



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
DEPARTAMENTO DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CON MENCIÓN EN RIESGOS
OPERATIVOS Y FINANCIEROS**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CON MENCIÓN EN RIESGOS
OPERATIVOS Y FINANCIEROS**

TEMA

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA LÍNEA DE NEGOCIO EN UNA CLÍNICA DE
ESPECIALIDADES**

AUTORA:

**FLOR MAGDALENA BAJAÑA LÓPEZ
CÓDIGO ORCID: 0009-0008-9202-4339**

TUTOR:

**MG. RAÚL SANTILLÁN LÓPEZ
CÓDIGO ORCID: 0000-0002-5558-5777**

GUAYAQUIL-ECUADOR

2024



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO: Estudio de factibilidad de una línea de negocio en una Clínica de Especialidades		
AUTOR: Flor Magdalena Bajaña López	TUTOR: Mg. Raúl Santillán López	
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil	Grado obtenido: Magíster en Contabilidad y Auditoría con mención en Riesgos Operativos y Financieros	
MAESTRÍA: Contabilidad y Auditoría con Mención en Riesgos Financieros y Operativos	COHORTE: V	
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2024	N. DE PÁGS: 137	
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración		
PALABRAS CLAVE: Administración financiera, Finanzas, Inversión		
RESUMEN: La investigación trata sobre un estudio de factibilidad para la creación de un laboratorio clínico como nueva línea de negocio en la Clínica de Especialidades, para lo cual se empleó un enfoque cuantitativo, los métodos inductivo y empírico. Además, de las técnicas encuesta y análisis documental con sus respectivos instrumentos. Los resultados fueron que el mercado consumidor posee una buena percepción con respecto a la implementación de un laboratorio clínico en la empresa analizada y la empresa es rentable pero que tiene que mejorar su circulantes para evitar inconvenientes en el cumplimiento de las obligaciones financieras en el corto plazo. Por lo tanto, la creación de una nueva línea de negocio es factible en base al estudio y análisis de mercado y financiero realizado en la propuesta.		
N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR: Flor Bajaña López	Teléfono:	E-mail: fbajanal@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	PhD. Eva Guerrero López Teléfono: (04) 2596500 Ext. 170 E-mail: eguerrerol@ulvr.edu.ec Directora del departamento de Posgrado Mg. Violeta Rodríguez Basantes. Teléfono: (04)2596500 Ext. 170 E-mail: vrodriguez@ulvr.edu.ec Coordinadora de Maestría	

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de investigación a Dios por haberme dado salud y fuerzas para lograr este sueño que ya es una realidad. A mi padre y hermanos que siempre he contado con su apoyo incondicional, motivándome siempre a seguir adelante.

En especial a una mujer que ha sido un pilar fundamental dentro de mi vida, que es mi mamita Sonia, después de Dios a ella le dedico todo este esfuerzo logrado, que siempre con sus consejos he seguido adelante, y el poco cansancio que ha demostrado para permanecer siempre a mi lado para que yo no de mi brazo a torcer, y que más por su amor puro sincero y abnegado que me ha demostrado.

A mi compañero de vida Jesús Campos quien me ha dado apoyo incondicional para no desfallecer en cada etapa recorrida para alcanzar este logro académico.

Flor Magdalena Bajaña López

AGRADECIMIENTO

A Dios que me ha dado la vida la salud y las fuerzas para seguir adelante, a pesar de cualquier adversidad. A mis padres familiares y en especial a Jesús Campos quien ha sido mi motivación y apoyo a lo largo del post grado.

También agradezco a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil por permitirme formarme como maestrante útil para la sociedad. A todos los profesores de que contribuyeron a mi formación académica. De manera especial el Msc. Raúl Santillán López que contribuyó a la culminación exitosa de esto trabajo realizado.

Flor Magdalena Bajaña López

IMPRESIÓN DEL INFORME ANTIPLAGIO

TESIS FLOR BAJAÑA

INFORME DE ORIGINALIDAD

5%	6%	1%	1%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet	2%
2	Submitted to Universidad Laica Vicente Roca fuerte de Guayaquil Trabajo del estudiante	1%
3	www.dspace.uce.edu.ec Fuente de Internet	1%
4	repositorio.unan.edu.ni Fuente de Internet	1%
5	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	docplayer.es Fuente de Internet	1%

Excluir citas Activo
Excluir bibliografía Activo

Excluir coincidencias < 1%

Firma: _____



MG. Raúl Santillán López

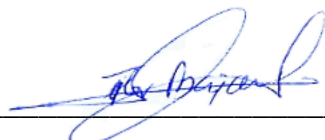
Tutor

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Guayaquil, 24 de abril del 2024

Yo, Flor Magdalena Bajaña López declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada. De la misma forma, cedo mis derechos de autor a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establecido por las normativas Institucionales vigentes.

Firma: _____



Flor Bajaña López

C.I. 0926118357

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DE LA TESIS

Guayaquil, 24 de abril del 2024

Certifico que el trabajo titulado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA LÍNEA DE NEGOCIO EN UNA CLÍNICA DE ESPECIALIDADES** ha sido elaborado por Flor Magdalena Bajaña López bajo mi tutoría, y que el mismo reúne los requisitos para ser defendido ante el tribunal examinador que se designe al efecto.

Firma: 

MG. Raúl Santillán López

C.I. 0602379166

RESUMEN EJECUTIVO

La investigación trata sobre un estudio de factibilidad para la creación de un laboratorio clínico como nueva línea de negocio en la Clínica de Especialidades, debido a que el actual problema de la empresa se basa en que los pacientes de la misma tienen que realizar sus exámenes médicos en otras instituciones, lo cual causa incomodidad en el usuario. Además, la organización no ha efectuado análisis internos para conocer la salud financiera de la organización y en función de aquello efectuar un óptimo proceso de toma de decisiones. La metodología es de enfoque cuantitativo, donde se consideraron los siguientes métodos: inductivo y empírico. Mientras que las técnicas fueron la encuesta y análisis documental, la primera aplicada a los clientes de la clínica y la revisión documental consistió en la revisión de los estados financieros para conocer sobre las finanzas de la empresa. Los resultados fueron que el mercado consumidor posee una buena percepción con respecto a la implementación de un laboratorio clínico en la empresa objeto de estudio; mientras que el análisis financiero demostró que la empresa es rentable pero que tiene que mejorar sus circulantes para evitar inconvenientes en el cumplimiento de las obligaciones financieras en el corto plazo. Por lo tanto, la creación de una nueva línea de negocio es factible por los estudios y análisis previos realizados, y por valores reflejados en el plan financiero propuesto.

Palabras Claves: Administración financiera, Finanzas, Inversión, Plan de negocio, Rentabilidad

ABSTRACT

The research deals with a feasibility study for the creation of a clinical laboratory as a new line of business in the Specialty Clinic, because the current problem of the company is based on the fact that its patients have to perform their medical examinations in other institutions, which causes discomfort to the user. Furthermore, the organization has not carried out internal analyzes to know the financial health of the organization and, based on that, carry out an optimal decision-making process. The methodology has a quantitative approach, where the following methods will be considered: inductive and empirical. While the techniques were the survey and documentary analysis, the first applied to the clinic's clients and the documentary review consisted of the review of the financial statements to learn about the company's finances. The results were that the consumer market has a good perception regarding the implementation of a clinical laboratory in the company under study; while the financial analysis showed that the company is profitable but that it has to improve its working capital to avoid problems in meeting financial obligations in the short term. Therefore, the creation of a new line of business is feasible due to the previous studies and analyzes carried out, and due to values reflected in the proposed financial plan.

Keywords: Financial management, Finance, Investment, Business plan, Profitability

ÍNDICE GENERAL

FICHA DE REGISTRO DE TESIS	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
IMPRESIÓN DEL INFORME ANTIPLAGIO.....	v
CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR	vi
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DE LA TESIS.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO	viii
ABSTRACT	ix
ÍNDICE GENERAL	x
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
ÍNDICE DE TABLAS	xiv
ÍNDICE DE ANEXOS	xvi
CAPÍTULO 1: MARCO GENERAL DE INVESTIGACIÓN	1
Título	1
Planteamiento del Problema.....	1
Formulación del Problema.....	3
Sistematización del Problema	3
Delimitación del Problema de investigación	3
Línea de investigación	3
Objetivo General	3
Objetivos Específicos.....	4
Justificación de la Investigación	4
Idea a defender.....	5
Identificación de las variables.....	5
CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO	6
Antecedentes	6
Fundamentación Teórica	8
Estudio de factibilidad empresarial y su importancia	8
Factibilidad financiera de un plan de inversión	9

Factibilidad Económica y sus ventajas.....	10
Factibilidad Operativa y su importancia dentro de un plan de inversión.	11
Factibilidad social y su propósito.....	12
Etapas del proceso administrativo	13
Análisis financiero y su propósito	14
Indicadores financieros y su clasificación	15
Indicadores de liquidez.....	15
Indicadores de gestión o actividad	16
Indicadores de rentabilidad	16
Indicadores de endeudamiento y su importancia.....	17
Estados Financieros y su clasificación.....	18
Crecimiento empresarial: Definición e importancia.....	20
La inversión, su importancia y preparación.....	21
Costo de inversión	22
Análisis de pre-factibilidad.....	23
Análisis de mercado	23
Producto	24
Demanda Actual	25
Oferta	26
Marco Conceptual.....	26
Marco legal.....	28
Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación	28
Constitución de la República del Ecuador.....	29
Ley Orgánica de Salud	29
Reglamento para el Funcionamiento de los Laboratorios Clínicos.....	29
CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	31
Enfoque de la investigación	31
Tipo de investigación	31
Métodos de Investigación	32
Métodos Teóricos (inductivo)	32
Métodos Empíricos.....	33

Técnicas utilizadas.....	33
Población	34
Muestra	34
Análisis e interpretación de resultados	35
Resultados de la encuesta	35
Resultados del Análisis de las Razones Financieras.....	54
CAPÍTULO 4: PROPUESTA	63
Título de la propuesta	63
Objetivo de la Propuesta.....	63
Justificación de la propuesta	63
Descripción de la propuesta	64
Factibilidad de la propuesta	64
4.6. Beneficiarios directos e indirectos de la propuesta	102
CONCLUSIONES.....	103
RECOMENDACIONES	104
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	105
ANEXOS.....	116

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Necesidad del servicio de un laboratorio clínico	35
Figura 2 Tipo de laboratorio utilizado.....	36
Figura 3 Conocimiento de laboratorios de la localidad.....	37
Figura 4 Competencia de laboratorios clínicos.....	38
Figura 5 Frecuencia en el uso del servicio de laboratorio clínico.....	39
Figura 6 Precios costosos por el servicio de laboratorio clínico.....	40
Figura 7 Aspectos a considerar en los servicios de análisis clínicos	41
Figura 8 Calificación a los servicios de los laboratorios clínicos privados	42
Figura 9 Tipo de servicio a implementar en el laboratorio clínico	43
Figura 10 Forma de entrega de resultados.....	44
Figura 11 Implementación de laboratorio clínico con todo tipo de exámenes	45
Figura 12 Importancia de paquetes o promociones de exámenes a precios accesibles	46
Figura 13 Acceso fácil al laboratorio clínico.....	47
Figura 14 Disposición para utilizar el laboratorio clínico a implementarse.....	48
Figura 15 Formas de pago.....	49
Figura 16 Razón Circulante	54
Figura 17 Capital Neto de Trabajo	55
Figura 18 Rotación de las Cuentas por Cobrar	56
Figura 19 Periodo promedio de cobro en días	56
Figura 20 Rotación de activos fijos	57
Figura 21 Rotación de activos Totales.....	58
Figura 22 Nivel de Endeudamiento.....	59
Figura 23 Margen de Utilidad Bruta	60
Figura 24 Margen de Utilidad Operativa	61
Figura 25 Margen de Utilidad Neta	61
Figura 26 Rendimiento sobre el patrimonio.....	62
Figura 27 Estructura Organizacional del Laboratorio	72
Figura 28 Flujograma de proceso del Laboratorio	73
Figura 29 Áreas del laboratorio clínico	82
Figura 30 Imagen de la localización del laboratorio (google maps)	83
Figura 31 Atención directa	84

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Necesidad del servicio de un laboratorio clínico	35
Tabla 2 Tipo de laboratorio utilizado	36
Tabla 3 Conocimiento de laboratorios de la localidad.....	37
Tabla 4 Competencia de laboratorios clínicos	38
Tabla 5 Frecuencia en el uso del servicio de laboratorio clínico	39
Tabla 6 Precios costosos por el servicio de laboratorio clínico	40
Tabla 7 Aspectos a considerar en los servicios de análisis clínicos	41
Tabla 8 Calificación a los servicios de los laboratorios clínicos privados	42
Tabla 9 Tipo de servicio a implementar en el laboratorio clínico	43
Tabla 10 Forma de entrega de resultados	44
Tabla 11 Implementación de laboratorio clínico con todo tipo de exámenes.....	45
Tabla 12 Importancia de paquetes o promociones de exámenes a precios accesibles	46
Tabla 13 Acceso fácil al laboratorio clínico	47
Tabla 14 Disposición para utilizar el laboratorio clínico a implementarse.....	48
Tabla 15 Formas de pago	49
Tabla 16 Estado de situación financiera de la Clínica de Especialidades 2020	50
Tabla 17. Estado de situación financiera de la Clínica de Especialidades 2021	51
Tabla 18 Estado de situación financiera de la Clínica de Especialidades 2022	51
Tabla 19 Estado de Resultado 2020	52
Tabla 20 Estado de Resultado 2021	53
Tabla 21 Estado de Resultado 2022	53
Tabla 22 Análisis FODA Laboratorio Clínico.....	67
Tabla 23 Producción mensual de los exámenes que ofrece el laboratorio clínico	70
Tabla 24 Manual de funciones- Gerente General	74
Tabla 25 Manual de funciones- Secretaria.....	75
Tabla 26 Manual de funciones- Auxiliar de laboratorio	76
Tabla 27 Manual de funciones- Técnico de laboratorio	76
Tabla 28 Manual de funciones- Auxiliar de limpieza	78
Tabla 29 Publicidad Pagada	79
Tabla 30 Maquinas a usarse en el laboratorio clínico parte 1	80
Tabla 31 Maquinas a usarse en el laboratorio clínico parte 2.....	81
Tabla 32 Equipamiento (máquinas).....	85
Tabla 33 Materiales.....	85
Tabla 34 Muebles y encerres.....	87
Tabla 35 Equipos de Computo	87
Tabla 36 Inversión total en activo fijo	88
Tabla 37 Útiles de oficina	88
Tabla 38 Activos diferidos	89

Tabla 39	Capital de trabajo	89
Tabla 40	Gastos de Operación.....	90
Tabla 41	Inversión Inicial.....	91
Tabla 42	Inversión Total del plan de negocio	91
Tabla 43	Financiamiento del proyecto	92
Tabla 38	Amortización	92
Tabla 45	Amortización de la deuda	92
Tabla 46	Presupuesto de Ingresos.....	93
Tabla 47	Margen de Rentabilidad por cada examen.....	94
Tabla 48	Ingresos por ventas Año 2.....	95
Tabla 49	Ingresos por ventas Año 3.....	95
Tabla 50	Ingresos por ventas Año 4.....	97
Tabla 51	Ingresos por ventas Año 5.....	98
Tabla 52	Estado de resultado.....	99
Tabla 53	Flujo de caja.....	100
Tabla 54	Indicadores del plan de inversión.....	101
Tabla 55	Costo beneficio.....	102

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Formato de encuesta a pacientes de la Clínica de Especialidades.....	116
Anexo 2. Declaraciones del Impuesto a la Renta.....	119

CAPÍTULO 1: MARCO GENERAL DE INVESTIGACIÓN

Título

Estudio de factibilidad de una línea de negocio en una Clínica de Especialidades.

Planteamiento del Problema

La Clínica de Especialidades ha evidenciado un crecimiento empresarial en los últimos periodos, lo cual le ha permitido posicionarse en el mercado y contar con una importante cantidad de clientes que buscan sus servicios. Sin embargo, actualmente la empresa no cuenta con un servicio integral; es decir, para la realización de una cirugía ambulatoria, el cliente requiere servicios complementarios, tales como: exámenes de cardiología, exámenes de laboratorio; mismos que la empresa se ve en la necesidad de externalizar este servicio.

El problema surge porque el proceso de externalización puede llegar a ser engorroso y existen clientes que prefieren un servicio completo en el que acudan a realizarse la cirugía ambulatoria y allí mismo se cuente con laboratorios para los exámenes complementarios pre y post cirugía. Por tanto, la empresa se ve en la necesidad de expandir su línea de negocio; de tal manera que se pueda satisfacer a los clientes y obtener mayores beneficios económicos.

En función de lo manifestado, donde se establece la necesidad de brindar un servicio integral con respecto al desarrollo de cirugías dentro de la Clínica de Especialidades, resulta relevante el desarrollo de un análisis financiero, con el propósito de determinar cómo se encuentra la situación económica y financiera de la empresa y de acuerdo con aquello determinar qué tan viable y factible es el incremento de la cartera de servicios en la compañía objeto de estudio.

Es necesario manifestar que, la empresa normalmente no suele realizar análisis financieros de manera periódica, lo cual dificulta conocer con facilidad la situación financiera de la misma con respecto a indicadores como: rentabilidad, solvencia y capacidad de endeudamiento. Motivo por el cual, la presente investigación representa una oportunidad relevante para la gestión financiera de la organización, puesto que se conocerá el estado de las finanzas actuales y determinará el grado de factibilidad sobre la decisión de inversión de servicios complementarios, tales como exámenes de cardiología, de laboratorio, entre otros.

Cualquier decisión de inversión en el mundo empresarial representa un riesgo; sin embargo, el análisis financiero y de factibilidad, se constituye en una herramienta importante para la gestión de las finanzas, debido a que dotará de información relevante a los gestores de la empresa y permitirá un mejor proceso de toma de decisiones. No obstante, a pesar de la relevancia que tiene el análisis de indicadores financieros, la empresa ha omitido el uso de esta importante herramienta; por tal razón, es necesario el desarrollo de un diagnóstico financiero que permita establecer la factibilidad de inversión de demás servicios en la Clínica de Especialidades.

