

**Subsecretaría de Educación Superior
Dirección General de Educación Superior Tecnológica
Instituto Tecnológico de la Zona Maya**

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE OTROS
CONSULTORIOS PARA EL CUIDADO DE LA SALUD EN
CHETUMAL, Q.ROO”**

Informe Técnico de Residencia Profesional que presenta el c.

Rusell Jesús Durán Peláez

N° de Control 10870072

Carrera: Ingeniería en Gestión Empresarial

Asesora Interna: M en C. AMELIA CEN HOY

Juan Sarabia, Quintana Roo

Diciembre 2014

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE LA ZONA MAYA

El Comité de revisión para Residencia Profesional del estudiante de la carrera de INGENIERIA EN GESTION EMPRESARIAL, **Rusell Jesús Duran Peláez**; aprobado por la Academia del Instituto Tecnológico de la Zona Maya integrado por; el asesor interno M.C. Amelia Cen Hoy, el asesor externo el ING. Luis Francisco Montesinos Brito, habiéndose reunido a fin de evaluar el trabajo titulado **“PROYECTO DE INVERSION PARA LA CREACION DE OTROS CONSULTORIOS PARA EL CUIDADO DE LA SALUD EN CHETUMAL Q.ROO”** que presenta como requisito parcial para acreditar la asignatura de Residencia Profesional de acuerdo al Lineamiento vigente para este plan de estudios, dan fé de la acreditación satisfactoria del mismo y firman de conformidad.

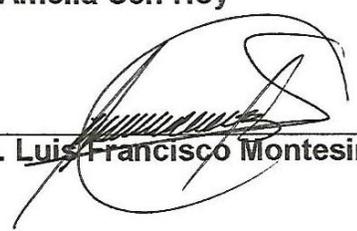
ATENTAMENTE

Asesor Interno



M.C. Amelia Cen Hoy

Asesor Externo



ING. Luis Francisco Montesino Brito.

Juan Sarabia, Quintana Roo, Diciembre 2014.

TABLA DE CONTENIDO

I INTRODUCCIÓN.....	4
1.1 Antecedentes.....	5
II JUSTIFICACIÓN.....	6
3.1 Objetivo general.....	7
3.2 Objetivos específicos.....	8
IV DESCRIPCIÓN DEL CONTENIDO.....	8
V PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	11
6.1 Misión.....	11
6.2 Visión.....	12
VII ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA (FODA).....	12
7.1 Fortalezas.....	13
7.2 Oportunidades.....	13
7.3 Debilidades.....	13
7.4 Amenazas.....	14
7.5 Análisis de la demanda.....	15
7.6 Canales de comercialización.....	19
7.6.1 Prensa.....	19
7.6.2 Redes sociales.....	19
7.6.3 Radio.....	19
7.6.4 Televisión.....	20
7.7 Macro localización.....	20
7.7.1 Geografía.....	20
7.7.2 Demografía.....	21
7.8 Micro localización.....	22
7.8.1 Historia.....	22
7.8.2 Fundación.....	23
7.8.3 Desarrollo.....	25
7.8.4 Geografía.....	26
7.8.5 Clima.....	27

7.8.6 Demografía	28
VIII TAMAÑO DEL PROYECTO	28
8.1 Ingeniería del proyecto.....	29
8.2 Organigrama de la empresa	30
8.3 Descripción de puestos.....	30
IX ANALISIS FINANCIERO	32
9.1 Presupuesto de inversión.....	33
9.2 Depreciación	34
9.3 Presupuesto de ingresos	35
9.4 Presupuesto de egresos	36
9.5 Estado de resultados	37
9.6 Relación costo - beneficio	38
9.7 Recuperación de la inversión	40
X CONCLUSIONES	41
XI RECOMENDACIONES.....	42
BIBLIOGRAFÍA	43

CONTENIDO DE FIGURAS

Figura 1. Municipio de Othón Pompeyo blanco.....	22
Figura 2.-Organigrama	30

CONTENIDO DE TABLAS

Tabla 1.- Presupuesto de inversion.....	34
Tabla 2.- Presupuesto de ingreso.	36
Tabla 3.-cuadro de egresos.....	37
Tabla 4.Balance de resultados	37

I INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo de Residencia Profesional tiene la finalidad de poner en práctica todo lo aprendido en el Aula por el alumno que cursa el noveno semestre de la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial en la modalidad de proyecto de inversión. Por lo que se realizará un proyecto de inversión, en la ciudad de Chetumal denominado “PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE OTROS CONSULTORIOS, PARA EL CUIDADO DE LA SALUD EN CHETUMAL QUINTANA ROO”.

La práctica profesional permitirá al alumno realizar un Proyecto de Inversión designado por su asesor, en donde aplicaran los conocimientos adquiridos durante su estancia en la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial, demostrando de esa forma su capacidad para demostrar la pre-factibilidad del proyecto tomando en cuenta los aspectos de planeación estratégica, el estudio de mercado, el estudio técnico, los aspectos organizativos, estudio financiero, evaluación económica del proyecto y el análisis de sensibilidad.

El proyecto se trabajará en la avenida Efraín Aguilar 382 entre Andrés Quintana Roo, colonia campestre. Este proyecto se presentará como propuesta para la obtención de grado de Ingeniería en Gestión Empresarial como proyecto integral de titulación (Informe final de residencia profesional).

1.1 Antecedentes

La demanda de atención médica integral y psicoterapéutica para la población de la ciudad, ha sobrepasado a la oferta de servicios a los que tiene acceso la población en general, teniendo una gran afectación en el desarrollo de la familia y de las personas en general. Una de las más importantes ramas de atención, es el desarrollo psicológico de las familias y cada uno de sus integrantes, la violencia familiar, es uno de los problemas más destacados en las noticias a nivel local, llegando a tal grado que la son primera plana en los medios de comunicación.

Ante esta situación tenemos que la creciente migración proveniente de las poblaciones cercanas a la ciudad, provoque una enorme demanda laboral. A su vez, la oferta laboral no está presente con la economía actual, la cual se encuentra en austeridad total, provocando a su vez una mayor pobreza debido a los altos índices de desempleo. Generando abandono de hogar, en busca de mejores oportunidades de trabajo, violencia familiar por problemas económicos, vicios, juego, etc.

En la actualidad no contamos con suficientes centros de atención para cumplir la demanda de servicios integrales y psicoterapéuticos que la población necesita y que deben ser atendidos para lograr un mejor desarrollo de la población en general, y así poder superar los problemas que enfrentan día a día.

II JUSTIFICACIÓN.

Actualmente vivimos en una era de globalización en donde la formulación y evaluación de proyectos resulta importante en la creación de nuevas empresas, sobre todo, tomando en cuenta los riesgos a los que se está expuesto en el mercado, tales como la competencia, la inflación, costos de operación, entre otros.

Los proyectos de inversión surgen de las diferentes necesidades individuales y colectivas de las personas, ya que ellas son las que deben satisfacer sus necesidades a través de una adecuada asignación de los recursos, teniendo en cuenta la realidad social, cultural y política en la que el proyecto pretende desarrollarse. En este tenor, resulta importante tratar de encontrar el impacto que puede tener determinada inversión sobre el bienestar de la comunidad en la que pueda desarrollarse.

A través de la evaluación privada y social, se intenta cuantificar los costos y beneficios sociales directos, indirectos e intangibles, además de las externalidades que pueda generar; de todo lo anterior se puede deducir el grado de importancia que tiene plantear y desarrollar correctamente un proyecto de inversión.

Asimismo, conocer el marco general en el cual pueda desarrollarse un plan de negocios es en donde se basa la factibilidad de seguir adelante o pensar en otro posible plan, de la misma forma, se debe poner especial importancia y empeño en la elaboración de los estudios preliminares, anteproyectos y la misma ejecución y funcionamiento, ya que de ello depende el éxito de que se pueda o no alcanzar la puesta en marcha del mismo.

