

**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL**  
**ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**  
**POSTGRADO DE GERENCIA DE SERVICIOS DE SALUD**

## **CUARTA PROMOCION**

**Trabajo de Graduación**  
**PLANEACION DE UNA CONSULTORA DE SERVICIOS**  
**DE SALUD EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**

**Realizado por:**

**Ing. Com. Andrés Guzmán Nuques**

**Dra. Mariana León García**

**Lcda. Nancy Monserrate Alán**

**Dr. Johnny Rodríguez Campos**



**Dirigido por:**

**Dr. Jorge Camba Rendón**

**Guayaquil, Septiembre del 2000**

## **DEDICATORIA**

Dedicamos este trabajo a nuestras familias, que sin su valioso apoyo no sería una realidad este trabajo.

A nuestro tutor y amigo Dr. Jorge Camba Rendòn , por su especial Contribución.

Y a todos nuestros profesores y compañeros por hacer de este postgrado una grata experiencia en nuestras vidas.

## INDICE

1 RESUMEN EJECUTIVO	1
2 INTRODUCCION	4
3 JUSTIFICACION	5
4 OBJETIVOS	6
4.1 OBJETIVO GENERAL	6
4.2 OBJETIVO ESPECIFICO	6
5 MARCO TEORICO	7
5.1 SITUACION ACTUAL DE LA SALUD EN ECUADOR	7
5.2 EL SERVICIO DE CONSULTORIA	10
5.2.1 CARACTERISTICAS DE UNA CONSULTORA DE EMPRESA	11
5.2.2 EL PROCESO DE LA CONSULTORIA	12
5.2.3 LA CONSULTORIA COMO UNA ACTIVIDAD EMPRESARIAL	13
5.2.4 CARACTERISTICAS DE LA CONSULTORA	14
5.3 DISEÑO ESTRATEGICO	15
5.3.1 LOS ESTTRATEGAS	16
5.3.2 EL DIRECCIONAMIENTO	17
5.3.2.1 VISION	18
5.3.2.2 MISION	18
5.3.3. EL DIAGNOSTICO	19
5.3.3.1 LA CULTURA CORPORATIVA	19
5.3.3.2 EL ANALISIS INTERNO	20

5.3.3.3 EL ANALISIS EXTERNO	20
5.3.3.4 ANALISIS FODA	21
5.3.4 LAS OPCIONES	23
5.3.5 LA FORMULACION ESTRATEGICA	24
6 MARCO LEGAL	26
7 METOLOGIA	27
8 PLANIFICACION ESTRATEGICA PARA LA CONSTITUCION DE CONSALUD	28
8.1 ESTRATEGAS	28
8.2 DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO	28
8.2.1 MISION CONSALUD	28
8.2.2 VISION CONSALUD	29
8.2.3 VALORES CORPORATIVOS	29
8.3 DIAGNOSTICO ESTRATEGICO DE CONSALUD	30
8.3.1 ANALISIS FODA CONSALUD	31
8.3.2 MATRIZ DE ESTRATEGIAS FODA	32
8.3.3 DESARROLLO DE LA MATRIZ FODA	33
8.4 OPCIONES ESTRATEGICAS	35
8.4.1 OPCIONES ESTRATEGICAS PARA EL CONOCIMIENTO DEL MERCADO	35
9 PLANIFICACION ESTRATEGICA DE MARKETING	36
9.1 ANALISIS SITUACIONAL	36
9.2 OBJETIVOS DE MARKETING	37
9.3 ESTRATEGIA DE PARTICIPACION EN EL MERCADO	38
9.3.1 CONSULTORIA EN SERVICIOS DE SALUD	38

9.3.2 ASESORIA PARA CONSULTORAS	38
9.3.3 PROVEDURIA DE RECURSOS HUMANOS	39
10 PLANIFICACION ESTRATEGICA FINANCIERA	42
10.1 ANALISIS DE LA COMPAÑÍA	42
10.2 ESTRATEGIA DE PRECIO	43
10.3 ANALISIS TECNICO	45
10.4 ANALISIS ECONOMICO	46
10.5 PRESUPUESTO DE INGRESOS	48
10.6 ANALISIS DE COSTOS	48
10.7 ANALISIS FINANCIERO	53
11 MONITOREO Y CONTROL	56
11.1 EFICIENCIA PRESUPUESTAL	56
11.2 INDICES DE IMPACTO	57
11.3 INDICES ECONOMICOS FINANCIEROS	58
12 EVALUACION DEL PLAN DE NEGOCIO	61
13 ANEXOS	

## 1 RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto está orientado a diseñar y establecer los elementos necesarios para la conformación de una empresa de servicios de Consultoría, especializada en el campo de la salud, para apoyar a las instituciones prestadoras de servicios de salud de la ciudad de Guayaquil. Para lograr nuestro objetivo, se ha planificado el desarrollo de algunos productos de distintas características que apuntan a una sola meta: Mejorar la administración de los recursos físicos, humanos, tecnológicos y financieros, hacer más rentables, productivas y eficientes a dichas empresas, coadyuvando su desarrollo económico, incrementando su capacidad competitiva y su permanencia en el mercado a través del tiempo.

Uno de nuestros productos es el servicio de Consultoría entregado directamente a las empresas de salud como consumidores finales. En consideración a nuestra capacidad financiera y de recursos humanos, inicialmente hemos limitado nuestro mercado objetivo a las clínicas particulares de mediana y baja complejidad considerando su capacidad instalada, centros médicos y policlínicos, los mismos que los encontramos en un número aproximado de 400 entidades, de acuerdo a listado anexo, instituciones a quienes ofreceremos nuestros servicios haciendo énfasis en que nuestra intervención incrementará su productividad y su competitividad.

Ofreceremos nuestros servicios a otras empresas Consultoras en general, quienes estén interesadas en contratarnos para aportar con nuestros

conocimientos en el campo de la salud durante sus procesos de consultorías o auditorías financieras, de recursos humanos, técnicos, de programas de marketing de las empresas de prestación de salud de la ciudad, generalmente aquellas de mayor complejidad quienes generalmente utilizan estas organizaciones para la solución de sus necesidades de comercialización o de reestructuración financiera.

Podremos ofrecer además, un servicio de provisión y colocación de recurso humano técnico altamente calificado para todas las instituciones de salud de la ciudad a fin de solucionar imprevistos causados por deficiencias o necesidades en las distintas áreas de funcionamiento de estas entidades, permitiendo cubrir un cargo vacante en un período no mayor a 72 horas. Para lograr este objetivo, se mantendrá actualizado el registro en una base de datos con los profesionales de las distintas ramas del equipo de salud y afines, garantizando la calidad técnica y científica de los mismos a través de la selección de acuerdo a su experiencia, habilidades, conocimientos que se determinarán por medio de pruebas adecuadas.

**CONSALUD S.A.** está conformada por un grupo de gerentes de servicios de salud, en proceso de preparación continua, en constante intercambio con consultoras paralelas de otros países y regiones para la realización de investigaciones que garanticen un trabajo acorde a las circunstancias y técnicas actualizadas de manejo gerencial.

Nuestras proyecciones son las de introducir nuestros productos en el mercado, necesitando para esto un bajo nivel de inversión que constituiría una aportación individual sin que la empresa tenga que comprometer sus activos, con un margen de utilidad y rendimiento de aproximadamente un 100% sobre los costos, durante el primer año de trabajo y crecimientos de un 280% anual que pueden lograr una tasa de recuperación rápida en los distintos tipos de servicios lograr una recuperación del capital quintuplicando nuestra inversión, pudiendo de esta manera llegar a tener una posición de líder y el reconocimiento de la comunidad al término del tercer año de vigencia de la compañía.

Nuestra empresa CONSALUD S.A. seguirá ampliando sus capacidades con la única finalidad de brindar el mejor servicio para el desarrollo sustentable del sector salud de la ciudad de Guayaquil.

## 2 INTRODUCCION

Las empresas que prestan servicios de salud en la ciudad, de la misma manera que en el resto del país, han sido manejadas de acuerdo a las cualidades innatas de su administrador, la oportunidad del entorno y otros factores que no incluyen una administración gerencial que abarque todos los ámbitos de la administración de la salud.

De igual forma, aquellas empresas prestadoras de servicios de salud que han requerido de las Consultoras para solucionar problemas de tipo financiero, marketing, etc., sin los conocimientos adecuados del sector salud, de tal manera que en muchas ocasiones han necesitado del aporte de un consultor con experiencia en este campo.

La necesidad actual de disponer de las herramientas adecuadas, contar con una opinión objetiva y externa acerca de como administrar técnicamente una organización, así como de aportar nuevos conocimientos para su personal y sobre todo, mejorar continuamente su organización para desarrollar y mantener ventajas competitivas, hace cada vez más necesaria la intervención de una Consultora especializada en salud.

Hemos considerado que nos encontramos en capacidad de suplir dicha demanda en la ciudad de Guayaquil, y para poder lograr dicho objetivo, en el presente trabajo presentamos un proyecto para constituir una Empresa Consultora de Servicios de Salud.

### 3 JUSTIFICACION

La crisis económica como la que estamos atravesando, el incremento de patologías cuyo tratamiento es muchas veces inaccesible a la mayoría de la población, la tendencia actual a nivel mundial, de Latinoamérica y en el caso particular de nuestro país, ha convertido en una una necesidad urgente el dar prioridad a la disminución de los costos operativos, al incremento de la rentabilidad y productividad en el manejo de los recursos de las empresas de salud, que permitan mantener niveles de competitividad de dichas organizaciones en el mercado actual, muy especialmente cuando los costos de la prestación de los servicios de salud son cada vez más altos debido al encarecimiento de las medicinas e insumos, los requerimientos tecnológicos, la automatización.

Con la finalidad de cumplir con esta demanda de manera adecuada y debido al escaso número de profesionales especializados en este campo, presentamos el presente proyecto de constitución de una Consultora de Servicios de Salud para la ciudad de Guayaquil, con propuestas en el ámbito de consultorías a las empresas prestadoras de salud, asesorías a consultoras que tienen su especialidad en áreas distintas a las de salud y que requieren de nuestro aporte, además del servicio de provisión de recurso humano calificado en salud y afines.

## 4 OBJETIVOS

### 4.1 OBJETIVO GENERAL

Establecer las acciones necesarias para formar una empresa consultora dirigida a ofrecer soluciones de carácter organizacional para las empresas de prestación de servicios de salud de la ciudad de Guayaquil.

### 4.2 OBJETIVO ESPECIFICO

Elaborar un plan estratégico que permita la constitución de una compañía que preste servicios de consultoría y asesoría en el área de la salud.

- Diseñar un plan de marketing para dar a conocer nuestra empresa y lograr en un período máximo de tres años, un posicionamiento en el mercado de las instituciones prestadoras de servicios de salud y de las compañías consultoras que realizan trabajos en este campo.
- Establecer una planificación estratégica financiera a 3 años, mediante el análisis de la compañía, establecer una política de precios, realizar un análisis técnico, un análisis económico, análisis financiero.

## 5 MARCO TEORICO

### 5.1 SITUACION ACTUAL DEL ECUADOR

El Ecuador, estado social de derecho, soberano, unitario, independiente, democrático, dolarizado, pluricultural y multiétnico, tiene una población estimada para 1998, de acuerdo a los últimos registros oficiales, en 12'174.628 habitantes, 63% de los cuales se concentra en las áreas urbanas y el 37% en las zonas rurales.

El PNB per cápita en precios constantes en 1998 fue de USD 1723,1. El gasto público en porcentaje del PIB fue 97 fue del 26,7%, mientras que el gasto en salud en porcentaje del PIB fue de 0,02, mucho menor que en años anteriores (Hasta 1992 fue de 0,05 y hasta 1996 fue de 0,03)

El desempleo neto llegó al 6.9% en 1995; se estima que el 1997 alcanzó el 10%, el subempleo se mantuvo en el 48%. Los niveles de pobreza han ido incrementándose hasta un 63% de la población total en 1995. Según publicaciones en los medios de difusión, luego del congelamiento bancario y la dolarización, los niveles de pobreza han sobrepasado el 80% del total de la población.

El analfabetismo afecta al 8% de los hombres y el 12% de las mujeres. Entre la población indígena este índice es mayor y los niveles educativos se encuentran por debajo del promedio nacional. No se encuentran datos en lo que corresponde al analfabetismo funcional que es mucho mayor.

Ocupamos el puesto No. 91 de 175 países de acuerdo con el Índice de Desarrollo Humano.

Entre los principales problemas políticos y sociales que afectan directamente a la situación de salud de nuestro país, se destacan: altos niveles de pobreza y aumento significativo de los niveles de indigencia, el aumento de las desigualdades sociales, un 25 a 30% de la población carecen de servicios de salud, el insuficiente presupuesto para las acciones de salud y la centralización de las decisiones sobre la asignación de recursos.

A partir del año 1998, la política de salud pasó a ser Política de Estado.

En los Servicios de Salud ha persistido un modelo de atención centrado en lo curativo, hospitalario e individualista. En la nueva propuesta de atención descentralizada, se han considerado el reforzamiento de la atención primaria de salud, participación de los individuos, familias y comunidades. Factor político que es importante pues determina la necesidad de una administración de tipo gerencial y las necesidades de asesoramiento tanto para las instituciones de salud públicas como privadas.

Además, la parte financiera del sector salud, no escapa a la realidad del entorno. Todos los países tanto industrializados como aquellos denominados en desarrollo, presentan tendencias a disminuir los costos en salud, considerando que los insumos son cada vez más caros y que los recursos cada vez son más escasos, lo que obliga a todos los países a ser más eficientes, más competitivos.

En este punto se establece la necesidad de efectuar una administración de tipo gerencial de las empresas de salud y debido al déficit del recurso humano calificado para suplir la demanda que se originan por estos cambios con la creación de grupos de consultorías especializados en el área de la salud para poder dirigir dichos cambios teniendo en cuenta los diversos aspectos tecnológicos, estructurales, administrativos, humanos, financieros con la finalidad de contribuir al mejoramiento de la calidad de las organizaciones sanitarias.

Ante la situación actual y debido a las necesidades de las organizaciones de salud, definidas en el presente documento, consideramos la necesidad de conformar una Empresa Consultora para el área de la Prestación de Servicios de Salud, por lo que pasaremos a establecer las definiciones pertinentes para el desarrollo del presente trabajo.

## 5.2 EL SERVICIO DE CONSULTORÍA

Es un servicio prestado por una persona o personas independientes y calificadas en la identificación e investigación de problemas relacionados con políticas, organización, procedimientos y métodos, recomendación de medidas apropiadas y prestación de asistencia en la aplicación de dichas recomendaciones.

La consultoría se concentró principalmente en la productividad y en la eficiencia, la organización racional del trabajo, el estudio de tiempos u movimientos, la eliminación de desperdicios y la reducción en costos, lo cual dio origen a la ingeniería industrial.

En los últimos 20 años las empresas de consultoría han diversificado sus servicios ofreciendo nuevos servicios especiales, se especializan en sectores particulares o proporcionan una variedad de servicios a los clientes.

Se han puesto a la vanguardia de la tecnología en dirección de empresas, telecomunicaciones, control de calidad, etc.

Los servicios de consultorías se pueden organizar en distintos niveles de complejidad, desde las grandes consultoras transnacionales hasta aquellas dedicadas a campos específicos como organizaciones de servicios técnicos que ofrecen servicios especiales como estudios estratégicos, elaboración de modelos, análisis y diseños de sistemas, automatización de plantas y oficinas,

hasta las divisiones de consultoría en instituciones de formación empresarial conformando áreas de servicio de consultoría. Podemos considerar además aquellos profesionales que actúan como consultores independientes y las organizaciones no tradicionales de consultoría como por ejemplo, los proveedores de equipos.

En este punto estamos refiriéndonos a la historia de las Consultoras en los distintos campos de la administración. En lo que corresponde a las Consultorías que se circunscriben al área de salud existe muy poco material a nuestro alcance que nos permitan una observación histórica sobre este tema, además de que la administración de servicios de salud es un área que recientemente ha recibido atención de tipo especializado.

### **5.2.1 CARACTERÍSTICAS DE UNA CONSULTORA DE EMPRESAS**

**Proporciona ayuda profesional a los administradores.** Proporciona conocimientos para resolver problemas prácticos de administración.

**Es un servicio consultivo.** El consultor propone soluciones y el cliente es quien toma la decisión.

**Es un servicio independiente.** La consultoría es independiente pues requiere objetividad y no estar prejuiciado o influido por la empresa. La independencia es financiera, administrativa, política y emocional.

**No es “milagrosa”.** Los problemas no los resuelve la consultoría “por arte de magia”, se requiere un decisivo empeño de la dirección y una adecuada relación cliente-consultor.

## **5.2.2 EL PROCESO DE LA CONSULTORIA**

### **Iniciación**

Primeros contactos con el cliente.

Diagnóstico preliminar

Planeación de la consultoría.

Propuestas de tareas al cliente.

Contrato de consultoría.

### **Diagnóstico**

Descubrimiento de los hechos, obtención de la información.

Análisis y síntesis.

Conclusiones de los problemas.

### **Planeación de Alternativas**

Elaboración de alternativas.

Evaluación de opciones.

Propuestas del cliente.

Planeación de implantación de recomendaciones.

### **Implantación**

Ayudar en la implantación.

Propuestas de ajustes.

Capacitación.

### **Terminación**

Evaluación.

Informe final.

Establecimiento de compromisos.

Programa de seguimiento.

Retirada.

### **5.2.3 LA CONSULTORIA COMO UNA ACTIVIDAD EMPRESARIAL**

La administración de la Consultoría es una actividad empresarial y por lo tanto, debe organizarse como tal en todos los casos que se presta un servicio independiente a los clientes a cambio de honorarios.