Es menester manifestar que la Clínica de Especialidades cuenta con un promedio de tres procedimientos diarios por 6 días laborables en la semana. Por lo tanto, el número de procesos de atención en el mes es de 72 pacientes, de los cuales el 70% realizan sus exámenes clínicos complementarios previos a la cirugía en laboratorios que no guardan relación con la Clínica de Especialidades; es decir, solo el 30% efectúan sus análisis médicos en laboratorios que recomienda la empresa. Entre los principales motivos que justifican dicho escenario se encuentran: comodidad, precios y facilidades de acceso según la residencia de los pacientes. En virtud de lo mencionado se justifica la necesidad de la creación de una nueva línea de negocios basado en la oferta de análisis médicos complementarios previos a una cirugía estética.

Formulación del Problema

¿De qué manera un estudio de factibilidad incide en la apertura de una línea de negocio en la Clínica de Especialidades?

Sistematización del Problema

- ¿Cuáles son los fundamentos teóricos que explican la importancia y beneficios en la apertura de nuevas líneas de negocios?
- ¿Qué tan factible es la creación de un laboratorio clínico en la Clínica de Especialidades?
- ¿Cómo desarrollar un plan de negocio para la apertura de un laboratorio en la Clínica de Especialidades?

Delimitación del Problema de investigación

Área de estudio: Financiera Contable

Método de estudio: Estudio de Factibilidad de Inversión

Periodo de tiempo: 2021-2022

Lugar: Guayaquil

Línea de investigación

Contabilidad, Finanzas, Auditoría y Tributación

Objetivo General

Determinar la incidencia de un estudio de factibilidad en la apertura de una línea de negocio en la Clínica de Especialidades.

Objetivos Específicos

- Fundamentar teóricamente el estudio de factibilidad y la apertura de líneas de negocios.
- Analizar la factibilidad de creación de un laboratorio clínico utilizando técnicas financieras y de creación de empresas conocidas.
- Desarrollar un plan de negocio para la apertura de un laboratorio en la Clínica de Especialidades.

Justificación de la Investigación

La Clínica de Especialidades al buscar la expansión de la empresa a través de la apertura de una línea de negocio para brindar un servicio integral a sus clientes, requiere de un análisis financiero que demuestre la factibilidad económica y financiera para establecer si es posible la implementación de nuevos servicios médicos en la empresa objeto de estudio. Motivo por el cual, la investigación es relevante porque resalta la importancia de conocer el comportamiento de indicadores financieros para el desarrollo de un óptimo proceso de toma de decisiones en la gestión financiera empresarial.

La investigación también se justifica por el aporte práctico que posee, debido a que se realizará un análisis financiero, donde se determina el comportamiento de indicadores de rentabilidad, capacidad de endeudamiento, de solvencia, entre otros más. Es decir, por medio del presente estudio se conocerá cómo se encuentra la situación financiera de la Clínica de Especialidades y determinar si es posible una decisión de expansión en cuanto a infraestructura y de servicios médicos.

El presente estudio también posee un aporte teórico, debido a que se analizan diferentes fuentes bibliográficas, donde se resaltan teorías, investigaciones similares y demás datos informativos sobre la importancia de efectuar análisis financieros para conocer la situación económica de la empresa y que las decisiones de inversión posean el menor riesgo posible para la organización.

Otro de los aspectos que justifican la investigación se basa en la factibilidad bibliográfica de las variables; es decir, existe el material bibliográfico para sustentar las variables análisis financieros y estudio de factibilidad. Además, existe la predisposición de los propietarios de la empresa para el desarrollo del proceso investigativo, lo cual facilita la obtención de información y la determinación de hallazgos relevantes con respecto a la temática analizada.

La investigación sobre el análisis financiero y estudio de factibilidad de una nueva línea de negocio en una Clínica de Especialidades tiene como beneficiarios directos a los gestores y propietarios de la empresa, puesto que se desarrolla un diagnóstico financiero de la misma, lo cual representa información relevante para la gestión financiera y para las decisiones de crecimiento empresarial.

Idea a defender

La creación de una línea de negocios sobre un laboratorio clínico es factible en la gestión empresarial de una clínica de especialidades.

Identificación de las variables

Estudio de factibilidad.

Rentabilidad económica financiera

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

Antecedentes

Jiménez (2020) en su trabajo investigativo denominado “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a cirugías y tratamientos estéticos en la ciudad Bogotá”, concluyó que el proyecto a desarrollar era viable y por lo tanto, recomendó continuar con el mismo abarcando los tratamientos médicos cosméticos y su mercadeo antes de incursionar en las cirugías estéticas. Otras de las conclusiones fue que la creación de un centro de este tipo fomenta el desarrollo económico local al generar empleo para cirujanos, enfermeras, personal administrativo y otros profesionales en el campo de la salud; así mismo, promueve la innovación e investigación en la cirugía estética, lo que puede llevar a avances médicos y técnicas más seguras.

En la misma línea, Palacios (2017) en su investigación llamada “Estudio de factibilidad para la creación de un Centro Médico Integral de Nutrición y Adelgazamiento en la ciudad de Azogues” que tuvo como objetivo principal realizar una evaluación de factibilidad con relación al centro de nutrición y adelgazamiento mediante la estimación de la demanda potencial, análisis técnico y evaluación económica, determinó que el proyecto es factible, rentable y riesgoso en virtud de que conlleva una gran inversión. Esta es una de las razones por las que el autor recomendó realizar publicidad para una mejor aceptación de los clientes y así el plan tenga los resultados esperados.

De igual manera, Ochoa et al, (2018) en su estudio investigativo denominado “Plan de Negocio para la creación de un servicio de medicina estética en una clínica en la ciudad de Ayacucho-Perú”. Uno de los objetivos primordiales de la investigación fue determinar la viabilidad y sostenibilidad de implementar el servicio, evaluando integralmente el atractivo del negocio. Una vez obtenidos los resultados del estudio se concluyó que: existe viabilidad y conveniencia al implementar el servicio. Así mismo, otra conclusión fue que, el negocio se sustenta en tres puntos: atender una demanda insatisfecha por servicios de medicina estética con el respaldo de profesionales de la salud, hacer uso de una capacidad instalada no utilizada y diversificar servicios.

Mientras que, Carvajal Y Romero (2019) efectuaron una investigación llamada “Proyecto de pre-factibilidad para la creación de un laboratorio clínico de baja complejidad en el Cantón la Troncal Provincia del Cañar” cuyo propósito fue elaborar un estudio de pre factibilidad, en la creación de un laboratorio clínico privado, para mejorar el nivel de vida de la población. Una vez obtenidos los resultados del proceso investigativo se estableció que, existen diversos beneficios si se pone en marcha el negocio, es decir que, si se obtendrá rentabilidad al implementar el laboratorio; pero es necesario contar con capital propio en virtud de que esto ayuda a reducir los costos financieros asociados con préstamos.

Por su lado, Cevallos (2022) en su proyecto cuyo tema se tituló “Estudio de Factibilidad para la implementación de un Laboratorio Clínico en sector céntrico de la parroquia Sagrario, ciudad de Loja”, el cual tuvo como objetivo primordial analizar la factibilidad de la implementación del servicio. Dentro de los resultados más relevantes se determinó que: existe una demanda de pacientes, pero que se encuentra insatisfecha. El proyecto es factible, pero requiere de una inversión significativa. Por otro lado, los indicadores financieros revelan una TIR del 73.66%, un VAN positivo de \$262,337.66, una relación beneficio-costos de 1.25, con una ganancia de 0.25 centavos y un periodo de recuperación de capital de 1 año, 11 meses y 26 días, aspectos que revelan que el negocio es factible.

Para finalizar, Alvarado y Urquiza (2022) en su trabajo llamado “Plan de negocio para la creación de un laboratorio clínico integral y centralizado para las unidades del Ministerio de Salud Pública de la ciudad de Guayaquil ” cuyo propósito principal fue elaborar un plan de negocios para la creación de un laboratorio clínico privado, concluyeron que, el proyecto era viable en los diferentes aspectos tales como: operativo, administrativo y legal, esto se conoció mediante los resultados que arrojaron la estimación de costos, ingresos e indicadores financieros. Así mismo se determinó que el negocio requiere de una inversión inicial de \$ 346.404,96 lo cual tendrá una rentabilidad del 2,56% en 10 años.

Fundamentación Teórica

Estudio de factibilidad empresarial y su importancia

Román (2018) indica que un estudio de factibilidad es una técnica que lleva a cabo un individuo o empresa con el propósito de evaluar o establecer si es óptimo desarrollar una idea de negocio o proyecto. A través de esta indagación es posible saber si la inversión que se realizará tendrá buenos resultados. Dentro de sus objetivos se encuentran: determinar si se puede producir y vender algo, definir si se tendrá ganancias o pérdidas, aprovechar al máximo los recursos propios, establecer puntos fuertes y débiles de la compañía, entre otros.

Es decir que, mediante este estudio se puede estimar si el proyecto que se pretende poner en marcha es viable. La realización de este tipo de estudios es de suma importancia, ya que proporciona una imagen clara del proyecto antes de su ejecución. Este proceso permite identificar riesgos, costos y beneficios potenciales, lo que ayuda a tomar decisiones informadas.

Díaz (2020) en su tesis de maestría realizada en Argentina, menciona que “Los estudios de factibilidad son muy importantes porque permiten determinar, identificar y evaluar los posibles riesgos y desafíos asociados con un proyecto” (p.13). Bermeo et al, (2016) en su artículo efectuado en La Habana-Cuba expresan que al analizar detenidamente los factores técnicos, económicos, legales, operativos y ambientales, se pueden anticipar posibles obstáculos y desarrollar estrategias para mitigarlos. Esto contribuye a reducir la incertidumbre y aumentar la probabilidad de éxito del negocio. Además, el análisis de la factibilidad es imprescindible para ayudar a optimizar recursos, permitiendo que se hagan uso de los mismos de forma eficiente. Por lo tanto, se puede entender que, este estudio debe ser infalible al momento de poner en marcha algún tipo de negocio porque muestra la viabilidad del mismo.

Factibilidad financiera de un plan de inversión

Acosta y Caicedo (2019) en su estudio realizado en Bogotá manifestaron lo siguiente con respecto a la factibilidad financiera:

La factibilidad financiera se refiere a un análisis que estima el capital inicial requerido, el retorno de la inversión, las fuentes de financiamiento y otros aspectos. En otras palabras, este estudio aborda la cantidad de dinero necesaria, su asignación y origen. Su finalidad radica en destacar los aspectos favorables y desfavorables antes de comprometer recursos tanto temporales como económicos. Cuando los inversionistas contemplan un nuevo proyecto, su primera acción es llevar a cabo un estudio de factibilidad financiera con el fin de evaluar su viabilidad. (p.8)

Según lo argumentado, estimar la factibilidad financiera es muy importante porque proporciona una evaluación anticipada y detallada de la viabilidad económica de un proyecto o inversión. Este análisis permite determinar si el proyecto puede generar los ingresos necesarios para cubrir costos y obtener ganancia.

De acuerdo con Burgos (2018) en su trabajo investigativo en la ciudad de Guayaquil-Ecuador indicó que la etapa final en la formulación de un proyecto es la viabilidad financiera, la cual es realizada una vez que el evaluador del proyecto confirma la existencia de un mercado para el bien o servicio y verifica la ausencia de obstáculos técnicos y legales para la implementación del proyecto. Incluye la evaluación de las inversiones necesarias para la operación, ingresos generados de la misma, proyección de ingresos y gastos a lo largo de un período determinado, fuentes de financiamiento entre otros aspectos. Díaz (2020) en su tesis de maestría realizada en Argentina, expone que este tipo de estudios no puede pasar desapercibido, pues mediante él es posible tomar decisiones apropiadas con respecto al proyecto que se tenga en mente y así evitar inconvenientes que puedan poner en riesgo los recursos económicos y el crecimiento del negocio.

Factibilidad Económica y sus ventajas

Duvergel y Argota (2017) en su artículo en La Habana-Cuba revelaron siguiente con relación a las ventajas de la factibilidad económica:

La factibilidad económica se enfoca en la viabilidad global de un proyecto o inversión en términos de su contribución al bienestar económico y social. Esto implica evaluar no solo los aspectos financieros, sino también beneficios y costos económicos más amplios que pueden generar el proyecto para la sociedad en su conjunto. Mediante este estudio se puede efectuar el análisis costo- beneficio, el mismo que permitirá determinar si es factible desarrollar económicamente el proyecto. (p.51)

Riofrío (2021) en su investigación desarrollada en la ciudad de Guayaquil expresa que, la factibilidad económica determina el desempeño del proyecto y considera impactos en la economía y sociedad. Tanto este estudio como el financiero son cruciales para tomar decisiones informadas sobre la viabilidad y valor de una inversión. Por esta razón, cuando se omite este estudio es difícil determinar si el negocio contribuirá positivamente al bienestar económico y social, lo que podría resultar en la asignación inadecuada de recursos y la inversión en proyectos no rentables.

Quinteros (2020) en su estudio efectuado en la ciudad de Quito indica que, dentro de las ventajas de efectuar un estudio de la factibilidad económica se encuentran las siguientes:

- Brinda información que permite tomar decisiones fundamentadas sobre la viabilidad del proyecto.
- Contribuye a establecer metas y objetivos claros en términos financieros.
- Ayuda a establecer factores negativos y positivos del proyecto
- Identifica posibles riesgos financieros
- Proporciona información a los inversores y entidades financieras lo cual es muy importante para aumentar la confianza y adquirir financiamiento.

- Ayuda a identificar áreas donde se pueden optimizar los recursos financieros.
(p.13)

Factibilidad Operativa y su importancia dentro de un plan de inversión.

Pihuave et al. (2022) en su artículo en la ciudad de Guayaquil definen a la factibilidad operativa como un análisis que establece si una idea es posible en términos técnicos y de recursos. Este examen se fundamenta en aspectos como la sustentabilidad financiera, período de implementación, disponibilidad de personal, requerimientos de infraestructura, y otros elementos. Este proceso de evaluación facultará a las compañías para tomar decisiones en relación con la viabilidad de un proyecto o una propuesta antes de iniciar su ejecución. Andrade (2018) en su estudio llevado a cabo en Ecuador expone que, es fundamental comprender la factibilidad operativa debido a que constituye el pilar sobre el cual se construyen proyectos y estrategias empresariales exitosas. Conocer la viabilidad técnica y de recursos permite a las empresas anticipar posibles obstáculos, identificar la disponibilidad de recursos necesarios y calcular los riesgos asociados.

Para Blanco et al, (2019) en su tesis realizada en Lima, el estudio de la factibilidad operativa es muy significativo porque se centra en verificar la posibilidad de llevar a cabo la operación del proyecto utilizando los recursos disponibles en el lugar de negocios. Esto implica asegurar la idoneidad del lugar y momento oportuno para la implementación exitosa del proyecto y obtención de los resultados previstos. Además, este estudio abarca todos los recursos necesarios para el desarrollo de un negocio y consiste en un análisis destinado a determinar la viabilidad de los recursos que se contratarán para operar el mismo. Es decir que, determinar la factibilidad operativa es crucial para garantizar que un negocio pueda operar de manera efectiva y eficiente, evitando problemas potenciales y asegurando que esté alineado con los objetivos estratégicos de la organización.

Factibilidad social y su propósito

La factibilidad social es aquella que permite determinar el impacto o el bienestar que tendrá el proyecto en la sociedad en general. El objetivo de este estudio es buscar la satisfacción de las necesidades humanas materiales. También, busca determinar si la propuesta es compatible con los valores y necesidades de la sociedad, si beneficia a la comunidad en su conjunto y minimiza o mitiga posibles impactos negativos (Peña, 2018). Es decir que, la factibilidad social ayuda a garantizar que una iniciativa no solo sea viable desde un punto de vista técnico y económico, sino que también sea aceptable y beneficiosa para la comunidad.

Guasco y Luna (2022) en su artículo publicado en la Revista Dominio de las Ciencias, Cuenca-Ecuador manifiestan que, un análisis de viabilidad ofrece herramientas para estructurar el ambiente laboral, recopilar y analizar de manera sistemática diversos datos con el fin de lograr resultados anticipados en relación con una propuesta de negocio. En la actualidad, este análisis es crucial para evaluar de manera cualitativa y cuantitativa la pertinencia o desventaja de asignar recursos a una iniciativa específica. La correcta evaluación se convierte, por lo tanto, en un factor determinante para el éxito de una empresa o nueva línea de negocio.

Para Guasco y Luna (2022) un estudio de factibilidad social tiene los siguientes propósitos:

- Evaluar el impacto social de un proyecto
 - Analizar si el proyecto es sostenible desde el punto de vista social
 - Identificar aspectos positivos y negativos para la comunidad
 - Hallar posibles alternativas o ajustes al proyecto que puedan minimizar los impactos sociales negativos y maximizar los beneficios para la sociedad.
 - Garantizar que el proyecto no solo sea viable desde el punto de vista económico, sino que también sea socialmente aceptable y sostenible.
- (p.1072)

Etapas del proceso administrativo

De acuerdo con Hernández (2019) en su artículo científico en la ciudad de México, revelan que las etapas del proceso administrativo son: Planeación, organización, dirección y control. A continuación, se detallan cada una de ellas:

Planeación: implica la definición de metas y representa una toma de decisiones lógicas y esenciales. También, se identifican los recursos necesarios y se desarrollan planos detallados para alcanzar los objetivos.

Organización: se concentra en lograr los objetivos previamente establecidos en el proceso de planificación. Aquí se define la autoridad, responsabilidad y jerarquía de la empresa, así como la asignación de recursos humanos y materiales.

Dirección: su enfoque radica en la delegación de autoridad y coordinación efectiva de actividades. En esta etapa, se lidera y motiva a los empleados para que ejecuten las tareas de acuerdo con los planos y la estructura organizativa.

