



Escuela Superior Politécnica de Administración de Empresas.

Maestría en Gerencia de Establecimientos de Salud

“Gestión de Proyectos”

MEDICAL SPA DERMATOLOGICO Y ESTETICO

Profesor:

Dr. Rubén Armendáriz

Dra. Miriam Pita

Dra. Mercedes Chacón

Guayaquil, Mayo del 2013

Dra. Mirian Pita

Dra. Mercedes Chacón

Las suscritos Maestranes de Gerencia en Establecimientos de Salud de la ESPAE, dejamos constancia que el presente Trabajo ha sido realizado en forma grupal, y por tal motivo deslindamos total o parcialmente la responsabilidad a terceras personas, en especial al señor Doctor Rubén Armendáris Profesor de la Materia..

Maestrante:

Firma:

Dra. Mirian Pita

.....

Dra. Mercedes Chacón

.....

Dado y firmado en la ciudad de Guayaquil, Mayo de 2013.

INDICE

Ítem	Pág.
Antecedentes	III
Capítulo 1. Perfil Preliminar.....	4
1.1 Descripción y diagnóstico del problema	
1.2 Situación sin Proyecto	
1.3 Identificación del problema	
1.4 Objetivo general	
1.5 Objetivos Específicos	
1.6 Justificación del Proyecto	
1.7 Descripción de actividades necesarias	
1.8 Descripción de insumos y recursos	
1.9 Descripción de resultados previstos	
1.10 Indicadores de Control y monitoreo	
1.11 Indicadores Sociales	
1.12 Cronograma de Actividades	
Capítulo 2. Estudio de mercado.....	13
2.1 Análisis de la Demanda	
2.2 Análisis de la Oferta	
2.3 Análisis del Negocio	

Capítulo 3. Estudio Técnico.....	16
3.1 Tamaño	
3.2 Localización	
3.3 Arquitectura e ingeniería	
3.4 Marco legal	
Capitulo 4. Estudio Económico Financiero.....	20
4.1 Ingresos Operativos y no operativos	
4.2 Presupuestos de inversión	
4.3 Costos	
4.4 Gastos Administrativos	
4.5 Gastos Financieros	
Capítulo 5. Evaluación del Proyecto.....	23
5.1 Evaluación Financiera	
5.2 Evaluación Económica	
5.3 Evaluación Social	
5.4 Evaluación Ambiental	
Anexos.....	24

Antecedentes

Un SPA, es un centro en el cual, se puede mezclar la salud y el ocio, Asimismo el deporte y otras actividades.

Actualmente un SPA, no se limitan a las terapias hidrogenadas, sino que también ofrecen diversas clases deportivas, instalaciones para realizar ejercicios, y centros de belleza para procedimientos quirúrgicos que en la mayoría de los casos lo hacemos ambulatorio.

En dichos SPA como el nuestro Medical SPA, se realiza bajo anestesia epidural, general, o local en caso de que sean áreas muy localizadas liposucciones, Mamoplastia de Aumento, Odontología Estética, Botox, etc.

Los seres humanos tanto hombres como mujeres, en la cara tenemos músculos que forman líneas de expresión sobre todo en el contorno de los ojos y la frente. Esas líneas pueden mantenerse jóvenes si nos sometemos a procedimientos profesionales especializados de estética que determinan cambio de color, forma, tamaño, ubicación y tejidos blandos para lograr una armonía Dento-facial.

La idea central es crear un establecimiento moderno, en el que el cliente, pueda encontrar todo lo relacionado a la salud, mediante terapias y ejercitación y relajación.

Capítulo 1. Perfil Preliminar

1. Descripción y Diagnóstico del problema:

a) Reconocimiento del problema: existe?

Necesidad Centros Dermatológicos y Estéticos en el sector norte de Guayaquil..

b) Cuáles son los elementos que generan el problema?

El concepto de “Medical Spa” actualmente está en boca de todos. A menudo se representa como un desarrollo ulterior de lo que antes se entendía como Wellness y Spa. El desarrollo y la demanda cada vez más se orientan hacia un fuerte cambio de paradigma de las personas hacia una “vida más sana y vital”.

Aunque no hay cifras específicas del gasto que se efectúa en los spa en el Ecuador se destina un promedio mensual de 22.500.000 en la compra de artículos de aseo personal y belleza según datos de la consultora PULSO ECUADOR, sitio web: www.tuugo.ec/Companies/pulso-ecuador/1260006680

c). Aspectos sociales, indicadores generales?

Un SPA, es un centro en el cual, se puede mezclar la salud y el ocio. Asimismo, el deporte y otras actividades. Ya que los SPA, no se limitan a las terapias hidrogenadas, sino que también ofrecen diversas clases deportivas, instalaciones para realizar ejercicios, y centros de belleza; además se combina esto con en yoga y la meditación.