La Consultora se encuentra dentro del sector de los servicios y dentro de éstos, específicamente en Servicios Profesionales.

Una empresa de Consultoría vende tiempo y conocimientos especializados de profesionales, lo cual consume una gran cantidad de trabajo y requiere relativamente poco capital.

Una empresa de Consultoría debe pensar y comportarse con un espíritu empresarial debido a las necesidades cambiantes de los clientes y a los cambios en las oportunidades de consultoría.

La tarea de un Administrador de una Empresa de Consultoría es buscar un equilibrio entre administrar las actividades propias de la empresa, como supervisar que se atiendan los diferentes proyectos de consultoría.

#### **5.2.4 CARACTERÍSTICAS DE LA CONSULTORA**

**El Producto.** El Producto de la Consultoría es el consejo al cliente, o si se establece, la implantación de un trabajo. Es el cambio que se ha producido realmente en la organización gracias a la intervención del Consultor. El producto por lo tanto, es intangible, resulta difícil de definir, medir y evaluar.

**El vínculo entre consultor y cliente.** Si no hay cliente, no hay servicio. El cliente es un participante directo del proceso y como mínimo debe participar en la definición del alcance de la consultoría, proporcionar información y luego aceptar los consejos. El vínculo es sumamente individualizado.

**La función de personal profesional.** Los Consultores tienen diferentes bases de conocimientos teóricos y prácticos; es importante que procedan de diversas profesiones, escuelas y medio ambientes mercantiles puesto que se requiere un enfoque multidisciplinario.

**La cultura de la empresa de Consultoría.** La cultura de la empresa puede ser proporcionar tal autonomía al Consultor o bien hacer hincapié en algunos principios de consultoría como el trabajo en equipo, el intercambio de información, etc., respetando las individualidades pero oponiéndose a la total centralización y autonomía de sus miembros.

**La calidad en el servicio.** Es importante tener un sistema de verificación de la calidad de los servicios prestados.

### **5.3 DISEÑO ESTRATÉGICO**

Es el proceso continuo y sistemático de evaluar la naturaleza del negocio, definiendo los objetivos a largo plazo, identificando metas cuantificables, desarrollando estrategias para lograr los objetivos y las metas, y distribuyendo los recursos para realizar dichas estrategias con el fin de evaluar la situación presente de la empresa, así como su nivel de competitividad con el propósito de anticipar y decidir sobre el direccionamiento de la institución hacia el futuro.

Es decir, es una técnica gerencial por la cual las personas que toman decisiones en una organización, continuamente y sistemáticamente obtienen, procesan y analizan información pertinente, interna y externa, sobre la situación presente de la empresa así como de su nivel de competitividad para anticipar y decidir sobre el direccionamiento de la organización hacia el mañana.

En la planeación estratégica podemos identificar seis componentes fundamentales.

### 5.3.1 LOS ESTRATEGAS.

Durante el proceso de formación de una empresa, se considera que la pieza clave es el **Empresario** quien genera un efecto multiplicador en la comunidad y en consecuencia el impulso productivo de una nación.

Ejerce control sobre los medios de producción haciéndolos producir una utilidad para beneficio propio y el de los accionistas. Es básicamente el piloto que guía a la organización por el sendero establecido por los empresarios.

El inversionista en cambio, sólo pone en riesgo su dinero, no participa en el diseño ni en el montaje ni en la operación del negocio, busca sólo el rendimiento monetario.

### **5.3.2 EL DIRECCIONAMIENTO.**

La estrategia constituye un medio para establecer el propósito de una organización en los términos de sus objetivos a largo plazo, sus planes de acción y la asignación de recursos.

Las organizaciones para crecer, generar utilidades y permanecer en el mercado, deben tener claro hacia dónde van. Sin un sentido objetivo de la misión, la claridad acerca del alcance de las operaciones y un conjunto de metas y objetivos específicos, una organización se encuentra a la deriva.

Los principios corporativos son el conjunto de valores, creencias, normas que regulan la vida de una organización. Ellos definen aspectos que son importantes para la organización y que deben ser compartidos por todos constituyéndose en el soporte de la cultura organizacional.

### **5.3.2.1 VISION**

Conjunto de ideas generales, que proveen el marco de referencia de lo que una empresa es y quiere ser en el futuro. No se expresa en términos numéricos, la define la alta dirección de la compañía, debe ser amplia e inspiradora, conocida por todos. La visión señala el rumbo, da la dirección, es el lazo que une el presente de una organización con el futuro deseado

### **5.3.2.2 MISION**

Es la formulación de los propósitos de una organización que la distingue de otros negocios en cuanto a la integración de sus operaciones, sus productos, los mercados, el talento humano que promueven el logro de dichos propósitos. Define el negocio de la organización, establece su visión y metas e integra sus principales valores filosóficos. Todas las decisiones estratégicas surgen de la misión. Debe ser difundida y conocida por todos los colaboradores, debe influir en su comportamiento.

### **5.3.3 EL DIAGNÓSTICO.**

#### **5.3.3.1 La Cultura Corporativa**

Cada organización tiene su propia identidad, una cultura organizacional que la distingue de todas las demás, la misma que incluye los valores, creencias y comportamientos que se consolidan y comparten durante la vida empresarial. El estilo de liderazgo al nivel de alta gerencia, las normas, los procedimientos, las características generales de los integrantes de la organización le proporcionan las características individuales de una empresa. La cultura organizacional integrada con las estrategias corporativas constituyen las mayores fortalezas de la organización.

Las organizaciones deben hacer explícitos sus principios y valores que inspiran su vida institucional, divulgarlos y ser consecuentes con ellos. Cada miembro de la organización debe asimilar estos valores e integrarlos a su vida dentro de la empresa.

Para que cada miembro de una empresa pueda integrarse a la cultura organizacional de la misma, debe en primer lugar, conocerla a fondo ya que la cultura se expresa a través del comportamiento de los miembros de la misma.

El trabajo de involucrar a todos los miembros de una corporación dentro de los valores y principios de la empresa es un camino aún por recorrer de las organizaciones de América Latina en general y del Ecuador en particular.

### **5.3.3.2 El análisis interno**

Consiste en hacer una evaluación de la situación presente, cuanta distancia existe entre la posición en la que nos encontramos y la que nos hemos propuesto alcanzar, brecha que muchas veces motiva la elaboración de un análisis estratégico que permita conocer los cambios internos y externos e identificar los vacíos entre el desempeño y las metas propuestas.

Deben identificarse fortalezas y debilidades de la organización y la priorización de los factores a través de la matriz de diagnóstico interno mediante la cual se evalúan aquellas de mayor impacto tanto para la empresa como del entorno.

### **5.3.3.3 Análisis externo**

El empresario debe, además de la parte interna de su empresa, conocer en medio en el que ésta se desenvuelve para poder identificar las amenazas externas que pueden afectar a la buena marcha de la compañía y determinar el rumbo hacia donde debe dirigirla evitando los obstáculos que le dificulten llegar a la meta.

Esta es una tarea continua y permanente para la alta dirección de la organización, especialmente en un medio que está cambiando constantemente como es el nuestro.

Deben considerarse las distintas áreas del entorno que afectan el normal desenvolvimiento de la empresa, las amenazas y de la misma manera aquellas oportunidades que nos permiten alcanzar con mayor rapidez nuestros objetivos, utilizando un sistema similar a la que se utiliza en el análisis interno, valorando:

#### **5.3.3.4 ANALISIS FODA**

Todo aquello, producto del análisis interno y externo de la organización y de acuerdo a su importancia e impacto, se plasma en la matriz de análisis FODA, para poder establecer las estrategias que permiten minimizar los riesgos y amenazas y a su vez controlar nuestras debilidades explotando en cambio nuestras fortalezas internas y oportunidades externas.

Es una definición del dominio competitivo de la compañía en la que se define qué tipo de organización es y su relación con el entorno. Definición de lo que hemos sido y en dónde estamos ahora. Para esto es necesario obtener y procesar información sobre el entorno con el fin de identificar las oportunidades y amenazas externas, así como de las fortalezas y debilidades internas de la organización para el desarrollo de un diseño estratégico que nos facilite llegar a cumplir las metas y objetivos propuestos.

El desarrollo de una estrategia corporativa se sustenta en tres elementos básicos:

**Identificar una ventaja competitiva** que lo distinga de los demás y proporcione a la empresa un valor agregado que permita la preferencia de los clientes, el mismo que puede estar sustentado en la cultura organizacional, la calidad del servicio, en el recurso humano, tecnológico, etc.

**Encontrar adecuadamente el segmento de mercado** en el que queremos posicionarnos, aprovechar adecuadamente las ventajas del entorno, definir las amenazas del medio y establecer los planes de contingencia que nos permitan estar preparados ante cualquier cambio que se produzca.

**Establecer las estrategias** que favorezcan utilizar nuestras fortalezas con las oportunidades del medio para llegar a nuestro mercado objetivo.

El análisis FODA es una herramienta que nos permite hacer una evaluación real y adecuada de dichos elementos, su grado de impacto en nuestra organización y su entorno, establecer las estrategias para superar las contingencias para de esta manera alcanzar los objetivos que la empresa se ha trazado.

#### 5.3.4 LAS OPCIONES.

Es el diseño de las distintas opciones que puede tomar la organización de acuerdo a las variaciones del entorno, el planeamiento de las alternativas que tiene para lograr sus objetivos. El análisis de éstas permitirá establecer las opciones estratégicas dentro de las cuales seleccionan aquellas que han de constituir los proyectos estratégicos que integrarán el plan estratégico de la organización

Entre los diferentes planes estratégicos podremos definir aquellos que pueden ser considerados en nuestro trabajo, como son:

Estrategias de crecimiento u ofensivas como:

**Concentración.** Que busca la especialización del producto o servicio, optando por concentrar todos sus esfuerzos en mejorarlo, logrando los más altos niveles de productividad, eficiencia y eficacia.

**Diversificación concéntrica.** Cuando la organización decide complementar su negocio produciendo servicios o productos relacionados con su especialización primaria.

**Alianzas estratégicas.** Es la unión de fuerzas para lograr efectos sinérgicos, sin que cada aliado pierda su identidad.

### **Estrategias defensivas.**

Que permiten a la empresa anticipar los problemas y evitar las catástrofes que puedan afectar a su organización.

**Estrategias globales.** Involucra a todas las unidades estratégicas del negocio.

**Modernización tecnológica.** Crear y mantener una cultura de información es una estrategia corporativa que permitirá mantener un liderazgo tecnológico.

**Orientación al mercado.** Especial énfasis en los cambios del mercado, entorno, clientes, evaluación y desarrollo de los productos o servicios, para poder permanentemente cubrir sus necesidades.

### **5.3.5 LA FORMULACIÓN ESTRATÉGICA**

Los proyectos estratégicos son el resultado de analizar las opciones estratégicas y de dar prioridad a cada una de éstas, seleccionando aquellas en las cuales debe tener un desempeño excepcional como condición para lograr sus objetivos y por ende, su misión y su visión.

El diagnóstico estratégico incluye por lo tanto, la auditoría del entorno, de la competencia, de la cultura corporativa y de las fortalezas y debilidades internas. Es indispensable priorizar cada uno de las variables que intervienen en términos de importancia y de impacto en el éxito o fracaso de la organización

La estrategia se convierte en un sistema lógico para diferenciar las tareas ejecutivas y administrativas de los roles en el ámbito corporativo, de negocios y funcional, de tal manera que la estructura se ajuste a la función.

Constituye una forma de definir la contribución económica y no económica que la organización hará a sus grupos de interés, su razón de ser.

Para estructurar un proceso de planeación estratégica, una organización debe plantearse entre otras estas preguntas:

"Cuál es el entorno?". Por medio del cual la empresa se ve forzada a observarse a sí misma en forma realista y objetiva y a su entorno, a sus competidores

"Hacia donde quiero llegar?" Mediante la formulación adecuada de objetivos y metas.

"Cómo lograrlo?" Determinar cuál modelo de negocio que pueda posibilitar que la organización logre sus metas y cómo distribuir los recursos para hacer que funcionen estos modelos.

## **6 MARCO LEGAL**

La Ley de Consultoría, Reglamento y Legislación conexas, se encuentra vigente en el sistema legislativo actualizada a noviembre 1999, la que consta de una ley que fue publicada en el Registro Oficial 136 del 24 de febrero de 1989, el Reglamento a la Ley de Consultoría publicada en el Registro Oficial 278 del 19 de septiembre del mismo año y un reglamento para la contratación de Servicio de Auditoría con firmas privadas (R.O. 386 del 24 de febrero de 1994).

Esta ley defiende, regula, establece las normas necesarias para el desarrollo de las actividades de una consultora, para lo que requiere además, cumplir con las disposiciones de la Ley de Compañías. (ANEXO No. 1)

## 7 METODOLOGIA

**Método.** Metodología de la Planificación Estratégica.

**Técnicas.** Se utilizaron tormenta de ideas, investigación de documentos y base de datos.

**Diseño.** Se empleó el direccionamiento Estratégico.

**Procedimiento.** La Planificación Estratégica para la constitución de CONSALUD S.A., se inició con un diagnóstico estratégico, un análisis de la situación actual del mercado, y el establecimiento de estrategias de marketing para lograr un posicionamiento en el mercado objetivo y finalmente un análisis económico-financiero que permitan en su conjunto, establecer factibilidades técnico-financieras para la creación de la empresa.

## 8 PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA PARA LA CONSTITUCIÓN DE CONSALUD S.A.

8.1 **ESTRATEGAS. CONSALUD S.A.** está conformados por cuatro Gerentes de Servicios de Salud de distintas ramas profesionales, quienes son los encargados de liderar la empresa.

Nombre	Título Profesional
León García Mariana	Médico Patólogo
Monserate Alán Nancy	Licenciada en Enfermería
Guzmán Nuques Andrés	Ingeniero Comercial
Rodríguez Campos Johnny	Médico

## 8.2 DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO.-

### 8.2.1 MISIÓN

Ser proveedores de soluciones de carácter organizacional que satisfagan las necesidades de las empresas proveedoras de servicios de salud de mediana y baja complejidad, dotándolas de soluciones rentables, rápidas, prácticas y éticas, ser fuente de referencia para otras consultoras en la ciudad de Guayaquil.

CONSALUD S.A. proveerá a sus colaboradores de un ambiente de trabajo en el que se estimule el crecimiento personal, un servicio inmejorable para nuestros clientes, valor aumentado para nuestros accionistas y un espíritu de responsabilidad compartida.

### **8.2.2 VISIÓN**

Empresa de prestigio nacional e internacional, especializada en consultorías e investigación de salud, líder en el mercado, que contribuye a mejorar la rentabilidad de las empresas; que realiza alianzas estratégicas con otras consultoras y fomenta la capacitación constante de cada uno de sus miembros.

### **8.2.3 VALORES CORPORATIVOS**

#### **Éticos**

Manejar nuestros negocios con equidad e integridad, con nuestros clientes lo mismo que en el mercado.

Dar a los empleados un trato justo y equitativo.

Dar a los accionistas información completa y exacta.

Proveer liderazgo y practicar nuestros valores.

## **Sensibles**

Identificar las expectativas de los clientes y cumplir nuestros compromisos en forma oportuna.

Mostrar respeto para con todos los empleados y sus ideas, estimular la iniciativa personal facilitando el desarrollo de los colaboradores.

Cumplir lo prometido a los accionistas.

## **Rentables**

Suministrar a los clientes un servicio tecnológicamente superior y de costo accesible.

Producir una redivisión razonable sobre su inversión para los accionistas.

### **8.3. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DE CONSALUD S.A.**

Para el diagnóstico del análisis interno, por medio de lluvia de ideas el grupo estableció las fortalezas y debilidades de la compañía, las mismas que quedan establecidas en la Matriz de Análisis FODA. De igual manera se procede para el establecimiento de las oportunidades y amenazas del entorno. Una vez conocida la situación interna y externa de la compañía, información que nos sirve para el desarrollo de las estrategias en su respectiva matriz, las mismas que se exponen a continuación.

### 8.3.1 ANALISIS FODA DE CONSALUD S.A.

#### FORTALEZAS

- Personal capacitado con enfoque gerencial y planificación estratégica en administración de salud.
- Pioneros en el mercado de asesoría *especializada en salud*.
- Constante actualización de conocimientos de personal basado en necesidades.
- Conocimiento de las estructuras de diversas instituciones de salud tanto Públicas y Privadas.
- Recurso humano de distinta formación profesional con conocimientos en el *manejo de áreas de salud*.

#### DEBILIDADES

- Mercado inicial restringido.
- Barreras para el nuevo ingreso en el mercado al no ser conocidos.
- Gastos iniciales elevados.
- Escaso personal inicial con relación a universo objetivo.

#### OPORTUNIDADES

- Nuevo modelo conceptual de salud.
- La crisis obliga a optimizar recursos dando énfasis en recuperación de costos, eficiencia en el gasto de *empresas de salud*.
- Establecer alianzas estratégicas con otras consultoras.
- No competencia formal.
- Descentralización del Estado.
- Desconcentración del M.S.P.
- Nuevo rol del M.S.P.
- Necesidad de acreditación de hospitales y áreas de salud.
- Municipalización de los servicios de salud.

#### AMENAZAS

- Situación económica actual.
- Bajo presupuesto para salud.
- Competencia no formal.
- Fuentes de financiamiento de difícil acceso.
- *Bajo nivel de desarrollo organizacional* de instituciones proveedoras de servicios de salud.
- Centralización todavía vigente.
- O.N.G. y otras organizaciones interesadas en prestar servicios similares.