Sin embargo, este tipo de estudios tiene un costo el cual varía de acuerdo a la calidad y profundidad de la investigación, es por eso que es recomendable tener en consideración que el estudio cuenta con diferentes etapas las cuales tienen un alto grado de factibilidad, al final pueden ser desechables por causas que pueden ser detectadas al principio de los estudios, con lo cual se puede ahorrar fuertes cantidades de dinero.

III OBJETIVO

3.1 Objetivo general

El objetivo general del presente Proyecto Residencia Profesional es formular y evaluar un proyecto de inversión desde una perspectiva microeconómica. Dicho proyecto consiste en la creación y operación de una clínica especializada en servicios de Terapias Psicológicas y de manera complementaria contar con áreas de asesoramiento social y legal.

3.2 Objetivos específicos

- Determinar la demanda potencial, en la ciudad de Chetumal, de los Servicios de Terapia en Familias
- Determinar la factibilidad técnica de este proyecto en la región.
- Evaluar la factibilidad económica- financiera de la empresa REAH-PIS.
- Identificar las variables de riesgo que puedan existir en el proyecto.

IV DESCRIPCIÓN DEL CONTENIDO.

El Proyecto de Residencia Profesional que se presenta a continuación consta de cuatro secciones, en las que se busca conocer como se conforma el proyecto según las características del mercado, conocer quiénes son nuestros clientes potenciales, precisar la gama de productos que ofrece la empresa a los consumidores, delimitar la infraestructura con la que se cuenta, especificar el personal que trabajará en la empresa, y por último analizar el lado financiero; esto con el propósito de conocer los costos en los que se incurre y las utilidades que se espera obtener para saber que tan rentable es el proyecto. Esto se lleva acabo de la siguiente forma: primero, se hace un análisis del marco de referencia, un estudio de mercado, estudio técnico y se finaliza con un análisis financiero para conocer si el proyecto es rentable o no.

El primer capítulo abarca el marco de referencia en donde se explica en qué sector recae la actividad servicios especializados de Psicoterapia, al que se dedica la empresa, esto se sustenta con datos recabados a través de información obtenida en el INEGI.

Del mismo modo, se definen las cinco fuerzas de PORTER que se pueden aplicar para el caso de REAH-PIS, ya que con esto se conoce cuales son las ventajas y desventajas en el mercado. El análisis de las cinco fuerzas de Porter, las ventajas y desventajas, nos sirve de igual manera para crear una matriz FODA (matriz de fortaleza, oportunidades, debilidades, amenazas); con el estudio de esta matriz se conocerán que cosas se puede mejorar o aprovechar, para optimizar el rendimiento de la empresa. Por último, se definirán las ventajas competitivas con las que cuenta la empresa frente a sus competidores, tanto directos como indirectos, ya que las exigencias de los clientes tanto potenciales, como reales son cada vez más grandes.

El segundo capítulo comprende el estudio de mercado, el cual sirve para tener una noción clara del número de clientes que demandaran nuestros servicios, así como saber cuáles son los canales de distribución que se usaran; en esta sección se definiremos el mercado potencial que existe en la ciudad de Chetumal. Adjuntamente, en el estudio de mercado definiremos las necesidades de los clientes y los productos a ofertar, su forma de pago, y quienes son la competencia.

Por otro lado, se precisará también el precio al que se ofrecen sus servicios la competencia en el municipio, delimitando así a nuestros clientes potenciales (familias. Jóvenes y estudiantes); esta información se conocerá por medio de las encuestas que se realizaran para obtener todos estos datos. Finalmente, el estudio de mercado dará la información acerca del precio apropiado para posicionar nuestros servicios y competir en el mercado, así también como los costos en que se incurrirá.

A continuación se encuentra el estudio técnico, en el cual se define la factibilidad técnica, donde se detallan el tipo de infraestructura que se utilizara en la empresa, el tipo de ingeniería necesario para el proyecto y los costos en los cuales se incurren. En esta etapa también se presenta un croquis de la empresa donde se presenta su ubicación, tanto micro y macro, además de su estructura interna, asimismo, se especifican cuáles son las normas ambientales y gubernamentales a las que se sujeta la empresa. Igualmente se puntualizan los diferentes puestos de los trabajadores según sus jerarquías.

Finalmente, en el estudio financiero se analiza el entorno financiero, que se compone básicamente de los siguientes puntos: determinar la factibilidad del proyecto, definir los costos fijos o variables en que se incurren; conocer la rentabilidad de la empresa por medio de la TIR Y la VAN, analizar el riesgo, la tasa de interés y el ciclo de vida del proyecto.

V PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

El proyecto contempla la planeación estratégica del "proyecto de inversión para la creación de otros consultorios, para el cuidado de la salud en Chetumal Quintana Roo", cuyo objetivo es planificar y corregir los problemas que la empresa tendría a futuro en su implementación, tomando en cuenta las áreas que se contemplan en el proyecto de inversión entre los que se encuentran: Contable, financiera, de recursos humanos, de producción, y de marketing y ventas. La generación de la Planeación Estratégica para la generación de una mayor cantidad de dinero.

Se establecerá la demanda en base a su mercado actual y potencial, el cual será analizado formalmente para poder tener una información acertada del estado actual del Sector y de las condiciones que este presenta, y para que así mismo se pueda obtener la predicción de la demanda del mercado y llevar a cabo la creación de estrategias de ventas junto con estrategias de marketing para poder llegar a satisfacer al mercado que se establezca como objetivo. Otra estrategia a desarrollar en el Proyecto para competir con la competencia será en la calidad del servicio que es integral tomando en cuenta las necesidades reales.

Así mismo se creará la estructura organizacional sobre la cual se fundamentarán las tareas que cada participante tenga encomendadas dentro de la misma, y que será parte fundamental del proyecto junto con el análisis financiero y su proyección de crecimiento en el futuro, en el mediano plazo.

6.1 Misión

Ser una clínica especializada en Psicoterapias y ofrecer a nuestros clientes servicios de calidad a precios competitivos. Teniendo la convicción de ser una empresa que mantendrá el firme compromiso de ofrecer un trato amable y un servicio excelente para los clientes, además de brindar apoyo y asesoría en

temas como son trabajo social, terapia de aprendizaje y todo lo que respecta al ámbito legal, teniendo bien capacitados a los trabajadores para brindar el servicio requerido.

6.2 Visión

Ser la empresa líder a nivel local del ramo, ofreciendo una gran variedad de servicios en psicoterapia especializados, a precios aceptantes en el mercado, garantizando con esto un nivel de ingresos alto, para poder asegurar con esto la rentabilidad y el crecimiento, esto con la finalidad de lograr la supervivencia de la empresa en el mercado, además del desarrollo en su entorno.

VII ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA (FODA)¹.

El análisis FODA (la matriz de las amenazas, oportunidades, debilidades fortalezas) es de vital importancia para cualquier empresa puesto que representa una herramienta estratégica muy importante, para determinar los factores de competitividad que afectarían en su caso a REAH-PIS. Esta herramienta permite establecer estrategias comerciales para lograr el éxito de la empresa.

Por consiguiente el estudio de los factores interno y externo de la empresa REAH-PIS es ad-hoc, con la situación actual de la misma.

De acuerdo al análisis elaborado para la empresa REAH-PIS, se presenta a continuación la matriz FODA, donde se estudiarán las ventajas y desventajas competitivas con las que cuenta la empresa:

¹ Herramienta analítica que permite analizar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas del negocio (FODA). en [inglés](#) SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats.