Control: establece los estándares que deben aplicarse para medir y evaluar los resultados obtenidos. Si existen desviaciones significativas, se toman medidas correctivas a beneficio de la organización. (p.67)

Carmona et al. (2023) en su artículo publicado por la Revista Ciencia Latina en Venezuela mencionan que, el proceso administrativo según la perspectiva de Henry Fayol, abarca varios elementos claves como: La previsión o planificación, implica analizar el futuro, establecer metas y tomar decisiones para crear planes de acción con riesgos mínimos. La organización, involucra la creación de una estructura dual, tanto en términos materiales como humanos, para alcanzar los objetivos establecidos. La dirección, trata de la implementación de planos y la gestión de la organización, mientras que la coordinación, busca la cohesión y la unificación de la información. Por último, el control se centra en verificar los resultados con el plan original, evaluando el rendimiento y comparándolo con las expectativas iniciales.

Así mismo, En Ecuador Saltos et al. (2022) en su artículo revelan que “El proceso administrativo está dado por cuatros etapas principales conocidas como: planificación, organización, dirección y el control, las cuales inciden en las pequeñas y medianas empresas para un apropiado desarrollo de sus actividades empresariales y así alcanzar un buen crecimiento empresarial” (p.346).

Análisis financiero y su propósito

El análisis financiero consiste en examinar la información contable de una empresa, que se presenta a través de los estados financieros, puesto que esta información es de gran utilidad si se interpreta de manera adecuada, ayudando a la toma de decisiones que mejore el desempeño a lo largo del tiempo en la organización. La aplicación de técnicas adecuadas de análisis financiero es crucial para tomar decisiones en áreas de inversiones, finanzas y administración (Fajardo y Soto, 2018).

Por otro lado, Hernández et al. (2022) en su estudio efectuado en Perú indican que, el análisis financiero implica realizar una evaluación a los estados en una fecha específica con el fin de ofrecer una base sólida para prever un futuro más promisorio mediante decisiones bien fundamentadas. Es una herramienta esencial que agiliza el proceso de toma de decisiones eficaces en cuanto a inversiones, financiamiento y planes de acción, al mismo tiempo que permite identificar tanto las fortalezas como las debilidades de la organización y realizar comparaciones con otras empresas. Mientras que para Martínez et al. (2023) en su artículo llevado a cabo en México expresaron que:

Los análisis financieros poseen diversas finalidades, entre las principales se encuentran: Suministrar a inversores y acreedores información valiosa que les permita anticipar, comparar y evaluar los posibles flujos de efectivo en términos de monto, oportunidad y nivel de incertidumbre asociado a su obtención, ofrecer datos útiles para evaluar la capacidad de gestión en la utilización efectiva de los recursos de la organización, contribuyendo al logro de los objetivos primordiales de la empresa. Proporcionar información acerca de transacciones y otros eventos, presentando un panorama de la posición financiera y utilidad durante un período determinado. Además, facilitar información para el proceso de predicción. (p. 2)

En resumen, el análisis financiero se convierte en una herramienta esencial para los gestores al iniciar una nueva línea de negocio, ya que permite anticipar posibles situaciones que puedan impactar de manera positiva o negativa en los resultados. Esta herramienta proporciona una visión clara y detallada de la situación financiera actual, validando si las decisiones tomadas son idóneas para alcanzar los objetivos, planes y metas.

Indicadores financieros y su clasificación

Martínez (2018) en su artículo publicado en la Revista Digital Publisher CEIT en Ecuador indicaron que, los indicadores financieros representan una relación entre dos o más valores que se derivan de los informes, los cuales muestran la salud financiera de las empresas. Los indicadores se presentan como una alternativa valiosa para evaluar la gestión de las entidades y obtener datos relevantes. El estudio de los indicadores permite comprender la situación de la empresa y ofrece una perspectiva histórica a lo largo del tiempo, lo que facilita la proyección y detección de posibles problemas que puedan surgir.

Los indicadores son relevantes para cualquier empresa porque actúan como una guía para los directivos al tomar decisiones de inversión, financiamiento y administración, y se respaldan en los informes financieros para su cálculo, lo que posibilita efectuar un diagnóstico de la compañía y su capacidad para cumplir con sus compromisos. (Marcillo & Aguilar, 2021). Razones por las cuales, la clínica debe aplicar en su estudio financiero para conocer si está en capacidad de crear una nueva línea de negocio.

Indicadores de liquidez

Seminario y Rosaura (2022) en su artículo en la ciudad de Lima exponen que, los indicadores de liquidez son utilizados para evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus compromisos financieros a corto plazo y mantener la solvencia. Se dividen en: capital de trabajo es el saldo resultante de restar los pasivos corrientes de los activos corrientes. También se utiliza como una medida que indica en qué nivel la empresa está protegida contra problemas de liquidez.

De igual manera, otros de los indicadores de liquidez son: razón corriente, se emplea para verificar la disponibilidad de activos actuales con el fin de cubrir las deudas a corto plazo, calculándose como el activo corriente dividido entre el pasivo corriente. La prueba ácida evalúa la capacidad de la empresa para satisfacer sus pasivos a corto plazo utilizando activos de alta liquidez, excluyendo el inventario, que es más difícil de convertir en efectivo. Para calcularla, se resta el inventario del activo corriente y se divide entre el pasivo corriente. (Seminario y Rosaura, 2022)

Indicadores de gestión o actividad

Los indicadores de gestión evalúan la eficiencia con la que una empresa utiliza sus recursos y activos para generar ingresos. Estos proporcionan información sobre la gestión en términos de su capacidad para convertir los activos en ventas y beneficios. Los indicadores incluyen la rotación de activos totales, que muestra la capacidad de la organización para generar ingresos a partir de sus activos totales, evaluando la eficiencia de la gestión de inversiones. (Seminario y Rosaura, 2022)

Asimismo, se encuentra la rotación de inventarios revela el período que los inventarios requieren para convertirse en efectivo, proporcionando información sobre cuántas veces esta inversión se renueva en el mercado y en qué plazo; este se mide al dividir el costo de venta entre el inventario. Por último, la rotación de cuentas por cobrar mide el tiempo promedio en que se otorgan créditos a los clientes y evalúa las políticas de crédito y cobranza de la empresa. Cada uno de estos indicadores se calcula utilizando fórmulas específicas que relacionan las ventas, los activos totales, los costos de venta, las cuentas por cobrar y las ventas netas. (Seminario y Rosaura, 2022)

Indicadores de rentabilidad

Estos indicadores miden la capacidad de las empresas para generar beneficios a partir de una inversión en un período determinado, ya sea utilizando sus propios recursos o externos. Este indicador se controla a través de varias métricas, incluyendo el margen de utilidad operativa, margen de utilidad neta, rendimiento sobre activos (ROA) y rendimiento sobre el capital (ROE). (Seminario y Rosaura, 2022). Los indicadores son:

Margen de utilidad operativa, mide el porcentaje de ganancia que queda después de descontar todos los gastos y costos, excluyendo los intereses, dividendos de acciones e impuestos. Se calcula dividiendo la utilidad operativa entre las ventas. Margen de utilidad neta representa las ganancias después de cubrir todos los gastos, incluyendo los impuestos, y proporciona el porcentaje de las ventas que queda para los accionistas de la empresa. Se obtiene al dividir la utilidad neta entre las ventas. (Miranda, 2020, p. 83)

Rendimiento sobre activos (ROA), también conocido como rendimiento sobre inversión, mide la capacidad de una empresa para generar beneficios utilizando los recursos disponibles. Un ROA más alto indica una gestión eficiente de los activos y la generación de la ganancia esperada. Se calcula dividiendo la utilidad neta entre el activo total. (Aguirre et al., 2020, p. 60)

Rendimiento sobre el capital (ROE) evalúa el porcentaje de ganancia generado sobre la inversión de los propietarios. Cuanto mayor sea el ROE, más beneficios obtendrán los accionistas. Además, se utiliza en el análisis financiero para calcularse mediante la división de la utilidad neta entre el patrimonio total. (Seminario y Rosaura, 2022, p. 25)

Indicadores de endeudamiento y su importancia

Los indicadores de endeudamiento son utilizados para medir el nivel de deuda que tiene la empresa en relación con sus ingresos, activos o patrimonio neto. Son fundamentales para comprender la salud financiera y capacidad de pago. Estos indicadores son necesarios para los inversionistas, analistas financieros y empresas para evaluar el nivel de riesgo financiero y capacidad de una entidad para cumplir con sus obligaciones de deuda. Se calcula al dividir el capital contable para el pasivo total. (Fajardo y Soto, 2018)

El análisis de los indicadores de endeudamiento es de gran importancia en la toma de decisiones para la creación de una nueva línea de negocio en una empresa privada, ya que proporcionan una visión clara de la salud financiera de la misma, permitiendo evaluar su capacidad para financiar y respaldar la nueva iniciativa. Meza et al. (2021) en su tesis realizada en la ciudad de Bogotá expresan que, al analizar ratios como el ROI, el flujo de efectivo, rentabilidad y liquidez, se pueden identificar oportunidades y riesgos potenciales. Además, estos indicadores ayudan a establecer objetivos financieros realistas, diseñar planes de presupuesto y asignar recursos de manera eficiente, lo que es esencial para el éxito sostenible de la nueva línea de negocios. Carchi et al. (2020) en su artículo publicado por la Revista Innova en Ecuador expresan que:

Los indicadores de endeudamiento son importantes porque permiten examinar la capacidad de generar valor empresarial una vez que se han deducido los pasivos u obligaciones, con el objetivo de evaluar el riesgo que asumen los propietarios o accionistas en relación con sus inversiones. Así mismo, estos indicadores permiten analizar la proporción de recursos financiados mediante deudas en relación con los recursos propios, brindando información valiosa sobre la solidez y estabilidad económica de la organización. Además, son fundamentales para evaluar la gestión financiera, ayudando a los administradores a entender cómo se utilizan los recursos y optimizar la estructura de capital. (p. 32)

Estados Financieros y su clasificación

Castro (2021) en su tesis efectuada en Nicaragua indicó que, los estados financieros son documentos que brindan información acerca de la situación de los recursos y obligaciones de la empresa, así como los cambios que han ocurrido en su situación financiera. Además, son el reflejo contable de las transacciones efectuadas en un período específico respecto a los activos, pasivos y patrimonio, así como los ingresos y gastos. La información de los estados es utilizada para tomar decisiones informadas. Guim et al, en su artículo publicado por la Revista Digital Publisher CEIT, Guayaquil-Ecuador manifestaron que:

La información financiera, que se presenta a través de los estados financieros, se posiciona como el elemento fundamental para la toma de decisiones en todas las empresas. Estos documentos reflejan los resultados obtenidos, administración de los accionistas y cada elección realizada con los recursos empresariales para generar el efectivo necesario en el futuro. Por lo tanto, es crucial que la persona encargada de comunicar la información financiera posea conocimientos contables, así como la capacidad de analizar e interpretar los datos. (Guim at al., 2023, p. 153)

Elizalde (2019) en su artículo desarrollado en Ecuador mencionan que, los estados financieros se clasifican en: balance general, informe que brinda información acerca de los activos y pasivos financieros en una fecha específica; el estado de resultado, muestra el desempeño económico de una organización durante un período, llegando a un resultado del ejercicio que puede ser una ganancia o pérdida. Este informe incluye los ingresos y gastos que se han generado; y el estado de flujo de efectivo resume los movimientos de entrada y salida de efectivo de una empresa en un período específico. Este documento agrupa los movimientos de efectivo en categorías de fuentes y usos, según se generen o apliquen fondos, y los clasifica en actividades de operación, inversión y financiamiento.

Según lo indicado por el autor, los estados financieros son herramientas utilizadas para comunicar de manera detallada todas las transacciones contables que ocurren en la empresa en su día a día. Estos documentos proporcionan información exhaustiva acerca de los diferentes elementos que componen la empresa. La comprensión y análisis de estos informes posibilitan la supervisión de la actividad operativa de la compañía, la evaluación de posibles ajustes estratégicos y la evaluación de los resultados obtenidos en los periodos deseados.

Crecimiento empresarial: Definición e importancia

Dután y Ormaza (2022) en su artículo publicado por la Revista Científica FIPCAEC, Cuenca- Ecuador indican que, el crecimiento empresarial abarca las transformaciones estructurales y de tamaño que hacen que una empresa sea diferente a su estado anterior, lo que implica cambios en su estructura económica y organizativa. El crecimiento empresarial se impulsa por la necesidad de supervivencia y ventaja competitiva en el mercado, y se distingue en dos formas: crecimiento interno a través de inversiones en la propia empresa y crecimiento externo mediante adquisiciones o alianzas con otras compañías.

Por otro lado, Izquierdo et al, (2023) en su artículo desarrollado en Lima-Perú menciona que el crecimiento empresarial es el de perfeccionamiento de una empresa, impulsándola hacia niveles específicos de éxito. El desarrollo del negocio puede lograrse de dos maneras: ya sea mediante el aumento de los ingresos generados por la organización a través de la ampliación del volumen de ventas de sus productos o servicios o mediante el incremento de la rentabilidad de las operaciones. Mora (2021) en su tesis realizada en Ecuador revela que “El crecimiento es considerado el actor fundamental para el progreso y supervivencia de las empresas, buscando la mejor rentabilidad para enfrentar al mercado desde mejores posiciones”(p.25).

El crecimiento empresarial es relevante por sus ventajas como: aumento de los ingresos y expansión de la base de clientes lo que puede contribuir a mejorar la rentabilidad y estabilidad financiera. Además, un crecimiento ayudará a la reducción de costos y mayor competitividad en el mercado, atraer talento y recursos adicionales, fortaleciendo su posición en el sector. En resumen, el desarrollo empresarial es fundamental para asegurar la prosperidad y éxito a largo plazo.

La inversión, su importancia y preparación

Valdivieso (2022) en su tesis desarrollada en Ecuador indica que, la inversión es la acción de proporcionar recursos a la adquisición o generación de activos o capital, en lugar de utilizarlos de inmediato para cubrir las necesidades actuales. Se trata de posponer el consumo presente en favor de satisfacer necesidades futuras, y por ello, está estrechamente vinculado con el ahorro. Es considerada un elemento clave para el crecimiento económico y progreso ya sea de una persona o negocio. Una inversión puede ser a través de objetos de carácter físico como maquinarias, edificios, materias primas o bienes que sirven para producir y financiera. El Instituto Ecuatoriano de Economía Política (2021) manifiesta que “Invertir implica poner fondos en una empresa, actividad o conjunto de acciones gestionadas por terceros, con la expectativa de obtener beneficios financieros a largo plazo”(p.3).

Díaz (2020) en su investigación en Ecuador revela que, la inversión es muy importante porque es uno de los caminos que conduce al crecimiento económico. Es todo desembolso de recursos financieros destinados a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa. Cuando una compañía invierte tiene mayores posibilidades para mantenerse competitiva y cumplir con las expectativas de los clientes. Por lo tanto, la inversión es la cantidad de dinero necesaria para poner un proyecto en operación; por esta razón, es el pilar fundamental para el éxito y sostenibilidad de un negocio, ya que contribuye al crecimiento, competitividad, innovación y eficiencia, garantizando así su supervivencia y prosperidad a largo plazo.

Toda persona que desee iniciar su negocio debe efectuar con anticipación un análisis de los recursos que necesita para poner en marcha su idea. La preparación de la inversión es crucial porque representa el primer paso estratégico en la toma de decisiones financieras de una empresa o individuo. Una preparación adecuada implica analizar detenidamente los objetivos, evaluar los riesgos, considerar las opciones disponibles y determinar la viabilidad de la inversión. Esto garantiza que los recursos se asignen de manera eficiente y se maximice el potencial de retorno. (Robles, 2019). Por

lo tanto, la preparación de la inversión es fundamental para tomar decisiones financieras informadas y estratégicas que puedan generar beneficios y mitigar riesgos.

Costo de inversión

Dotres y Zúñiga (2020) en su artículo publicado en la ciudad de México indican que, el costo es la inversión económica asociada con la elaboración de un producto o la provisión de un servicio. Al calcular el costo de producción, es posible fijar el precio de venta al público del bien en cuestión. Así mismo, analizar los costos ayuda a determinar la viabilidad económica de un proyecto. Si los costos proyectados superan los beneficios esperados, el proyecto puede no ser rentable.

Por otro lado, Aguilera et al. (2022) en su artículo publicado en Ecuador señala que el coste se refiere al desembolso económico asociado con la producción de un producto o la provisión de un servicio. La adecuada estimación de los mismos, derivada del análisis detallado de todos sus componentes, es esencial para lograr un resultado satisfactorio al crear un bien o servicio, y constituye un factor crucial para el éxito futuro de una inversión. Los costos de inversión abarcan todas las erogaciones desde la concepción inicial de la idea que da origen al proyecto hasta poco antes de la producción del primer producto o servicio.

Por lo tanto, es fundamental revisar los costos antes de abrir una nueva línea de negocio porque la gestión efectiva de ellos es esencial para la viabilidad y el éxito a largo plazo de cualquier negocio. Al analizar detenidamente los costos asociados con la nueva línea de negocio en la clínica, se obtiene una comprensión clara de la inversión requerida, los gastos operativos y las posibles fuentes de ingresos. Esto permite a los administradores tomar decisiones informadas sobre la rentabilidad y sostenibilidad del nuevo emprendimiento.

Análisis de pre-factibilidad

De acuerdo con Tapia et al. (2018) un análisis de pre-factibilidad implica llevar a cabo un investigación preliminar de la propuesta de negocio, donde se identifican los aspectos generales del mercado, competencia, potenciales clientes, recursos requeridos, costos estimados e ingresos anticipados. El propósito principal es evaluar si la idea posee potencial y justifica una investigación más detallada.

Por consiguiente, para poner en marcha la nueva línea de negocio en la clínica de Especialidades estudiada es elemental efectuar un análisis de la pre-factibilidad ya que mediante esta herramienta es posible determinar la viabilidad de la idea de negocio, en virtud de que, al ofrecer una visión panorámica, es posible tomar decisiones informadas sobre la conveniencia de seguir adelante con la propuesta o descartarla.