## 8.3.2 MATRIZ DE ESTRATEGIAS FODA

	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nuevo modelo conceptual de salud.</li> <li>2. La crisis obliga a optimizar recursos dando énfasis en recuperación de costo, eficiencia en el gasto de empresas de salud.</li> <li>3. Establecer alianzas estratégicas con otras consultoras.</li> <li>4. No competencia formal.</li> <li>5. Descentralización del Estado.</li> <li>6. <i>Desconcentración del M.S.P.</i></li> <li>7. Nuevo rol del M.S.P.</li> <li>8. Necesidad de acreditación de hospitales y áreas de salud.</li> <li>9. Municipalización de los servicios de salud.</li> </ol>	<p>Situación económica actual. Bajo presupuesto para salud. Competencia no formal. Fuentes de financiamiento de difícil acceso. Bajo nivel de desarrollo organizacional. Centralización todavía vigente. O.N.G. y otras organizaciones interesadas en prestar servicios similares</p>
<b>FORTALEZAS</b>	<b>ESTRATEGIAS FO</b>	<b>ESTRATEGIAS FA</b>
<p>Personal capacitado con enfoque gerencial y planificación estratégica en administración de salud. Conocedores en el mercado de asesoría especializada en salud. Constante actualización de conocimientos y personal basado en necesidades. Conocimiento de las estructuras de diversas instituciones de salud tanto Públicas y Privadas. Recursos humanos de distinta formación profesional y conocimientos en el manejo de áreas de</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Establecer políticas institucionales que permitan entregar un producto de excelente calidad para lograr un posicionamiento en el mercado.</li> <li>2. Desarrollo de programa de trabajo de acuerdo a necesidades de los clientes</li> <li>3. Presentar Productos innovadores sobre administración gerencial en salud en un mercado que existe la necesidad.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Desarrollo de la compañía en diversos campos de la especialidad.</li> <li>2. Programas de financiamiento</li> <li>3. Elaboración de proyectos para distintos segmentos de mercado.</li> </ol>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>ESTRATEGIAS DO</b>	<b>ESTRATEGIAS DA</b>
<p>mercado inicial restringido. Barreras para el nuevo ingreso en el mercado al no ser conocidos. Costos iniciales elevados. Falta de prestigio personal inicial con relación a un diverso objetivo.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Marketing estratégico para introducirse en mercado poco dispuesto al cambio.</li> <li>2. Venta de imagen corporativa a otras consultoras (financieras, recursos humanos y marketing)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Programas de mantenimiento de sistemas gerenciales, ofertados a empresas prestadoras de salud. Atención a requerimientos de apoyo técnico.</li> <li>2. <i>Crédito directo e indirecto.</i></li> </ol>

### **8.3.3 DESARROLLO DE LA MATRIZ FODA**

#### **RELACION DE LAS FO.- FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES**

Establecer políticas institucionales que permitan entregar un producto de excelente calidad para lograr un posicionamiento en el mercado. CONSALUD S.A. está consciente que solamente las empresas que entreguen un producto competitivo en el mercado lograrán encontrar un posicionamiento preferencial entre sus clientes, por ese motivo las políticas de la institución estarán encaminadas a fortalecer el desarrollo del talento humano que participa en la misma, establecerá indicadores a fin de evaluar oportunamente los servicios prestados.

Desarrollo de programas de trabajo de acuerdo a necesidades de los clientes. El servicio que ofrece CONSALUD S.A. tiene como objetivo ofertar asistencia personalizada de acuerdo a la necesidad de nuestros clientes.

Presentar productos innovadores sobre administración gerencial en salud en un mercado que existe la necesidad. CONSALUD S.A. iniciará sus actividades con tres productos básicos que son nuestra fortaleza.

#### **RELACION DE LAS FA. FORTALEZAS Y AMANEZAS**

Desarrollo de la compañía en diversos campos de especialidad. Inicialmente lanzaremos al mercado tres servicios, consultoría, asesoría y

proveedora de RRHH. Hay otras áreas que creemos indispensable desarrollar como la investigación.

**Programas de financiamiento.** CONSALUD S.A. financiarà a cada cliñiente de acuerdo a sus necesidades de crèdito a un plazo màximo de tres meses.

**Elaboracion de proyectos para distintos segmentos de mercado.** A las instituciones proveedoras de servicios de salud las hemos catalogado de acuerdo a su complejidad, si son pùblicas o privadas, etc. Estamos conscientes que en cada nivel existe un segmento al que podríamos satisfacer sus necesidades.

#### **RELACIONES DE LAS DO. DEBILIDADES Y OPORTUNIDADES.**

**Marketing estrategico para introducirse en un mercado poco dispuesto al cambio.** Se establecerán alianzas estratégicas con empresas consultoras financieras, marketing y RRHH, con la finalidad de incursionar en un segmento de mercado que de otra forma serian de difícil acceso para CONSALUD S.A.

#### **RELACIONES DE LAS DA. DEBILIDADES AMENAZAS**

**Programa de mantenimiento de sistemas gerenciales, ofertados a empresas prestadoras de salud.** Atención a requerimientos de apoyo tècnico. CONSALUD S.A. ha planificado ofrecer un servicio de post-venta a las instituciones a fin de garantizar un servicio de càlida.

## 8.4 OPCIONES ESTRATEGICAS

### 8.4.1 OPCIONES ESTRATEGICAS PARA EL CONOCIMIENTO DEL MERCADO

Para el conocimiento y consolidación en el mercado nos apoyaremos en una de las metodologías tradicionales como:

**Concentración.** Todos los esfuerzos de CONSALUD S.A. estarán dirigidos a ofrecer un servicio de consultoría con la más alta calidad entregando a sus clientes un mayor liderazgo, la capacidad y excelencia en la administración de las áreas de salud, a fin de lograr el reconocimiento de nuestros clientes y mantener un nivel de prestigio en el mercado

**Diversificación Concéntrica.** CONSALUD S.A. diversificará gradualmente en el mercado otros servicios relacionados con la consultoría en salud.

Iniciaremos la trayectoria de CONSALUD S.A. ofreciendo servicios de consultoría a compañías prestadoras de servicios de salud de la ciudad de Guayaquil. Ampliaremos nuestro campo de acción brindando servicios de asesoría especializada a empresas consultoras de carácter general - Financieras, Marketing - mediante el establecimiento de alianzas estratégicas. Posteriormente tenemos proyectado instituir una proveedora de recursos humanos para las instituciones de salud.

**Alianzas Estratégicas.** Es imprescindible para CONSALUD S.A. unir esfuerzos a otras empresas consultoras de otras regiones y países a fin de permitir una mayor oportunidad de capacitación diversificación de trabajos e investigación., esto provocará una sinergia y aumentará nuestro crecimiento en el mercado.

## **9 PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA DE MARKETING**

### **9.1 ANÁLISIS SITUACIONAL**

El mercado de la salud en la ciudad de Guayaquil, está constituido por 400 instituciones prestadoras de servicios de salud (ANEXO No.2), las cuales son de baja, mediana y alta complejidad, de acuerdo al equipamiento que poseen, la calidad y capacitación del personal y la infraestructura en la que trabajen.

Actualmente las instituciones de alta complejidad, tienen departamentos especializados en las áreas de personal, finanzas, y publicidad; estos departamentos son controlados periódicamente por grandes consultoras externas que dan servicios de asesoría, en estos diversos campos administrativos.

Esta asesoría es brindada en ésta ciudad por:

Consultoras financieras y Compañías auditoras de ésta categoría tenemos veinte y dos empresas, Agencias de publicidad existen veinte y nueve, Proveedoras de RRHH tenemos cinco empresas.

Las instituciones de mediana complejidad, poseen departamentos similares de menor tamaño, pero que no son asesorados ni evaluados, de ninguna manera, el caso de las instituciones de baja complejidad es muy parecido. Por lo tanto estas instituciones no tienen formas de controlar sus procesos organizacionales, operativos y administrativos, lo cual lleva a que muchas veces estas empresas tengan bajas rentabilidad, con costos elevados de funcionamiento, y con dificultad para ganar mas clientela.

## **9.2 OBJETIVOS**

Tener participación en el mercado del 3% durante el primer año en el campo de la consultoría a instituciones de mediana y baja complejidad.

Trabajar en conjunto con el 25% de las consultoras financieras, de marketing y de recursos humanos de la ciudad al término del primer año en asesorías para instituciones de salud.

Proveer de personal calificado y certificado, a las instituciones de salud de la ciudad de Guayaquil en un tiempo no mayor de 72 horas.

### **9.3 ESTRATEGIA DE PARTICIPACION EN EL MERCADO**

CONSALUD S.A. lanza al mercado tres productos:

#### **9.3.1 consultoría en servicios de salud**

Dirigido a los gerentes o directores médicos de las instituciones proveedoras de salud de mediana y de baja complejidad, es decir que puedan brindar servicios de consulta externa de medicina, cirugía menor y mayor que no sean de alta complejidad o especialización, laboratorio, rayos x, ecosonografía y hospitalización. Sin poseer unidad de cuidados intensivos, ni servicios altamente especializados.

#### **9.3.2 Asesoría para consultoras**

Dirigido a las consultoras financieras, de marketing y de recursos humanos de la ciudad de Guayaquil, con el fin de realizar alianzas estratégicas, a través de las cuales ellos amplían su mercado y CONSALUD S.A. da asesoría técnica cuando estas trabajen con instituciones de salud. De esta manera podremos incursionar más fácilmente en el mercado de clientes de mayor capacidad económica y empresarial, con una ventaja diferencial que sería el ofrecer sus servicios a empresas de salud, con el aval técnico y científico de CONSALUD S.A.

### 9.3.3 Proveeduría de Recursos Humanos.

Dirigido a instituciones de salud, que necesitan personal profesional o tecnológico. A través de la elaboración de una base de datos que contenga médicos generales y especialistas en las más diversas ramas de la medicina, licenciadas en enfermería, tecnólogos médicos, obstetras, químicos farmacéuticos, psicólogos clínicos, etc.

Todo este personal se sometería a pruebas que medirían su conocimiento y capacidades profesionales, para darle al cliente la garantía del personal calificado para cubrir la plaza de trabajo.

**La estrategia de marketing**, se realizará a través de:

La publicación de una página Web en Internet a través de la cual, nuestros clientes se podrán acercar a CONSALUD S.A., y de una manera interactiva, podrán acceder a mayores detalle de los servicios que ofrecemos.

Carpetas con logotipo de la compañía, que van a ser utilizadas en la presentación del producto a nuestros clientes.

Hojas membreteadas con logotipo de la compañía, para la exposición escrita del producto, a los clientes.

Panfletos de promoción, con dirección y teléfono de la empresa que van a ser utilizados para repartir al personal médico y paramédico, invitándolos a unirse a la base de datos de la compañía.

Tarjetas de presentación, que serán utilizadas, en las entrevistas de persona a persona con el cliente.

### **Táctica para servicios de Consultoría**

Enviar carpeta promocional, que contiene un resumen de las actividades que desarrolla CONSALUD S.A. en el campo de la consultoría.

Realizar seguimiento de la documentación entregada, y concertar una cita con el cliente para explicar la idea de negocio personalmente.

Permitir que el cliente escoja, todas las opciones, o solo algunas de ellas.

Establecer formas de pago negociables con el cliente. Ej.: (50% por adelantado, y el saldo al terminar el trabajo)

Realizar seguimiento del cliente, posterior a la entrevista.

### **Táctica para el servicio de Asesoría**

Enviar a las gerencias carpeta promocional, la que contiene un resumen de las actividades que desarrolla CONSALUD S.A. en el campo de la asesoría a consultoras.

Realizar seguimiento de la documentación entregada, y concertar una cita con el cliente para explicar la idea de negocio personalmente.

Permitir que el cliente escoja, todas las opciones, o solo algunas de ellas.

Establecer formas de pago negociables con el cliente. Ej.: (50% por adelantado, y el saldo al terminar el trabajo)

Realizar seguimiento del cliente, posterior a la entrevista.

### **Táctica para Proveduría de Recursos Humanos**

Enviar carpeta promocional, que contiene un resumen de las actividades que desarrolla CONSALUD S.A. en el campo de la selección de personal médico a los directores o gerentes de instituciones prestadoras de salud.

Distribución de panfletos en las diversas instituciones de salud, públicas y privadas para despertar el interés de los profesionales, en pertenecer a una base de datos de referencia para encontrar trabajo.

Realizar seguimiento de la documentación entregada, y concertar una cita con el cliente para explicar la idea de negocio personalmente.

Establecer formas de pago negociables con el cliente.

Realizar seguimiento del cliente, posterior a la entrevista.

## 10 PLANIFICACION ESTRATEGICA FINANCIERA

### 10.1 Análisis de la compañía

La compañía tendrá una estructura jurídica, de una sociedad anónima, estará conformada por cuatro socios:

Nombre	Participación accionaria	Titulo	Post-Grado
León García, Mariana	25%	Medico	Gerente en Servicios de Salud
Monserate Alan, Nancy	25%	Medico	Gerente en Servicios de Salud
Guzmán Nuques, Andrés	25%	Ingeniero Comercial	Gerente en Servicios de Salud
Rodríguez Campos, Jhonny	25%	Medico	Gerente en Servicios de Salud

El capital inicial, el cual será aportado por los socios, será de \$ 7.312,56.

Los socios cuentan favorablemente con relaciones que serán de gran utilidad, para el desarrollo de la consultora, relaciones como las existentes con el Sector Privado, Seguridad Social, Organizaciones No Gubernamentales y Ministerio de Salud Pública

## **10.2 ESTRATEGIA DE PRECIO**

Con relación a nuestra política y considerando mis 3 tipos de productos, se ha establecido:

CONSULTORIA		
Consultaría	<100 mediana	
complejidad		3.890,68
Consultaría	<200 mediana	
complejidad		7.443,14
Consultaría	<300 mediana	
complejidad		10.995,57
Consultaría	< 50 baja	
complejidad		2.037,99
Consultaría	< 100 baja	
complejidad		3.737,70

## ASESORIA

Trabajo de Asesoría	1.384,33
---------------------	----------

## PROVEEDORA DE RRHH

Colocación de Personal	32,90
------------------------	-------

El margen de utilidad para cubrir la inversión y rendimiento mínimo se ha establecido en el 100%, sobre los costos, aun así, nuestros precios nos permite suponer que nuestro servicio tendrá una entrada rápida en el mercado.

Debido al volumen que esperamos, tendremos un mejor manejo de nuestros costos fijos y variables, lo que nos permitirá establecer estos precios.

Con relación al sistema de financiamiento ante la actual crisis económica, se ofrecerán facilidades de pago a todos nuestros clientes como por ejemplo, solicitar anticipos del 50% y el saldo, otorgar un plazo de hasta 3 meses, en relación a la política de descuentos se otorgara un 10% por pronto pago .

### **10.3 ANÁLISIS TÉCNICO**

#### **Facilidades**

Para la empresa de consultaría se requiere una oficina de dos ambientes y una recepción.

#### **Equipamiento**

- 1 Computadora multimedia
- 1 Impresora
- 1 Counter de Recepción
- 1 Escritorio

1 mesa de trabajo

9 sillas

1 Acondicionador de Aire

Estos equipos serán comprados de contado.

#### 10.4 ANÁLISIS ECONÓMICO

##### Inversión en Activos fijos

La inversión se realizara en los primeros 30 días de funcionamiento y se consideran los siguientes montos

Equipo	Cantida d	Monto
Computadora multimedia	1	\$ 700,00
Impresora	1	\$ 200,00
Counter de Recepción	1	\$ 150,00
Escritorio	1	\$ 80,00

Mesa de trabajo	1	\$ 80,00
Sillas	9	\$ 240,00
Acondicionado r de Aire	1	\$ 200,00
Página Web	1	\$ 1.200,00
Marca y Patente	1	\$ 200,00

Se considera un incremento de activos de un 30 % en el tercer año de las proyecciones

### **Inversión en Capital de Trabajo**

Con relación a este tipo de inversión será solventada en un 100% por los accionistas, evitando recurrir en primera instancia a financiamiento bancario.

Con relación a la política de cartera a clientes se ha establecido un pago inicial del 50% y el saldo a un plazo máximo de 3 meses.

En lo que respecta a los proveedores, la política de la empresa será obtener mercadería con un plazo mínimo de 30 días, esta política es consecuente con

el hecho de que existirán proveedores que exigirán las primeras compras de contado para calificar como cliente a crédito.