7.1 Fortalezas

- Alianza estratégicas de la Clínica REAH-PIS con instituciones como son el IQM, DIF, SEP y PF.
- Posicionamiento de los servicios de la clínica de Psicoterapia.
- Servicio Integral de Asesoramiento legal, Social, comunicación y Psicoterapia.
- Capital de la empresa se obtendrá con aportación de los socios.
- Experiencia en el Sector.

7.2 Oportunidades

- El mercado está en crecimiento.
- Existen pocos competidores.
- Existe un segmento del mercado insatisfecho.
- La mayoría de las empresas manejan tecnología de información lo cual puede ser aprovechado como un canal de promoción y atención a nuestros clientes.
- Incremento en la demanda de Servicios especializado en Psicoterapia.

7.3 Debilidades

- Empresa de nueva creación.
- Alta dependencia con proveedores de insumos.
- No se cuenta con la infraestructura suficiente.
- El no contar con una cartera de clientes.
- Falta de Fan Page y Twitter para promocionarse en Redes sociales, llegar a mas clientes.

7.4 Amenazas

- Fenómenos meteorológicos como huracanes.
- Fenómenos económicos como la inflación.
- Excesivos trámites para la apertura de este tipo de empresas así como el aumento de los impuestos y contribuciones.
- Programas sociales que implementan instancias como la Secretaria de Salud en Psicoterapia.

7.5 Análisis de la demanda

Los estudios de mercado "describen el tamaño, el poder de compra de los consumidores, la disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor. Consiste básicamente en analizar la oferta y la demanda de un bien o servicio dentro de un mercado y por tanto, determinar la penetración que éste pueda tener en el mercado real. (Malhotra, 2008)

Realizar este estudio, es importante en este proyecto, para conocer tanto las oportunidades como los riesgos que se corren y la posibilidad de éxito que tendrá con la incursión y venta del producto terminado. Para realizar el estudio primero debemos definir cuál es nuestro producto principal; el segundo paso es encontrar información de apoyo, por lo que se optaran por fuentes primarias y secundarias de información. La fuente primaria será un investigación de campo en el que se realizarán encuestas a los principales sectores de consumo del producto a nivel regional que se pretende comprar y vender; la fuente secundaria corresponde a toda la información escrita que existe sobre el tema, estadísticas del gobierno, revistas especializadas y libros, esta investigación se realizará con el fin de poder medir las variables referentes a la demanda existente y pronosticar los cambios futuros no solo de la demanda, sino también de la oferta y de los precios. (Baca, 2010).

De acuerdo a Baca Urbina las preguntas básicas que son respondidas en este apartado son: ¿Qué vender?, ¿Para quién?, ¿Cuánto?, ¿Cómo?, ¿Cuándo?, ¿Dónde? Las respuestas están sustentadas en la información estadística que se obtenga del estudio de mercado y nos permitirá contar con más elementos de juicio para la toma de decisiones en el momento oportuno.

Cada una de las etapas que conforman un proyecto de inversión son importantes, pero ésta, es de vital importancia ya que es el punto de partida para poder ubicar el proyecto puesto que permitirá conocer, estudiar, analizar y proyectar, todo lo relacionado con el producto y servicio.

En este apartado se hará una descripción detallada de la empresa, en donde se presentará la descripción de los diferentes productos a comercializar, así como las marcas de los mismos. De igual manera se definirá su misión y visión, así como sus objetivos a corto, mediano y largo plazo. Del mismo modo, se definirán las líneas de productos y las marcas con las que se contarán; también se mostrarán los resultados de la encuesta en donde se conocerá quienes son nuestros clientes potenciales, se conocerá la demanda, el tiempo de abastecimiento y el modo de pago de los clientes.

Por otra parte, se hace un análisis detallado de la competencia, en la cual se muestra las empresas que actualmente operan en el mercado de la ciudad de Chetumal, su perfil competitivo, sus fortalezas, debilidades.

Al término del estudio de la competencia directa e indirecta, se hace un análisis al proceso de fijación de precios en el cual se tomarán en cuenta factores tales como el mercado, proveedores, clientes, entre otros.

Una vez recabada la información de la encuesta y los informes estadísticos del INEGI, se harán las proyecciones y pronósticos para conocer la demanda futura, así como el cuantificar los ingresos que se obtendrán.

7.5.1 ¿Que vender?

En este apartado haremos una descripción del producto que involucra este proyecto, el cual no es un bien tangible, sino que debe ser reflejado en la sociedad para la cual está dirigido.

Este producto es un servicio que ofrece una orientación sobre la salud, mental y física, ya que se ha comprobado que las enfermedades pueden ser provocadas por estados de salud mental que no son reconocibles o que no se pueden identificar en una persona, que sin un análisis adecuado, no pueden ser tratadas de la mejor manera y atacando el problema que origina la enfermedad. Personas

que presentan síntomas de enfermedades comunes ó enfermedades crónicas degenerativas.

7.5.2 ¿Para quién?

Este servicio está destinado para los pacientes que presenten sintomatologías que no pertenecen a alguna enfermedad común y que el diagnóstico no ayude a que el paciente reciba el tratamiento adecuado para su recuperación, pacientes con enfermedades que no dejan de presentarse en el organismo y no se conozca el origen o la causa para su recaída, así como, pacientes con enfermedades provocadas por problemas de salud mental.

7.5.3 ¿Cuánto?

La inversión inicial del proyecto cubrirá la remodelación y adaptación de una clínica de servicios integrales, especializada en medicinal psicoterapéutica y medicina general, así como la contratación de personal médico, enfermería, servicios administrativos y auxiliares de mantenimiento.

7.5.4 ¿Cómo?

Uno de los principales retos es atraer pacientes, por lo que se va a realizar una estrategia de publicidad para dar a conocer los servicios de la clínica. De igual manera se invitará a los directores de salud a conocer el trabajo que será realizado en la misma y lograr un acuerdo de trabajo entre el sector de salud público y la clínica, alcanzando una inyección de inversión pública a la misma, logrando que los servicios de salud pública puedan ofrecer una línea de diagnóstico más confiable y certera para los pacientes de difícil diagnóstico y de enfermedades crónicas degenerativas.

7.5.5 ¿Cuándo?

En la ciudad objetivo de esta clínica, no se cuentan con servicios integrados para la atención de enfermedades asociadas con traumas mentales de cualquier índole, que afectan el mejor desarrollo de la sociedad y de la familia principalmente, problemas como desempleo, alcoholismo, juego, tabaquismo, drogas y todo tipo de adicciones que provocan estados de salud que aparentemente no están presentes en el paciente, ya que el nivel del problema no es lo suficientemente grave para estar presente, por lo que en la actualidad sería el mejor momento de inversión en este proyecto.

7.5.6 ¿Dónde?

La ciudad objetivo para este proyecto, es la ciudad de Chetumal, Quintana Roo, perteneciente al municipio de Othón P. Blanco y con una población mayor a los 100,000 habitantes, siendo capital del estado, es un lugar altamente estratégico, ya que se concentran los servicios de salud pública de todo el estado y que viene a representar un alto índice de pacientes objetivo para su atención en la clínica, no podemos dejar de un lado el hecho de tener una ubicación fronteriza a un país que sufre de servicios de salud públicos menos capacitados que el país en el que residimos, lo que aumentaría el número pacientes potenciales para el proyecto.

7.6 Canales de comercialización

El canal de comercialización del servicio consta de un solo nivel, ya que el mismo se venderá directamente a los clientes potenciales sin necesidad de intermediarios o de distribuidores y detallistas, ya que el servicio en sí, no es un producto tangible. Se requiere de una estrategia diferente para la comercialización del producto, la cual será dirigida estratégicamente a las clínicas de servicio de salud pública. Por este medio ingresaremos en el principal punto de obtención de pacientes de manera directa y sin intermediarios, logrando acuerdos de trabajo en los cuales, ambos factores resulten beneficiados.