Plaza (2020) menciona que “El estudio de pre-factibilidad es la primera etapa antes de iniciar un proyecto, consiste un análisis detallado de opciones, las cuales se derivan de una idea y suscitan interrogantes. Es imperativo abordar estas interrogantes a través de una investigación adecuada” (p.48). Mientras que, Prudott (2019) expone que “Facilita la evaluación de la viabilidad de un proyecto en relación con los desafíos prácticos del entorno y el valor que podría agregar a la organización” (p.15).

En otras palabras, la fase de pre-factibilidad implica realizar una evaluación inicial de una idea con el fin de determinar la posibilidad de convertirla en un proyecto. Durante este estudio, se consideran diversas variables y se centra en los aspectos fundamentales de la idea. Si el análisis muestra que es viable, existe la posibilidad de que el proyecto se lleve a cabo.

Análisis de mercado

Un análisis de mercado constituye una sección dentro de la investigación de mercado y es un elemento crucial en la elaboración de un plan de negocios, en el cual las nuevas empresas plasman por escrito su concepto de negocio. Durante el análisis de mercado, se investiga de manera sistemática un mercado específico con el fin de

identificar, mediante los resultados obtenidos, oportunidades y riesgos asociados. Este análisis se fundamenta en la definición del público objetivo. (García y Véliz, 2018)

Según Soledispa et al. (2021) el análisis de mercado puede compararse con una guía que orienta a la empresa hacia el éxito. Los hallazgos derivados de este constituyen la base para establecer metas estratégicas y operativas, así como para diseñar estrategias de marketing adecuadas con el fin de alcanzar dichos objetivos. De esta manera, se busca minimizar las posibilidades de fracaso empresarial. Por otro lado, Yambay (2022) revela que es un “proceso de evaluación y estudio sistemático de las condiciones, características y dinámicas de un mercado específico en el que opera una empresa o se planea lanzar un producto o servicio” (p.19).

Por consiguiente, la realización de un análisis de mercado antes de lanzar una nueva línea de negocio es de vital importancia debido a que proporciona información crucial sobre la demanda existente en el mercado, permitiendo a la empresa comprender las necesidades y preferencias de los consumidores. Además, el análisis de mercado identifica a la competencia y evalúa la posición de la empresa en el sector, lo que es esencial para desarrollar estrategias competitivas sólidas.

Producto

Los productos son artículos o servicios destinados a cubrir una demanda. Algunos de estos pueden ser tangibles y duraderos, consumibles, o intangibles; su atracción radica en ser apetecibles para un segmento específico, ser obtenidos al menor costo posible sin comprometer la calidad aceptable, comercializarse a la mayor cantidad posible de unidades a un precio que el mercado esté dispuesto a pagar y finalmente, mantener un inventario suficiente para cubrir la demanda. (Salguero, 2018)

Rojo et al. (2018) exponen que, la importancia del producto reside en su habilidad para crear valor para los clientes. Un producto de calidad debe ser práctico, funcional y de alta calidad, pero también debe destacarse de la competencia. En este punto, factores como innovación, diseño, marca y experiencia del cliente desempeñan un papel crucial.

Mientras que, Zabala y Peñaherrera (2018) manifiesta que “Un producto representa el resultado final de una cadena de producción, que consiste en una serie de acciones estratégicamente planificadas con el propósito de generar un bien que satisfaga una demanda presente en el mercado” (p.3).

Siendo así, se puede entender que el producto desempeña un papel central y crucial al iniciar una nueva línea de negocio. En cualquier emprendimiento comercial, este actúa como la manifestación de la propuesta de valor que una empresa ofrece a sus clientes. Un producto no solo satisface las expectativas del consumidor, sino que también contribuye a la diferenciación frente a la competencia.

Demanda Actual

Es un indicador que permite estimar el impacto que ha tenido el producto o servicio. Mediante este valor se puede conocer si es posible expandir la marca. La demanda actual consiste en la cantidad total de un producto o servicio vendido durante un periodo específico. Estos datos asisten al vendedor en evaluar la viabilidad de mantener la producción y determinar la cantidad de materiales necesarios en función de los resultados obtenidos (Carrillo et al., 2022). Mientras que, Ludeña et al. (2022) define a la demanda actual como la “ Suma total de los bienes o servicios vendidos en un período. Esta puede ser medida mediante unidades físicas, en valores monetarios o en términos de participación de mercado” (p.121).

La demanda de mercado ofrece detalles acerca de los bienes y servicios necesarios para un conjunto de individuos en un mercado específico, siendo influenciada por los intereses, necesidades y tendencias. Es uno de los factores principales que las empresas emplean para establecer los precios de sus productos. De este modo, el precio y la demanda están estrechamente vinculados: a un precio más bajo, la demanda tiende a ser mayor y viceversa. (Arboleda, 2021). Por lo tanto, el análisis de la demanda al abrir una nueva línea de negocio proporciona información valiosa para tomar decisiones informadas, adaptar la oferta a las necesidades del mercado y establecer estrategias que

maximicen las oportunidades y minimicen los riesgos asociados con el lanzamiento de la nueva iniciativa empresarial.

Oferta

La oferta es la cantidad de bienes y servicios que empresas o individuos desean y pueden poner a la venta en el mercado a un precio específico para una parte demandante, como los consumidores o clientes. Es esencial destacar que está compuesta por varios elementos, tales como vendedores, cantidades de productos o servicios que se ofrecerán, disposición para vender, capacidad de venta, entre otros, los cuales desempeñan un papel vital en la presentación de un producto o servicio en el mercado. (Zambrano, 2022, p. 32)

Soledispa et al. (2021) menciona que la oferta es un componente esencial en la interacción económica, ya que su dinámica y relación con la demanda influyen directamente en la fijación de precios, asignación de recursos y toma de decisiones estratégicas por parte de las empresas. Mientras que Ludeña et al. (2022) revelan que “El estudio de la oferta permite analizar la cantidad de bienes o servicios que serán producidos, así como distribuidos hacia los clientes en función de los precios designados a los consumidores” (p.128).

Es decir que, la oferta desempeña un papel fundamental en el éxito de una nueva línea de negocio, ya que su capacidad para satisfacer las necesidades y demandas del mercado afecta directamente la aceptación y viabilidad del producto o servicio.

Marco Conceptual

Análisis financiero: Proceso mediante el cual es posible determinar la situación financiera y económica de una empresa. Es muy importante porque revela los elementos que reflejan las circunstancias en la que opera en términos de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad. (Checa, 2023)

Análisis de Mercado: Estudio de la demanda del mercado al momento de iniciar un negocio, permite identificar competidores, segmentos de clientes y tendencias que puedan afectar el éxito del proyecto (Moncayo et al., 2021).

Contabilidad: La contabilidad constituye un sistema que registra, en términos cuantitativos y monetarios, las transacciones financieras de una entidad económica, junto con ciertos factores económicos que la impactan. Su propósito principal es ofrecer información útil, confiable y oportuna a los usuarios externos de la organización. (Morales y Morales, 2019)

Factibilidad: Viabilidad o posibilidad de llevar a cabo un proyecto, plan o idea con éxito. Evaluar la factibilidad implica analizar diversos aspectos, como: recursos disponibles, costos involucrados, disponibilidad de tecnología, tiempo necesario y otros factores relevantes. (Acevedo, 2022)

Flujo de efectivo: Es el movimiento de dinero que entra y sale de las cuentas de una empresa, constituye un indicador crucial aplicable tanto a proyectos específicos como a la totalidad de las operaciones empresariales. Algunos inversionistas emplean este flujo como criterio para evaluar la solidez financiera, ya que un flujo positivo abre posibilidades de reinversión. (Correa y Correa, 2021)

Línea de negocio: Son diversas estrategias que una empresa adopta para ampliar su alcance mediante la introducción de nuevos productos o servicios, ya sea que estos sean complementarios o totalmente diferentes a los que inicialmente ofrecía desde su inicio (Alací, 2017).

Plan financiero: Documento que detalla la manera en que una persona, empresa u organización gestionará sus recursos financieros para alcanzar metas específicas durante un período de tiempo determinado (Andrade, 2018).

Presupuesto: Se trata de un plan estratégico diseñado para alcanzar un objetivo establecido, expresado en términos financieros, que debe ser ejecutado en un período específico y bajo condiciones previamente establecidas. Este concepto se aplica a cada área de responsabilidad dentro de la organización. (Acevedo, 2022)

Proceso: Constituye un conjunto de acciones o eventos (coordinados u organizados) que se llevan a cabo o acontecen (de manera alternativa o simultánea) en circunstancias específicas con un propósito definido (Acevedo, 2022).

Rentabilidad: Medida que indica la capacidad del proyecto para generar beneficios económicos sostenibles a lo largo del tiempo. Este indicador permite que bajo su análisis se tenga una valoración sobre la capacidad de la organización para generar beneficiosa y financiar sus operaciones. (Aguirre et al., 2020)

Tasa Interna de Retorno (TIR): Sirve como indicador de la rentabilidad de proyectos o inversiones, de modo que a medida que la TIR aumenta, también lo hace la rentabilidad. Calcular la TIR de diversos proyectos facilita la toma de decisiones en relación con la elección de inversiones. (Fajardo et al., 2019)

Valor actual neto (VAN): Se emplea para contribuir a la evaluación del valor de una inversión, proyecto o cualquier secuencia de flujos de efectivo. Constituye una métrica integral al considerar todos los ingresos, gastos y costos de capital relacionados con una inversión en su flujo de caja libre. (Fajardo et al., 2019)

Marco legal

Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación

El estudio se relaciona con lo que menciona la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (2020) donde en su capítulo IV revela que los emprendedores al establecer nuevos negocios con el objetivo de atender las demandas de la sociedad, fomentan mejoras en la eficiencia productiva y son responsables de la creación significativa de empleo.

Constitución de la República del Ecuador

El desarrollo de la investigación se relaciona con lo que establece la Constitución de la República del Ecuador (2021) en lo que respecta al desarrollo de una nueva línea de negocio.

Artículo 316.- El Estado mediante la autoridad sanitaria nacional, dirigirá el sistema, estará a cargo de desarrollar la política de salud a nivel nacional y normará, regulará y supervisará todas las acciones vinculadas a la salud, incluyendo el funcionamiento de las instituciones del sector. (p.172)

Ley Orgánica de Salud

Por otra parte, el estudio también guarda relación con lo que establece la Ley Orgánica de Salud (2022):

Artículo 6.- El Ministerio de Salud Pública tiene la responsabilidad de regular, supervisar, fiscalizar y otorgar la autorización para la operación de instituciones y servicios de salud, ya sean públicos o privados, con o sin fines de lucro, y de otros entes sujetos a regulación sanitaria. Además, de establecer, en su área de competencia, las directrices sanitarias para el funcionamiento de establecimientos y locales que brinden atención a la población, tanto público como privado. (p.5)

Reglamento para el Funcionamiento de los Laboratorios Clínicos

Artículo 6.- Para operar, los laboratorios clínicos deben obtener anualmente el permiso de funcionamiento, para ello, debe cumplir con los requisitos establecidos en el Reglamento para la Concesión de Permisos a los Establecimientos sujetos a Supervisión y Control Sanitario, así como sus enmiendas correspondientes. (Ministerio de Salud Pública, 2023)

Artículo 7.- Además de contar con el permiso anual de funcionamiento, los laboratorios clínicos deben satisfacer los siguientes requisitos adicionales: obtener un certificado de licenciamiento, disponer de un manual que establezca los estándares de

calidad y las medidas de bioseguridad, obtener un certificado que acredite la adecuada gestión de desechos, demostrar que el personal que trabaja en el establecimiento ha recibido capacitación de acuerdo con la Norma Técnica de Laboratorio Clínico y las Directrices de Buenas Prácticas de Laboratorio Clínico y Gestión de Calidad, según lo otorgado por la autoridad sanitaria. (Ministerio de Salud Pública, 2023)

Artículos 11.y 17- Los laboratorios clínicos contarán con el siguiente personal: Directivo, Analista operativo y Auxiliar. El laboratorio clínico especializado debe, como requisito mínimo, tener un profesional que cumpla con los criterios de perfil profesional mencionados en el Artículo 12, sección a), b), o c), y que cuente con experiencia y conocimientos en la Gestión de Calidad. Este profesional actuará como responsable técnico de la calidad y será encargado de diseñar, supervisar y mejorar el sistema de gestión de calidad del laboratorio clínico. (Ministerio de Salud Pública, 2023)

Artículo 19.-El espacio designado para un laboratorio clínico variará en función de su tipo y del número de pacientes a los que preste servicio, y deberá cumplir con los siguientes requisitos mínimos: garantizar una adecuada circulación de aire, proporcionar iluminación natural y artificial de calidad, contar con una estructura que tenga techos, pisos y paredes lisos y hechos de materiales fáciles de limpiar; así como tener mesones para realizar análisis, que sean lisos, impermeables y resistentes a ácidos, corrosivos y solventes, sin uniones o hendiduras. Además, debe tener agua potable y alcantarillado. (Ministerio de Salud Pública, 2023)

En función de lo mencionado, es una obligatoriedad cumplir con las normativas legales descritas para el funcionamiento de una nueva línea de negocio como es la creación de un laboratorio dentro de la Clínica de Especialidades con el fin de satisfacer las necesidades de los pacientes y garantizar la calidad, eficiencia y eficacia de los procedimientos de laboratorio, tanto en la toma de muestras como en la presentación de los resultados.

CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Enfoque de la investigación

El enfoque de la investigación fue mixto, porque se combinó elementos cualitativos y cuantitativos para obtener una comprensión más completa del problema y examinar detalladamente el contexto de la investigación. Esto se logró separando los principales hallazgos del estudio. Además, al realizar un análisis cuantitativo se obtuvo datos numéricos objetivos y medibles, lo que proporcionó una base sólida para la generalización de los resultados. Al incluir aspectos cualitativos, se enriqueció la comprensión del contexto y los factores subyacentes que influyeron en los resultados.

El estudio es mixto porque se emplearon técnicas investigativas cuantitativas y cualitativas. El análisis documental permitió obtener datos de carácter cuantitativo, a través de la revisión de estados e informes financieros y otros documentos que proporcionaron información valiosa sobre la salud financiera de la clínica y si es adecuado la implementación de la nueva línea de negocio. Mientras que la encuesta permitió recopilar datos no numéricos y evaluar la percepción de los pacientes, lo cual ayudó a realizar una evaluación integral de la viabilidad de la nueva línea de negocios en la Clínica de Especialidades.

Tipo de investigación

En el presente estudio el tipo de investigación fue descriptiva, debido a que se caracterizaron los hallazgos investigativos en el análisis de factibilidad para una nueva línea de negocios en una Clínica de Especialidades. Es decir, la investigación descriptiva facilitó una mayor comprensión del fenómeno investigado, puesto que se enfocó en la recopilación precisa de datos y la descripción objetiva del contexto investigativo. Por medio del análisis descriptivo se obtuvieron tendencias con respecto a la situación financiera de la empresa y se establecieron patrones de comportamiento empresarial para establecer qué tan factible es la creación de una nueva línea de negocios.

También se consideró el tipo de investigación explicativa, debido a que desempeña un papel esencial en el proceso investigativo del estudio de factibilidad de una nueva línea de negocios en una Clínica de Especialidades, porque permitió profundizar en las relaciones de causa y efecto que subyacen en los datos financieros. Mediante la aplicación de técnicas de análisis financieros y estadísticos, esta metodología identificó los aspectos que condicionan el desempeño financiero, como costos operativos, inversiones iniciales, proyecciones de ventas y otros factores claves. Al comprender cómo estas variables se relacionan y afectan mutuamente, se obtuvo una visión más precisa de la viabilidad de la nueva línea de negocios en una Clínica de Especialidades y tomar decisiones informadas.

Métodos de Investigación

Métodos Teóricos (inductivo)

En la investigación sobre el estudio de factibilidad para la creación de una nueva línea de negocios en una Clínica de Especialidades se empleó el método inductivo, debido a que se efectuó un análisis particular de cada uno de los factores que influyen en la situación financiera de la empresa objeto de estudio, lo cual permitirá conocer sobre qué tan factible es la implementación de otra línea de negocios dentro de la organización empresarial. La metodología inductiva facilitó el análisis de los principales indicadores financieros de la empresa, lo cual es una información relevante para la toma de decisiones.

Por lo tanto, el método inductivo ayudó a que la investigadora pueda explorar y desarrollar conceptos y teorías que expliquen la viabilidad de la línea de negocio. Es decir, este método se empleó en el estudio para permitir la exploración detallada de la viabilidad de una nueva línea de negocios en la Clínica de Especialidades, permitiendo que las conclusiones se deriven de la observación y el análisis de datos específicos recopilados durante la investigación.

Métodos Empíricos

Como métodos empíricos se empleó la observación, debido a que se observó la información financiera de la clínica, con el propósito de efectuar un análisis de los principales indicadores financieros. Es decir, la observación que se realizó en el estudio de los estados de situación financiera, permitió obtener información relevante que reveló el comportamiento las variables objeto de estudio.

Por otra parte, también se aplicó el método de medición, en virtud de que se evaluaron proyecciones financieras que demostraron la factibilidad de implementar una nueva línea de negocios en la Clínica de Especialidades. En otras palabras, se evaluaron escenarios financieros que permitieron establecer la toma de decisiones ligadas al crecimiento empresarial.

Técnicas utilizadas

La encuesta fue la técnica de investigación elegida para el presente estudio, porque gracias a esta se recolectaron datos organizados provenientes de los clientes potenciales del laboratorio clínico a implementar. Es importante manifestar que las unidades de análisis o sujetos de estudio corresponderán a la base de datos sobre la cartera de clientes de la Clínica de Especialidades, lo cual permitió conocer la percepción de las personas con respecto a la nueva línea de negocios de la empresa. El instrumento a emplearse fue un cuestionario de encuesta conformado por 15 preguntas.

Otra de las técnicas que se seleccionó fue el análisis documental, debido a que se examinaron los estados financieros de la empresa para establecer como se encuentra las finanzas empresariales para el establecimiento de una nueva línea de negocios. Por medio de la presente técnica se recopiló información necesaria para el desarrollo del análisis financiero. Es importante resaltar que se empleó las razones financieras como instrumentos de investigación, con el objetivo de determinar el comportamiento de los principales indicadores financieros.