## 10.5 Presupuesto de ingreso

### Presupuesto de Ingresos

	1er Año	2do Año	3er Año
Ventas Brutas	45,015.72	110,362.80	202,408.20
Descuentos	450.16	1103.63	2024.08
Ventas Netas	44,565.56	109,259.17	200,384.12
Ventas al contado	4,501.57	11,036.28	20,240.82
Ventas con formula de pagos	40,514.15	99,326.52	182,167.38
Recuperacion de cartera	38,188.34	100,451.83	188,447.98
Cuentas por Cobrar	6827.38	16738.36	30698.58

## 10.6 Análisis de Costos

### Matriz de Costos mensual Año 1

#### Nombre

Nombre	Costos Totales	Costo porcentual	Precio de Venta	Utilidad liquida por Estudio	% de Utilidad
CONSULTORIA					
Consultoria <100 mediana complejidad	1,945.34	50.00	3,890.68	1,945.34	100.00
Consultoria <200 mediana complejidad	3,721.57	50.00	7,443.14	3,721.57	100.00
Consultoria <300 mediana complejidad	5,497.79	50.00	10,995.57	5,497.79	100.00
Consultoria < 50 baja complejidad	1,018.99	50.00	2,037.99	1,018.99	100.00
Consultoria < 100 baja complejidad	1,868.85	50.00	3,737.70	1,868.85	100.00
ASESORIA					
Trabajo se Asesoría	692.17	50.00	1,384.33	692.17	100.00
PROVEEDORA DE RRHH					
Colocacion de Personal	16.45	50.00	32.9	16.45	100.00

## Matriz de Costos mensual Año 2

## Nombre

## CONSULTORIA

Consultoria &lt;100 mediana complejidad

Consultoria &lt;200 mediana complejidad

Consultoria &lt;300 mediana complejidad

Consultoria &lt; 50 baja complejidad

Consultoria &lt; 100 baja complejidad

## ASESORIA

Trabajo se Asesoría

## PROVEEDORA DE RRHH

Colocacion de Personal

Costos Totales	Costo porcentual	Precio de Venta	Utilidad liquida por Estudio	% de Utilidad
1,866.91	47.98	3,890.68	2,023.77	108.4
3,633.38	48.82	7,443.14	3,809.76	104.85
5,399.85	49.11	10,995.57	5,595.72	103.63
945.65	46.4	2,037.99	1,092.34	115.51
1,790.84	47.91	3,737.70	1,946.86	108.71
723.7	50	1,447.40	723.7	100
13.78	41.87	32.9	19.12	138.82

## Matriz de Costos mensual Año 3

## Nombre

## CONSULTORIA

Consultoria &lt;100 mediana complejidad

Consultoria &lt;200 mediana complejidad

Consultoria &lt;300 mediana complejidad

Consultoria &lt; 50 baja complejidad

Consultoria &lt; 100 baja complejidad

## ASESORIA

Trabajo se Asesoría

## PROVEEDORA DE RRHH

Colocacion de Personal

Costos Totales	Costo porcentual	Precio de Venta	Utilidad liquida por Estudio	% de Utilidad
1846.47	47.46	3890.68	2044.21	110.71
3608.77	48.48	7443.14	3834.37	106.25
5371.05	48.85	10995.57	5624.52	104.72
927.39	45.51	2037.99	1110.60	119.76
1770.58	47.37	3737.70	1967.12	111.10
764.41	50.00	1528.82	764.41	100.00
5.21	15.84	32.9	27.69	531.33

### **Costo promedio unitario, Año 1**

El costo promedio unitario de nuestros tres productos, del primer año se establece en:

Servicio de Consultoría \$ 1.018,99

Servicio de Asesoría \$ 692.17

Servicio de Proveeduría de RRHH \$ 16,45

### **Precio de Venta promedio Unitario, Año 1**

El Precio de Venta promedio unitario de nuestros tres productos, del primer año se establece en:

Servicio de Consultoría \$ 2.037,99

Servicio de Asesoría \$ 1384.33

Servicio de Proveeduría de RRHH \$ 32,90

## Margen Promedio Unitario, Año 1

El margen promedio unitario de nuestros tres productos, del primer año se establece en:

Servicio de Consultoria \$ 1.018,99

Servicio de Asesoría \$ 692,17

Servicio de Proveeduría de RRHH \$ 16,45

El margen promedio unitario equivale al 100% sobre los costos considerados

## Punto de Equilibrio, Año 1

El punto de Equilibrio mensual para cada uno de nuestros productos, se establece en:

### Servicio de Consultoria

Total Costos fijos	758,35
Margen promedio unitario	1018,99
Punto de Equilibrio	0,74

### Servicio de Asesoría

Total Costos fijos	341,26
Margen promedio unitario	1384,33
Punto de Equilibrio	0,25

## Servicio de Proveeduría de RRHH

Total Costos fijos	37,92
Margen promedio unitario	32,9
Punto de Equilibrio	1,15

Este indicador permite establecer que el nivel mínimo de ventas es de:

Menos de 1 consultoría (0,15) por mes o 1 consultoría cada 6 meses 20 días

(Proyección: 1 mensual)

Menos de 1 asesoría (0,25) por mes o 1 asesoría cada 3 meses

(Proyección: 1 mensual)

Menos de 2 clientes en Proveeduría de RRHH (1,15) por mes

(Proyección: 10 mensual)

Este nivel de negocios por mes nos permite alcanzar el nivel necesario para poder generar utilidad contable.

Al comparar este resultado con el nivel previsto de ventas, se tiene una idea del margen de seguridad y del riesgo del negocio.

## 10.7 ANÁLISIS FINANCIERO

### Flujo de Caja

#### Flujo de Caja

	Año 1	Año 2	Año 3
<b>Caja Inicial</b>	7312.56	1583.79	35818.73
Ventas al contado	4,501.57	11,036.28	20,240.82
Recuperación de cartera	38,188.34	100,451.83	188,447.98
Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00
<b>Total Disponible</b>	50,002.47	113,071.90	244,507.53
Inversiones en Activos Fijos	3,050.00	0.00	915.00
Egresos por Materiales	2,240.04	3,240.00	4,839.96
Egresos por MOD	12,600.00	33,000.00	58,920.00
Egresos por Gastos de ADM	13,650.24	15,977.28	17,335.56
Egresos por pagos de Capital	0.00	0.00	0.00
Egresos por Gastos Financieros	0.00	0.00	0.00
Egresos por impuestos	3,415.99	12,121.40	25,348.83
<b>Neto Disponible</b>	15,046.20	48,733.22	137,148.18
Aportes de Socios	0	0	0
Prestamos	0	0	0
<b>Caja Final</b>	15,046.20	48,733.22	137,148.18
CRECIMIENTO		223.89	181.43

Esta herramienta, fundamental para toda empresa, mas cuando se esta en el arranque , nos sirve para comparar los ingresos efectivamente recibidos y los egresos realmente pagados por la compañía consultora , este cuadro nos permite determinar los momentos y los montos de los recursos requeridos para el financiamiento del proyecto .

El flujo de caja refleja disponibilidad economica a partir del primer año de las proyecciones y demuestra una tendencia positiva con un crecimiento del 223,89% en el primer año y un crecimiento del 181,43% .

### Estado de Pérdidas y Ganancias

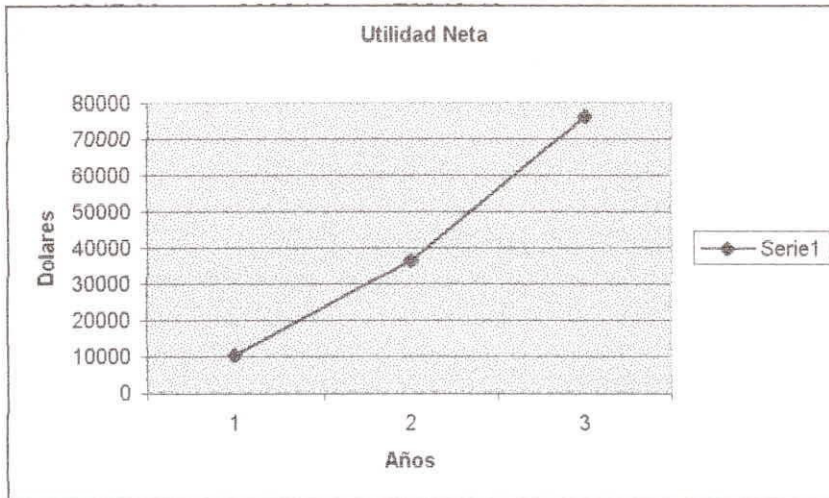
#### Estado de Pérdidas y Ganancias

	Año 1	Año 2	Año 3
VENTAS BRUTAS	45,015.72	110,362.80	202,408.20
Descuentos	450.16	1,103.63	2,024.08
VENTAS NETAS	44,565.56	109,259.17	200,384.12
Egresos de Materiales	2,240.04	3,240.00	4,839.96
Egresos por MOD	12,600.00	33,000.00	58,920.00
Egresos por Gastos de ADM	13,650.24	15,977.28	17,335.56
UTILIDAD BRUTA	16,075.28	57,041.89	119,288.60
Participacion Trabajadores	2,411.29	8,556.28	17,893.29
UTLIDAD GRAVABLE	13,663.99	48,485.61	101,395.31
Impuestos	3,416.00	12,121.40	25,348.83
UTILIDAD NETA	10,247.99	36,364.20	76,046.48

El estado de Pérdidas y Ganancias nos muestra el nivel de causacion y las utilidades producidas por la consultora en este periodo de tres años .

Básicamente nos muestra los ingresos causados con costos y gastos causados .

Este Estado Financiero , nos muestra un crecimiento de utilidad neta del 254,84% en el primer año , y del 109,12% de crecimiento en el segundo año .



## Balance

	Año 1	Año 2	Año 3
<b>ACTIVO</b>	<b>45,102.41</b>	<b>113,900.61</b>	<b>211,825.05</b>
<b>Activo Corriente</b>			
Caja Bancos	4,501.57	11,036.28	20,240.82
Cuentas por Cobrar	38,188.34	100,451.83	188,447.98
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>42,689.91</b>	<b>111,488.11</b>	<b>208,688.80</b>
<b>Activo Fijo</b>	<b>13,650.24</b>	<b>15,977.28</b>	<b>17,335.56</b>
Equipos	2,500.00	2,500.00	3,250.00
Depreciacion	-500.00	-500.00	-650.00
Muebles de oficina	550.00	550.00	715.00
Depreciacion	-137.50	-137.50	-178.75
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>2,412.50</b>	<b>2,412.50</b>	<b>3,136.25</b>
<b>PASIVOS</b>	<b>27991.86</b>	<b>59975.86</b>	<b>91689.31</b>
<b>Pasivo Corriente</b>			
Cuentas por pagar	24575.86	47854.46	66340.48
Impuestos por pagar	3416	12121.4	25348.83
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>27991.86</b>	<b>59975.86</b>	<b>91689.31</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>17560.55</b>	<b>53924.75</b>	<b>119723.24</b>
Capital	7312.56	7312.56	7312.56
Utilidades retenidas	0	10247.99	36364.2
Utilidades del periodo	10247.99	36364.2	76046.48
		354.842267	209.124579

El Balance nos muestra el estado de las diversas cuentas al final de los tres años , los datos fueron tomados fundamentalmente del flujo de caja y del estado de resultados .

## **11 MONITOREO Y CONTROL**

CONSALUD S.A. crearán índices de gestión para monitorear y auditar, éstos se basarán en los objetivos, planes de acción y presupuesto estratégico. deberán realizarse cada trimestre, a nivel Funcional mensualmente y quincenalmente a nivel Operativo.

### **11.1 Eficiencia presupuestal**

**Costos.\_** CONSALUD S.A. para cada uno de sus servicios (Consultoría, Asesoría, Proveedor de RRHH) ha diseñado una matriz de costo y esta se constituirá en la línea de referencia para la evaluación.

**Ingresos.\_** CONSALUD S.A. evaluará los ingresos de acuerdo a lo presupuestado anualmente.

**Costos de Consultoría.\_** CONSALUD S.A. estableció en la matriz de costos un promedio unitario durante el primer año de \$1.018.99, información que será nuestro referente para la evaluación.

**Costos de Asesoría .**\_ CONSALUD S.A. estableció en la matriz de costos un promedio unitario durante el primer año de \$692.17, información que será nuestro referente para la evaluación.

**Costos de Proveeduría de RRHH.**\_ CONSALUD S.A. estableció en la matriz de costos un promedio unitario durante el primer año de \$16.45, información que será nuestro referente para la evaluación.

## 11.2 índices de impacto

**Índice de satisfacción del cliente interno.**- CONSALUD S.A. evaluará semestralmente el ambiente organizacional, lo que permitirá analizar la situación del cliente interno.

**Índice de satisfacción del cliente externo.**- Una vez concluida la asesoría u otro tipo de relación laboral con los clientes, CONSALUD S.A. realizará una encuestas para conocer el grado de satisfacción del usuario.

**Índice respuesta reclamos.**- Evaluar éste índice permitirá elaborar un plan de trabajo frente a posibles grados de insatisfacción de los usuarios y conocer donde están las debilidades de CONSALUD S.A. a fin de reforzar éstas áreas de trabajo.

**Índice visitas clientes.**- CONSALUD S.A. tiene que realizar inicialmente un agresivo ingreso en el mercado, para ello debe dar a conocer su servicio

personalmente a cada uno de los posibles clientes, este índice nos permitirá evaluar el avance en la difusión de la compañía.

### **11.3 Indices Economicos - Financieros**

#### **11.3.1 Indices de Solvencia al primer año de las proyecciones :**

Nos permitira medir la capacidad de la consultora para enfrentar sus obligaciones y deudas en el corto plazo .

#### **Prueba acida :**

Pasivo a Corto Plazo - Menos Efectivo en Caja y Bancos :

$$27.991,86 + 4.501,57 = \$ - 23.490,29$$

La Prueba acida nos demuestra una insuficiencia de efectivo al finalizar el primer año de proyeccion

#### **Capital de trabajo**

Total Activo circulante - Pasivo a corto plazo :

$$+ 42.689,91 - 27.991,86 = \$ 14.698,05$$

Si bien es cierto que la prueba acida reflejo una deficiencia de efectivo en el primer año , el capitla de trabajo es suficientemente saludable ya que su indice equivale a 1,52 veces , que nos indica que la consultora al finalizar el primer año tendria un excedente del 52% para cancelar sus pasivos a corto plazo .

### **Factibilidad**

Cobranza Anual +Efectivo en caja -Ctas por pagar :

$$+ 42.689,91 - 24.575,86 = \$ 18.114,05$$

Este excedente refleja la factibilidad de poder cubrir nuestras cuentas por pagar con el resultante nuestra cobranza

Indices de Estabilidad al primer año de las proyecciones:

Nos permite establecer la capacidad de la empresa para enfrentar sus obligaciones en el largo plazo

### **Capital contable**

Activo total - pasivo total

$$45.104,41 - 27.991,86 = 17.112,55$$

Pasivo total / capital contable

$$27.991,86 / 17.112,55 = 1,63$$

Pasivo a corto plazo / capital contable

$$27.991,86 / 17.112,55 = 1,63$$

Pasivo a largo plazo / capital contable

$$0 / 17.112,55 = 0,00$$

Capital contable / pasivo total

$$17.112,55 / 27.991,86 = 0,61$$

Capital contable / pasivo a corto plazo

$$17.112,55 / 27.991,86 = 0,61$$

Capital contable / pasivo a largo plazo

$$17.112,55 / 0 = 0.00$$

Capital contable / activo fijo

$$17.112,55 / 2.412,50 = 7,09$$

### 11.3.2 Índices de Rentabilidad al primer año de las proyecciones :

Medimos la capacidad de la organización para producir utilidades o ganancias .

#### Rendimiento de capital

Utilidad neta / capital contable

$$10.247,99 / 17.112,55 = 0,59$$

Equivale que la Utilidad neta representa el 59% del capital contable

Rendimiento sobre inversión total

Utilidad neta / activo total

$$10.247,99 / 45.102,41 = 0,22$$

Equivale a que la utilidad neta representa el 22% del total de Activo .

## 12 EVALUACION DEL PLAN DE NEGOCIO

Evaluando los diversos puntos que abordamos en nuestro plan de negocio , estos determinan que cuenta con un alto grado de posibilidades de alcanzar éxito , por el grado de realismo que hemos establecido en nuestras proyecciones .

Una empresa consultora especializada en Servicios de Salud , se tranforma en una idea de negocio innovadora . al visualizar los distintos campos que hasta hoy han estado desatendidos .

Desatendidos , por la enorme necesidad existente y por el ritmo de crecimiento del sector salud . Aunque en nuestro plan de negocio , nos hemos referido específicamente a 3 productos :

Consultoria de Servicios de Salud

Asesoría a Consultoras

Proveedor de recursos humanos especializados en el sector salud

Productos que los hemos analizado a fondo , incluyendo sus proyecciones económicas

Existe una gama de productos directamente relacionados con la consultora de servicios de salud y que al igual que los tres mencionados también se encuentran desatendidos , los que se convertirían en productos de futuro desarrollo de nuestra empresa . Servicios como :

Asesoría técnica en compra de Equipos Médicos

Asesoría técnica en compra, manejo e inventarios de medicamentos

Centro de Actualización y Capacitación de Recursos Humanos del Sector

Salud

Servicios que representan un mercado igual o más amplio que los que abarca los tres productos iniciales ya que además de contar entre nuestros clientes los centros médicos de alta, mediana y baja complejidad, contaremos con centros de diagnóstico médico que van desde un Laboratorio Clínico independiente a centros de diagnóstico completo, dentro de este grupo de productos podemos contar además con farmacias, distribuidoras farmacéuticas y hasta los dispensarios médicos de las empresas.

Con estos antecedentes consideramos que a pesar de realizar proyecciones conservadoras y ajustadas en gran medida a datos reales del mercado actual, nuestro plan de negocio arroja utilidades desde el primer año y con un crecimiento promedio del 280%

Una muestra más de la proyección conservadora son los puntos de equilibrio, este indicador permite establecer que el nivel mínimo de ventas es de:

Menos de 1 consultoría (0,15) por mes o 1 consultoría cada 6 meses 20 días  
(Proyección: 1 mensual)

Menos de 1 asesoría (0,25) por mes o 1 asesoría cada 3 meses  
(Proyección: 1 mensual)

Menos de 2 clientes en Proveeduría de RRHH (1,15) por mes

(Proyección: 10 mensuales)

Este nivel de negocios por mes nos permite alcanzar el nivel necesario para poder generar utilidad contable.

Al comparar este resultado con el nivel previsto de ventas, se puede visualizar que existe un importante margen de seguridad y bajo riesgo del negocio, lo que nos lleva a la conclusión de que nuestro plan de negocio es altamente factible .