7.6.1 Prensa

Sin duda alguna es una de los principales canales para la comercialización del producto, una vez analizado el público objetivo de este servicio, es una de las opciones más viables de acuerdo al nivel socioeconómico de los potenciales clientes, ya que más del 70% de la población tiene acceso a uno o más ejemplares diariamente.

7.6.2 Redes sociales

Este canal de distribución es uno de los más poderosos y de mayor alcance a nivel mundial, ya que la población que se encuentra conectada a las redes sociales es más del 60% de los objetivos, ya que el internet es utilizado por la población de edad mayor a los 12 años.

7.6.3 Radio

Uno de los canales de comercialización sin duda muy importantes en la ciudad donde se planea la inversión, ya que la mayor parte de la población se conduce

por medio del transporte público y que en su gran mayoría tienen un radio funcionando en sus unidades y el alcance es enorme.

7.6.4 Televisión

Este canal de comercialización no es uno de los más débiles, ya que una parte de la población objetivo de este servicio, se encuentra en casa y son de los más potenciales clientes para el servicio que se está ofertando.

7.7 Macro localización

MUNICIPIO DE OTHÓN POMPEYO BLANCO, QUINTANA ROO, MÉXICO

Othón P. Blanco es uno de los 10 municipios en que se divide el estado mexicano de Quintana Roo. Su cabecera es la ciudad de Chetumal, que es también la capital del estado. Recibe su nombre en honor de Othón P. Blanco, quien encabezó la colonización de la región y fundó la ciudad de Chetumal.

7.7.1 Geografía

El municipio de Othón P. Blanco tiene una extensión territorial de 18,760 km², es el más extenso del estado de Quintana Roo, representando el 36.9% del territorio estatal (más de la tercera parte) y ocupa toda la zona sur del estado, es además el quinto municipio más grande de México.

Limita al norte con el municipio de Bacalar del estado de Quintana Roo; al oeste con el Municipio de Calakmul del estado de Campeche, al sur con Belice, en particular con el Distrito de Corozal y el Distrito de Orange Walk y al extremo suroeste con Guatemala, en el Departamento de El Petén.

Además es integrante del territorio del municipio el Banco Chinchorro, un atolón formado por cayos y arrecifes ubicado en el Mar Caribe exactamente frente a las

costas de Mahahual, el Banco Chinchorro es parte del llamado Sistema Arrecifal Mesoamericano y es famoso como destino turístico de buceo.

La extensión y límites del municipio de Othón P. Blanco se ven afectados por un conflicto limítrofe que desde 1996 sostienen los estados de Campeche y Quintana Roo, que se disputan una franja de terreno como propia, los límites señalados en el párrafo anterior son los que considera como legales el gobierno de Quintana Roo, siguiendo el criterio de la reclamación campechana la principal diferencia sería que Othón P. Blanco no tendría frontera internacional con Guatemala, sino únicamente con Belice.

7.7.2 Demografía

El municipio de Othón P. Blanco es el segundo más poblado de Quintana Roo, tiene una población de 244 553 habitantes según los resultados del Censo de Población y Vivienda de 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, de ese total, 121 906 son hombres y 122 647 son mujeres;12 teniendo por tanto un índice de masculinidad del 49.6%, su tasa de crecimiento demográfico anual de 2000 a 2005 es del 1.0%, el 30.7% de los habitantes son menores a 15 años de edad, mientras que el 62.1% se encuentra entre los 64 y los 15 años de edad, el 73.0% de la población se considera urbana por habitar en localidades superiores a los 2,500 habitantes; y un 11.4% de la población de 5 años y más es hablante de alguna lengua indígena

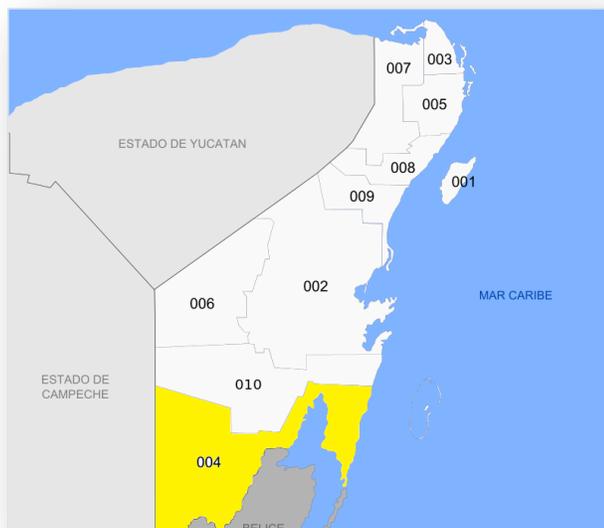


Figura 1. Municipio de Othón Pompeyo blanco.

7.8 Micro localizacion

CHETUMAL, OTHÓN POMPEYO BLANCO, QUINTANA ROO.

Chetumal (en Maya yucateco: Ch'aak Temal, 'Donde crecen los árboles rojos') (ch'aak te': árbol rojo, y mal: abundar) es una ciudad mexicana, cabecera del municipio de Othón P. Blanco y capital del estado de Quintana Roo. El nombre proviene de Chactemal, que en lengua maya significa El lugar donde crecen los árboles rojos. Otra posible traducción es: Chaac significa "lluvia" como el dios de la lluvia, té significa "allí", y emal significa "bajar", es decir "Allí donde bajan las lluvias".

Se ubica en la península de Yucatán a orillas de la Bahía de Chetumal, en las coordenadas 18°30'13"N 88°18'19"O.

7.8.1 Historia

Los orígenes de Chetumal, se remontan a la época de la cultura Maya (320 a 946 después de Cristo), cuando el pueblo de los itzaes ocupaba este territorio selvático.

La región donde actualmente se asienta la ciudad Chetumal, inmediatamente antes de la llegada de los españoles era un cacicazgo maya denominado Chactemal (nombre de donde procede el actual de la ciudad), que controlaba lo que hoy es el sur de Quintana Roo y el norte de Belice, su cabecera política no ha sido fijada con precisión. Después de la caída de la Confederación de Mayapán este territorio fue dominado por los putunes, quienes consolidaron a la región de Bacalar y Chetumal (o Chactemal como se conocía en esa época), como una importante zona agrícola. El último cacique que gobernó Chactemal fue Nachán

Kan, a quien le fueron obsequiados como esclavos dos sobrevivientes de un naufragio español: Gonzalo Guerrero y Jerónimo de Aguilar.

Gonzalo Guerrero a diferencia de Aguilar, se asimiló totalmente a la nueva sociedad en que vivía, aprendió el idioma maya y pronto enseñó a los guerreros de Nachán Can tácticas de guerra en que combinaba las tácticas propias mayas con las españolas. Por su conocimiento de la forma de guerrear de los españoles le fue de gran utilidad para combatirlos con éxito, logrando el aprecio y la admiración de Nachán Can quien lo hizo jefe de sus ejércitos e incluso le dio en matrimonio a una de sus hijas, Zazil Há. Gonzalo Guerrero y Zazil Há tuvieron varios hijos, que son conocidos como los primeros mestizos. Por este motivo Chetumal es llamado, "La cuna del mestizaje". Este hecho es mencionado en el Himno a Quintana Roo:

*"Esta tierra que mira al oriente
cuna fue del primer mestizaje
que nació del amor sin ultraje
de Gonzalo Guerrero y Za'asil."*

Lo apartado de la región y la combatividad de los mayas hizo que los españoles nunca lograran su sometimiento total y por lo tanto no lograron establecer poblaciones permanentes. La única población estable fue la ciudad de Bacalar, fundada junto a la laguna del mismo nombre. La ciudad era protegida por el Fuerte de San Felipe, con lo cual pudo resistir los ataques de los mayas y de los piratas ingleses que utilizaban la región como escondite, dando origen a la colonia de Honduras Británica. Bacalar logró permanecer habitado hasta 1848, cuando al estallar la Guerra de Castas los rebeldes mayas la atacaron y dieron muerte a muchos habitantes blancos y mestizos, los sobrevivientes huyeron a Corozal, Honduras Británica, donde permanecieron refugiados. Desde entonces y hasta 1898, la región fue ocupada únicamente por los mayas.