Población

La población seleccionada para la presente investigación se compone de aquellos pacientes o personas que visitan la Clínica de Especialidades con regularidad y requieren alguna intervención, puesto que estos son los que proporcionaron información clave con relación a si es factible la implementación del nuevo servicio en la clínica. La elección de la población se basó en la premisa de que al enfocarse en un lugar específico se puede obtener datos precisos, que podrían influir en la viabilidad de la nueva línea de negocios.

Muestra

La muestra de la investigación fue definida mediante un muestreo no probabilístico a conveniencia del investigador, por lo que no fue necesario la aplicación de fórmulas estadística para la determinación de la misma. Es así que la muestra fue de 216 personas que representa el número de pacientes que visitan y solicitan los servicios en la Clínica de Especialidades en un trimestre, a los cuales se les aplicará el cuestionario de encuesta para conocer su opinión con respecto a la creación de una nueva línea de negocios. Es relevante mencionar que para determinar la muestra se tomó en consideración criterios de inclusión y exclusión; por esta razón, solo se tomó en cuenta a aquellos pacientes que visitan la clínica con regularidad y requieren alguna intervención, y se excluyó a aquellos que acuden solo por información sobre los servicios del centro médico.

Análisis e interpretación de resultados

Resultados de la encuesta

1. ¿Ha requerido los servicios de un laboratorio clínico?

Tabla 1

Necesidad del servicio de un laboratorio clínico

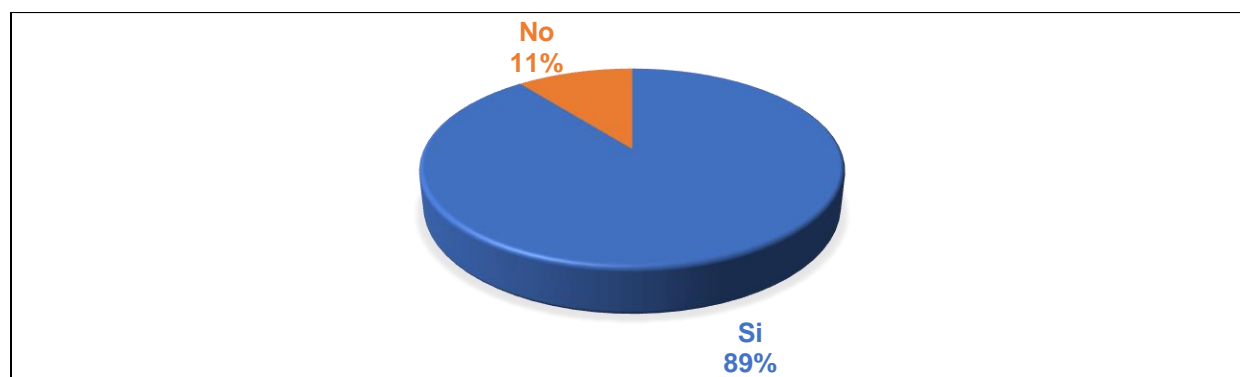
Opciones	Respuestas	Porcentajes
Si	193	89%
No	23	11%
Total	216	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Figura 1

Necesidad del servicio de un laboratorio clínico



Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

La encuesta realizada a los pacientes de la Clínica De Especialidades permitió conocer que la mayoría de personas (89%) en algún momento han requerido los servicios de un laboratorio clínico. Mientras que el 11% restante mencionó que no ha necesitado este tipo de servicios.

2. ¿Qué tipo de laboratorio utiliza con frecuencia para realización de exámenes de laboratorio?

Tabla 2

Tipo de laboratorio utilizado

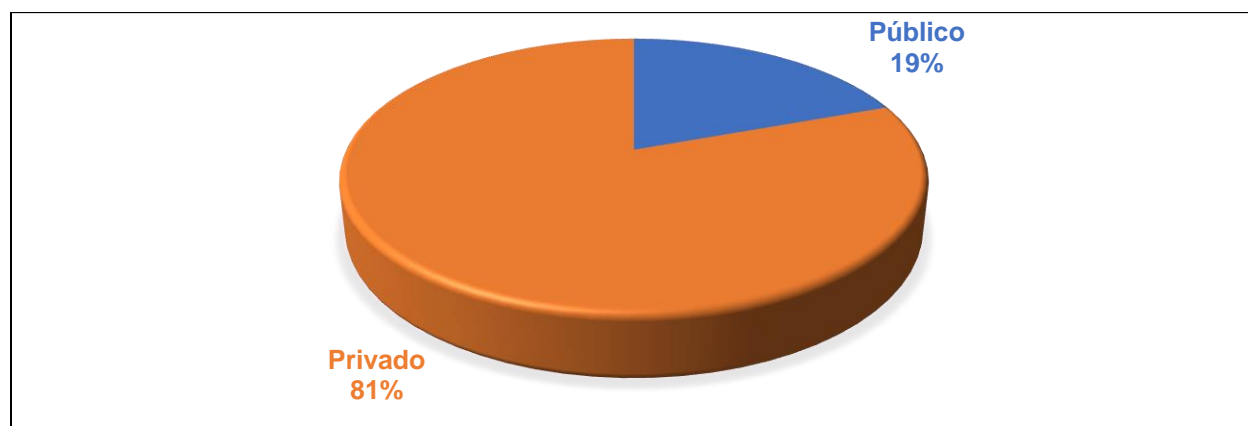
Opciones	Respuestas	Porcentajes
Público	42	19%
Privado	174	81%
Total	216	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Figura 2

Tipo de laboratorio utilizado



Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Mediante la aplicación del instrumento de investigación se logró conocer que el 81% de las personas encuestadas indicaron que el tipo de laboratorio que frecuentemente utilizan para realización de exámenes médicos es de carácter privado; mientras que, 19% restante manifestó que público.

**3. En el norte de la ciudad de Guayaquil ¿Conoce algún laboratorio en la localidad?
Mencione cuales conoce.**

Tabla 3

Conocimiento de laboratorios de la localidad

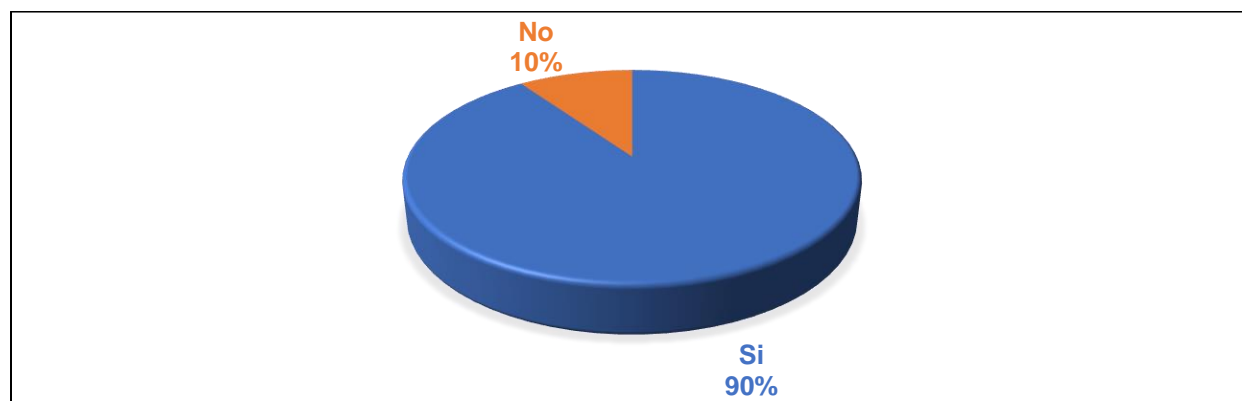
Opciones	Respuestas	Porcentajes
Si	195	90%
No	21	10%
Total	216	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Figura 3

Conocimiento de laboratorios de la localidad



Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

La figura 3 muestra que el 90% de las personas encuestadas si conocen laboratorios clínicos en el norte de la ciudad de Guayaquil como, Laboratorio Clínico Medic BactLab, Laboratorio ASIMED, Estramez Laboratorio Médico, Elitelab Laboratorio de Análisis Clínico y MAGNALAB Laboratorio Clínico de especialidades. Solo el 10% de los pacientes indicaron que no conocen laboratorios en la zona.

4. ¿Cree usted que hay mucha competencia de laboratorios clínicos en la localidad?

Tabla 4

Competencia de laboratorios clínicos

Opciones	Respuestas	Porcentajes
Totalmente de acuerdo	137	63%
De acuerdo	51	24%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	28	13%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	216	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Figura 4

Competencia de laboratorios clínicos



Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

De acuerdo a la figura 4, el 63% de los encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo en que existe mucha competencia de laboratorios clínicos en la localidad, el 24% indicó estar de acuerdo y el 13% restante expresó ni de acuerdo ni en desacuerdo con respecto a la pregunta efectuada.

5. ¿Cuán frecuente utiliza el servicio de un laboratorio clínico?

Tabla 5

Frecuencia en el uso del servicio de laboratorio clínico

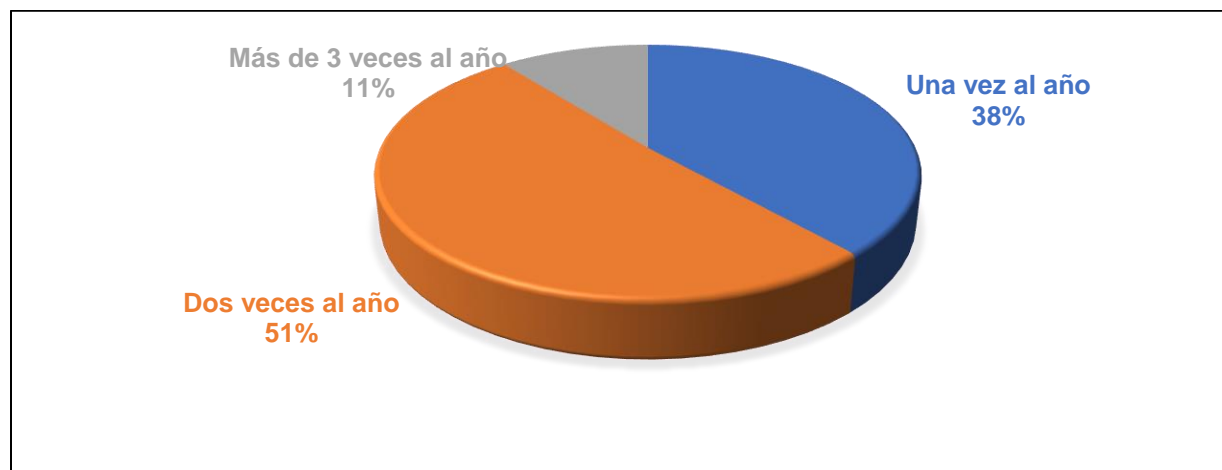
Opciones	Respuestas	Porcentajes
Una vez al año	83	38%
Dos veces al año	110	51%
Más de 3 veces al año	23	11%
Total	216	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Figura 5

Frecuencia en el uso del servicio de laboratorio clínico



Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Como se observa en la figura 5 con respecto a la frecuencia en el uso del servicio de laboratorio clínico, se obtuvo los siguientes resultados: el 51% de las personas encuestadas respondieron que es de dos veces al año, el 38% indicó una vez al año y el 11% restante manifestó que más de 3 veces al año.

6. ¿Considera que los precios para la obtención del servicio de laboratorio clínico son costosos?

Tabla 6

Precios costosos por el servicio de laboratorio clínico

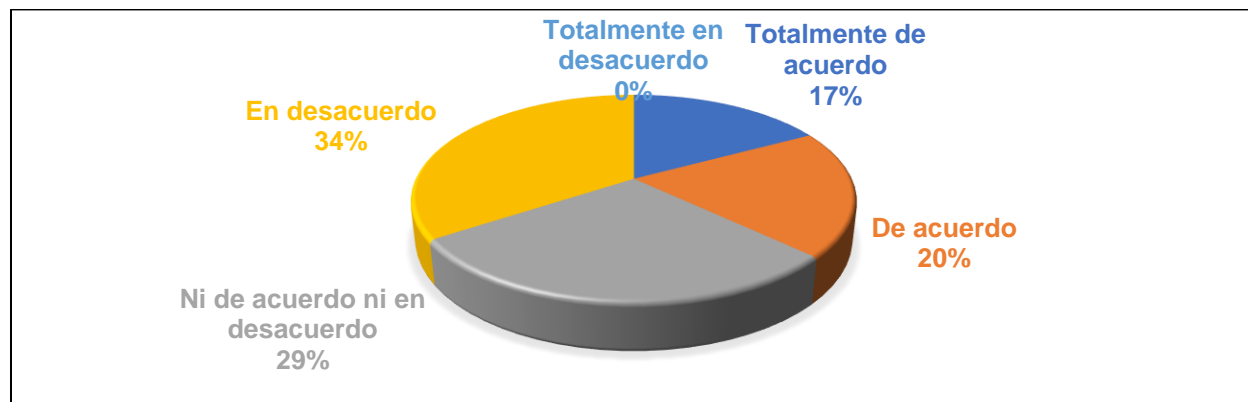
Opciones	Respuestas	Porcentajes
Totalmente de acuerdo	37	17%
De acuerdo	43	20%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	62	29%
En desacuerdo	74	34%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	216	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Figura 6

Precios costosos por el servicio de laboratorio clínico



Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

La encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades permitió conocer que, el 34% de los encuestados expresaron estar en desacuerdo con que los precios son costosos para la obtención del servicio de laboratorio, el 29% mencionaron ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 20% de acuerdo y 17% expresaron totalmente de acuerdo.

7. ¿Cuándo solicita los servicios de análisis clínicos usted considera aspectos importantes como atención, calidad, precio, infraestructura y localización?

Tabla 7

Aspectos a considerar en los servicios de análisis clínicos

Opciones	Respuestas	Porcentajes
Totalmente de acuerdo	142	66%
De acuerdo	68	31%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	3%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	216	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Figura 7

Aspectos a considerar en los servicios de análisis clínicos



Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Mediante la aplicación de la encuesta se puede identificar que, el 66% de las personas expresaron estar totalmente de acuerdo con que se deben considerar aspectos como atención, calidad, precio, infraestructura y localización al momento de solicitar servicios de análisis clínicos, un 31% indicaron de acuerdo y 3% restante dijeron ni de acuerdo ni en desacuerdo.

8. De la escala del 1 al 5 siendo uno muy malo y 5 excelente. ¿Cómo calificaría los servicios de los laboratorios clínicos privados?

Tabla 8

Calificación a los servicios de los laboratorios clínicos privados

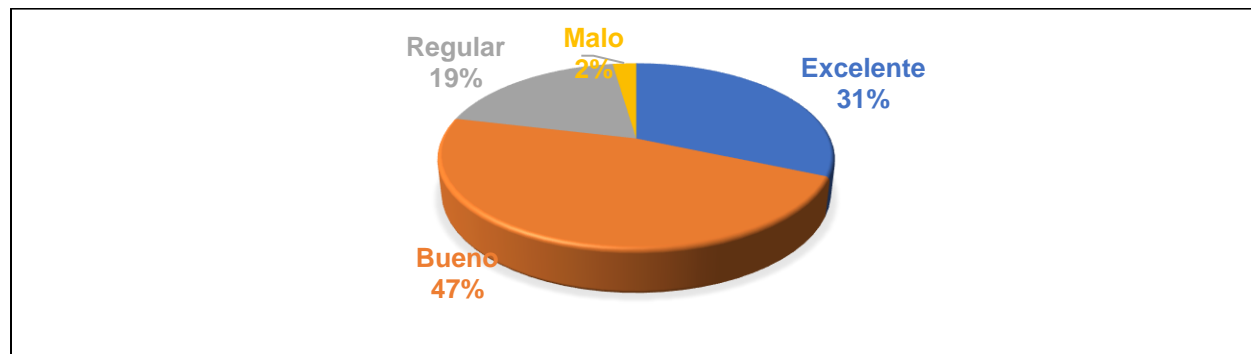
Opciones	Respuestas	Porcentajes
Excelente	68	31%
Bueno	102	47%
Regular	41	19%
Malo	5	2%
Muy malo	0	0%
Total	216	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Figura 8

Calificación a los servicios de los laboratorios clínicos privados



Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Como se puede observar en la figura 8, el 47% de las personas encuestadas mencionaron que los servicios de los laboratorios clínicos privados son buenos, el 31% indicaron que excelentes, el 19% regulares y el 2% manifestaron que malos. La percepción y calificación que otorguen los pacientes siempre dependerá de la atención que brinden este tipo de establecimiento.

9. ¿Qué tipo de servicio le gustaría que implementará nuestro laboratorio clínico?

Tabla 9

Tipo de servicio a implementar en el laboratorio clínico

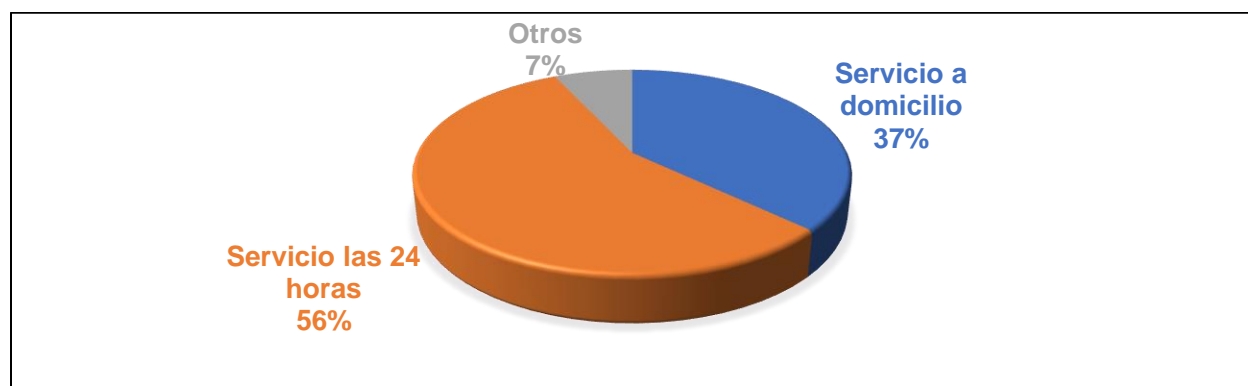
Opciones	Respuestas	Porcentajes
Servicio a domicilio	80	37%
Servicio las 24 horas	121	56%
Otros	15	7%
Total	216	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Figura 9

Tipo de servicio a implementar en el laboratorio clínico



Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

La encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades permitió conocer que, el 56% de las personas les gustaría que el laboratorio clínico implemente el servicio de 24 horas, el 37% considera que el servicio a domicilio y el 7% restante piensa que otro tipo de servicio. La información muestra que los pacientes de la clínica les agradaría que se establezcan otros servicios en la nueva línea de negocio.