# ANEXO 1

## CAPÍTULO I

### DEL AMBITO DE LA LEY

Art. 1.- (Consultoría).- Para los efectos de la presente Ley, se entiende por consultoría la prestación de servicios profesionales especializados, que tengan por objeto identificar, planificar, elaborar o evaluar proyectos de desarrollo, en sus niveles de factibilidad, diseño u operación. Comprende además, la supervisión, fiscalización y evaluación de proyectos, así como los servicios de asesoría y asistencia técnica, elaboración de estudios económicos, financieros, de organización, administración, auditoría e investigación.

Art. 2.- (Consultores).- La consultoría podrá ser ejercida por personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, de conformidad con la presente Ley y su Reglamento. Cuando esta Ley utilice la palabra "Consultoras", se entenderá que comprende indistintamente a las personas indicadas.

## CAPITULO II

### DE LOS CONSULTORES

Art. 5.- (Compañías Consultoras).- Para que una compañía nacional pueda ejercer actividades de consultoría, deberá estar constituida de conformidad con la Ley de Compañías.

Las compañías consultoras nacionales sólo pueden constituirse como compañías en nombre colectivo o de responsabilidad limitada y sus socios deberán reunir los requisitos establecidos en el artículo siguiente.

Las compañías consultoras nacionales deberán establecer en sus estatutos, como su objeto social exclusivo, la prestación de servicios en uno o varios de los campos determinados en el Art. 1 de esta Ley.

Las personas jurídicas extranjeras, para ejercer actividades de consultaría, demostraran que existen en el país de su constitución como compañías consultoras y se inscribirán en el Reglamento de Consultores, luego de domiciliarse en el Ecuador de conformidad con la Ley. Las compañías extranjeras que se hubieren registrado como consultoras no podrán ejercer en el país ninguna otra actividad que no sea la consultaría.

Las Universidades y Escuelas Politécnicas podrán también ejercer la consultaría, de conformidad con las disposiciones legales o estatutarias que normen su vida jurídica.

Art. 6.- (Consultores individuales).- Para que los consultores individuales, nacionales o extranjeros, puedan ejercer actividades de consultaría, deberán reunir los siguientes requisitos:

- a) Tener título profesional conferido por un Instituto de Educación Superior del Ecuador, o del extranjero, en cuyo caso deberá estar revalidado en el país conforme a la Ley; y,
- b) Cumplir con las leyes respectivas que regulan el ejercicio profesional.

Los consultores individuales extranjeros que sean contratados por la compañías consultoras nacionales o extranjeras, deberán comprobar su calidad de profesionales, así como la experiencia en los campos de su especialización.

### CAPITULO III

#### DE LAS ASOCIACIONES DE COMPAÑIAS CONSULTORAS.

Art. 7.- (Participación de los consultores en el concurso) Para intervenir en cualquier concurso de consultaría, las compañías consultoras nacionales o extranjeras podrán presentarse individualmente o asociadas entre si mediante compromiso escrito.

Para la celebración de contratos de consultaría del sector publico con una asociación de compañías consultoras nacionales o extranjeras, será requisito previo la presentación de la escritura publica, mediante la cual se haya constituido legalmente la asociación en la que debe constar la designación del Procurador Común.

\*Art. 8.- (Participación de las compañías consultoras extranjeras).- Las compañías consultoras extranjeras podrán participar exclusivamente en los concursos de consultaría convocados por las Instituciones del sector publico para la celebración de estudios respecto de cuyos componentes parciales o totales, no exista experiencia o capacidad técnica de la consultaría nacional.

Las compañías consultoras extranjeras que participen en un concurso de consultaría podrán presentarse individualmente, asociadas entre si o mediante compromiso de conformar asociación con compañías consultoras nacionales.

Para la celebración del respectivo contrato con entidades del sector publico, las compañías consultoras extranjeras deberán asociarse con una o varias compañías consultoras nacionales calificadas como idóneas por la dependencia, entidades u organismo contratante, en cualesquiera de las modalidades que se establezcan en el Reglamento de esta Ley y en las bases del respectivo concurso. En todo caso, la participación de la consultaría extranjera se limitara a los campos, actividades o áreas en que no existe capacidad técnica o experiencia de la consultaría nacional, lo que será determinado por el Comité de Consultaría.

Art. 9.- (Efecto de la asociación).- Por la asociación, cada una de las compañías asociadas no pierde la personería jurídica ni constituye una persona jurídica diferente de los socios de las compañías asociadas. En consecuencia al adjudicarse un contrato de consultaría a asociaciones integradas por compañías nacionales o extranjeras, cada una de ellas deberá estar calificadas de existencia y de haber obtenido el domicilio legal en el país, otorgados por los organismos competentes;

b) Objeto social de la asociación que será, necesariamente, la elaboración del correspondiente estudio de consultaría o las actividades de consultaría que se propongan;

- c) Duración de la asociación, que no podrá ser inferior al plazo de ejecución de los contratos de consultaría estipulados en su objeto social;
- d) Domicilio de la asociación, que será el mismo de la sede principal de la dependencia, entidad u organismo contratante;
- e) Modalidad o forma de participación de cada una de las compañías consultoras integrantes de la asociación;
- f) Nombramiento del Procurador Común de la asociación, determinación de sus atribuciones y deberes, y procedimientos para remoción;
- g) Determinación de los derechos, obligaciones y responsabilidades de las compañías asociadas, particularmente en lo relativo a la dirección técnica y administrativa para la ejecución de la consultaría; y,
- h) Las demás que sean de interés de los asociados. El nombre de la asociación será necesariamente el que resulte de la unión de las denominaciones o razones sociales de las compañías que la constituyan, pero en el contrato de asociación, se podrá, además, señalar las siglas que utilizara, a las cuales siempre se antepondrá la palabra "ASOCIACION".

El contrato de constitución de la asociación será nulo y no surtirá efectos legales si se omitiere el cumplimiento de uno o mas de los requisitos determinados en este artículo.

Art. 11.- (Disolución de la asociación).- La asociación de consultaría se disolverá por voluntad de sus miembros, mediante escritura publica a la que se incorporaran los siguientes documentos:

a) Certificado otorgado por el representante legal de la dependencia, entidad u organismo contratante de la consultaría, de que la asociación ha cumplido satisfactoriamente con el respectivo contrato de consultaría o de que el contrato se ha terminado de mutuo acuerdo y no existen reclamos contra la asociación, y que no hay obligaciones pendientes entre las partes; y,

b) Certificados otorgados por el Ministerio de Finanzas y Crédito Público y por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, en los que conste que los asociados han cumplido con sus obligaciones tributarias y sociales.

La disolución de la asociación antes de vencimiento del plazo para el cual fue constituida, se obtendrá, mediante sentencia de un Juez de lo Civil, del domicilio de la asociación, por causa justificada y previa aceptación de la dependencia, entidad u organismo contratante de la consultaría.

## LEY DE COMPAÑIAS

### SECCION II

#### 1.- Constitución y razón social

Art. 35.- La compañía en nombre colectivo se contrae entre dos o más personas que hacen el comercio bajo una razón social.

La razón social es la fórmula enunciativa de los nombres de todos los socios, o de algunos de ellos, con la agregación de las palabras "y compañía".

Sólo los nombres de los socios pueden formar parte de la razón social.

Art. 36.- El contrato de la compañía en nombre colectivo se celebrará por escritura pública.

Art. 37.- La escritura de formación de una compañía en nombre colectivo será aprobada por el juez de lo civil provincial, el cual ordenará la publicación de un extracto de la misma, por una sola vez, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y su inscripción en el Registro Mercantil.

### 3.- CAPITAL

Art. 42.- El capital de la compañía en nombre colectivo se compone de los aportes que cada uno de los socios entrega o promete entregar.

Para la constitución de la compañía será necesario el pago de no menos del 50% del capital suscrito.

## SECCION V

De la compañía de responsabilidad limitada

### 1.- Disposiciones Generales

Art. 93.- La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "compañía limitada" o las siglas "C. LTDA."

**DIRECTORIO DE ESTABLECIMIENTOS POR TIPO, DOTACION NORMAL DE CAMAS,  
AREAS Y UBICACION GEOGRAFICA, SEGUN INSTITUCIONES  
PROVINCIA DEL GUAYAS.- AÑO 2000**

NOMBRE	TIPO	INSTI- TUCION	DOTACION NORMAL DE CAMAS		AREA	UBICACION GEOGRAFICA				
			HOSP.	EMERG.		CANTON	PARROQUIA	LOCALIDAD	DIRECCION	
<b>INSTITUCIONES PRIVADAS</b>										
<b>ACEMAG</b>										
<b>(Asociación de Centros Médicos de la Arquidiócesis de Guayaquil)</b>										
Albergue Hogar de la Paz	DISP	ACEMAG			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	G.S. Junto a la Iglesia San Vicente Ferrer	
La Dolorosa del Colegio	DISP	ACEMAG			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Guasmo Central, Ave. Las Esclusas	
Madre Berenice	DISP	ACEMAG			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Guasmo Sur Coop. Reyna del Quiche 2.	
Beato Daniel Comboni	DISP	ACEMAG			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Guasmo Central: Sella Maris	
Beata Narcisca de Jesús	DISP	ACEMAG			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Coop. Prolet. c/Tierra, Mz. 1 S.# 1, Independ. y América	
San José	DISP	ACEMAG			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Guasmo Sur, Coop. Florida 2 mz.15 S. 11	
Corazón de María	DISP	ACEMAG			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Guasmo Norte, Coop. Centro Cívico	
San Rafael	DISP	ACEMAG			2	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Brisas del Salado: Mz. 14 S. 12	
Santa Rosa de Lima	DISP	ACEMAG			2	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Coop. 22 de Abril: Vía Perimetral	
María Auxiliadora	DISP	ACEMAG			3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Domingo Comín 141 y Callejón Burbano	
Narcisca de Jesús	DISP	ACEMAG			3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Malvinas: Solar 23 Mz. 231	
Nuestra Sra. de Monserrate	DISP	ACEMAG			3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Cdla 9 de Oct. Calle Sexta y Av. Quinta	
Sagrada Familia	DISP	ACEMAG	6		3	Guayaquil	García Morend	Guayaquil	Quito y Francisco Segura	
Santísimo Rosario	DISP	ACEMAG			3	Guayaquil	Ayacucho	Guayaquil	Villavicencio 813 y Fco. de Marcos	
San Esteban-Diácono	DISP	ACEMAG			3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Cdela. Guangala	
Santiago Apóstol	DISP	ACEMAG			3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Pradera 1 Sector B-Area Comunal	
Cristo del Consuelo	DISP	ACEMAG			3	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	Guerro Martínez y la D.	
Domingo Savio	DISP	ACEMAG			3	Guayaquil	García Morend	Guayaquil	Domingo Savio y Carchi	
Espíritu Santo	DISP	ACEMAG			3	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	Leonidas Plaza y Azuay	
San Lucas	DISP	ACEMAG			3	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	Francisco de Marcos y Leonidas Plaza	
Ntra. Sra. de la Elevación	DISP	ACEMAG			3	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	Calle 2 Atravezando por la calle 11	
Perpetuo Socorro	DISP	ACEMAG			3	Guayaquil	García Morend	Guayaquil	Maldonado 1607 y Antepara	

**DIRECTORIO DE ESTABLECIMIENTOS POR TIPO, DOTACION NORMAL DE CAMAS,  
AREAS Y UBICACION GEOGRAFICA, SEGUN INSTITUCIONES  
PROVINCIA DEL GUAYAS.- AÑO 2000**

Pág. 2

ANEXO 2

NOMBRE	TIPO	INSTI- TUCION	DOTACION NORMAL DE CAMAS		AREA	UBICACION GEOGRAFICA			
			HOSP.	EMERG		CANTON	PARROQUIA	LOCALIDAD	DIRECCION
Cristo Rey	DISP	ACEMAG			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Colombia y la 39 Ava.
Santa Teresita	DISP	ACEMAG			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	a 41 Ava. y Chambers
Estrella del Mar	DISP	ACEMAG			5	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	calle L. entre la 43 y la 44
Nuestra Señora de la Caridad	DISP	ACEMAG			5	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 38 Ava. y la B.
Santa Martha	DISP	ACEMAG			5	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 26 Ava. y la Q
La Asunción	DISP	ACEMAG			7	Guayaquil	García Moreno	Guayaquil	José Mascote y Cap. Nájera
Ntra. Sra. de Guadalupe	DISP	ACEMAG			7	Guayaquil	Olmedo	Guayaquil	Huancavilca 103 y Sargento Vargas
Ntra. Sra. de la Merced	DISP	ACEMAG			7	Guayaquil	Olmedo	Guayaquil	Junín 313 y Córdoba
Salud de Los Enfermos	DISP	ACEMAG			7	Guayaquil	Olmedo	Guayaquil	Cacique Alvarez 204 y Calixto Romero
Jesús del Gran Poder	DISP	ACEMAG			7	Guayaquil	Rocafuerte	Guayaquil	Diez de Agosto 541 y Boyaca
Monseñor Eliecer Fiallos	DISP	ACEMAG			7	Guayaquil	Rocafuerte	Guayaquil	Diez de Agosto 506 Junto al Sagrario
San Agustín	DISP	ACEMAG			7	Guayaquil	Roca	Guayaquil	Luis Urdaneta y P. Moncayo
Virgen del Carmen	DISP	ACEMAG			7	Guayaquil	9 de octubre	Guayaquil	10 de Agosto y Ave. Quito
San Leonardo Murialdo	DISP	ACEMAG			7	Guayaquil	Urdaneta	Guayaquil	Cuenca y Leonidas Plaza
Czeafochowa	DISP	ACEMAG			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela. Comegua: Mz. O V. 9
Divino Niño	DISP	ACEMAG			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Alborada: 7ma. Etapa: Mz. 746 V. 29
CS. Parroq. Sta. Isabel	DISP	ACEMAG			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sauces 6: Mz. 259 V. 25
San Miguel Arcángel	DISP	ACEMAG			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sector Comunal de Sauces 1
Mi Angel de la Guardia	DISP	ACEMAG			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Juan Montalvo Mz. A 1 S.12 (Km. 8 1/2 a Daule)
María Rafols	DISP	ACEMAG			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Mapasingue Este: Coop. 24 de Octubre
Santos Joaquín y Ana	DISP	ACEMAG			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdta. frente a escuela Benjamín Rosales
Virgen de Agua Santa	DISP	ACEMAG			10	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. El Cerro: Cdela. Alegria: Mz. 1 Solar 1 (Km. 8 1/2)
La Consolata	DISP	ACEMAG			11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Barrio El Fortín
<b>CLINICAS</b>									
Maternidad Dr. Gaibor	CLIN	PART			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Proletarios sin Tierra: Mz. 2 S. 2
Aldas (Maternidad)	CLIN	PART			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Ave. Floresta y Calle Barcelona

**DIRECTORIO DE ESTABLECIMIENTOS POR TIPO, DOTACION NORMAL DE CAMAS,  
AREAS Y UBICACION GEOGRAFICA, SEGUN INSTITUCIONES  
PROVINCIA DEL GUAYAS.- AÑO 2000**

NOMBRE	TIPO	INSTI- TUCION	DOTACION NORMAL DE CAMAS		AREA	UBICACION GEOGRAFICA				
			HOSP.	EMERG		CANTON	PARROQUIA	LOCALIDAD	DIRECCION	
APROFE	CLIN	PART	13		3	Guayaquil	Ayacucho	Guayaquil	Noguchi 1516 y Letamendi	
Cardiológica Manrique	CLIN	PART	5		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Cafar 505 y Chile	
Centro Quirúrgico Moncayo	CLIN	PART	6		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Amarilis Fuentes y la A.	
Cristal	CLIN	PART	3		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	El Oro 813 y L. Garaycoa.	
Delgado	CLIN	PART	15		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Robles 502 y Chember	
Del Sur	CLIN	PART	6		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Francisco Segura y Machala	
Fundación Semilla de Amor	CLIN	PART			3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Centenario, Maracaibo 303	
Estética Acuña	CLIN	PART			3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Cdla. 9 de Oct. calle 3 y Av. Quíto	
Peralta	CLIN	PART	8		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Ave. 25 de Julio	
Santa Clara	CLIN	PART	5		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Bolívia y 6 de Marzo	
Valencia	CLIN	PART	5		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Callejón Parra y Aurora Estrada	
Andrade	CLIN	PART	4		3	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	Portete 2721	
Azuay	CLIN	PART	6		3	Guayaquil	García Morend	Guayaquil	Azuay # 3900 y Tulcán	
Bury	CLIN	PART	6		3	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	Lizardo García 2616 y Colombia	
Castillo	CLIN	PART	10		3	Guayaquil	García Morend	Guayaquil	Fco. Segura y Tungurahua	
Medina (Clínica-Maternidad)	CLIN	PART	7		3	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	Cristóbal Colón 2820 y N. Segovia	
Popular	CLIN	PART	6		3	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	Octava 1521 y Portete	
Santa Trinidad	CLIN	PART	4		3	Guayaquil	García Morend	Guayaquil	Tungurahua y San Martín	
Dr. Luis Robles (Maternidad)	CLIN	PART	5		4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	G. Goyena entre la 23 y 24 Ava.	
Morán Vera	CLIN	PART	18		6	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	Gómez Rendón 2802 y G. Valenzuela	
Alíbar	CLIN	PART	9		7	Guayaquil	Olmedo	Guayaquil	Santa Elena 1720 y P. P. Gomez	
Alfarricano Barcia	CLIN	PART	17		7	Guayaquil	Bolívar	Guayaquil	Lorenzo de Garaicoa 1720 y Pedro Pablo Gomez.	
Central	CLIN	PART	13		7	Guayaquil	Bolívar	Guayaquil	P. P. Gomez 116 y Lorenzo de Garaicoa.	
Fiallos	CLIN	PART	3		7	Guayaquil	Sucre	Guayaquil	Cuenca 1915 y José Mascote	
Galeno	CLIN	PART	41		7	Guayaquil	Bolívar	Guayaquil	Gómez Rendón 306 y 6 de Marzo	
Génesis	CLIN	PART	10		7	Guayaquil	Rocafuerte	Guayaquil	Pedro Carbo y Sucre	
Gill	CLIN	PART	29		7	Guayaquil	Bolívar	Guayaquil	6 de Marzo 1405 y Ayacucho	
Nación Santa	CLIN	PART	9		7	Guayaquil	Olmedo	Guayaquil	Rumichaca 1713 y Alcedo.	
Santa Ana	CLIN	PART			7	Guayaquil	Bolívar	Guayaquil	Pedro Moncayo 2500 y Cuenca.	
Pasteur	CLIN	PART			7	Guayaquil	Bolívar	Guayaquil	Franco Dávila y 6 de Marzo	