La idea central, en un establecimiento moderno, es que el cliente, pueda encontrar en el, todo lo relacionado con la salud, mediante terapias y ejercitación. Muchos de estos trabajos aeróbicos, se realizan en la piscina, del SPA. Y es que está comprobado, no sólo el hecho de la relajación que provoca ingresar a una piscina, sino que lo beneficio que es para el cuerpo humano, ejercitarse sumergido en agua.

d). Tiene información estadística que soporte identificar el problema?

Aunque no hay cifras específicas del gasto que se efectúa en los spa en el Ecuador se destina un promedio mensual de 22.500.000 en la compra de artículos de aseo personal y belleza según datos de la consultora PULSO ECUADOR, sitio web: www.tuugo.ec/Companies/pulso-ecuador/1260006680

e). Causas? Magnitud?

El concepto de “Medical Spa” actualmente está en boca de todos. A menudo se representa como un desarrollo ulterior de lo que antes se entendía como Wellness y Spa. El desarrollo y la demanda cada vez más se orientan hacia un fuerte cambio de paradigma de las personas hacia una “vida más sana y vital”.

f). Dificultades para enfrentar?

Permiso que otorga el MSP, alta burocracia y corrupción

Patente Municipal, trámite engorroso

Alta inversión económica

- Costo de equipos
- Contrato a personal con experiencia
- Rotación de Insumos

2. Situación sin Proyecto.

a) Identificación de barreras internas y externas.

Capital para invertir, y búsqueda de profesionales adecuados.

Y las barreras externas, los permisos de funcionamiento y los centros estéticos que no son dirigidos por profesionales

Las dificultades que se nos presenta es que la información sobre la creación de un spa son muy escasas.

En Mexico existe una ley con la cual se rigen para crear este tipo de centros, lo cual no hay en Ecuador.

Determinar la realidad de los datos, no se llevan datos históricos

Altos costos por atención de UCI,

Cambios en política de salud

Gratuidad de la salud en el país

b) Situación de bienes y servicios correlacionados.

La práctica dermatológica, tiene incidencia con la salud corporal, de ahí que al brindar un servicio medico relacionado con la piel, a más de mostrar al usuario una buena presencia también alimenta a cultivar una vida sana, como es el Es un estudio de correlación, descriptivo, retrospectivo y transversal de las biopsias de piel que cumplieran con los criterios de selección.

Masajes reductivos.

+ Faciales: Mecanoterapia, uso de aparatología, exfoliantes y cremas.

+ Nutrición.

+ Acondicionamiento físico.

+ Técnica de hidroterapia aplicada a través de un sauna, jacuzzi o temazcal.

+ Fisioterapia y ortopedia.

c) Determinación de la población afectada.

Según la Rev. Asociación Colombiana de Dermatología. 2011;19: 205-211, se practicaron 1.862 biopsias en el período mencionado, pero sólo ingresaron al estudio 1.706 debido a que 156 fueron excluidas por falta de

diagnóstico clínico. El 66,5% eran de pacientes de sexo femenino y 20,6% eran de pacientes que tenían entre 50 y 59 años. El 99,6% de los especímenes fueron muestras de piel y 36% provenía de la cabeza. En los informes estaban consignadas la historia clínica (99%), la descripción macroscópica (97,5%) y la descripción microscópica (17,5%). Los diagnósticos clínicos e histopatológicos más frecuentes fueron los nuevos melanocíticos (14%). El diagnóstico histopatológico coincidió con el clínico en el 67,5%.

d) Expectativa de población beneficiaria.

La población beneficiada sería en su mayoría mujeres y adolescentes femeninas, con un total promedio de 2000 usuarios anuales.

3. Esta parte de la identificación del problema es básica para cuantificar la dimensión de los estudios posteriores:

a) Descripción de la calidad de los bienes/servicios producidos.

Los Spa ofrecen beneficios para la salud en los siguientes niveles:

- **Físico:** la hidroterapia activa el sistema inmunológico, eleva el metabolismo y previene la hipertensión. En un Spa, se consigue relajación muscular por lo que, dolores de espalda, reumáticos y musculares desaparecen. También mejoran los problemas digestivos, del aparato urinario y la próstata. El Spa es recomendable en trastornos femeninos, enfermedades nerviosas y alteraciones de las vías respiratorias.
- **Psicológico:** Los tratamientos en un Spa, consiguen que la persona se aisle del exterior, olvidando el estrés y centrándose en su propio cuerpo. Al relajar el cuerpo la mente también se relaja y, el malestar psíquico desaparece.
- **Estético:** La mayoría de los Spa ofrecen diferentes tratamientos de belleza (peeling corporal, hidratación facial, masaje reductor y anticelulítico, etc.) Además, como en un Spa es fácil sentirse más relajado y tranquilo, esta sensación de bienestar se refleja en el exterior con un aspecto más luminoso y rejuvenecido.

Brindar atención médica a pacientes críticos en Unidad de cuidados intensivos

b) Eficiencia en la entrega de los bienes/servicios.

Atención permanente y oportuna, abierto el centro las 24 horas del día, los 365 días al año, y disponible para hombres y mujeres de toda edad.

c) Reposición de tecnología o sistemas de información.