10. Para la entrega de resultados ¿Cuál sería su preferencia?

Tabla 10

Forma de entrega de resultados

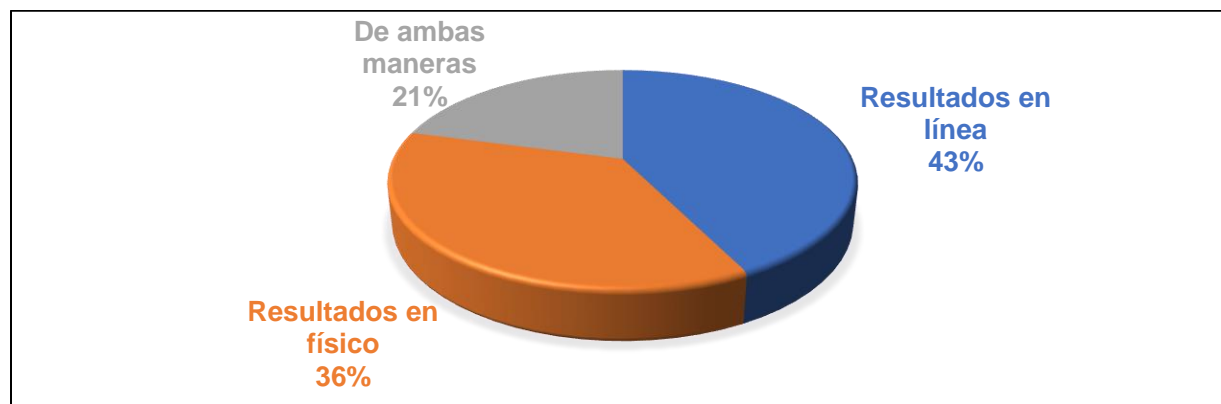
Opciones	Respuestas	Porcentajes
Resultados en línea	92	43%
Resultados en físico	79	36%
De ambas maneras	45	21%
Total	216	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Figura 10

Forma de entrega de resultados



Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Mediante el instrumento aplicado a los pacientes de la Clínica de Especialidades, se le consultó sobre cual forma de entrega de resultados prefiere, obteniendo los siguientes resultados: el 36% mencionaron que les gustaría en línea, el 36% indicaron de manera física y el 21% expresaron que de ambas maneras.

11. ¿Le gustaría la implementación de laboratorio clínico donde encuentre todo tipo de exámenes de lo cotidiano a lo especializado en la localidad?

Tabla 11

Implementación de laboratorio clínico con todo tipo de exámenes

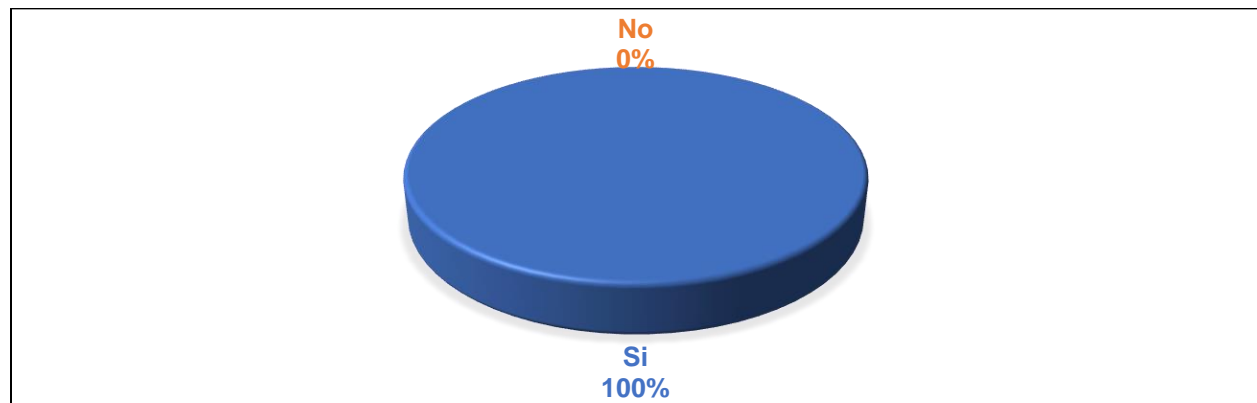
Opciones	Respuestas	Porcentajes
Si	216	100%
No	0	0%
Total	216	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Figura 11

Implementación de laboratorio clínico con todo tipo de exámenes



Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

La encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades ayudo a identificar que la totalidad de las personas respondieron que si les gustaría la implementación de un laboratorio clínico donde encuentre todo tipo de exámenes de lo cotidiano a lo especializado en la localidad.

12. ¿Le parece buena idea que un laboratorio brinde a la población paquetes o promociones de exámenes a precios accesibles?

Tabla 12

Importancia de paquetes o promociones de exámenes a precios accesibles

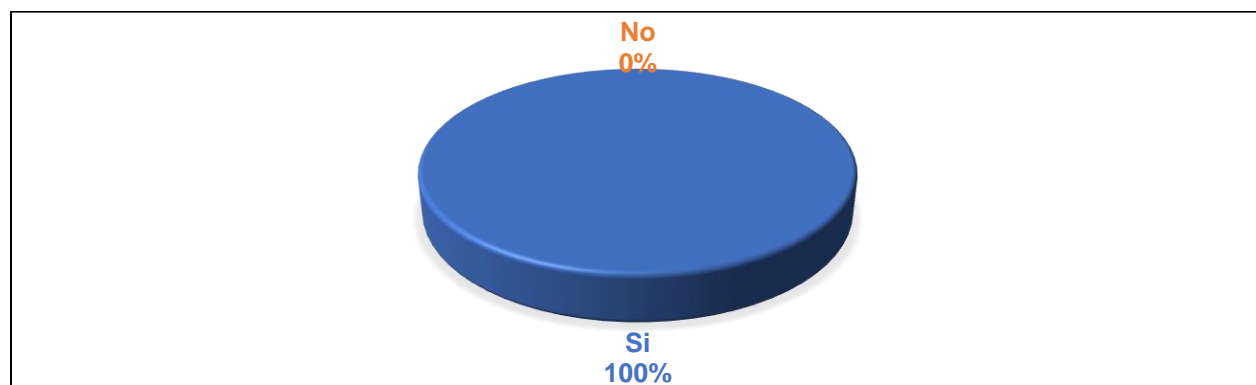
Opciones	Respuestas	Porcentajes
Si	216	100%
No	0	0%
Total	216	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Figura 12

Importancia de paquetes o promociones de exámenes a precios accesibles



Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

De acuerdo con el instrumento aplicado a los pacientes de la Clínica de Especialidades se pudo identificar que a la totalidad de encuestados si les parece buena idea que un laboratorio brinde a la población paquetes o promociones de exámenes a precios accesibles, esto debido a que de esa manera puede captar más clientes independientemente de su nivel de ingresos.

13. La localización del laboratorio clínico en el norte de la ciudad de Guayaquil ¿Le parece un lugar de fácil acceso para la población?

Tabla 13

Acceso fácil al laboratorio clínico

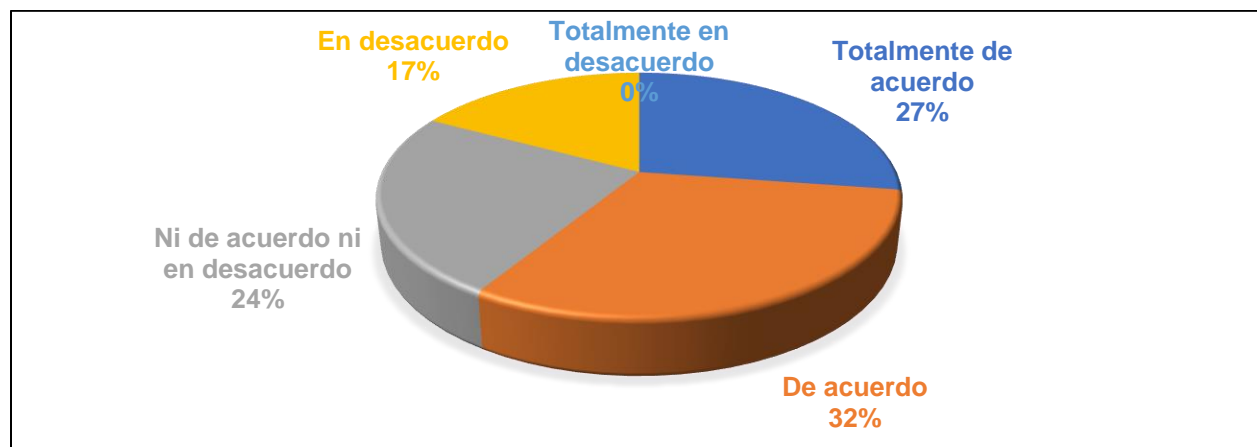
Opciones	Respuestas	Porcentajes
Totalmente de acuerdo	59	27%
De acuerdo	68	32%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	52	24%
En desacuerdo	37	17%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	216	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Figura 13

Acceso fácil al laboratorio clínico



Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

La figura 13 muestra que, el 32% de los encuestados están de acuerdo con que el laboratorio clínico en el norte de la ciudad es de fácil acceso para la población, el 27% manifestaron totalmente de acuerdo, el 24% ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 17% en desacuerdo.

14. Si fuera necesario ¿Estaría dispuesto a utilizar el laboratorio clínico a implementarse?

Tabla 14

Disposición para utilizar el laboratorio clínico a implementarse

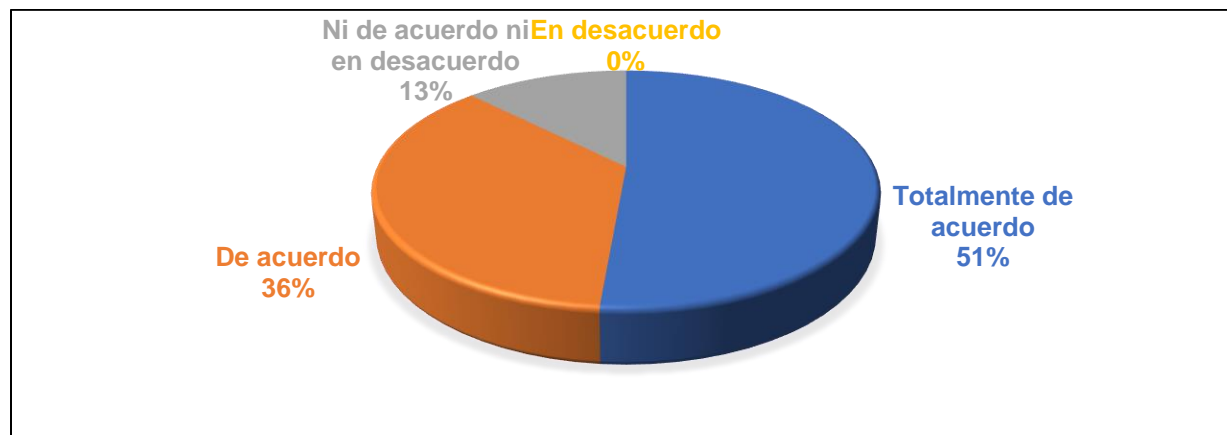
Opciones	Respuestas	Porcentajes
Totalmente de acuerdo	111	51%
De acuerdo	78	36%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	27	13%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	216	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Figura 14

Disposición para utilizar el laboratorio clínico a implementarse



Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

De acuerdo con la encuesta aplicada, se pudo conocer que el 51% de las personas están totalmente de acuerdo con utilizar el laboratorio clínico a implementarse, el 36% manifestaron de acuerdo y el 13% restante indicaron ni de acuerdo ni en desacuerdo.

15. ¿Considera usted que la Clínica de Especialidades debe implementar diferentes formas de pago (efectivo, tarjeta de crédito o débito y transferencia) para el servicio de laboratorio?

Tabla 15

Formas de pago

Opciones	Respuestas	Porcentajes
Totalmente de acuerdo	106	49%
De acuerdo	83	38%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	27	13%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	216	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Figura 15

Formas de pago



Fuente: Encuesta aplicada a los pacientes de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Como se puede observar en la figura 15, el 49% de las personas estuvieron totalmente de acuerdo con que la Clínica de Especialidades debe implementar diferentes formas de pago (efectivo, tarjeta de crédito o débito y transferencia) para el servicio de laboratorio, el 38% expresaron de acuerdo y el 13% ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Para proceder al cálculo de los indicadores financieros se tomó en consideración los estados de situación financiera y estados de resultado de tres periodos, 2020,2021 y 2022 de la clínica de especialidades. A continuación, se detalla cada uno de ellos:

Tabla 16

Estado de situación financiera de la Clínica de Especialidades 2020

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2020	
ACTIVO	
ACTIVOS CORRIENTES	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	\$ 23.326,26
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	\$ 5.741,65
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	\$ 6.069,76
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	\$ 5.474,40
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 40.612,07
ACTIVOS NO CORRIENTES	
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	
MUEBLES Y ENSERES	\$ 3.426,00
MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES Y ADECUACIONES	\$ 44.250,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	\$ 4.947,50
VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	\$ 36.990,00
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ -6.400,42
TOTAL DE PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 83.213,08
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 83.213,08
TOTAL DEL ACTIVO	\$ 123.825,15
PASIVOS CORRIENTES	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	\$ 2.961,73
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS CORRIENTES	\$ 38.119,16
OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ 2.364,86
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 43.445,75
PASIVOS NO CORRIENTES	
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	
TOTAL DEL PASIVO	\$ 43.445,75
PATRIMONIO	
TOTAL PATRIMONIO	\$ 80.379,85
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 123.825,60

Fuente: Estado de situación financiera de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Tabla 17*Estado de situación financiera de la Clínica de Especialidades 2021*

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2021	
ACTIVO	
ACTIVOS CORRIENTES	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	\$20.439,87
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	\$10.933,57
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$31.373,44
ACTIVOS NO CORRIENTES	
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	
MUEBLES Y ENSERES	\$13.655,13
MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES Y ADECUACIONES	\$36.000,00
VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	\$36.990,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	\$4.947,95
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	\$-20.396,76
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$71.196,32
TOTAL DEL ACTIVO	\$102.569,76
PASIVOS CORRIENTES	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	\$2.932,30
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	\$1.099,00
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES	\$26.030,68
OTRAS PROVISIONES CORRIENTES	\$3.233,98
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$33.295,96
TOTAL DEL PASIVO	\$33.295,96
PATRIMONIO	
TOTAL PATRIMONIO	69.273,80
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	102569,76

Fuente: Estado de situación financiera de la Clínica de Especialidades**Elaborado por:** Bajaña (2024)**Tabla 18***Estado de situación financiera de la Clínica de Especialidades 2022*

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2022	
ACTIVO	
ACTIVOS CORRIENTES	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	\$35.230,52
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$35.230,52
ACTIVOS NO CORRIENTES	
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	
MUEBLES Y ENSERES	\$ 13.655,13
MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES Y ADECUACIONES	\$ 36.000,00

EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	\$ 4.947,95
VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	\$ 36.990,00
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 25.396,76
TOTAL DE PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 66.196,32
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 66.196,32
TOTAL DEL ACTIVO	\$101.426,84
PASIVOS CORRIENTES	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	\$ 8.340,50
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	\$ 2.014,30
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS CORRIENTES	\$ 16.650,00
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 1.059,05
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 3.681,11
ANTICIPO DE CLIENTES	\$ 4.320,00
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 36.064,96
PASIVOS NO CORRIENTES	
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES	\$ 25.320,00
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 25.320,00
TOTAL DEL PASIVO	\$ 61.384,96
PATRIMONIO	
TOTAL PATRIMONIO	\$ 40.041,88
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 101.426,84

Fuente: Estado de situación financiera de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Tabla 19

Estado de Resultado 2020

ESTADO DE RESULTADO DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2020	
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 269.859,65
(+) TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 269.859,65
(-) COSTOS OPERACIONALES	\$ 70.909,19
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 198.950,46
(-)GASTOS OPERACIONALES	\$ 111.434,38
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 87.516,08
(+) INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 6.000,00
(-)GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 7.919,13
(-)GASTOS NO OPERACIONALES (NO REGISTRADOS EN CONTABILIDAD)	\$ 15.276,50
(=)UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	\$ 70.320,45

(-) PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	\$ 11.936,98
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	\$ 58.383,47
(-) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	\$ 7.217,09
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTO	\$ 51.166,38

Fuente: Estado de situación financiera de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Tabla 20

Estado de Resultado 2021

ESTADO DE RESULTADO DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2021	
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 540.247,46
(+) TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 540.247,46
(-) COSTOS OPERACIONALES	\$ 246.772,11
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 293.475,35
(-)GASTOS OPERACIONALES	\$ 211.013,54
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 82.461,81
(+) INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 6.045,48
(-) GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 13.144,95
(-)GASTOS NO OPERACIONALES (NO REGISTRADOS EN CONTABILIDAD)	\$ 14.811,85
(=)UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	\$ 60.550,49
(-) PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	\$ 10.391,07
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	\$ 50.159,42
(-) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	\$ 8.575,36
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTO	\$ 41.584,06

Fuente: Estado de situación financiera de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Tabla 21

Estado de Resultado 2022

ESTADO DE RESULTADO DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2022	
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 830.406,71
(+) TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 830.406,71
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 830.406,71
(-)GASTOS OPERACIONALES	\$ 787.516,04
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 42.890,67
(+) INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 2.000,00
(-)GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 18.350,00

(-)GASTOS NO OPERACIONALES (NO REGISTRADOS EN CONTABILIDAD)	\$	5.346,73
(=)UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	\$	21.193,94
(-) PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	\$	552,17
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	\$	58.383,47
(-) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	\$	1.574,82
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTO	\$	19.066,95

Fuente: Estado de situación financiera de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Resultados del Análisis de las Razones Financieras

En la presente investigación sobre el análisis de factibilidad de una nueva línea de negocios en una Clínica de Especialidades, se evaluaron los principales indicadores financieros con el propósito de conocer cómo se encuentran las finanzas empresariales y determinar en cierta medida la situación financiera para enfrentar una eventual inversión. A continuación, se presentan los resultados de las razones financieras del grupo de liquidez.