**DIRECTORIO DE ESTABLECIMIENTOS POR TIPO, DOTACION NORMAL DE CAMAS,  
AREAS Y UBICACION GEOGRAFICA, SEGUN INSTITUCIONES  
PROVINCIA DEL GUAYAS.- AÑO 2000**

Pág. 4

NOMBRE	TIPO	INSTI- TUCION	DOTACION NORMAL DE CAMAS		AREA	UBICACION GEOGRAFICA			
			HOSP.	EMERG		CANTON	PARROQUIA	LOCALIDAD	DIRECCION
Ortiz	CLIN	PART	17		7	Guayaquil	Bolivar	Guayaquil	P. P. Gómez 232 y 6 de Marzo
Santa Gema	CLIN	PART	11		7	Guayaquil	Bolivar	Guayaquil	P. P. Gómez 120 y 6 de Marzo
Santa Lucía (Oftalmológica)	CLIN	PART	10		7	Guayaquil	Olmedo	Guayaquil	Ave. Olmedo y Chile
Santa Marianita	CLIN	PART	35		7	Guayaquil	Olmedo	Guayaquil	Boyaca y Av. Olmedo
San Francisco	CLIN	PART	8		7	Guayaquil	Ayacucho	Guayaquil	L. de Garaicoa 3209 y Argentina
San Gabriel	CLIN	PART	19		7	Guayaquil	Ayacucho	Guayaquil	Guaranda 1213 y Letamendi
San Luis de Francia	CLIN	PART	17		7	Guayaquil	Olmedo	Guayaquil	Ayacucho 403 y Chimborazo
San Martín	CLIN	PART			7	Guayaquil	Ayacucho	Guayaquil	6 de Marzo 2717 y San Martín
San José Sur	CLIN	PART			7	Guayaquil	Olmedo	Guayaquil	Eloy Alfaro y José Francisco Campos
Tamayo Ortega	CLIN	PART	17		7	Guayaquil	Bolivar	Guayaquil	P. P. Gómez 358 y 6 de Marzo
Terapia Intensiva	CLIN	PART	9		7	Guayaquil	Olmedo	Guayaquil	Benalcázar 1118 y Rumichaca
Alfa	CLIN	PART	10		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Luis Vernaza 505 y Tulcán
ARS INCORPUS ESTETICA	CLIN	PART			7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	N. Kennedy, 3era. E Calle 4ta/
Bermudes	CLIN	PART	5		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cde la. Kennedy, San Jorge 106
Boliviana	CLIN	PART	12		7	Guayaquil	9 de Octubre	Guayaquil	José Mascote 1712 y Colón
Boyacá	CLIN	PART	7		7	Guayaquil	Roca	Guayaquil	Boyacá y Manuel Galecio
Borja Zavala	CLIN	PART	3		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	N. Kennedy, Mz. 110 V. 23
Clincorp	CLIN	PART			7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Urdesa, Calle 2da. 7168 y Ficus
CLIFE	CLIN	PART	5		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Urdesa, Circunvalación
Cirurgía Estética Rita Ozaeta	CLIN	PART			7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Kennedy, Av. San Jorge 326
CESOLI Psicológica	CLIN	PART	8		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Urdesa, Peatonal Unica 107
DEL DIA ASIMEINSA	CLIN	PART	3		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Urdesa, Circunvalación 816
Dominguez	CLIN	PART	6		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	1º de Mayo 216 y Machala
Dr. Niehans Tra.	CLIN	PART			7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Urb. Balzamos 117 y V.E.Estrada
Ecuasanitas	CLIN	PART	4		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Circunvalación Sur 816 e Higeras
Fé y Amor	CLIN	PART	18		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Urdesa, Bál samo 1016 y Jiguas
Funcrisa	CLIN	PART			7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Luis Vernaza 606 Tungurahua
Gárces	CLIN	PART			7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Miraflores 5ta. 205 Av. Central
Guayaquil	CLIN	PART	60		7	Guayaquil	Carbo	Guayaquil	General Córdova 400 y Padre Aguirre
Idrovo	CLIN	PART	6		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Urdesa, 1º 1307 y Costanera

**DIRECTORIO DE ESTABLECIMIENTOS POR TIPO, DOTACION NORMAL DE CAMAS,  
AREAS Y UBICACION GEOGRAFICA, SEGUN INSTITUCIONES  
PROVINCIA DEL GUAYAS.- AÑO 2000**

Pág. 5

NOMBRE	TIPO	INSTI- TUCION	DOTACION NORMAL DE CAMAS		AREA	UBICACION GEOGRAFICA				
			HOSP.	EMERG		CANTON	PARROQUIA	LOCALIDAD	DIRECCION	
Alvaro Toledo Kennedy	CLIN	PART			7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	C. J. Plaza y P. Menéndez	
Kennedy Norte	CLIN	PART	95		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela. Kennedy, San Jorge y la 9º	
Libertad (Psicológica)	CLIN	PART	6		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela. Kennedy, Mz. 603 V. 15	
Lipoplástica	CLIN	PART	8		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Urdesa, Jaime Roldós Mz. 149	
Medilaser	CLIN	PART			7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Lomas de Urdesa, Loma 1ra. 821	
Moderna	CLIN	PART			7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Urd. Circunvalacion sur 604	
Moncayo	CLIN	PART	21		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Urdaneta 1402 y García Moreno	
Panamericana	CLIN	PART			7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Calle D 1001 Amarillos Fuentes	
Parker	CLIN	PART	25		7	Guayaquil	Carbo	Guayaquil	Panamá 616 y Roca	
Despertad	CLIN	PART	6		7	Guayaquil	Rocafuerte	Guayaquil	9 de Octubre 423 y Chimborazo	
Rendón	CLIN	PART			7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Miraflores Calle 4ta. 107 y Lomas	
Pediátrica	CLIN	PART			7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Miraflores 8va. Av. Central	
Sain Germain	CLIN	PART	4		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Circunvalación 606 y las Monjas	
San Marcos	CLIN	PART			7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Kennedy Av. San Jorge 300	
Sotomayor	CLIN	PART			7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	La Garzota	
Soria	CLIN	PART	9		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Urdesa, Acacias 713 y Ficus	
Sudamericana	CLIN	PART	6		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Quisquis 1300 y Esmeraldas	
Universitaria	CLIN	PART	14		7	Guayaquil	Rocafuerte	Guayaquil	Boyacá y Luque	
Urdenor	CLIN	PART	6		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela. Alamos: Mz. 4	
Vera	CLIN	PART	15		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Urdenor, 1º Mz. 121 Nº 23-24	
Vargas Pazzos (Cirugía Plástica)	CLIN	PART	27		7	Guayaquil	Carbo	Guayaquil	P. Icaza y Boyacá	
Veintimilla	CLIN	PART	4		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Urdesa, 5ta. 206 y Bálisamos	
VOIT	CLIN	PART	8		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela. Kennedy, E 505 y 4ta.	
Cirugía Plástica Estrella	CLIN	PART	5		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Nueva Kennedy 225 y 9.	
Ave Fenix	CLIN	PART	4		7	Guayaquil	9 de Octubre	Guayaquil	Carchi entre 10/Agosto y Ballén	
Corazón Landin	CLIN	PART	8		7	Guayaquil	Sucre	Guayaquil	José Mascofe y Capitán Najera	
De la Cabeza	CLIN	PART	3		7	Guayaquil	Urdaneta	Guayaquil	Sucre 2610 y Babahoyo	
Gentile	CLIN	PART	17		7	Guayaquil	Urdaneta	Guayaquil	Carchi y Aguirre	
Lourdes	CLIN	PART	7		7	Guayaquil	Urdaneta	Guayaquil	Tulcán 807 y Nueve de Octubre 10 de Agosto y Babahoyo.	

**DIRECTORIO DE ESTABLECIMIENTOS POR TIPO, DOTACION NORMAL DE CAMAS,  
AREAS Y UBICACION GEOGRAFICA, SEGUN INSTITUCIONES  
PROVINCIA DEL GUAYAS.- AÑO 2000**

Pág. 6

NOMBRE	TIPO	INSTI- TUCION	DOTACION NORMAL DE CAMAS		AREA	UBICACION GEOGRAFICA				
			HOSP.	EMERG		CANTON	PARROQUIA	LOCALIDAD	DIRECCION	
Luque	CLIN	PART	6		7	Guayaquil	9 de Octubre	Guayaquil	Luque 2112 y Tungurahua	
María Auxiliadora	CLIN	PART	14		7	Guayaquil	9 de Octubre	Guayaquil	Tulcán 1506 y Sucre	
Nuestra Señora	CLIN	PART	5		7	Guayaquil	Urdaneta	Guayaquil	Alcedo 2103 y A. Garay	
Orientame, Clin. de la Mujer	CLIN	PART	5		7	Guayaquil	9 de Octubre	Guayaquil	Carchi 1106 y Luque.	
Politzer	CLIN	PART	6		7	Guayaquil	9 de Octubre	Guayaquil	Tungurahua 603 y Hurtado.	
San Vicente	CLIN	PART	5		7	Guayaquil	Sucre	Guayaquil	Tungurahua 1809 y M. A. Silva	
Sánchez Villalta	CLIN	PART	6		7	Guayaquil	Urdaneta	Guayaquil	Colón 2402 y Lizardo García	
Vargas Ortega	CLIN	PART	19		7	Guayaquil	Sucre	Guayaquil	Alcedo 1405 y Tulcán	
A PROFE	CLIN	PART			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sauces 8: Mz. 45 V. 6	
Agrupación Amigos	CLIN	PART	5		8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela. Sauces 8: Mz. 512 V. 15	
Alborada(Clínica-Hosp.Matemático)	CLIN	PART	14		8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Alborada VII Elapa, Herradura Mz. 16	
ALBOMED	CLIN	PART	5		8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Alborada VII Elapa, Mz. 749 V. 13	
El Nefrón	CLIN	PART			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Alborada. 4ta. etapa Mz. DF Va	
Proaño	CLIN	PART	10		8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Alborada 8va. Etapa: Mz. 712 V. 7	
Universitaria	CLIN	PART	6		8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela. Alamos, Mz. 9 V. 4	
Juan Tanca Marengo	CLIN	PART			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdla.Martha de Roldos Mz. 4 V. 14	
Primavera	CLIN	PART	4		9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdla.Martha de Roldos Mz. 113 V. 3	
A PROFE	CLIN	PART			10	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Mapasingue Oeste: Ave. 4ta. Y Calle principal	
Psic. Renacer	CLIN	PART	5		10	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sra. Cecilia, Calle 3era. y Ave 10	
INSECADI	CLIN	PART	6		10	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Km. 22 vía a la Costa	
ECUABRASIL	CLIN	PART	6		10	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Los Ceibos: Calle 110 y Principal	
Narcisca de Jesús	CLIN	PART		4	11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela Florida: Mz. 601 V.5	
Obst. Maríza Vicuña(Materno Infantil)	CLIN	PART		1	11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela Florida: Mz. 613 V. 25	
Santa María (antes Policl. Trujillo)	CLIN	PART	4		11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Km. 11 1/2 vía a Daule (entrada a Bastion Popular)	
<b>POLICLINICOS</b>										
Corazón de Jesús	POLI	PART	3		1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Coop. 5 de Octubre Mz. 3 S.7	
Elisobe	POLI	PART	7		1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	G. Central, Coop. 5/Oct. Mz. 3 S. 3	
Jesús del Gran Poder	POLI	PART			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Coop. Unión de Bananeros, Bloque 2	
Osmany Quevedo	POLI	PART			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Coop. Molina de Frank: Mz. 4 S. 1	

**DIRECTORIO DE ESTABLECIMIENTOS POR TIPO, DOTACION NORMAL DE CAMAS,  
AREAS Y UBICACION GEOGRAFICA, SEGUN INSTITUCIONES  
PROVINCIA DEL GUAYAS.- AÑO 2000**

Pág. 7

NOMBRE	TIPO	INSTI- TUCION	DOTACION NORMAL DE CAMAS		AREA	UBICACION GEOGRAFICA				
			HOSP.	EMERG		CANTON	PARROQUIA	LOCALIDAD	DIRECCION	
Dr. Andrés Correa	POLI	PART			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Guasmo Sur Coop. Cristal Mz. N S.5,6 y 7	
Camacho	POLI	PART	2		1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Coop. Hogar para pobres: Mz. 4 Solar 15	
San Marcos	POLI	PART			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Coop. Lucha Popular: Mz. F Solar 65	
San Gregorio	POLI	PART			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Coop. Angeles del Guasmo: Mz. H Solar 8	
Médico y Quirúrgico Veintimilla	POLI	PART			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Coop. Nueva Granada: Mz. 16 Solar 3	
Baquerizo	POLI	PART.			2	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Coop. San Cristobal, Perimetral	
Dr. Humberto Baquerizo	POLI	PART.			2	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Coop. 29 de Abril	
Cristo del Consuelo	POLI	PART.			2	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Coop. Antonio Neumane	
Centro de Diagnóstico León	POLI	PART	4		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Ave. 25 de Julio, Coop. 7 Lagos	
Del Niño	POLI	PART			3	Guayaquil	Ayacucho	Guayaquil	P. Moncayo 2803 y Maldonado	
Dr. Baquerizo	POLI	PART	3		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Coop. Derecho de los Pobres Av. Perimetral	
España	POLI	PART	4		3	Guayaquil	García Morend	Guayaquil	Fco. Segura 2035 y Tungurahua	
Gregorio	POLI	PART			3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Estación de la 42	
León Becerra	POLI	PART			3	Guayaquil	García Morend	Guayaquil	García Moreno 4424 y Chavez Franco	
Nuestra Sra. de la Paz	POLI	PART	1		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Cdla. Guangala Mz.23 V. 7	
Nuevo Rumbo	POLI	PART	2		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Cdla. Guangala Mz. E-26 V. 20	
Ocampo	POLI	PART	3		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Venezuela 410 y Chile	
Panta	POLI	PART			3	Guayaquil	Ayacucho	Guayaquil	Eloy Alfaro 1912 y Portete	
San Miguel	POLI	PART	2		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Cdla. La Alameda, Calle Jaime Nebot	
Almeida	POLI	PART	10		3	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	Portete 3029 y Leonidas Plaza	
Dr. Jefferson Mina	POLI	PART	7		3	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	Abel Castillo 2524 y Fco. Segura	
Dr. Raymond	POLI	PART	8		3	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	Gallegos Lara 3901 y Sedalana	
Maternidad Menéndez	POLI	PART	5		3	Guayaquil	García Morend	Guayaquil	Tungurahua 3008 y Portete.	
Maternidad Santa Gema	POLI	PART	5		3	Guayaquil	García Morend	Guayaquil	Carchi 3216 y Venezuela	
Maternidad Santísima Trinidad	POLI	PART	5		3	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	Tumurahua y San Martín	
Unidad Médica.	POLI	PART	5		3	Guayaquil	García Morend	Guayaquil	Francisco de Marcos y Carchi.	
24 horas	POLI	PART	3		3	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	La Octava y la A.	
Jiménez	POLI	PART	3		3	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	29 entre Sedalana y Callejón Segura	
Santa Cruz	POLI	PART	4		4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	García Goyena entre la 29 y la 30	
Dr. Edgar Naranjo	POLI	PART	4		4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 26 Ava. entre Sedalana y Oriente	

**DIRECTORIO DE ESTABLECIMIENTOS POR TIPO, DOTACION NORMAL DE CAMAS,  
AREAS Y UBICACION GEOGRAFICA, SEGUN INSTITUCIONES  
PROVINCIA DEL GUAYAS.- AÑO 2000**