Internet

Visitas On line

Videos de belleza

d) Datos estadísticos para determinar oferta y demanda en mayor detalle posible.

En nuestro país no se maneja una estadística adecuada de la oferta demanda de este tipo de negocios, sin embargo podemos apreciar en la www.expertosenspa.com/archives/288, que en esta corriente existe un modelo de Spa en franco crecimiento. Se trata de los Spas médicos que promocionan a su vez el turismo médico. De acuerdo con ISPA, los Spas médicos representan el tipo de crecimiento más rápido del Spa. Las cifras así lo aseguran: el número de Spas medicinales aumentó hasta en un 85% entre 2007 y 2008. Generalmente se trata de centros de medicina natural

que fusionan en su oferta no sólo estos tratamientos sino también tratamientos de Spa y estética o servicios de belleza como bótox, microdermoabrasión y otros servicios especializados.

4. Objetivo General.

Crear un Medical SPA dermatológico y estético en Guayaquil.

5. Objetivo Específico.

- Adecuación del Medical SPA en 100 días
- Invertir \$ 200.000 en el proyecto
- Brindar atención de alta calidad
- Diversificar el servicio dentro de la especialidad.

6. Justificación del proyecto

a) Contribución del proyecto a solucionar el problema/necesidad o expectativa.

La creación Medical SPA apoyara a que la actual sociedad exigida y preocupada por su aspecto físico, salud y belleza, encuentren lo deseado en un centro seguro, profesional y cómodo.

b) Situación deseable de la población objeto.

El Medical SPA estará en capacidad de atender una población de 4 tratamientos diarios, aplicando en cada terapia una hora.

Antes de una siguiente terapia, el espacio debe estar perfectamente limpio y preparado, máximo en 25 minutos.

7. Descripción de actividades necesarias.

El grupo ejecutor del proyecto seremos las maestranes y en conjunto realizaremos las siguientes actividades:

Actividades Legales

- Sacar Permiso del MSP
- Sacar la patente Municipal
- Obtener el permiso del Cuerpo de Bomberos
- Gestionar el RUC, ante el SRI

Actividades de Infraestructura

- Adecuación del Centro Medico

Actividades de Selección de Personal

- Elaborar el perfil de los empleados
- Convocatoria
- Entrevista y selección
- Plan de Inducción del personal contratado

Actividades Ambientales

- Manejo de desechos
- Cumplimiento de normas biomédicas

Actividades Financieras

Inversión total en el proyecto

- a. Adecuación
- b. Equipamiento
- c. Sueldos
- d. Insumos y medicamentos
- e. Gastos legales
- f. Gastos administrativos

Actividades de operación.

- Ejecución y control del proyecto.

8. Breve descripción de los insumos y recursos necesarios.

Abogada contratado

- Constitución de la compañía
- Elaboración de contratos

Compañía o maestro constructor

- Convenio con Disensa (compra de materiales)
- Elaboración de Programa en Project

Gerente del proyecto

- Elaboración de las normas de bioseguridad del centro
- Solicitud de permiso medioambiental
- Guías para eliminación de desechos

Administrador del Centro

- Reunir el capital de los socios accionistas
- Asignar los recursos a la constructora
- Elaborar lista de insumos y materiales
- Protocolos de atención a usuarios.
- Elaborar los informes mensuales
- Manejo de cuentas bancarias

9. Descripción de los resultados previstos.

- Atención a 4 usuarios diarios promedio de lunes a domingo en el horario de 9 am a 21 horas.

10. Generación de indicadores básicos de control y monitoreo.

Indicador básico

Cantidad de usuarios que asisten diariamente al Medical SPA.

Indicador de Monitoreo

Del total de usuarios que asisten al Medical SPA, por porcentajes verificar que tipo de tratamiento requieren y reciben.

11. Indicadores sociales y de sostenibilidad del resultado esperado.

Indicadores sociales

Disminuir la tasa de pacientes que presentan enfermedades y no son detectadas oportunamente.

Indicador de sostenibilidad

Alcanzar un 20% de utilidad neta sobre la inversión realizada.

Indicador de resultado esperado

El Medical SPA entre en funcionamiento los primeros días de Agosto del presente año.

12. Cronograma de Actividades.

En el Cuadro No. 1 se muestra el Cronograma a desarrollarse a fin de cumplir con la elaboración, ejecución y evaluación de las actividades para la creación del Medical SPA.

Capítulo 2. Estudio de Mercado

2.1 Análisis de la demanda

Identificación de la demanda

Patrones de gasto y consumo

Los gastos serán los mínimos necesarios

Área geográfica

Estará ubicado en el sector norte de la ciudad de Guayaquil, en la ciudadela La Alborada junto a la zona bancaria.

Comportamiento histórico

Este tipo de tratamiento es muy popular en la ciudad. Para ellos acudir a las saunas es su forma de socialización y la vinculación con las familias y amigos, sea para tratamientos médicos (44% de los usuarios).