7.8.2 Fundación

El gobierno de Porfirio Díaz decidió terminar con aquella situación, resolviendo combatir a los mayas rebeldes y para lograrlo estableció definitivamente los límites con Honduras Británica en el Río Hondo, de acuerdo a un tratado firmado en 1893,4 además separó del estado de Yucatán el nuevo Territorio Federal de Quintana Roo y envió al ejército a combatir a los mayas.

El primer paso para poder combatirlos era impedir el tráfico de armas procedentes de Belice y afirmar la soberanía mexicana en aquel extremo del territorio, por ello se resolvió construir un fuerte y sección aduanal en el punto en que el Río Hondo desembocaba en la Bahía de Chetumal y que era conocido como Payo Obispo, un oficial de la armada, Othón P. Blanco, sugirió que como era un lugar inexplorado y sin ninguna seguridad de cómo sería el terreno, mejor sería enviar al lugar un pontón que anclado en el punto de la bahía o el río Hondo, pudiera servir como cuartel y sección aduanal mientras se lograba un establecimiento permanente, además el pontón permitiría una movilidad rápida y ampliar la vigilancia. La sugerencia de Blanco fue aceptada y además se le nombró comandante de tal pontón y jefe de la operación; el pontón fue construido en Nueva Orleans y Blanco le dio el nombre de Pontón Chetumal, como recuerdo al nombre maya de la región. Salió de Nueva Orleans a finales de 1897 y tras hacer escalas en Progreso, Yucatán y Cozumel, arribó a la desembocadura del río Hondo el 22 de enero de 1898.

Othón P. Blanco organizó rápidamente la guarnición y ordenó comenzar con el desmonte de la costa, cubierta de manglar, para poder establecer una población permanente en tierra firme, además entró en contacto con los mexicanos residentes en Corozal, sobrevivientes de la matanza de Bacalar y les comunicó sus propósitos de establecer una nueva población, invitándolos a regresar a México.

Finalmente, Othón P. Blanco fundó oficialmente la nueva población, el 5 de mayo de 1898, con vecinos provenientes de Corozal y de otros lugares de la península y le dio el nombre de Payo Obispo, como ya era conocida la región. Sobre el origen de este nombre se menciona que procede de Fray Payo Enríquez de Rivera, quien

fuera Arzobispo de México y Virrey de la Nueva España, pero que cuando era Obispo de Guatemala llegó a hacer una visita a Bacalar, desembarcando en el punto que recibió su nombre.

7.8.3 Desarrollo

El desarrollo definitivo de Payo Obispo se dio cuando el gobernador de Yucatán, Salvador Alvarado resolvió regresar a los mayas la ciudad de Santa Cruz de Bravo, que en ese momento pertenecía a Yucatán tras la supresión del Territorio de Quintana Roo y que al ser restablecido en 1915 la capital fue trasladada en consecuencia a Payo Obispo, con ello aumentó la población y la actividad económica, al establecerse las dependencias gubernamentales en la población.

Durante la década de 1920 y 1930 se dio una gran difusión a la exploración y desarrollo de Quintana Roo, pues constituía uno de los últimos lugares aún no desarrollados del país y muchos lo consideraban propicio para el establecimiento de los nuevos modelos que propugnaba la Revolución mexicana, sin embargo, aduciendo motivos financieros, el gobierno federal suprimió una vez más el Territorio de Quintana Roo y lo dividió entre Yucatán y Campeche, quedando Payo Obispo en este último estado, Payo Obispo entonces encabezó el movimiento que exigía el restablecimiento del territorio federal, solicitud atendida por Lázaro Cárdenas del Río que visitó la ciudad en 1934 como candidato a Presidente y que una vez hubo tomado posesión del cargo, restableció el territorio en 1935.

El nuevo gobernador, Rafael E. Melgar, promovió enormemente el desarrollo de la ciudad, a él se le debe la construcción de los primeros edificios de concreto, siendo estos el Palacio de Gobierno, el Hospital Morelos y la Escuela Belisario Domínguez, además desarrolló la actividad económica promoviendo el establecimiento de cooperativas de trabajadores dedicados a la explotación maderera, del caucho y del chicle, entre otros productos y que motivó el inicio de la emigración hacia Quintana Roo, promovida además para aumentar la población del territorio. Además, y de acuerdo con los postulados de la época, Melgar

resolvió retirar todos los nombres de origen religioso a los pueblos y ciudades del territorio, siendo rebautizado Payo Obispo según decreto del 16 de febrero de 1937 con el nuevo nombre de Chetumal.⁵

El desarrollo propiciado por Melgar, decayó en mayor o menor medida durante los siguientes gobiernos y por diversos motivos, pero el crecimiento de la ciudad siguió aumentando, pero se vio interrumpido el 27 de septiembre de 1955, cuando el Huracán Janeth de categoría 5 golpeó la ciudad, destruyéndola casi por completo, a excepción de los edificios de concreto, que fueron los únicos sobrevivientes y causando la muerte de alrededor de 500 habitantes. Tras el paso del huracán, Chetumal fue reconstruido como una ciudad moderna, dejando atrás su antiguo aspecto caribeño.

Durante los gobiernos de Aarón Merino Fernández, Javier Rojo Gómez y David Gustavo Gutiérrez el desarrollo continuó estableciendo la luz eléctrica, la pavimentación y las comunicaciones terrestres, además de una gran emigración de otras partes del país, promovida por el gobierno federal, sobre todo por el de Luis Echeverría Álvarez, con la intención de promover al Territorio Federal en Estado de la Federación, que fue finalmente hecho el 8 de octubre de 1974, constituyéndose Chetumal en la capital del nuevo estado de Quintana Roo.

7.8.4 Geografía

La ciudad de Chetumal está situada en el extremo final de la costa del Mar Caribe perteneciente a México, en el punto donde el Río Hondo desemboca en la Bahía de Chetumal, sus coordenadas geográficas son 18°30'13"N 88°18'19"O y se encuentra a una altitud de 10 metros sobre el nivel del mar. Se localiza a 388 kilómetros al sur del centro turístico de Cancún, a 388 kilómetros al sureste de Mérida, Yucatán y una distancia aproximada de 1,550 kilómetros al sureste de la Ciudad de México.

Chetumal se encuentra localizada en una zona plana como es característica en toda la Península de Yucatán, dos de sus extremos, el este y el sureste, culminan en la Bahía de Chetumal, cuya costa es baja y pedregosa, cubierta en su mayor parte por el mangle, hacia el suroeste de la zona urbana se encuentra el cauce del río Hondo y su desembocadura, aunque no existe urbanización alguna en esa zona, la mayor parte de la ciudad se extiende hacia el norte y hacia el oeste, su territorio únicamente tiene una diferencia de altura situada a unos 200 metros de la costa, el resto es prácticamente plano, con algunas mínimas ondulaciones, esta zona permite la formación de aguadas y zonas pantanosas durante la época de lluvias. Chetumal no es atravesada por ninguna corriente de agua superficial diferente al río Hondo. Hacia el norte, la población se encuentra prácticamente conurbada con la localidad de Calderitas.