Grupo de Liquidez

Figura 16

Razón Circulante

Razón circulante 2020=	$\frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}} = \frac{40,612.07}{43,445.75} =$	0.93
Razón circulante 2021=	$\frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}} = \frac{31,373.44}{33,295.96} =$	0.94
Razón circulante 2022=	$\frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}} = \frac{35,230.52}{36,064.96} =$	0.98
Razón circulante <i>Industria</i>	$=$	1.23

Fuente: Información Financiera de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Los resultados de la razón circulante demuestran que la Clínica de Especialidades ha experimentado una leve mejoría para el año 2022 con respecto a los periodos anteriores. Sin embargo, aún no se encuentra en un nivel adecuado; puesto el indicador que sugiere la Superintendencia de Compañía, Valores y Seguros es de 1.23. Es decir, que, por cada dólar que la empresa debe en el corto plazo, cuenta con ese recurso para responder la obligación, pero necesita gestionar mayores recursos para seguir operando.

Figura 17

Capital Neto de Trabajo

Capital de Trabajo 2020 = Activos C – Pasivos C	=	40,612.07- 43,445.75	=	-2,833.68
Capital de Trabajo 2021 = Activos C - Pasivos C	=	31,373.44 -33,295.96	=	- 1,922.52
Capital de Trabajo 2022 = Activos C - Pasivos C	=	35,230.52- 36,064.96	=	- 834.44

Fuente: Información Financiera de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Los resultados del capital neto de trabajo revelan que la empresa no cuenta con la liquidez necesaria para cubrir con sus obligaciones financieras en el corto plazo, puesto que necesita todo el activo corriente para pagar una parte del pasivo corriente. Por lo tanto, es una señal de alerta para los gestores de la empresa, porque indica ciertas debilidades en la solvencia para asegurar la estabilidad del negocio en el corto plazo. Es por ello que la Clínica de Especialidades requiere de un financiamiento externo que contar con un mayor capital de trabajo y gestionar de manera adecuada los activos corrientes.

Razones de Actividad

Figura 18

Rotación de las Cuentas por Cobrar

Rotación de las CC 2020=	$\frac{\text{Ventas}}{\text{cuentas cobrar}}$	por =	$\frac{269,859.65}{17,285.81}$	=	15.61 veces
Rotación de las CC2021 =	$\frac{\text{Ventas}}{\text{cuentas cobrar}}$	por =	$\frac{540,247.46}{10,933.57}$	=	49.41 veces
Rotación de las CC2022 =	$\frac{\text{Ventas}}{\text{cuentas cobrar}}$	por =	$\frac{830,406.71}{0}$	=	0

Fuente: Información Financiera de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

El análisis efectuado muestra que la Clínica de Especialidades no presenta inconvenientes en la gestión de las cuentas por cobrar, e incluso para el último periodo analizado no se evidencia valores pendientes de cobro. Con respecto al año 2021 el número de veces que rotaron las cuentas por cobrar fueron superiores el periodo 2020, lo cual es un aspecto positivo.

Figura 19

Periodo promedio de cobro en días

Rotación de las CC 2020 días =	$\frac{365 \text{ días}}{\text{RCC}}$	=	$\frac{365}{15.61}$	=	23 días
Rotación de las CC2021 días =	$\frac{365 \text{ días}}{\text{RCC}}$	=	$\frac{365}{49.41}$	=	7 días
Rotación de las CC2022 día=	$\frac{365 \text{ días}}{\text{RCC}}$	=	$\frac{365}{0}$	=	0
Rotación de las cuentas por cobrar = 43 días					

Fuente: Información Financiera de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

El análisis del periodo promedio de cobro en días demuestra que la Clínica de Especialidades gestiona de forma adecuada la cobranza empresarial, puesto que la Superintendencia de Compañía, Valores y Seguros recomienda un índice de 43 días para hacer efectivas las obligaciones pendientes de cobro y los resultados demuestra que el indicador de la clínica se encuentra muy por debajo de lo recomendado.

Figura 20

Rotación de activos fijos

Rotación de activos fijos 2020=	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos}} = \frac{269,859.65}{83,213.53} = 3$	veces
Rotación de activos fijos 2021 =	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos}} = \frac{540,247.46}{71,196.32} = 8$	veces
Rotación de activos fijos 2022=	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos}} = \frac{830,406.71}{66,196.32} = 13$	veces
Rotación de activos fijos – Industria = 3.47		

Fuente: Información Financiera de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

En los dos últimos periodos analizados se muestra que la Clínica de Especialidades presenta una idónea rotación de los activos fijos, debido a que se encuentra por encima del indicador sugerido por la industria. No obstante, en el periodo 2020 no obtuvo una adecuada rotación, pero se debe a que la empresa recientemente se había constituido y al ser un negocio cuya naturaleza demanda la intervención de sus activos fijos, no logró los resultados esperados.

Figura 21

Rotación de activos Totales

Rotación de activos totales 2020=	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$	=	$\frac{269,859.65}{123,825.60}$	=	2.18 veces
Rotación de activos totales 2021 =	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$	=	$\frac{540,247.46}{102,569.76}$	=	5.27 veces
Rotación de activos totales 2022 =	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$	=	$\frac{830,406.71}{101,426.84}$	=	8.19 veces
Rotación de Activos Totales según la Industria		=	1.3		

Fuente: Información Financiera de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

En la presente razón financiera no solo se evalúa el uso de los activos fijos, también se engloban cada una de las cuentas del activo empresarial, donde se determinó que la Clínica de Especialidades posee una apropiada rotación de sus activos, los resultados de los periodos analizados se encuentran por encima del indicador de la Supercías; por lo tanto, la empresa ha hecho un óptimo aprovechamiento de sus activos para generar ingresos, dado que la naturaleza del negocio así lo demanda. Por ejemplo, en el periodo 2022, la clínica generó 8 veces más el valor de sus activos, escenario que se interpreta como un uso eficiente de su activo empresarial.

Razones de Endeudamiento

Figura 22

Nivel de Endeudamiento

Nivel de Endeudamiento 2020 =	$\frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total activos}}$	x 100	$\frac{43445.75}{123825.60}$	=	35%
Nivel de Endeudamiento 2021 =	$\frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total activo}}$	x 100	$\frac{33,295.96}{102,569.76}$	=	32%
Nivel de Endeudamiento 2022 =	$\frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total activo}}$	x 100	$\frac{61,384.96}{101,426.84}$	=	61%
Nivel de endeudamiento según la Industria = 68%					

Fuente: Información Financiera de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

El nivel de endeudamiento es elevado en el periodo 2022 en comparación con los dos periodos anteriores, lo cual es un aspecto a tener en cuenta, puesto que aquello puede incrementar el riesgo de insolvencia para la empresa objeto de estudio. No obstante, se resalta que el endeudamiento que presenta la Clínica de Especialidades, se debe a la adquisición de activos fijos necesarios para el negocio. Es importante destacar que el indicador del 2022 aún se encuentra en rango idóneo según lo que establece la Supercías, pero es un aspecto a tener en cuenta dentro de la gestión financiera.

Razones de Rentabilidad

Figura 23

Margen de Utilidad Bruta

Margen de Utilidad Bruta 2020=	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}} =$	$\frac{198,950.46}{269,859.65} =$	0.74
Margen de Utilidad Bruta 2021=	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}} =$	$\frac{293,475.35}{540,247.46} =$	0.54
Margen de Utilidad Bruta 2022=	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}} =$	$\frac{830,406.70}{830,406.71} =$	1.00
Margen de Utilidad Bruta Industria = 1			

Fuente: Información Financiera de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

El último grupo de las razones financieras analizados son las de rentabilidad. En la evaluación del margen de utilidad bruto se determinó que en los periodos 2020 y 2021 la Clínica de Especialidades no presentó adecuados beneficios económicos e incluso experimentó una variación negativa; es decir, la organización no generaba los suficientes ingresos para responder a los diferentes costos operativos que demanda la oferta de los servicios. Sin embargo, dicha situación mejoró para el periodo 2022, e incluso el margen obtenido es igual al que recomienda la industria, debido a que la empresa ajustó los precios de ventas y se implementaron las estrategias adecuadas para incrementar las ventas.

Figura 24

Margen de Utilidad Operativa

Margen de Utilidad Operativa 2020 =	Utilidad Operativa	=	$\frac{87,516.08}{269,859.65}$	=	0.32
	Ventas				
Margen de Utilidad Operativa 2021 =	Utilidad Operativa	=	$\frac{82,461.81}{540,247.46}$	=	0.15
	Ventas				
Margen de Utilidad Operativa 2022 =	Utilidad Operativa	=	$\frac{42,890.67}{830,406.71}$	=	0.05
	Ventas				
Margen de Utilidad Operativa Industria = 0,11					

Fuente: Información Financiera de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

En el análisis del margen de utilidad Operativa se determinaron variaciones negativas en los periodos analizados e incluso los indicadores obtenidos se encuentran por debajo de lo que sugiere la industria. Por lo tanto, la empresa necesita evaluar sus costos operativos con la intención de maximizar su margen de rentabilidad y no se vea condicionada su situación financiera en el largo plazo.

Figura 25

Margen de Utilidad Neta

Margen de Utilidad Neta 2020 =	Utilidad Neta	=	$\frac{51,166.38}{269,859.65}$	=	0.19
	Ventas				
Margen de Utilidad Neta 2021 =	Utilidad Neta	=	$\frac{41,584.06}{540,247.46}$	=	0.08
	Ventas				
Margen de Utilidad Neta 2022 =	Utilidad Neta	=	$\frac{19,066.95}{830,406.71}$	=	0.02
	Ventas				
Margen de Utilidad Neta Industria = 0,02					

Fuente: Información Financiera de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

La evaluación del margen de utilidad neta de la Clínica de Especialidades revela que la empresa cuenta con óptimos indicadores, puesto que se encuentran por encima del índice que recomienda la Supercías. Es decir, la organización tiene una utilidad neta aceptable después de excluir todos los costos, gastos e impuestos. Por lo tanto, se concluye que la clínica es rentable, debido a que genera los ingresos necesarios para lograr una salud financiera adecuada.

Figura 26

Rendimiento sobre el patrimonio

Rendimiento sobre el Patrimonio 2020=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} =$	$\frac{51,166.38}{80,379.85} =$	0.64
Rendimiento sobre el Patrimonio 2021=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} =$	$\frac{41,584.06}{69,273.80} =$	0.60
Rendimiento sobre el Patrimonio 2023=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} =$	$\frac{19,066.95}{40,041.88} =$	0.48
Rendimiento sobre el Patrimonio = 0,07			

Fuente: Información Financiera de la Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Con respecto al análisis de rendimiento sobre el patrimonio se menciona que la Clínica de Especialidades ha experimentado variaciones negativas en este rubro, pero aún se encuentra en los márgenes que recomienda la industria. Por lo cual, se establece que la empresa ha generado los beneficios necesarios sobre la inversión realizada.

CAPÍTULO 4: PROPUESTA

Título de la propuesta

Plan de Negocio para la Creación de un Laboratorio Clínico

Objetivo de la Propuesta

Elaborar un plan de negocio para la creación de un laboratorio en la Clínica de Especialidades para brindar un servicio integral a los pacientes pre y post cirugía.

Justificación de la propuesta

La propuesta se elaboró en virtud de que en la actualidad la Clínica de Especialidades ubicada en la ciudadela Kennedy Norte de la ciudad de Guayaquil no cuenta con un servicio completo para aquellos pacientes que acuden a realizarse algún proceso quirúrgico, el usuario debe efectuar sus exámenes complementarios en un laboratorio externo. El desarrollo de la propuesta es importante ya que es crucial que el centro médico cuente con un laboratorio para los exámenes pre y post cirugía, de manera que se pueda satisfacer a los clientes/pacientes y obtener mayores beneficios económicos para la clínica.

Los laboratorios clínicos son una de las herramientas imprescindible en el área médica en virtud de que es en ellos donde es posible analizar, prevenir, diagnosticar y tratar patologías o anomalías humanas. Actualmente en Ecuador el número de empresas dedicadas a ofertar servicios de salud ha crecido significativamente, es así que ahora los centros médicos ofrecen servicios completos en todas las especialidades, incluyendo el de laboratorio para satisfacer a los clientes. Por lo tanto, la creación de la nueva línea de negocio se justifica porque es necesario ofrecer un servicio de calidad al cliente para satisfacer plenamente sus necesidades lo cual repercutirá positivamente en el crecimiento y rentabilidad de la Clínica de Especialidades.

Descripción de la propuesta

La presente propuesta tiene como finalidad conocer si es factible la creación de una nueva línea de negocio; es decir, el establecimiento del laboratorio en la Clínica de Especialidades para brindar un mejor servicio al cliente/paciente. Para conocer que tan factible y rentable la propuesta se procedió a realizar un análisis de los factores político económico, social y tecnológico que ayudaron a determinar aquellas fuerzas externas que puede impactar negativamente en el negocio. Por otro lado, también se efectuó un análisis de mercado y financiero que permitieron estimar la demanda y rentabilidad del proyecto.

Factibilidad de la propuesta

Análisis PEST

Para poner en marcha el plan de inversión fue necesario realizar la evaluación de aquellas fuerzas externas que pueden afectar el negocio y así determinar si existen las condiciones favorables para poner en marcha el laboratorio. La evaluación se realizó mediante un análisis PEST que permitió conocer el entorno desde los aspectos: Político, Económico, Social y Tecnológico. A continuación, se detallan cada uno de ellos:

Factor Político

En el Ecuador el sector empresarial es elemental para la economía, por esta razón en el país existen decisiones políticas que apoyan los nuevos emprendimientos en diversos sectores. Actualmente el Estado ofrece créditos a artesanos, microempresas y emprendedores ecuatorianos, por medio del Ban Ecuador, en coordinación con el Ministerio de Producción y Comercio, lo valores de los mismos van desde \$500,00 hasta \$5.000, al 1% de interés anual y con un plazo de hasta 360 meses con pagos mensuales. Así mismo, actualmente el gobierno ofrece una línea de crédito denominada Joven emprende ahora con el propósito de impulsar y financiar a aquellas personas que quieran iniciar o expandir sus negocios (Primicias, 2024).

Lo argumentado se convierte en una ventaja para la puesta en marcha de la nueva línea de negocio, ya que en caso de necesitar algún tipo de financiamiento para el laboratorio es posible contar con el apoyo del gobierno y acceder a financiamientos para potenciar el negocio.

Factor Económico

En lo que corresponde al factor económico, de acuerdo con datos del Banco Central del Ecuador (BCE) en el segundo trimestre del año 2023, la economía ecuatoriana registró una variación positiva de 3,3% en comparación con el mismo período del año anterior. Este crecimiento estuvo impulsado principalmente por el incremento del gasto del gobierno en 6,4% y el consumo de los hogares en 4,3%. La inflación anual cerró en diciembre del 2023 en 1,35% (Banco Central del Ecuador, 2023). El escenario descrito se convierte en una situación amenazante en virtud de que este factor puede variar e incrementar, impactando negativamente en la capacidad económica de los consumidores por la subida acelerada de los precios, reduciendo su demanda de servicios de salud.

Así mismo dentro de este factor también se analizó el PIB, el cual para el año 2020 cayó en 9,2% y se recuperó 9,8% en 2021. Mientras que para el 2023 la economía creció en 3%, el cual es un porcentaje bastante optimista, considerando que, en el último trimestre del año mencionado, la economía ha sido golpeada por los apagones y crisis de seguridad. Según estimaciones del BCE se espera que el PIB decrezca un 1% en el 2024 si el Gobierno no aumenta el IVA al 15% y se cierra el bloqueo petrolero ITT, de no ser así este podría crecer un 2%. (Primicias, 2024). Lo mencionado podría desatar consecuencias en la economía y sociedad tales como, desempleo y reducción de ingresos, lo que puede repercutir en el crecimiento de la nueva línea de negocio. Sin embargo, con la creación del laboratorio se aportará a la generación de nuevas fuentes de trabajo.

Factor social

En el Ecuador en los últimos años las cifras de desempleo han incrementado significativamente. Según datos del INEC en diciembre del año 2023 más personas se sumaron a las cifras de desempleo tanto del área urbana como la rural, cerrando con una tasa de 3,4% a diferencia del año 2022 que fue de 3.2%. Por otro lado, el empleo informal continúa aumentando en el país. En el último mes de 2023 cerró con una tasa de 55,7%, un incremento de 2,3% frente a diciembre de 2022 (Primicias, 2024). Según el análisis efectuado se puede conocer que este factor constituye una oportunidad, ya que, mediante de la implementación del laboratorio clínico, se crearán fuentes de empleo que serán de gran aporte para reducir el índice de desempleo que existe actualmente.

En la actualidad en la ciudad de Guayaquil existen muchas iniciativas para prevenir y controlar la aparición de enfermedades que ponen en riesgo la calidad de vida de la población, dicha situación influye positivamente en la demanda de servicios de salud; por lo tanto, en la utilización de laboratorios clínicos ya que las personas tienden a efectuar con más frecuencia pruebas de detección y análisis especializados en laboratorios clínicos para cuidar de su salud. Por otro lado, debido a los cambios de la sociedad, la presión para cumplir con ciertos estándares de belleza ha incidido en el aumento en la demanda de procedimientos estéticos, lo cual representa un aspecto positivo ya que a mayor número de clientes que acuden por servicios estéticos en la clínica, incrementará el número de pacientes que realizarán sus exámenes clínicos complementarios previos a la cirugía.