Segmentación del mercado

Mujeres y adolescentes que viven en el norte de la ciudad de Guayaquil.

Niveles de consumo aparente y perca pita

El consumo es de cuatro atenciones diarias promedio con un pago de aproximadamente \$ 150.

Elasticidad precio demanda.

El precio puede variar pero sería muy poco debido a que estamos con una moneda fuerte y por tanto la inflación es mínima.

Estimación y proyección de la demanda.

La demanda ira en aumento conforme vaya dándose la aceptación masiva de este tipo de servicio así como la experiencia del centro mejore, según lo muestra el Anexo "A".

Determinar el volumen del mercado objeto tamaño Q

Son cuatro más de masaje hidráulicas y dos yacisis

Definir el grado de competencia en la comercialización de los bienes P

Los valores que se están cobrando en SPA son mayores a los que Medical SPA pretende establecer, lo cual para nosotros es una ventaja competitiva si en el mismo servicio ofrecemos una atención médica.

Determinar los componentes de la demanda efectiva.

Las mujeres y adolescentes usuarias del centro, están en capacidad de recibir el servicio y poder pagarlo,

Definir el grado de conveniencia/utilidad de cubrir la demanda efectiva en términos de ventas brutas (PxQ), costos de ventas y utilidades brutas.

En la evaluación económica del proyecto, se identifica al detalle la información siguiente, la misma que en términos generales representa:

Ingresos por servicios:

Costos,

Utilidades Brutas.

2.2 Análisis de la Oferta

Según datos del INEC www.inec.gov.ec, en el país hay 627 centros estéticos en Guayaquil hay un total de 105 establecimientos afines identificados

Listado de proveedores

DIFARE, venta de medicinas

BLANCO, venta de equipos médicos.

Régimen de mercado de insumos

Los insumos serán entregados en 48 horas de hacer el pedido y se cancelaran a los 60 días de la entrega.

Régimen de mercado de distribuidores (Políticas Profesionales)

La adquisición de equipos y suministros serán entregados conforme a los contratos establecidos con la garantía del caso, respetando lo que se estipule para el mantenimiento y reparación de los equipos.

Análisis de capacidades (Demanda insatisfecha vs capacidad ociosa)

Es un negocio que aún no está explotado, por lo que debido a la gran demanda de personas preocupadas por su salud, y bienestar nos hemos dado cuenta que es un buen mercado dado que en la ciudades Guayaquil hay pocos SPA dirigidos por médicos dermatólogos. Para lo cual hacemos una pequeña muestra estadística en el Anexo “B”.

Estimación y proyección de la oferta.

La oferta similar a la planteada por Medical SPA, es escasa por no decir nula, y a fin de prevenir la competencia desleal, se plante inscribirlo en el IEPI.

2.3 Análisis del Negocio

En el Anexo “E”, se hace un análisis FODA a fin de determinar al detalle los recursos clave del negocio.

Capítulo 3. Estudio Técnico

3.1 Tamaño

Mercado

Son los usuarios mujeres y adolescentes que viven al norte de Guayaquil.

Precio

Es el valor referencial que se está cobrando en la actualidad y es de \$50

Localización

Estará ubicada en la ciudadela La Alborada de la ciudad de Guayaquil.

Demanda,

Cuatro pacientes día promedio.

Logística y materia prima

La materia prima será adquirida por proveedores de la ciudad y serán provistos en 48 horas.

Monto de la inversión

La inversión será de \$ 250.000 y será financiada con capital propio de los accionistas y un 60% de crédito financiero con banca de primer piso.

Tecnología,

Serán equipos médicos de tecnología actual y de reconocida marca

Procesos

Están definidos de acuerdo a normas internacionales

Política gubernamental

La política de salud no exime a este tipo de negocios pero en si hay una franca línea abierta para este servicio.

Accesibilidad y comunicaciones

Tiene vías rápidas, pavimentadas y se cuenta con todos los servicios básicos de teléfono, internet, etc.

En función de lo determinado se concluye que el Tamaño del negocio será de 4 camas de masaje y dos yacuis

3.2 Localización

1. Análisis preliminar

Medical SPA estaría ubicado al norte de la ciudad de Guayaquil en la ciudadela La Alborada en un área de influencia primaria del casco financiero de la zona.

2. Análisis de disponibilidad de materia prima.

Existe gran disponibilidad de equipos y materia prima, por ser Guayaquil una ciudad de comercio e industria.

3. Análisis de estudio e investigaciones de mercado

Debido a la falta de estadísticas en el país, se hizo una ligeras entrevistas con personal médico compañeros de la MGH 5 y su posible aceptación de familiares y amigos.

4. Tarifas de transporte (todo tipo)

El acceso al Medical SPA es bueno y está bien detectado.

5. Distancias y tiempos de transporte

La ciudadela La Alborada está bien comunicada y es conocida en el sector.

6. Determinar POS y canales de distribución

Al inicio funcionara únicamente la matriz.