Pág. 8

NOMBRE	TIPO	INST- TUCION	DOTACION NORMAL DE CAMAS		AREA	UBICACION GEOGRAFICA			
			HOSP.	EMERG		CANTON	PARROQUIA	LOCALIDAD	DIRECCION
Dr. Pedro Yáñez Zurita	POLI	PART	2		4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 29 Ava. y N. A. González
Virgen del Carmen	POLI	PART	4		4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 29 Ava. entre Portete y Venez.
Dr. Herman Yunga	POLI	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Maracaibo entre la 25 y 24 Ava.
Dr. G. Mogroneblac (Maternidad)	POLI	PART	6		4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 25 Ava. y la L.
Dr. Wilson Alvarado	POLI	PART	3		4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	R. Avilés entre la 46 y 45 Ava.
San Gabriel	POLI	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	la 34 y Gomez Rendón.
Dr. Baquerizo.	POLI	PART			5	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Calle A entre la 40 y la 41
Humberto Baquerizo R.	POLI	PART	10		5	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La Q entre la 29 y 26 Ava.
José Luis	POLI	PART	6		5	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La CH. y la 29 Ava.
Santa Teresita	POLI	PART	4		5	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 24 Ava. y Bolivia
Alfa	POLI	PART	6		6	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Cuenca 4102 y la 14 Ava.
Garcés	POLI	PART			6	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 17 Ava. y García Goyena
S/N	POLI	PART			6	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 18 y Febres Cordero
San Juan de Dios	POLI	PART			6	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 20 y Capitan Najera.
San Gabriel	POLI	PART			6	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 24 y Gómez Rendón
Santa Teresita	POLI	PART			6	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 24 y Bolivia.
Andrioli	POLI	PART			7	Guayaquil	Ayacucho	Guayaquil	Villavicencio 1117 y San Martín
Galindo	POLI	PART	3		7	Guayaquil	Bolívar	Guayaquil	Cuenca y Villavicencio
Minchala	POLI	PART			7	Guayaquil	Sucre	Guayaquil	Ayacucho 2027 y Los Ríos
Roman	POLI	PART	3		7	Guayaquil	Olmedo	Guayaquil	Febres Cordero 203 y Eloy Alfaro
Sortano Valle	POLI	PART	7		7	Guayaquil	Ayacucho	Guayaquil	Pedro Moncayo y Fco. de Marcos
Amafan	POLI	PART	3		7	Guayaquil	9 de Octubre	Guayaquil	Tungurahua 605 y Hurtado.
San Jorge	POLI	PART	8		7	Guayaquil	Urdaneta	Guayaquil	Asislo Garay y Colón
Tungurahua	POLI	PART	3		7	Guayaquil	Sucre	Guayaquil	Tungurahua 2123 y Brasil
CENAMED	POLI	PART	3		7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Padre Solano 1604 y Los Ríos
Tamayo	POLI	PART	5		7	Guayaquil	García Moren	Guayaquil	Maldonado 2103 y L. García
CENSICO	POLI	PART	6		8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Alborada 13 Etapa: Mz. 25 V. 4
Infantili	POLI	PART	6		8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sauces Mz. 150 V. 34
Los Sauces	POLI	PART			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sauces 7 Mz. 420 V. 1
Molina	POLI	PART			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sauces 7 Mz. f410 V. 12

**DIRECTORIO DE ESTABLECIMIENTOS POR TIPO, DOTACION NORMAL DE CAMAS,  
AREAS Y UBICACION GEOGRAFICA, SEGUN INSTITUCIONES  
PROVINCIA DEL GUAYAS.- AÑO 2000**

Pág. 9

NOMBRE	TIPO	INSTI- TUCION	DOTACION NORMAL DE CAMAS		AREA	UBICACION GEOGRAFICA				
			HOSP. EMERG			CANTON	PARROQUIA	LOCALIDAD	DIRECCION	
Samanes	POLI	PART	4	8		Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Samanes: Mz. 139 V. 6	
Sauces 5	POLI	PART		8		Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sauces 5 Mz. 224 V. 18	
Rey	POLI	PART	2	9		Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Pueblo y su Reino Mz. 3 s.18	
San José	POLI	PART		9		Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdla. Los Rosales Mz. 2	
Tenorio	POLI	PART		9		Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Juan Montalvo Mz. B1	
Alianza	POLI	PART	1	10		Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cellejón Cuarta y Calle.7 Oeste	
Centro de Diagnostico la Fé.	POLI	PART	4	10		Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sta. Cecilia, Calle 3era. y Ave 10	
Escudero	POLI	PART	4	10		Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela. Mapasingue: Ave 2da. y 3era.	
Paz Pérez	POLI	PART	3	10		Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Calle sexta y Primera	
Polic. Materno	POLI	PART	4	10		Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Celle Cuarta y Septima Oeste	
Vargas Silva	POLI	PART	4	11		Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Km. 10 1/2 vía a Daule	
La Florida	POLI	PART		11	2	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela Florida: Mz. 100 V. 9	
Dr. Orlando Paz	POLI	PART	2	11	9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela Florida: Mz. 616 V. 3	
Juan Calderón	POLI	PART		11	1	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela. Monte Bello: Mz. D V. 24	
Centro Gineco Obstetrico	POLI	PART	1	12		Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Basfión Poputar Bl.4. Mz. 26	
<b>DISPENSARIOS PARTICULARES</b>										
Comenfu	DISP	PART		1		Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Juan Pédola, Mz.E S.12	
Dr. Galarza	DISP	PART		1		Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Florida 1, Mz. 13 S. 9	
Dr. Jácome	DISP	PART		1		Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Coop. Guayas y Quil 2 Mz. 5	
FILANSALUD	DISP	PART		1		Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Cdela. J. Pédola: Junto a Iglesia	
La Dolorosa	DISP	PART		1		Guayaquil	Ximena	Guayaquil	G. Central, Coop. U. Bananeros: Mz. 47	
Tu Salud	DISP	PART		1		Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Guasmo Sur. Coop. Causas Proletarias	
Virgen del Chilla	DISP	PART		1		Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Unión de Bananeros, Bl.1 Mz.46 S.1	
Virgen del Cisne	DISP	PART		1		Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Coop. Guayas y Quil: Mz. 3 S. 12	
Jesús de Nazareth	DISP	PART		1		Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Cdela. La Floresta	
CEMOPLAF	DISP	PART		1		Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Cdela. Las Valdivias	
Dr. Gregorio Ortíz	DISP	PART		1		Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Coop. Hogas p' pobres: Ave. Esclusas	
Médico Popular	DISP	PART.		2		Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Coop. Luchar y Vencer - R. Arteaga	

**DIRECTORIO DE ESTABLECIMIENTOS POR TIPO, DOTACION NORMAL DE CAMAS,  
AREAS Y UBICACION GEOGRAFICA, SEGUN INSTITUCIONES  
PROVINCIA DEL GUAYAS.- AÑO 2000**

NOMBRE	TIPO	INSTI- TUCION	DOTACION NORMAL DE CAMAS		AREA	UBICACION GEOGRAFICA				
			HOSP.	EMERG		CANTON	PARROQUIA	LOCALIDAD	DIRECCION	
SUR	DISP	PART			3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Av. Domingo Comin 110 y la F.	
San Vicente	DISP	PART			3	Guayaquil	García Moren	Guayaquil	José Mascole 3301 y Portete	
Unidad Médica	DISP	PART			3	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	la 11 y 4 de Noviembre	
Unidad Médica	DISP	PART			3	Guayaquil	García Moren	Guayaquil	Fco. de Marcos y carchi	
Unidad Médica y Emergencias	DISP	PART			3	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	Lizardo García y la B.	
José Zambrano Pinargote	DISP	PART			3	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	Gallegos Lara y Argentina	
Santa Teresita	DISP	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 41 Ava. y Chembers	
Ameña	DISP	PART.			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 28 y Gomez Rendón.	
Washington Chiquito	DISP	PART.			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 38 y Letamendi	
FEDEBAS (Ext. Cober. Sigo.G	DISP	PART			5	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 30 Ava. Y la M.	
Santa Fé	DISP	PART			5	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 23 Ava. y la H.(esquina)	
Progreso para el Suburbio	DISP	PART			5	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 23 Ava. y la L.	
Unidad Médica	DISP	PART			5	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	la 29 entre la J y la H	
Cooperativa Nacional	DISP	PART			6	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Capitan Nájera y la 14 Ava.	
Nuestra Sra.de la Elevación	DISP	PART			6	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	La Chala Calle segunda	
Nueva Humanidad	DISP	PART			6	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 19 Ava. 603 y Gómez Rendón	
San Gregorio	DISP	PART	1		6	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Gómez Rendón 3606 y la 14	
San Miguel	DISP	PART			6	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 20 y Maldonado.	
San Vicente	DISP	PART			6	Guayaquil	Letamendi	Guayaquil	Calicuchima y la Novena, esquina.	
Santa Ana	DISP	PART			6	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	San Martín y la 11 Ava.	
Santa Ana	DISP	PART			6	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 15 y Gómez Rendón.	
Colegio Mercantil	DISP	PART			7	Guayaquil	Bolívar	Guayaquil	6 de Marzoy Pedro P. Gómez	
Luis Chiriboga Parra	DISP	PART			7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela. Alarazana: Mz. B-4	
Freire	DISP	PART			7	Guayaquil	Carbo	Guayaquil	Rocafuerte 726 y Orellana	
Fundación Cariño	DISP	PART			7	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sufragio Libre y Ave. Democracia	
Centro Médico	DISP	PART			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sauces 3 Mz. 153 V. 7	
Centro Md. y Lab. Clínico	DISP	PART			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Alborada Mz. F 24 V. 5.	
C.Md.Qurg.Ma. Magdalena	DISP	PART			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Alborada 5 etapa Mz. I F V. 12.	
Disp. de Especialidades	DISP	PART			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sauces 3 Area Comunal.	
Dr. A. Gavilanez	DISP	PART			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sauces 3 Mz. 189 V. 15	

**DIRECTORIO DE ESTABLECIMIENTOS POR TIPO, DOTACION NORMAL DE CAMAS,  
AREAS Y UBICACION GEOGRAFICA, SEGUN INSTITUCIONES  
PROVINCIA DEL GUAYAS.- AÑO 2000**

Pág. 11

NOMBRE	TIPO	INSTI- TUCION	DOTACION NORMAL DE CAMAS		AREA	UBICACION GEOGRAFICA				
			HOSP.	EMERG		CANTON	PARROQUIA	LOCALIDAD	DIRECCION	
Dr. Alfonso Erazo	DISP	PART			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sauces 3 Mz. 116 S. 31	
Dra. Ana Escobar	DISP	PART			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sauces 4 Bloqe 18	
Dra. M. Dominguez	DISP	PART			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sauces 3 Mz. 151 V. 16	
José María Egas	DISP	PART			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Alborada 4 Etapa Mz. DD V. 21	
Norife	DISP	PART			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sauces 3 Mz. 153. V.13.	
Villagrán	DISP	PART			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Alborada IV Etapa.	
Luis Chinboga Parra	DISP	PART			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Atarazana: Mz. B-4	
Fundación Eloy Alfaro	DISP	PART			8	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Sauces 4 Bloqe 79	
Santa Narcisca	DISP	PART			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdla Martha de Roldos Mz. 508 V. 1	
Children Internacional	DISP	PART			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Estrella de Belén (Area Comunal)	
Children Internacional	DISP	PART			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Ficoa de Montalvo (Area Comunal)	
Centro Médico del Niño	DISP	PART	2		9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Juan Montalvo Mz. A 1 S.15	
Fund. Eloy Alfaro	DISP	PART			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Colinas de la Alborada Mz. 4	
Hurtado Gómez	DISP	PART			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Colinas de la Alborada Mz. V5 V.38	
Su Popular	DISP	PART			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Juan Montalvo Mz. C 1 S.2	
Santa Martha	DISP	PART			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Juan Montalvo Mz. C 1 S.20	
Corazón de Jesús	DISP	PART			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdla. Alegría Mz. 312 Sl.2	
Centro Médico	DISP	PART			10	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Av. 7 y Callejón Primera Oeste	
Madre Dolorosa	DISP	PART			10	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Km. 5 1/2 vía a la costa	
Cuerpo Consular	DISP	PART			10	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Mapasingue. B.E.V. Oeste	
Fundación Magna Plata	DISP	PART			10	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Mapasingue Este: Ave 4ta. Y Calle 4ta.	
Romero López	DISP	PART			10	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Av. 8 y Callejón 216 Oeste	
Santa Clara	DISP	PART			10	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela. Mapasingue: Calle 8 y 4ta.	
Santa Teresita	DISP	PART			10	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela. Mapasingue: Mz. A V. 19	
27 de Enero	DISP	PART			10	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Mapasingue, Km 5 1/2 vía a Daule	
FILANBANCO	DISP	PART			11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Colinas del Sol: Calle 3 y Ave. 4	
Children Internacional	DISP	PART			11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Fco. Jácome: Mz. 20 Sector B	
Children Internacional	DISP	PART			11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Flor del Bastión, Bloque 6	
Hogar de Nazareth	DISP	PART		2	11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela. Hogar de Nazaret, Perimetal	
Flor del Norte	DISP	PART		2	11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Flor del Bastión, Bloque 7	

**DIRECTORIO DE ESTABLECIMIENTOS POR TIPO, DOTACION NORMAL DE CAMAS,  
AREAS Y UBICACION GEOGRAFICA, SEGUN INSTITUCIONES  
PROVINCIA DEL GUAYAS.- AÑO 2000**

Pág. 12

NOMBRE	TIPO	INSTL TUCION	DOTACION NORMAL DE CAMAS		AREA	UBICACION GEOGRAFICA					
			HOSP.EMERG			CANTON	PARROQUIA	LOCALIDAD	DIRECCION		
										Guayaquil	Guayaquil
Corazón de Jesús 1 y 2	DISP	PART	2		11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Bella Vision: Calle Principal		
Mercedes Sánchez L	DISP	PART			11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela. Florida: Mz. 103 V. 1		
<b>CENTROS MEDICOS</b>											
Corazón de Jesús	C.MED	PART			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Guayas y Quil, Mz. 6 S. 1		
Dr. Alfonso Ayala	C.MED	PART			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Ave. A. Calderón y Olfa Bucaram		
Jesús de Nazareth	C.MED	PART	1		1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Coop. Amazonas: Mz. B s. 25		
San Vicente	C.MED	PART			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	G. Sur, Coop. Causas Prolet. 29 de Mayo y calle 2		
Génesis	C.MED	PART			1	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Cdela. La Floresta		
Centro Materno	C.MED	PART.			2	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Coop. Polo Sur, Calle Princ. Perimetral		
Dr. Hector Blacio	C.MED	PART.		2	2	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Coop. Polo Sur, Calle Princ. Perimetral		
Dr. Ivan Manzo	C.MED	PART.			2	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Coop. Jacobo Bucaram: Mz. 31 S. 14		
Jesús	C.MED	PART.		2	2	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Coop. Polo Sur		
España	C.MED	PART			3	Guayaquil	García Moreno	Guayaquil	Francisco Segura y carchi		
Sur	C.MED	PART			3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Pedro J. Boloña y 25 de Julio		
Clinica- Laboratorio	C.MED	PART	1		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Cdla. Huacavilca. Garcia Moreno y Alfa.		
Dr. Germán Valdez	C.MED	PART	1		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Coop. Jaime Roldos Aguilera Mz. 1		
Eduardo Zalamea	C.MED	PART			3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Malvinas, Mz. 13-B S.5		
Los Claveles	C.MED	PART	2		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Cdla. Alameda Mz. 2 V. 10		
Ochoa-Hidalgo	C.MED	PART	2		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Coop. Morán Valverde Mz. E9 V. 18		
Panorama	C.MED	PART			3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Cdla. Guangala MZ. 31 V. 6		
Pulla Rómulo	C.MED	PART	2		3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	Coop. Luis Vargas. Walther Valarezo y L.F.C.		
Becerra	C.MED	PART			3	Guayaquil	Ximena	Guayaquil	N. Segovia 2212 y C, Colón		
Dr. Carlos Grijalva	C.MED	PART			3	Guayaquil	Latamendi	Guayaquil	Fco. Seguro y Babahoyo		
Glavis	C.MED	PART			3	Guayaquil	Latamendi	Guayaquil	R. Avilés 206 y Lizardo García		
Dra. Carmen Rodriguez	C.MED	PART			3	Guayaquil	Latamendi	Guayaquil	Calle 29 y la A (Esquina)		
Dr. Eduardo Verdesoto	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 23 Ava. y Venezuela		
Dr. J. Freire	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La A. entre la 25 y 26 Ava.		
Dr. Julio Nacif	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Venezuela entre la 25 y la 26		
Dr. Napoleón Navarrete	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 39 Ava. y Oriente		

**DIRECTORIO DE ESTABLECIMIENTOS POR TIPO, DOTACION NORMAL DE CAMAS,  
AREAS Y UBICACION GEOGRAFICA, SEGUN INSTITUCIONES  
PROVINCIA DEL GUAYAS.- AÑO 2000**

Pág. 13

NOMBRE	TIPO	INSTI- TUCION	DOTACION NORMAL DE CAMAS		AREA	UBICACION GEOGRAFICA				
			HOSP.	EMERG		CANTON	PARROQUIA	LOCALIDAD	DIRECCION	
Dr. Manuel Avilés P.	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 31 Ava. entre V. Galindo y El Oro	
Dr. Sergio Aguilar López	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Vaca Galindo entre la 28 y 29 Ava.	
Dr. Sergio Delgado	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	29 y Garcia Goyena, esquina	
Dr. Washington Castillo	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Fco. Segura entre 24 y 23 Ava.	
Galápagos	C.MED	PART	3		4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Callejón Fairra y la 29	
Centro de Asist. Méd. (antes F&E)	C.MED	PART	5		4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	29 entre Sedalana y Callejón Segura.	
Centro de Diagnóstico AR-BEL	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 27 Ava. entre la C. y CH.	
Centro de Diagnóstico Médico	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 38 Ava. y N. A. González	
Centro Médico	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Colombia entre la 27 y 28 Ava.	
Centro Médico	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 29 Ava. entre El Oro y Maracaibo	
Centro Médico	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	G. Goyena entre la 33 y 34 Ava.	
Centro Médico	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	G. Goyena entre la 34 y 35 Ava.	
Centro Médico	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	G. Goyena entre la 36 y 37 Ava.	
Centro Médico	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La A. entre la 44 y 45 Ava.	
Centro Médico-Dental	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 25 Ava. y la M.	
Centro Médico Siguenza	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 28 Ava. entre la CH. y D.	
Centro Obstétrico	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	N. A. González entre la 24 y 25 Ava.	
Centro Obstétrico	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 25 Ava. y C. Colón	
Corazón de Jesús	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 44 Ava. y Fco. Segura	
Nueva Jerusalén	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	25 y Rosendo Aviles, esquina.	
Sra. del Cisne.	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Chambers entre la 25 y 26 Ava.	
Quirúrgico La Salud	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 36 Ava. Y Garcia Goyena	
Unidad Méd. Gineco-Obst.	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	La 25 Ava. entre Chambers y Colón	
Virgen del Carmen	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	29 entre Portefe y Venezuela.	
Luna	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Gómez Rendón y la 26	
Renacer	C.MED	PART			4	Guayaquil	F. Cordero	Guayaquil	Brasil y la 26	
Centro Médico	C.MED	PART			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdla Martha de Roldos Mz. 603 V. 3	
Centro Médico	C.MED	PART			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdla Martha de Roldos Mz. 321 V. 4	
Nuestra Señora del Pilar	C.MED	PART			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Julio Cartagena	
El Buen Pastor	C.MED	PART			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Luchadores del Norte; Mz. 1950 S. 7	