7.8.5 Clima

La ciudad de Chetumal tiene un clima clasificado como Cálido subhúmedo con lluvias en verano, que es el que se registra en la totalidad continental del estado de Quintana Roo;⁷ la temperatura media anual que se registra es de 26.4 °C, el promedio anual más bajo que se ha llegado a registrar ha sido de 24.4 °C en 1965, mientras que el más elevado de 27.8 °C en 1997;⁸ la precipitación promedio anual es de 1133.7 mm de lluvia, siendo el menor promedio registrado de 793.5 mm en 1987 y el mayor promedio de 2186.5 mm en el año de 1954.⁹

El clima se caracteriza por sus elevadas temperaturas la mayor parte del año y una elevada humedad. Se registra normalmente un fuerte calor durante la mañana y medio día, para posteriormente registrar lluvias ligeras durante la tarde, abatiéndose la temperatura para tener noches frescas. Las estaciones del año tienen débil registro en Chetumal; sin embargo, durante el invierno los frentes fríos que alcanzan la ciudad se caracterizan principalmente por vientos y lluvias que pueden hacer descender la temperatura.

Chetumal es una ciudad susceptible de ser afectada por los huracanes, aunque por su situación geográfica lo es menos que el norte del estado de Quintana Roo, en la zona de Cancún y la Riviera Maya. El mayor desastre ocurrió en el año de 1955 cuando fue devastada por el Huracán Janeth, que destruyó la mayor parte de la ciudad, con excepción de la construcciones de concreto que entonces eran muy pocas; el huracán Janeth significó por esa razón una transformación en el aspecto de la ciudad y en su desarrollo. La más reciente afectación se tuvo con el Huracán Deán, que afectó mayormente las inmediaciones de la ciudad durante la madrugada y mañana del 21 de agosto de 2007.

7.8.6 Demografía

La ciudad de Chetumal tiene una población de 151 243 habitantes según el Censo de Población y Vivienda de 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, de este total de población 74 273 son hombres y 76 970 son mujeres.

La ciudad de Chetumal es la segunda menos poblada de las capitales de los estados de México, superando únicamente a la ciudad de Tlaxcala de Xicohtécatl.

VIII TAMAÑO DEL PROYECTO

Depende de la magnitud, la naturaleza y el tipo de proyecto que se esté formulando, pues cada proyecto tiene características particulares que, al final, limitarán su tamaño. Entre los factores que pueden influir en el tamaño del proyecto, se encuentra los determinantes como la demanda y los insumos y los condicionantes como la tecnología, la localización, el financiamiento, los recursos humanos y la capacidad empresarial. En general, el estudio de mercado (estimación de la demanda potencial) permite una primera aproximación al tamaño

del proyecto, ya que arroja información sobre la magnitud y la tasa de crecimiento del mercado del bien o servicio. (Posas, 2007).

La determinación y análisis de este punto resulta importante para la posterior realización y evaluación del proyecto porque permitirá en primera instancia llevar a cabo una aproximación de costos involucrados en las inversiones necesarias para la realización y puesta en marcha del proyecto, que conlleve un grado óptimo de aprovechamiento conforme a lo requerido por un tamaño y capacidad determinados.

El tamaño y capacidad de este proyecto en particular, se debe a dos aspectos principalmente: la porción de demanda insatisfecha que se pretende sea cubierta por el proyecto y la dimensión del área total con que cuenta el terreno disponible para la instalación de la clínica de servicios integrales.

8.1 Ingeniería del proyecto

En la ingeniería de proyectos se determinan todos los recursos necesarios para cumplir con el tamaño de los servicios que se han establecido como óptimo. El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la clínica. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura de organización y jurídica que habrá de tener la clínica. Se deben determinar los procesos, equipos, recurso humano, mobiliario y equipo de oficina, terrenos, construcciones, distribución de equipo, obras civiles, organización y eliminación o aprovechamiento del desperdicio, etc. (Baca, 2010).

En la ingeniería del proyecto se tomarán en cuenta los análisis del plan de negocios para desarrollar el proyecto de clínica de servicios integrales al igual que se tomarán los antecedentes y las experiencias que han tenido otros centros de atención integral.

La clínica requiere para su construcción una área estimada entre 30 y 20 metros para la correcta adecuación de un área de estacionamiento, consultorios, área de servicios, cafetería y oficinas administrativas.

8.2 Organigrama de la empresa

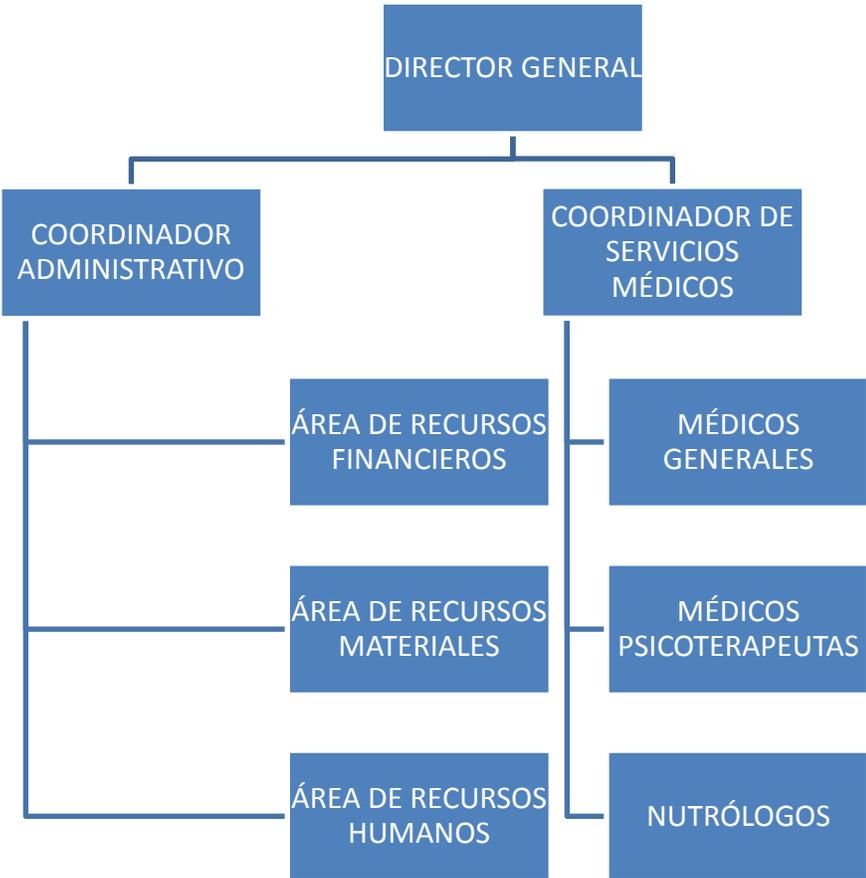


Figura 2.-Organigrama

8.3 Descripción de puestos

DIRECTOR GENERAL.- La Dirección General se encarga de formular planes, estrategias y programas de desarrollo institucional que permitan alcanzar el objetivo. Funciones:

- Dirigir académicamente, técnicamente y administrativamente al organismo.
- Representar legalmente al Centro como apoderado general para pleitos y cobranzas y actos de administración con todas las facultades generales y aún las especiales que de acuerdo con la Ley requieran cláusulas o poder especial, incluyendo la de desistirse en amparos y conferir poderes generales y especiales para pleitos y cobranzas, sin perder sus facultades.
- Ejercer las facultades que corresponden a los apoderados generales para actos de dominio.
- Elaborar y proponer los proyectos de programas de actividades, plan de inversiones y presupuesto anual de ingresos y egresos del organismo.
- Proponer los nombramientos los jefes de departamento del Centro y firmar los nombramientos que se aprueben.
- Proponer el establecimiento de las unidades académicas, técnicas y administrativas necesarias para el buen funcionamiento del organismo.
- Rendir un informe anual de actividades y de los estados financieros.
- Someter a aprobación los proyectos de reglamentos y condiciones generales de trabajo del Centro, así como aprobar y expedir los manuales necesarios para su funcionamiento.
- Celebrar los convenios y contratos y realizar actos relacionados con las funciones del Centro de acuerdo con los lineamientos.
- Las demás que le confieran el Decreto de creación y otras disposiciones aplicables.