7. Determinar tamaño de planta

El Medical SPA funcionara en un local alquilado de 120 metros cuadrados

8. PRESELECCION de alternativas de localización

Se consideró como sitio estratégico por la cercanía al cazo comercial y por ser el área de gran movimiento turístico y.

9. Análisis y criterios relevantes

La infraestructura física ya estaba hecha y es totalmente adaptable a nuestro requerimiento.

10. Toma de decisiones de localización

Es fácil llegar, tiene buena visión, es seguro, ubicado en una avenida principal, etc

3.3 Arquitectura e Ingeniería

Se ha considerado el diseño de revistas dedicadas a informar al respecto y se ha encargado a un familiar experto en diseño para que nos ayude en la adecuación del centro.

3.4 Organización de MEDICAL SPA.

Misión

Ser un Centro dermatológico y estético que brinda atención eficaz, con tecnología de punta y equipo médico profesional calificado y capacitado a fin de garantizar el estado sano y comfortable de nuestros usuarios.

Visión

Convertirnos en un Centro Médico de Dermatología y Estética reconocido en la ciudad de Guayaquil que brinde servicios médicos oportunos y eficientes

Valores

En MEDICAL SPA somos profesionales que trabajamos en forma, responsable, amable y eficiente.

3.5 Marco Legal

Constitución de la Compañía

La empresa se dedicara a la actividad de: “Prestación de Servicios Dermatológicos y Estéticos”, tipificada en el portal der SRI, mostrado en su página web www.sri.gob.ec .

RUC

Se sacara el Registro Único de Contribuyente como empresa con Personería Jurídica.

Permisos.

Permiso del Cuerpo de Bomberos,
Patente o permiso Municipal

Capítulo 4. Estudio económico Financiero

4.1. Ingresos Operativos y no operativos.

En evaluación económica del Proyecto se muestra el Estado de Perdidas y Ganancia al año1 del Proyecto (Anexo”C”), y para propósitos generales se explica lo siguiente:

Para los ingresos operativos se considera el dinero que ingresa por concepto de atención dermatológica estética, para ello ilustramos Cuadro No.2.

Los ingresos no operativos corresponden a la aportación de las hasta ahora dos socias de la empresa..

4.2 Presupuesto de Inversión

- Inversiones Fijas

Ítem	Valor
Adecuación	5.000
Maquinaria y equipo	126.500
Muebles	5.000
Equipos de Computación	2.000
No depreciables	0
Terrenos	0
Subtotal	138.500

- Inversiones diferidas

Compra de patentes	1.200
Estudios de mercado	3.000
Estudios técnicos	500
Ensayos y puesta en marcha	2.000
Gastos legales y jurídicos	1.000
Impuestos, tasas y permisos	500
Subtotal	7. 200

- Capital de trabajo

Materiales directos	2.000
Mano de obra	500
Gastos administrativos	300
Gastos de venta	400
Gastos mantenimiento	100
Tasas e impuestos	200
Publicidad y promoción	500
Útiles de oficina	600
Implementos de aseo	300
Subtotal	4.900

4.3 Costos

Costos Producción

Personal y RRHH	5450
Compensaciones	1.596
Servicios básicos	150
Mantenimiento de equipos	500
Repuestos	2.000
Subtotal	86.512

Costos Fijos

Alquiler	6.000
Amortizaciones	9986
Seguros	4.000
Otros	1.000
Subtotal	

- Costos variables

Planeación de ventas	0
Programación de ventas	0
Estudios de mercado	1.500
Gastos promocionales	200
Gastos administrativos en ventas	0
Propaganda	100
Publicidad	200

Marketing	0
Envió	100
Reclamos	0
Atención al cliente	0
Comisión de venta	0
Subtotal	2100

4.4 Gastos Administrativos

Gastos administrativos	450
Gastos de ventas	200
Otros gastos	500
Subtotal	3700

4.5 Gastos Financieros

Interés	0
Primas	0
Bonos	1.500
Manejo de cuentas	100
Subtotal	1.600

Capítulo 5. Evaluación del Proyecto

5.1 Evaluación Financiera

Para la parte económica determinamos en; VAN, TIR, BCR, mostrado en el Anexo “D”.

1.2 Evaluación Económica

El TIR es mayor a la tasa de descuento escogida.
EL VAN positivo
Por lo que concluimos que el negocio es rentable.

1.3 Evaluación Social

El negocio tendrá gran aceptación, porque el norte de la ciudad contara con un MEDICAL SPA cómodo, seguro y con atención profesional.

1.4 Evaluación Ambiental

El centro contara con el permiso respectivo ambiental y cumplirá con las normas de cuidar el medio ambiente y maje sustentable del entorno.