**DIRECTORIO DE ESTABLECIMIENTOS POR TIPO, DOTACION NORMAL DE CAMAS,  
AREAS Y UBICACION GEOGRAFICA, SEGUN INSTITUCIONES  
PROVINCIA DEL GUAYAS.- AÑO 2000**

Pág. 14

NOMBRE	TIPO	INST- TUCION	DOTACION NORMAL DE CAMAS		AREA	UBICACION GEOGRAFICA			
			HOSP.	EMERG		CANTON	PARROQUIA	LOCALIDAD	DIRECCION
San Francisco de Asis	C.MED	PART			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Juan Montalvo: Mz. 310 S. 7
San José	C.MED	PART			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Fuerza de I. Pobres: Mz. 401
Naturalista Dr. Chang	C.MED	PART			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Fuerza de I. Pobres: Mz. 401 S. 30
Hombre Doliente	C.MED	PART			9	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. Voluntad de Dios: Mz. 12
EBEN-EZER	C.MED	PART	1		11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela Florida: Mz. 619 V. 3
La Dolorosa	C.MED	PART	1		11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela Florida: Mz. 603 V. 72
Madre Dolorosa	C.MED	PART			11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Coop. El Fortín, Bloque 5
Dr. Javier Velasco	C.MED	PART			11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela Florida: Mz. 601 V.
Santa Gema	C.MED	PART			11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela Florida: Mz. 620 V. 18
La Florida	C.MED	PART	1		11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Cdela Florida: Mz. 401 V. 2
Carolina	C.MED	PART			11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Flor del Bastión: Bloque 1 Ave. Principal
Castillo	C.MED	PART			11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Flor del Bastión: Bloque 1 Ave. Principal
Niño Jesús	C.MED	PART			11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Flor del Bastión: Bloque 4 Ave. Principal
Divino Niño	C.MED	PART			11	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Flor del Bastión: Mz. 100 V. 07
Dra. Elizabeth Rivadeneira	C.MED	PART			12	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Bloque 1 B: Mz. 560 SL. 15
Dra. Susy Poveda	C.MED	PART			12	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Bloque 2: Mz. 5
Paola Pris	C.MED	PART			12	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Bloque 4: Mz. 693 SL. 16, Av. Principal
Popular	C.MED	PART			12	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Bloque 1 B
San Gregorio	C.MED	PART			12	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Bloque 1 A: Mz. 596 SL. 17
San José	C.MED	PART			12	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Bloque 1 A:
San Luis	C.MED	PART			12	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Bloque 3: SL. 13
Unidad Médica Infantil	C.MED	PART			12	Guayaquil	Tarqui	Guayaquil	Bloque 2: Mz. 744 SL. 6

FUENTE Y ELABORACION: DPTO. DE ESTADISTICA E INFORMATICA DELA DPSG.

MESIAS RAMIREZ GAIBOR

ARCHIVO: C:\MIS DOCUMENTOS\ESTABLEC.DE SALUD\DIRECTORIO-2000.XLS

## ANEXO 3

### CONSULTORÍA A INSTITUCIONES PROVEEDORAS DE SALUD

#### CONSALUD S.A.

Es una empresa conformada por un grupo de profesionales especializados en gerencia de servicios de salud.

Actualmente la crisis por la que atraviesa nuestra economía, nos hace ser más cautelosos, por esto muchas instituciones de salud, han debido darle mayor énfasis al aspecto empresarial de los centros que prestan estos servicios, lo cual ha significado un verdadero reto para muchos administradores, tomando en cuenta que el campo de la salud es diferente al resto de los mercados.

CONSALUD S.A. ante esta situación y con el fin de que las nuevas empresas de salud no pierdan sus principios humanísticos y de labor social, decide formar un grupo de asesoría, reuniendo una serie de profesionales en el campo de la salud, interesados en contribuir en el desarrollo de nuevas ideas que beneficien tanto a proveedores como a sus pacientes.

Esta alianza se formó ante la preocupación del sector de la salud, especialmente en estos tiempos en que los recursos económicos, materiales y humanos deben ser aprovechados al máximo, para alcanzar un óptimo rendimiento en su clínica, hospital o centro médico.

CONSALUD S.A. ofrece asesoría en las áreas de:

Manejo de recursos humanos en servicio de salud.

Administración financiera de los servicios de salud.

Marketing de servicios de salud.

Mejoramiento continuo de la calidad en prestación de servicios de salud.

Mejoramiento del comportamiento organizacional en instituciones que prestan servicios de salud.

Proveeduría de materiales, insumos y equipos de salud.

Mejoramiento de procesos de trabajo en instituciones de servicios de salud.

Logística y manejo de áreas físicas de las empresas prestadoras de servicios de salud.

Permítanos asesorarle, para cambiar la imagen de su empresa, aumentando su productividad, optimizando el manejo de sus recursos, y mejorando la calidad de su servicio.

## **ASESORÍA A CONSULTORAS FINANCIERAS, DE MARKETING Y DE RECURSOS HUMANOS**

**CONSALUD S.A.**

Es una empresa conformada por un grupo de profesionales especializados en gerencia de servicios de salud.

CONSALUD S.A. ofrece a las consultoras en aspectos financieros, de publicidad, y de marketing una herramienta, para ampliar y aumentar su mercado, dando asesoría técnica en el campo de la salud, complementando su trabajo mediante informes y elaboración de conclusiones en los campos operativos y en el desempeño de las instituciones proveedoras de servicios de salud, sean estas hospitales, clínicas o dispensarios de salud.

Nuestra política es la de realizar alianzas de tipo estratégicas con las consultorías, que sirvan de respaldo técnico y de soporte para el análisis de las instituciones, mediante el diagnóstico situacional de este tipo de empresas.

CONSALUD S.A., decide formar un grupo de asesoría, reuniendo una serie de profesionales en el campo de la salud, interesados en contribuir en el desarrollo de nuevas ideas que beneficien tanto a proveedores como a sus clientes.

Esta alianza se formó ante la preocupación del sector de la salud, especialmente en estos tiempos en que los recursos económicos, materiales y humanos deben ser aprovechados al máximo, para alcanzar un óptimo rendimiento en su clínica, hospital o centro médico.

CONSALUD S.A. ofrece asesoría en las áreas de:

Manejo de recursos humanos en servicio de salud.

Administración financiera de los servicios de salud.

Marketing de servicios de salud.

Mejoramiento continuo de la calidad en prestación de servicios de salud.

Mejoramiento del comportamiento organizacional en instituciones que prestan servicios de salud.

Proveeduría de materiales, insumos y equipos de salud.

Mejoramiento de procesos de trabajo en instituciones de servicios de salud.

Logística y manejo de áreas físicas de las empresas prestadoras de servicios de salud.

Permítanos asesorarle, para aumentar y ampliar su mercado, incluyendo entre su cartera de clientes las empresas que proveen servicios de salud,

aumentando su productividad, optimizando el manejo de sus recursos, facilitando y mejorando la calidad de su servicio.

Consalud s.a. está conformada por:

Dra. Mariana León (Médico patóloga, Postgrado de gerencia en servicios de salud.)

Lcda. Nancy Monserrate (Enfermera, Postgrado de gerencia de servicios de salud.)

Ing. Andrés Guzmán (Ing. Comercial, Postgrado en gerencia de servicios de salud.)

Dr. Johnny Rodríguez (Médico clínico, Postgrado en gerencia de servicios de salud.)

## PROVISIÓN DE RR.HH. EN EL ÁREA DE LA SALUD.

### CONSALUD S.A.

Es una empresa conformada por un grupo de profesionales especializados en gerencia de servicios de salud.

Es una empresa dedicada a la obtención de personal capacitado en el campo de la salud, de una manera rápida, eficaz y oportuna, facilitándole la obtención de ese recurso tan importante para su institución como lo es el recurso humano.

Debido a que cada vez es más difícil conseguir personal capacitado y que responda a las expectativas de su institución, que atienda a sus pacientes con una alta calidad y sentido humanitario, que es algo tan importante en la empresa que provee servicios de salud, debe usted elegir al profesional que más convenga a sus intereses y a sus objetivos como proveedor de salud. CONSALUD S.A. nace ante la necesidad de obtener, personal calificado y certificado, para realizar actividades propias del campo de la salud. Y pone a su disposición médicos generales y especialistas en diferentes campos de la

medicina, enfermeras tituladas, y tecnólogos en salud, con el fin de que usted contrate el personal mas acorde con sus necesidades y expectativas.

#### BENEFICIOS QUE OFRECE CONSALUD S.A.

Facilitar la contratación de personal de salud y realizar un control estricto de ese personal que usted contrata para su institución, a través de:

Certificación de la capacitación de personal.

Presentación de curriculum de las personas más idóneas, de acuerdo a sus necesidades.

Control de salud ocupacional, a través de la realización de exámenes médicos, y emisión de certificados de salud controlados rigurosamente.

garantía.

Déjenos asesorarle y no pase tiempo en la selección de personal, para su institución.

Consalud s.a. está conformada por:

Dra. Mariana León (Médico patóloga, Postgrado en gerencia de servicios de salud.)

Lcda. Nancy Monserrate (Enfermera, Postgrado en gerencia de servicios de salud.)

Ing. Andrés Guzmán (Ing. Comercial, Postgrado en gerencia de servicios de salud.)

Dr. Johnny Rodríguez (Médico clínico, Postgrado en gerencia de servicios de salud.)

Anexo 4 Analisis de costos año 1

Ventas Mensuales Totales	3,751.30
Costos Mensuales Totales	2,374.19
Utilidad Mensual Total	1,377.11

Parte 1

Nombre	FRECUENCIA DE EXAMENES		COSTOS DIRECTOS				Subtotal	Depreciación (%)		
	# Exam Anuales	# Exam Xmes	%	M. O. D.	Material	M. O. D.			Luz, Agua, Telef, Internet	Alquiler
<b>CONSULTORIA</b>										
Consultoria <100 mediana complejidad	0	0	0.00	1,360.00	33.33		55.67	43.33	1,492.33	20.08
Consultoria <200 mediana complejidad	0	0	0.00	2,720.00	66.67		55.67	43.33	2,885.67	20.08
Consultoria <300 mediana complejidad	0	0	0.00	4,080.00	100.00		55.67	43.33	4,279.00	20.08
Consultoria < 50 baja complejidad	12	1	100.00	650.00	16.67		55.67	43.33	765.67	20.08
Consultoria < 100 baja complejidad	0	0	0.00	1,300.00	33.33		55.67	43.33	1,432.33	20.08
<b>ASESORIA</b>										
Trabajo se Asesoria	12	1	100.00	400.00	50.00		25.05	19.50	494.55	9.04
<b>PROVEEDORA DE RRHH</b>										
Colocacion de Personal	120	10	100.00	0.00	12.00		0.28	0.22	12.50	0.10

Anexo 4 Analisis de costos año 1

parte 2

ASTOS DE ADMINISTRACION	GASTOS DE VENTAS			Costos Totales	Costo porcentual	Precio de Venta	Utilidad líquida por Estudio	% de Utilidad
	Varios	Sueldos	Utilites Oficina					
16.67	528.00	0.04	33.33	382.89	50.00	3,890.68	1,945.34	100.00
16.67	528.00	0.04	33.33	765.78	50.00	7,443.14	3,721.57	100.00
16.67	528.00	0.04	33.33	1,148.66	50.00	10,995.57	5,497.79	100.00
16.67	528.00	0.04	33.33	183.20	50.00	2,037.99	1,018.99	100.00
16.67	528.00	0.04	33.33	366.40	50.00	3,737.70	1,868.85	100.00
7.50	237.60	27.57	15.00	138.51	50.00	1,384.33	692.17	100.00
0.08	2.64	0.31	0.17	3.30	50.00	32.90	16.45	100.00

Anexo 4 Analisis de costos año 2

Parte 1

Ventas Mensuales Totales	9,196.90
Costos Mensuales Totales	4,351.44
Utilidad Mensual Total	4,845.46

Nombre	FRECUENCIA DE EXAMENES		COSTOS DIRECTOS				Subtotal	Depreciación (%)	
	# Exam Anuales	# Exam Xmes	%	Material	M. O. D.	Luz, Agua, Telef, Internet			Alquiler
<b>CONSULTORIA</b>									
Consultoria <100 mediana complejidad	0	0	0.00	33.33	1,360.00	36.18	21.67	1,451.18	10.04
Consultoria <200 mediana complejidad	0	0	0.00	66.67	2,720.00	36.18	21.67	2,844.52	10.04
Consultoria <300 mediana complejidad	0	0	0.00	100.00	4,080.00	36.18	21.67	4,237.85	10.04
Consultoria < 50 baja complejidad	12	1	50.00	16.67	650.00	36.18	21.67	724.52	10.04
Consultoria < 100 baja complejidad	12	1	50.00	33.33	1,300.00	36.18	21.67	1,391.18	10.04
<b>ASESORIA</b>									
Trabajo se Asesoría	24	2	100.00	50.00	400.00	32.57	19.50	502.07	9.04
<b>PROVEEDORA DE RRRH</b>									
Colocacion de Personal	192	16	100.00	7.50	0.00	0.23	0.14	7.86	0.06

Anexo 4 Analisis de costos año 2

Parte 2

Varios	ASTOS DE ADMINISTRACION			GASTOS DE VENTAS		Costos Totales	Costo porcentual	Precio de Venta	Utilidad liquida por Estudio	% de Utilidad
	Sueldos	Utiles Oficina	Movilizacion	Sueldos , comisiones y publicidad						
10.83	303.60	0.06	21.67	373.13		1.866.91	47.98	3.890.68	2.023.77	108.40
10.83	303.60	0.05	21.67	746.27		3.633.38	48.82	7.443.14	3.809.76	104.85
10.83	303.60	0.06	21.67	1.119.40		5.399.85	49.11	10.995.57	5.595.72	103.63
10.83	303.60	0.05	21.67	178.53		945.65	46.40	2.037.99	1.092.34	115.51
10.83	303.60	0.06	21.67	357.07		1.790.84	47.91	3.737.70	1.946.86	108.71
9.75	273.24	35.84	19.50	147.51		723.70	50.00	1.447.40	723.70	100.00
0.07	1.90	0.25	0.14	5.40		13.78	41.87	32.90	19.12	138.82

Anexo 4 Analisis de costos año 3

Parte 1

Ventas Mensuales Totales	16,867.35
Costos Mensuales Totales	6,757.96
Utilidad Mensual Total	10,109.38

Nombre	FRECUENCIA DE EXAMENES		COSTOS DIRECTOS		G				
	# Exam Aiguales	# Exam Xines	%	Material	M. O. D.	Luz, Agua, Telef, internet	Alquiler	Subtotal	Depreciación (1%)
<b>CONSULTORIA</b>									
Consultoria <100 mediana complejidad	12	1	33.33	33.33	1,360.00	31.36	15.89	1,440.58	8.70
Consultoria <200 mediana complejidad	0	0	0.00	66.67	2,720.00	31.36	15.89	2,833.92	8.70
Consultoria <300 mediana complejidad	0	0	0.00	100.00	4,080.00	31.36	15.89	4,227.25	8.70
Consultoria < 50 baja complejidad	12	1	33.33	16.67	650.00	31.36	15.89	713.92	8.70
Consultoria < 100 baja complejidad	12	1	33.33	33.33	1,300.00	31.36	15.89	1,380.58	8.70
<b>ASESORIA</b>									
Trabajo se Asesoria	48	4	100.00	50.00	400.00	42.33	21.45	513.78	11.75
<b>PROVEEDORA DE RHH</b>									
Colocacion de Personal	396	33	100.00	3.64	0.00	0.14	0.07	3.85	0.04

Anexo 4 Analisis de costos año 3

Parte 2

ASTOS DE ADMINISTRACION Varios	Sueldos		Utililes Oficina	Movilización	GASTOS DE VENTAS Sueldos, comisiones y publicidad		Costos Totales	Costo porcentual	Precio de Venta	Utilidad liquida per Estudio	% de Utilidad
	Sueldos	Varios			Sueldos	comisiones y publicidad					
9.39	202.40		0.07	18.78	368.95		1,846.47	47.46	3,890.68	2,044.21	110.71
9.39	202.40		0.07	18.78	737.91		3,608.77	48.48	7,443.14	3,834.37	106.25
9.39	202.40		0.07	18.78	1,106.86		5,371.05	48.85	10,995.57	5,624.52	104.72
9.39	202.40		0.07	18.78	176.53		927.39	45.51	2,037.99	1,110.60	119.76
9.39	202.40		0.07	18.78	353.07		1,770.58	47.37	3,737.70	1,967.12	111.10
12.68	273.24		46.59	25.35	154.26		764.41	50.00	1,526.82	764.41	100.00
0.04	0.92		0.16	0.09	1.04		5.21	15.84	32.90	27.69	531.33