COORDINADOR ADMINISTRATIVO.- Supervisar, coordinar y planear los recursos materiales y financieros de la clínica. Funciones:

- Control de Finanzas de la clínica.
- Control de los Recursos Humanos.

- Control de Nómina.
- Control de Recursos Materiales.
- Control de Servicios de Mantenimiento de Obra y Equipamiento de la clínica.

COORDINADOR DE SERVICIOS MÉDICOS.- Coordinación y supervisión de las labores de los otros profesionales y técnicos en ciencias de la salud (medicina general, especializada, odontología y psicología) como parte del programa de atención médica de la empresa. Funciones:

- Ejecutar las actividades asignadas, en concordancia con las leyes, políticas, normas y reglamentos, que rigen su área, por lo que deberá mantenerse permanentemente actualizado.
- Elaborar y promulgar las políticas, normas y procedimientos para los servicios médicos de la empresa.
- Planificar, organizar y ejecutar análisis y diagnósticos profesionales en el campo de la Medicina del Trabajo.
- Brindar atención médica y dar seguimiento a funcionarios de la Empresa o familiares directos que lo requieran, realizar o recomendar los procedimientos terapéuticos o quirúrgicos y los estudios aplicables a cada caso.
- Mantener al día un banco de información o datos para respaldar o facilitar su labor y la de otros colegas que laboran en la empresa.
- Realizar y supervisar proyectos de investigación en el campo de la Medicina del Trabajo

IX ANALISIS FINANCIERO

Según Nacional financiera (1995) el estudio financiero tiene como finalidad aportar una estrategia que permita al proyecto allegarse a los recursos necesarios para su implementación y contar con la suficiente liquidez y solvencia para desarrollar ininterrumpidamente operaciones productivas y comerciales.

El estudio financiero pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la clínica, así como otra serie de indicaciones que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica. (Baca 2006, p. 160).

9.1 Presupuesto de inversión

Comprende la relación de adquisiciones por este concepto que ha de efectuar la empresa durante un plazo de tiempo que se defina. Se incluye tanto las inversiones en activo inmovilizado como las inversiones en circulante. Cada responsable debe realizar la justificación de las inversiones previstas, en dos sentidos, por un lado cuál será su contribución a generar beneficios (ingresos y gastos) y, por otro, mediante un sentido de sus posibilidades de financiación (fondos propios o ajenos, plazo de devolución, intereses y otros costes, etc.). (García & Madueño, 2008)

El presupuesto de inversión debe constar de todo lo necesario para poner en marcha la empresa, después se decidirá si comprar o alquilar esos activos. Esto significa que el emprendedor no debe preocuparse por el importe de las inversiones cuando está elaborando el presupuesto. El presupuesto, tal como dice la misma palabra es un “pre-supuesto”. Es decir, se elabora sobre un supuesto. El supuesto es el de empresa en funcionamiento. (Gil & Giner, 2011)

En especial, un presupuesto de inversión se refiere a la estimación de los costos de inversión en que incurrirá un determinado proyecto para su funcionamiento a

través de una comparación y selección de alternativas que mejor se ajusten a sus necesidades.

Para la cuantificación de la inversión necesaria, se llevó a cabo una investigación basada en la realización de cotizaciones con distintos proveedores, a modo de elegir los más convenientes para el proyecto en cuanto a calidad, garantía, costo unitario, condiciones de pago, entrega, mantenimiento, entre muchos otros, que conducen a la mejor toma de decisiones en la adquisición de recursos.

De acuerdo a los presupuestos que se solicitaron en los proveedores locales y nacionales para la inversión inicial del proyecto de construcción de la clínica, presentamos el resumen del presupuesto de inversión la adquisición de activos fijos y diferidos necesarios para clínica de servicios integrales, en la ciudad de Chetumal, Q. Roo. En el cuadro siguiente, podemos observar un monto total de inversión de \$1,900,054.90.

CONCEPTO	COSTO
REMODELACIÓN DE EDIFICIO Y ADAPTACIONES.	\$850,000.00
COMPRA DE INMOBILIARIO MÉDICO.	\$933,280.64
CONTRATOS DE SERVICIOS BÁSICOS.	\$8,900.35
PERMISOS DE REMODELACIÓN Y CAMBIOS DE USO DE SUELO.	\$53,678.77
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO DE LOS 3 NIVELES DE GOBIERNO.	\$18,994.98
SERVICIOS PUBLICITARIOS INICIALES.	\$35,200.16

Tabla 1.- Presupuesto de inversion.

9.2 Depreciación

La depreciación se refiere a la disminución del valor que sufren los activos fijos como consecuencia del uso o del transcurso del tiempo. Es una reducción anual del valor de una propiedad, planta o equipo. A continuación se presenta una tabla donde se expresan las depreciaciones de los activos, los cuales fueron calculados por el método de línea recta, considerando un valor de desecho del 15% para cada bien, y para ello se utilizó la siguiente fórmula:

$$\text{Depreciación Anual} = \frac{\text{Valor del activo} - \text{Valor de desecho}}{\text{Vida útil}}$$

Por consiguiente el costo de depreciación anual del proyecto es de \$13,221.48, con una amortización de \$1,778.63 anual, teniendo un total anual de depreciación y amortizaciones de \$15,000.11 con un valor residual de rescate de activos fijos y diferidos de \$199,356.97 proyectado a un periodo de 5 años.

9.3 Presupuesto de ingresos

El presupuesto de ingresos es muy importante, de ahí dependerán las ganancias y la estabilidad del proyecto, por tanto es clave para prever si será rentable o no, e imprescindible para hacer frente al presupuesto de egresos.

El presupuesto de ingresos está calculado y estimado en un tiempo a largo plazo de 5 años en los que se han tomado en cuenta la recuperación del presupuesto de inversión inicial.

Esto se ha calculado en base a un total de 3 médicos generales, 3 médicos psicoterapeutas y 2 nutriólogos. Generando así una atención diaria estimada de 30 Consultas generales al día, 30 consultas de psicoterapia y 20 consultas de nutrición diarias, el costo por consulta será igual por cualquiera de los 3 servicios, implementando un costo bajo para tener una competitividad con el mercado de población de bajos recursos, el que será de \$250.00 pesos por servicio.

SERVICIO	DIARIOS	TOTAL DIARIO	MENSUAL	ANUAL	QUINQUENIO
CONSULTA GENERAL	30	\$7,500.00	\$180,000.00	\$2,160,000.00	\$10,800,000.00
CONSULTA PSICOTERAPIA	30	\$7,500.00	\$180,000.00	\$2,160,000.00	\$10,800,000.00
CONSULTA NUTRICIÓN	20	\$5,000.00	\$120,000.00	\$1,440,000.00	\$7,200,000.00
TOTAL	80	\$20,000.00	\$480,000.00	\$5,670,000.00	\$28,800,000.00

Tabla 2.- Presupuesto de ingreso.

A un total de 5 Años

9.4 Presupuesto de egresos

El presupuesto de egresos es de vital importancia, ya que determina el desembolso que va a realizarse durante la ejecución del proyecto, así como la liquidez que tendrá para solventar una deuda y cumplir con sus obligaciones de financiamiento.

Derivado de un cálculo general de gastos de mantenimiento y gastos materiales, costos de servicios básicos de luz, agua, comunicaciones, sueldos, impuestos, renta, y fondo de gastos extraordinarios, se ha calculado un promedio mensual, anual y por los 5 años que se han proyectado. Así como se ha destinado una cantidad mensual de egreso como recuperación de capital que consta del monto total de la inversión, dividido entre los primeros 5 años de funcionamiento de la clínica.

CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL	COSTO A 5 AÑOS
RENTA MENSUAL	\$8,000.00	\$96,000.00	\$480,000.00
LUZ	\$10,000.00	\$120,000.00	\$600,000.00
AGUA	\$1,000.00	\$12,000.00	\$60,000.00
COMUNICACIONES	\$1,000.00	\$12,000.00	\$60,000.00
MANTENIMIENTO	\$4,000.00	\$48,000.00	\$240,000.00
RECURSOS MÉDICOS	\$10,000.00	\$120,000.00	\$600,000.00

RECURSOS MATERIALES DE INTENDENCIA	\$2,000.00	\$24,000.00	\$120,000.00
RECURSOS MATERIALES ADMINISTRATIVOS	\$4,000.00	\$48,000.00	\$240,000.00
PUBLICIDAD	\$6,000.00	\$72,000.00	\$360,000.00
FONDO DE GASTOS EXTRAORDINARIOS	\$20,000.00	\$240,000.00	\$1,200,000.00
SUELDOS Y SALARIOS	\$260,000.00	\$3,120,000.00	\$15,600,000.00
RECUPERACION DE INVERSIÓN	\$31,668.00		
TOTAL	\$347,668.00	\$4,172,016.00	\$20,860,080.00

Tabla 3.-cuadro de egresos.

A un total de 5 Años

9.5 Estado de resultados

El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas, es un estado financiero que muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado el proyecto durante un periodo de tiempo determinado.

Por lo que se puede observar en el siguiente cuadro, el balance de resultados de los ingresos y egresos de la clínica, son altamente favorables, considerando el proyecto como una inversión segura y redituable con una recuperación completa de la inversión inicial y a un largo plazo con una amortización de seguridad para respaldar en cualquier momento la clínica en una inyección de capital.

CONCEPTO/AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS TOTALES	\$5,670,000.00	\$5,670,000.00	\$5,670,000.00	\$5,670,000.00	\$5,670,000.00
EGRESOS TOTALES	\$4,172,016.00	\$4,172,016.00	\$4,172,016.00	\$4,172,016.00	\$4,172,016.00
UTILIDAD BRUTA	\$1,497,984.00	\$1,497,984.00	\$1,497,984.00	\$1,497,984.00	\$1,497,984.00
DEPRECIACIONES	\$13,221.48	\$13,221.48	\$13,221.48	\$13,221.48	\$13,221.48
AMORTIZACIONES	\$1,778.63	\$1,778.63	\$1,778.63	\$1,778.63	\$1,778.63
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$1,482,983.89	\$1,482,983.89	\$1,482,983.89	\$1,482,983.89	\$1,482,983.89
I.S.R. 16%	\$237,277.43	\$237,277.43	\$237,277.43	\$237,277.43	\$237,277.43
P.T.U. 10%	\$148,298.40	\$148,298.40	\$148,298.40	\$148,298.40	\$148,298.40
UTILIDAD NETA	\$1,097,408.06	\$1,097,408.06	\$1,097,408.06	\$1,097,408.06	\$1,097,408.06

Tabla 4.Balance de resultados

9.6 Relación costo - beneficio

Antes de darle aceptación a este proyecto de inversión, se consideró importante los siguientes criterios:

- ✓ Si la relación beneficio costo es menor que la unidad monetaria se rechaza el proyecto.
- ✓ Si la relación beneficio costo es igual que la unidad monetaria es indiferente el proyecto.
- ✓ Si la relación beneficio costo es mayor que la unidad monetaria se acepta el proyecto.

Pues la relación Beneficio-Costo, conduce exactamente a la misma decisión que el VAN, referente a la aprobación de inversiones o proyectos. Y en evaluación de inversiones mutuamente excluyentes, se debe seleccionar aquella cuya Relación B/C, sea mayor, pero además, aquella que proporcione un VAN más grande. Para calcular este indicador se haría uso de la siguiente fórmula:

$$\text{Relación B/C} = V_i/C_i$$

B/C = Relación Beneficio / Costo.

V_i = Ingreso Anual Total.

C_i = Egreso Anual Total.

Si desarrollamos la fórmula acorde a los datos con los que contamos de nuestro análisis financiero, tenemos que:

$$\text{Relación Costo/Beneficio} = \frac{\text{Ingreso anual } \$5,670,000.00}{\text{Egreso Anual } \$4,572,591.94} = \$1.24$$

Como podemos observar al momento de realizar la fórmula obtuvimos mediante el cálculo de Relación Beneficio Costo la cantidad de \$1.24; esto quiere decir que por cada peso invertido se obtiene un beneficio de \$0.24, entonces se cumple el tercer criterio que dice si la relación beneficio costo es mayor que la unidad monetaria se acepta el proyecto.

9.7 Recuperación de la inversión

Uno de los puntos más importantes sobre este proyecto es la manera en la que se ha planeado la recuperación de la inversión inicial en un plan a largo plazo, que procura nada menos que tener un margen de seguridad en los ingresos estimados, así como dejar un base de flujo de efectivo, disponible para inversiones que puedan planearse durante el período programado de operaciones iniciales de la clínica.

De esta manera se garantiza que, si el ingreso mensual de la clínica varía y disminuye, hay una garantía de que la recuperación de la inversión está cubierta por los gastos de operación de la misma, lo que asegura de manera considerable la viabilidad del proyecto.

Por lo que la recuperación de la inversión inicial será recuperada en el período de 5 años de inicio de operaciones de la clínica.

X CONCLUSIONES

Después de haber realizado esta labor de análisis y desarrollo del proyecto, se puede concluir que es un proyecto rentable y que tiene una demanda alta y justificada, no solo a la situación actual de la economía local, sino como a la ubicación geográfica de la ciudad donde se implementaría dicho proyecto, ya que después de realizar una inversión inicial de \$1,900,054.90, es recuperable de manera más rápida que la que se ha proyectado en largo plazo, pero que por razones ya especificadas en este documento no fue planeada para ser así.

Después de obtener un promedio de costo - beneficio muy atractivo, la factibilidad del proyecto puede ser mayor, si se realiza una mayor captación de pacientes ya que en la actualidad la cultura indica que las enfermedades y los padecimientos crónicos, no deben ser un obstáculo para tener una vida plena.

XI RECOMENDACIONES

No hay que dejar de destacar que la viabilidad de crecimiento de la clínica es enorme, ya que la atención integral abarca todas las ramas de medicina, lo que hace altamente rentable.

Una de las razones por las cuales se ha considerado que la recuperación de la inversión inicial sea tomado por partes de un total de 60 meses de duración del primer período del proyecto, es dejar capital de utilidades que bien podrían ser utilizadas para reinvertir en el crecimiento de la clínica, con la creación de un laboratorio de análisis clínicos, rayos x, ultrasonido, tomografías, que son herramientas importantes para la realización de diagnósticos más certeros y confiables.

BIBLIOGRAFÍA

- Baca, G. (2010). Evaluación de Proyectos. México: MC GRAW HILL.
- Borello, A. (1994). El Plan de Negocios. México: Díaz de Santos.
- Cantú, G. M. (2002). Historia de México, Vol. 1 El proceso de gestación de un pueblo. México: Pearson Educación.
- Fernández. (2009). Segmentación de Mercados. México: McGraw Hill.
- García, P. S., & Madueño, M. C. (2008). Manual de Contabilidad de Gestión para Empresas Franquiciadoras y de Retails. Barcelona: Profit.
- Gil, M. d., & Giner, F. d. (2011). Emprende: convierte tu sueño en realidad. España, Madrid: ESIC.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). Fundamentos de marketing (Octava edición ed.). México: Pearson Educación.
- Malhotra, N. K. (2008). Investigación de mercados. México: Quinta edición.