ANEXOS

Anexo "A"

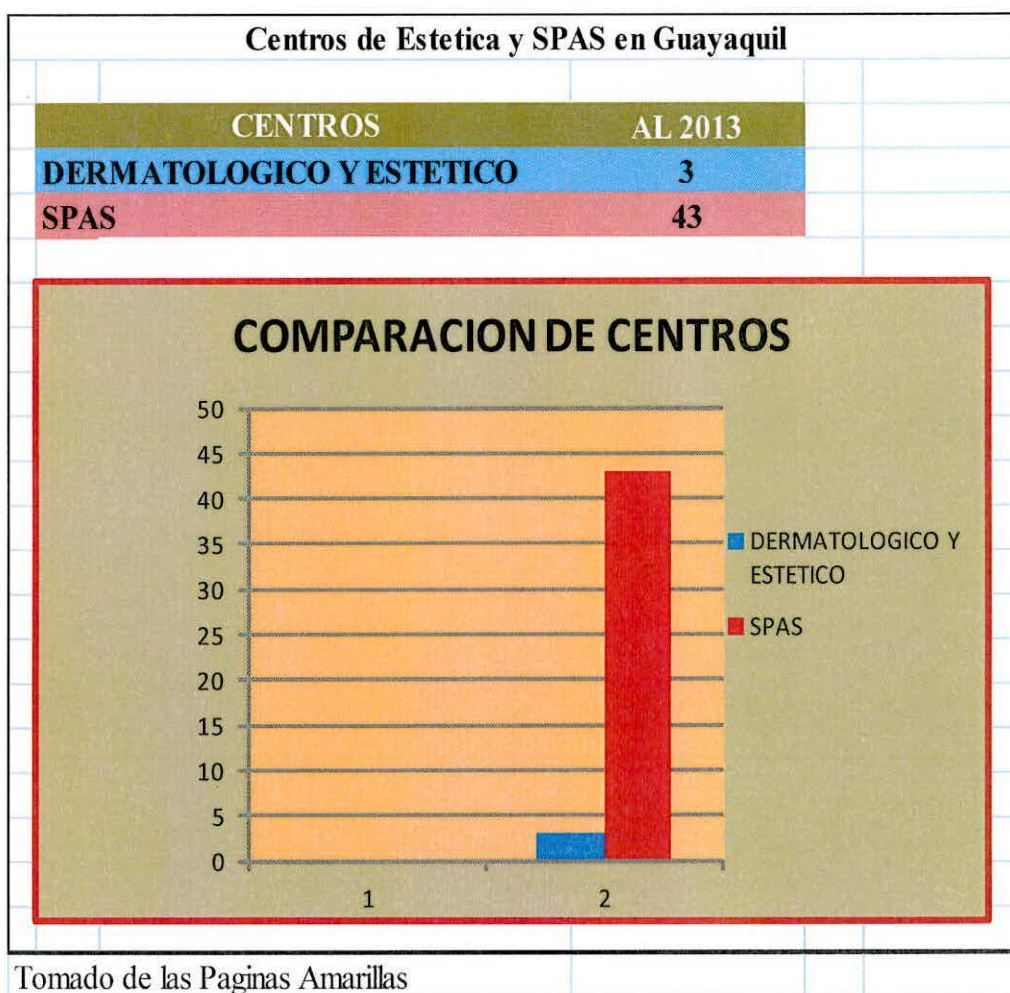
MEDICAL SPA								
CENTRO DE SALUD Y BELLEZA								
PROYECCION DE DEMANDA FUTURA								
	#	Año	Pob. Guayaquil	% usa SPA	Demanda			
8 periodos	1	2005	1.434.013	4,3	61.663			%
	2	2006	1.575.232	4,8	75.611	1,226	22,621	20%
	3	2007	1.776.871	5,6	99.505	1,316	31,601	4,16%
	4	2008	1.945.300	6,2	120.609	1,212	21,209	4%
	5	2009	2.119.729	6,5	137.782	1,142	14,239	3,84%
	6	2010	2.291.158	7,1	162.672	1,181	18,065	3,70%
	7	2011	2.462.587	8	197.007	1,211	21,107	0,71%
	8	2012	2.634.016	10,4	273.938	1,390	39,050	0,70%
	1	2013	3.258.278	10,4	338.861	1,237	23,700	5,13%
	2	2014	4.030.490	10,4	419.171	1,237	23,700	5,13%
	3	2015	4.985.716	10,4	518.514	1,237	23,700	5,13%
	4	2016	6.167.330	10,4	641.402	1,237	23,700	5,13%
	5	2017	7.628.988	10,4	793.415	1,237	23,700	5,13%

R= 273.938
A= 61.663

raiz septima= R/A
raiz septima= 1,237

Tomado de es.wikipedia.org/wiki/

Anexo "B"



Anexo "C"

PERDIDAS Y GANANCIAS PERIODO 1		
VENTAS		\$ 225.504,00
USUARIOS SPA	\$ 208.800,00	
MEDICAMENTOS	\$ 20.880,00	
PERDIDS	\$ 2.088,00	
MERMAS	\$ 2.088,00	
VENTAS BRUTAS		\$ 225.504,00
COSTOS POR SERVICIOS		\$ 189.434,41
PAGOS DIVIDENDOS	\$ 119.834,41	
NOMINA PERSONAL MEDICO	\$ 60.000,00	
COMPENSACIONES	\$ 16.800,00	
INSUMOS Y MEDICAMENTOS	\$ 9.600,00	
COSTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 23.800,00
NOMINA ADMINISTRATIVOS	\$ 5.400,00	
COMPENSACIONES	\$ 1.512,00	
ARRIENDO INSTALACIONES	\$ 6.000,00	
SERVICIOS BASICOS	\$ 1.800,00	
SUMINISTROS	\$ 2.400,00	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 1.200,00	
PAGOS SEGUROS	\$ 6.000,00	
IMPREVISTOS	\$ 1.000,00	
COSTO TOTAL		\$ 213.234,41
UTILIDAD		\$ 12.269,59

*Esto
no es
costo!*

Anexo "D"

FLUJO DE EFECTIVO MEDICAL SPA													
Atención	360	Dividendo mensual		\$ 9.986,20									
tratamiento	140	inversion		\$ 15.000 dolares por cada uno de las 2 socias									
medicamentos	14	Tasa de descuento		12%									
Ingresos	Inv. Inicial	Año 1				Año 2				Año 3			
		IT	II	III	IV	IT	II	III	IV	IT	II	III	IV
Tratamiento		\$ 50.400,00	\$ 50.400,00	\$ 50.400,00	\$ 50.400,00	\$ 50.400,00	\$ 50.400,00	\$ 50.400,00	\$ 50.400,00	\$ 50.400,00	\$ 50.400,00	\$ 50.400,00	\$ 50.400,00
Medicamento		\$ 5.040	\$ 5.040	\$ 5.040	\$ 5.040	\$ 5.040	\$ 5.040	\$ 5.040	\$ 5.040	\$ 5.040	\$ 5.040	\$ 5.040	\$ 5.040
Egresos													
Dividendo		\$ 9.986,20	\$ 9.986,20	\$ 9.986,20	\$ 9.986,20	\$ 9.986,20	\$ 9.986,20	\$ 9.986,20	\$ 9.986,20	\$ 9.986,20	\$ 9.986,20	\$ 9.986,20	\$ 9.986,20
Nomina		\$ 16.350,00	\$ 16.350,00	\$ 16.350,00	\$ 16.350,00	\$ 16.350,00	\$ 16.350,00	\$ 16.350,00	\$ 16.350,00	\$ 16.350,00	\$ 16.350,00	\$ 16.350,00	\$ 16.350,00
compensaciones		\$ 4.578,00	\$ 4.578,00	\$ 4.578,00	\$ 4.578,00	\$ 4.578,00	\$ 4.578,00	\$ 4.578,00	\$ 4.578,00	\$ 4.578,00	\$ 4.578,00	\$ 4.578,00	\$ 4.578,00
Servicios Basicos		\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00
Mantenimiento equipos		\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Insumos y medicamentos		\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Pagos IESS		\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Arriendo de instalaciones		\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
imprevistos		\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Utilidad		\$ 26.940,00	\$ 26.940,00	\$ 26.940,00	\$ 26.940,00	\$ 26.940,00	\$ 26.940,00	\$ 26.940,00	\$ 26.940,00	\$ 26.940,00	\$ 26.940,00	\$ 26.940,00	\$ 26.940,00
15% Impuesto		-\$ 4.041,00	-\$ 4.041,00	-\$ 4.041,00	-\$ 4.041,00	-\$ 4.041,00	-\$ 4.041,00	-\$ 4.041,00	-\$ 4.041,00	-\$ 4.041,00	-\$ 4.041,00	-\$ 4.041,00	-\$ 4.041,00
Utilidad Neta		-\$ 30.000,00	\$ 22.899,00	\$ 22.899,00	\$ 22.899,00	\$ 22.899,00	\$ 22.899,00	\$ 22.899,00	\$ 22.899,00	\$ 22.899,00	\$ 22.899,00	\$ 22.899,00	\$ 22.899,00

Handwritten note: "Alta bondad" with an arrow pointing to the utility row.

VAN \$ 244.788,00 Positivo y mucho mayor a la inversion inicial

TIR 76,25% Tasa de retorno mayor a la tasa de descuento

Premisas
 Se han considerado 12 periodos trimstrales durante los cuatro años del credito
 El valor tratamiento es de \$ 140
 Se considera una promedio de 4 usuarios dia promedio los 365 dias del año
 La utillidad por entrega de medicinas o insumos es de \$12

Explicaciones
 a) Tratamiento \$ 140,00 Precio dispuesto por el MSP
 d) Medicamentos \$ 14

Anexo “E”

MEDICAL SPA				
ANALISIS FODA				
FORTALEZAS				
F1	Buena ubicación	D1	O2	A1
F2	Equipos de tecnología actual	O1	D1	A3
F3	Personal calificado	A1	O3	D1
F4	Tratamientos medicos y esteticos simultaneos	D3	O3	A1
OPORTUNIDADES				
O1	Gran demanda de usuarios	D1	F1	A1
O2	Brindar servicio nuevo a la sociedad	A2	F1	D1
O3	Alta calidad en el servicio	D2	A3	F2
DEBILIDADES				
D1	Infraestructura alquilada	O2	F1	A3
D2	Insuficiente personal calificado	A3	O3	F2
D3	Alta inversion en equipos	F3	A3	O3
AMENAZAS				
A1	Burocracia en el Pais	O1	F1	D1
A2	Pagos con tarjeta de credito	D1	O2	F1
A3	Inseguridad fisica en el pais	F3	D3	O3

Cuadro No.1

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES				
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4
Constitución de la compañía				
Elaboración de contratos profesionales				
Contrato a Compañía o maestro constructor				
Convenio con Disensa (compra de materiales)				
Elaboración de Programa en Project				
Elaboración de las normas de bioseguridad del centro				
Solicitud de permiso medioambiental				
Guías para eliminación de desechos hospitalarios				
Reunir el capital de los socios accionistas				
Asignar los recursos a la constructora				
Elaborar lista de insumos y materiales				
Protocolos de atención a usuarios.				
Elaborar los informes mensuales				
Manejo de cuentas bancarias				

Cuadro No.2

Inversion de MEDICAL SPA

1 NOMINA				
#		Cargo	Sueldo	Total
1		Gerente	\$ 800,00	\$ 800,00
1		Medico Especialista	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
3		Enfermeras	\$ 750,00	\$ 2.250,00
1		secretaria	\$ 450,00	\$ 450,00
1		Conserje	\$ 350,00	\$ 350,00
1		estilista	\$ 400,00	\$ 400,00
8				\$ 5.450,00

2 Adquisicion de Equipos				
#	Cant	Equipo	Valor	Subtoptal
1	4	camas de masaje	\$ 12.000,00	\$ 48.000,00
2	4	sillones	\$ 800,00	\$ 3.200,00
3	4	mesas auxiliares	\$ 4.500,00	\$ 18.000,00
4	4	casilleros	\$ 700,00	\$ 2.800,00
5	2	equipos de computo	\$ 1.500,00	\$ 3.000,00
6	2	panatallas solares	\$ 4.000,00	\$ 8.000,00
7	1	aparatoologia	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00
8	3	Jacuzzis	\$ 4.500,00	\$ 13.500,00
9	1	Mobiliario	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
			Total	\$ 126.500,00

3 Capital de Trabajo (Seis meses)				
#	Cant	Equipo	Valor	Subtoptal
1	3	Nomina Personal	\$ 5.450,00	\$ 16.350,00
2	3	Equipos de oficina	\$ 1.500,00	\$ 4.500,00
3	3	insumos medicos	\$ 800,00	\$ 2.400,00
4	3	Imprevistos	\$ 1.000,00	\$ 3.000,00
			Total	\$ 26.250,00

Cuadro No.3

MEDICAL SPA: Centro dermatologico y Estetico

Calculo de Dividendos o Pagos Trimestrales

Credito \$ 96.500,00
 tasa anual 14% capitalizacion trimestral
 periodos 12 trimestres
PAGO (\$ 9.986,20)

PERIODOS	INICIO	PAGO	INTERES	ABONO CAPITAL	SALDO FINAL
0					\$ 96.500,00
1	\$ 96.500,00	\$ 9.986,20	\$ 3.378	\$ 6.608,70	\$ 89.891,30
2	\$ 89.891,30	\$ 9.986,20	\$ 3.146	\$ 6.840,01	\$ 83.051,29
3	\$ 83.051,29	\$ 9.986,20	\$ 2.907	\$ 7.079,41	\$ 75.971,89
4	\$ 75.971,89	\$ 9.986,20	\$ 2.659	\$ 7.327,19	\$ 68.644,70
5	\$ 68.644,70	\$ 9.986,20	\$ 2.403	\$ 7.583,64	\$ 61.061,07
6	\$ 61.061,07	\$ 9.986,20	\$ 2.137	\$ 7.849,06	\$ 53.212,00
7	\$ 53.212,00	\$ 9.986,20	\$ 1.862	\$ 8.123,78	\$ 45.088,22
8	\$ 45.088,22	\$ 9.986,20	\$ 1.578	\$ 8.408,11	\$ 36.680,11
9	\$ 36.680,11	\$ 9.986,20	\$ 1.284	\$ 8.702,40	\$ 27.977,71
10	\$ 27.977,71	\$ 9.986,20	\$ 979	\$ 9.006,98	\$ 18.970,73
11	\$ 18.970,73	\$ 9.986,20	\$ 664	\$ 9.322,23	\$ 9.648,50
12	\$ 9.648,50	\$ 9.986,20	\$ 338	\$ 9.648,50	\$ 0,00

CFN banca de primer piso

Fotografía No.1



Dra. Miriam Pita y Dra. Mercedes Chacón