Factor tecnológico

Los avances tecnológicos han evolucionado el campo de la salud, hoy en día las nuevas herramientas e instrumentos para realizar exámenes clínicos pueden incidir en la calidad del servicio. Para tener a la mano recurso tecnológicos de calidad es necesario una inversión significativa lo cual puede limitar la adquisición de equipos médicos actualizados e innovadores para una óptima atención al cliente, así como para cubrir la demanda de los mismos.

Análisis FODA

Mediante el análisis FODA realizado se pudo conocer las principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la nueva línea de negocio de la Clínica de Especialidades

Tabla 22

Análisis FODA Laboratorio Clínico

Fortalezas	Debilidades
Personal altamente calificado	Falta de reconocimiento de marca para nuevos clientes
Variedad de exámenes clínicos	Mantener los estándares de calidad
Buena relación con los clientes	Competencia de los laboratorios ya establecidos en el sector
Demanda de un determinado número de clientes ya establecida	Poca aceptabilidad del servicio por parte de los clientes.
Adecuada infraestructura para atención.	Precios altos
Servicio al cliente de calidad	
Oportunidades	Amenazas
Incremento de la demanda de clientes	Aparición de nuevo laboratorios en el sector
Respaldo de las autoridades sanitarias a los laboratorios privados	Aumento de laboratorios informales
Crecimiento del negocio	Diversificación de los exámenes de laboratorio por la competencia.

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Análisis de mercado

La Clínica de Especialidades Estéticas en donde se abrirá la nueva línea de negocio; es decir el laboratorio, se encuentra ubicada en la ciudad de Guayaquil, en la Ciudadela Kennedy Norte, este es un lugar muy concurrido y visitado debido a que en él se concentra gran parte de la actividad económica, laboral y empresarial de la ciudad. En el sector se hayan 13 centros estéticos que son los principales competidores. A continuación, se detallan los nombres de los principales competidores directos:

- ✓ Redux Clínica – Kennedy
- ✓ CEAOCLINIC
- ✓ Soluciones Estéticas by Maru Quiroz
- ✓ Controlmed Estética Médica
- ✓ Clínica Estética SILUETICA
- ✓ Cirugías Mágicas, Clínica Siluetica
- ✓ Clínica estética Luna Sevcik
- ✓ Dermoplastic
- ✓ Clínica Da Vinci
- ✓ Medisbeltic
- ✓ Centro Especializado Kennedy (CEK)
- ✓ Cirugías Plástica tu Belleza

Laboratorios ubicados en la Ciudadela Kennedy Norte

- ✓ Kennedy
- ✓ BOKOCHMED
- ✓ ASIMED
- ✓ Renalabsa
- ✓ Laboratorio Clínico Dra. Diana Saltos
- ✓ Cedro Lab
- ✓ Ecuameriacan
- ✓ Interlab Matriz
- ✓ Interlab Sucursal Udimef
- ✓ Alcívar y Elite Lab
- ✓ Laboratorio Dr. Jorge Villón
- ✓ Servi Salud y Nuñez Laboratorios
- ✓ Laboratorio Dr. Fernando Camacho
- ✓ MAGNALAB
- ✓ Corbán Centro Medico y laboratorio
- ✓ Metrored Kennedy
- ✓ Medical Plaza Laboratorio

Demanda

La demanda de cirugías estéticas en el país va en aumento, según criterios de especialistas los cuales expresan que el mercado de las cirugías y tratamientos estéticos se ha duplicado en el Ecuador. De acuerdo con datos revelados por la Sociedad Ecuatoriana de Cirugía Plástica y Estética, la tendencia hacia la lipoescultura corporal general cubre el 80% de la demanda. (Jaramillo, Alvarez, & Aguirre, 2023).

Al analizar la demanda de la Clínica de Especialidades ubicada en el sector Kennedy Norte se determinó que cuenta con un promedio de tres procedimientos diarios por 6 días laborables en la semana. Por lo tanto, posee una demanda al mes de 72 pacientes, de los cuales el 70% realizan sus exámenes clínicos complementarios previos a la cirugía en laboratorios que no guardan relación con la Clínica de Especialidades; es decir, solo el 30% efectúan sus análisis médicos en laboratorios que recomienda la empresa. De la demanda mencionada el 100% de ella se encuentra insatisfecha ya que la clínica no cuenta con un servicio para realizar sus exámenes clínicos previos a la cirugía a la que se van a someter y son derivados a otro lugar.

Según Pérez (2019) la población de la ciudadela Kennedy Norte es de 5.920 habitante. Debido a que la proporción de pobladores es amplia, se puede estimar que la demanda del servicio puede ser significativa ya que posiblemente los habitantes pueden adquirir los servicios del laboratorio para efectuar exámenes clínicos debido a la cercanía del lugar con sus domicilios. Es importante mencionar que la demanda crece a medida que existe un incremento poblacional ya que el laboratorio brinda un servicio esencial para mantener la salud y vida.

En virtud de lo establecido, se manifiesta que la nueva línea de negocio espera ofertar los servicios de análisis de laboratorio clínico no solo a los clientes regulares, sino a la población en general de la ciudadela Kennedy Norte. Por lo tanto, estimar la producción mínima y máxima mensual de exámenes del laboratorio clínico de acuerdo a la cantidad de materiales, insumos, reactivos y mano de obra del proyecto de inversión.

A continuación, se define la capacidad de producción mensual de cada uno de los exámenes que oferta la nueva línea de negocios:

Tabla 23

Producción mensual de los exámenes que ofrece el laboratorio clínico

Examen	Capacidad Mínima	Capacidad Máxima
Glucosa	66	99
Colesterol	66	99
Triglicérido	66	99
Ácido úrico	66	99
TGO	33	49
TGP	33	49
Bilirubina en sangre	29	43
Urea	33	49
Creatinina	25	37
Gamma Gt	25	37
Prolactina	20	31
TSH	33	49
T3 Libre	33	49
T4 Libre	33	49
T3 Total	33	49
T4 Total	33	49
BHCG Cuantitativa	22	33
PCR	41	62
Ige	25	37
VDRL	25	37
Dengue NS1	37	56
Dengue AC	37	56
Covid Antígeno Cuantitativo	41	62
Tp	25	37
Tpt	25	37
Microalbuminuria	19	29
Cultivo de orina	33	49
H Pylori	33	49
Rotavirus	18	27
Total	1003	1504

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Plan estratégico

Presentación de la nueva línea de negocio

La nueva línea de negocio se trata de la puesta en marcha de un laboratorio clínico en la Clínica de Especialidades estéticas ubicada en la ciudad de Guayaquil, ciudadela Kennedy Norte. Nace como una iniciativa para proporcionar un servicio completo en el que los pacientes acudan a realizarse la cirugía ambulatoria y allí mismo se cuente con laboratorios para los exámenes complementarios pre y post cirugía y así satisfacer sus necesidades y obtener mayores beneficios económicos.

Misión

El laboratorio clínico tiene como misión brindar servicios de análisis y pruebas de calidad, así como proporcionar resultados transparentes y confiables a tareas del uso de tecnología de punta y de un talento humano altamente capacitado, lo cual es esencial para resguardar los tratamientos estéticos efectuados en la Clínica de Especialidades estéticas. Así mismo la finalidad del laboratorio es buscar la satisfacción del cliente brindando un servicio de calidad.

Visión

La visión es ser reconocido en el sector por ser un laboratorio especializado en análisis y pruebas dentro del ámbito de especialidad estéticas. Constituirse a largo plazo en una línea de negocio rentable y que sea conocida a nivel nacional debido a su calidad en los servicios y veracidad de los resultados proporcionados a los clientes. Mantener y asegurar un ambiente de empatía, privacidad y confianza. Así mismo ser un lugar reconocido por el compromiso perenne con la excelencia.

Valores del laboratorio

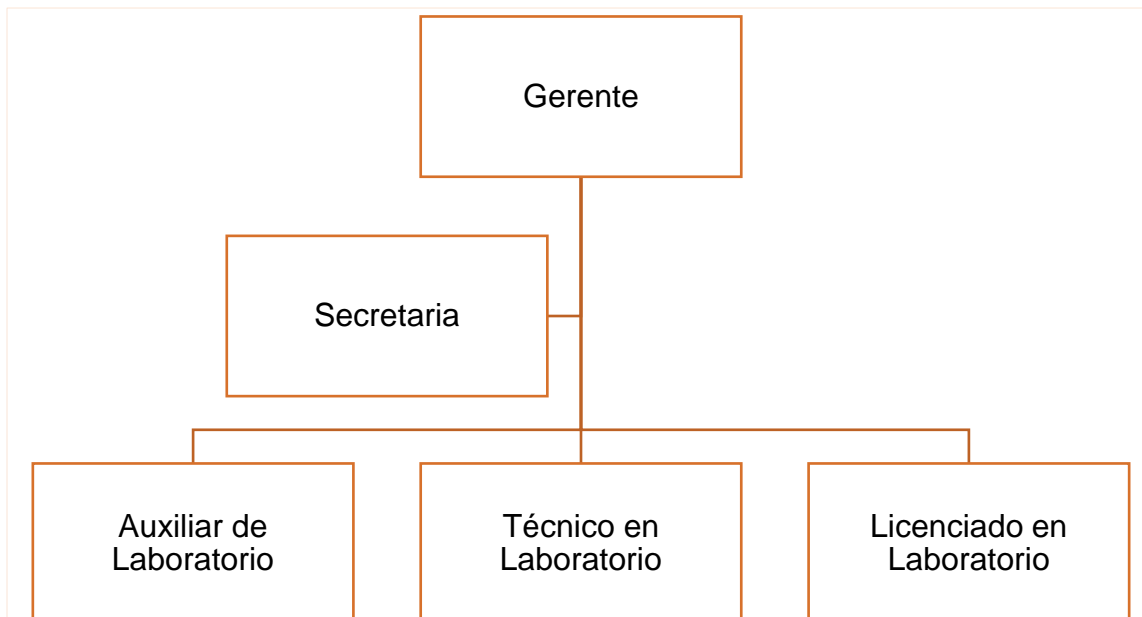
El laboratorio se guiará con los siguientes valores:

- Calidad
- Responsabilidad
- Puntualidad
- Respeto
- Trabajo en equipo
- Integridad
- Mejora continua

Estructura Organizacional

Figura 27

Estructura Organizacional del Laboratorio



Fuente: Clínica de Especialidades

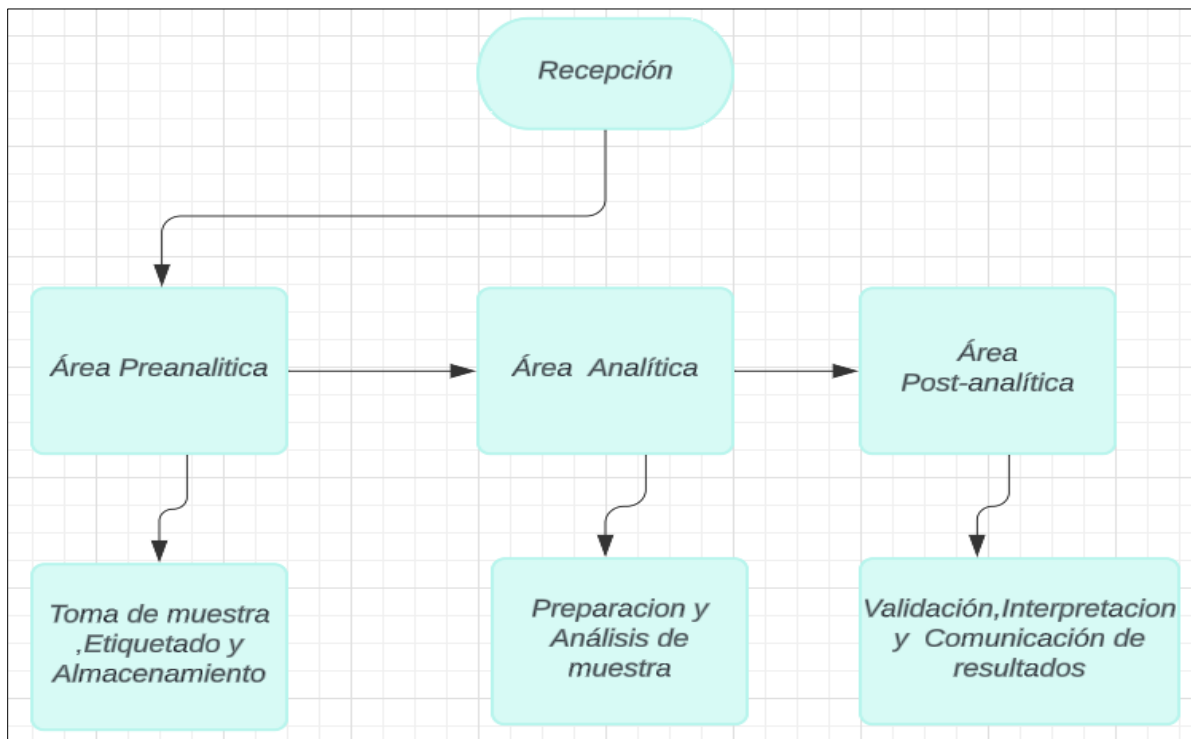
Elaborado por: Bajaña (2024)

El laboratorio clínico contará con un gerente general, una secretaria en el área de recepción, un auxiliar de laboratorio en el área pre analítica, dos técnicos de laboratorio en el área analítica y un licenciado en laboratorio en el área Post analítica. Este es el grupo base de colaboradores del establecimiento.

Flujograma

Figura 28

Flujograma de proceso del Laboratorio




Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Manual de funciones del talento humano

Tabla 24

Manual de funciones- Gerente General


MANUAL DE FUNCIONES	 LABORATORIO CLINICO
Puesto/Perfil	
Cargo	Gerente General
Área	Administrativa Tercer nivel.
Grado Académico	
Área de estudio	Contaduría Pública Autorizada (CPA), / Carreras afines a la contabilidad.
Experiencia:	Sin experiencia
Competencias	Habilidad para trabajar bajo presión.
Específicas	Dominio de Word y Excel Capacidad de Resolución de problemas
Valores	
<ul style="list-style-type: none"> • Puntualidad • Responsabilidad • Honestidad 	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Llevar la contabilidad del negocio • Realizar reportes sobre la situación económica y financiera del laboratorio • Aplicar adecuadamente las normativas contables • Administrar óptimamente los recursos del negocio • Realizar las declaraciones de impuestos, mensualmente y anualmente según corresponda. 	

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Tabla 25

Manual de funciones- Secretaria


MANUAL DE FUNCIONES	 LABORATORIO CLINICO
Puesto/Perfil	
Cargo	Secretaria
Área	Recepción
Grado Académico	Tercer nivel.
Área de Especialización	Administración y contabilidad
Experiencia	1 año de experiencia en cargos afines
Competencias Específicas	Dominio de Word y Excel Capacidad de Resolución de problemas Habilidades de comunicación Manejo de estrés Gestión del tiempo Aprendizaje proactivo
Valores	
<ul style="list-style-type: none"> • Empatía • Organización • Espíritu de servicio • Discreción • Respeto 	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Atención al cliente • Proporcionar información del servicio • Brindar información sobre condiciones de toma de muestras a pacientes • Valorizar y codificar ordenes médicas. • Aclarar dudas a pacientes y gestionar los turnos o citas 	

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Tabla 26

Manual de funciones- Auxiliar de laboratorio


MANUAL DE FUNCIONES	 LABORATORIO CLINICO
Puesto/Perfil	
Cargo	Auxiliar de Laboratorio
Área	Preanalítica y Analítica
Grado Académico	Tercer nivel.
Área de Especialización	Técnico(a) en laboratorio
Experiencia	1 año de experiencia en cargos afines
Competencias Específicas	<p>Conocimiento básicos de la bioquímica, hematología y microbiología clínica.</p> <p>Conocimiento de normas básicas de trabajo en un laboratorio</p> <p>Interés por la ciencia y asistencia sanitaria</p> <p>Habilidades organizativas</p> <p>Capacidad de concentración</p> <p>Habilidades de observación</p>
Valores	
<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad y compromiso • Ética, eficiencia, integridad y transparencia 	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar tareas de preparación de muestras, reactivos y cultivos • Conservar, limpiar y esterilizar todo el material que se utiliza en el laboratorio • Clasificar las muestras de sangre y tejidos, etiquetarlas y preparar los medios de cultivos, reactivos y soluciones. • Etiquetar especímenes, tubos y frascos. • Realizar el registro de los pacientes y la transcripción del resultado • Elaborar informes y llevar registros de manera exacta y precisa. • Limpiar todo el equipamiento destinado a los análisis en el laboratorio. • Verificar y realizar pedidos de stock cada vez que sea necesario. • Comunicar los resultados al responsable científico, de palabra o por escrito 	

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Tabla 27

Manual de funciones- Técnico de laboratorio


MANUAL DE FUNCIONES	 LABORATORIO CLINICO
Puesto/Perfil	
Cargo	Técnico de Laboratorio
Área	Post-analítica
Grado Académico	Tercer nivel
Área de Especialización	Técnico en laboratorio clínico y biomédico
Experiencia:	1 año de experiencia en cargos afines
Competencias Específicas	-Conocimiento de nociones básicas de la bioquímica, hematología y microbiología clínica. Conocimiento de normas básicas de trabajo en un laboratorio -Habilidades organizativas -Capacidad de concentración -Habilidades de observación -Capacidad de análisis
Valores	
Responsabilidad Compromiso y ética Calidad y Eficiencia Integridad y transparencia	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Control y registro de resultados en la fase post-analítica. • Revisar y verificar los resultados de las pruebas • Efectuar comparaciones de los resultados con los valores de referencia determinados y revelar posibles errores o discrepancias. • Registrar los resultados de las pruebas realizadas • Anotar los resultados en los sistemas de información del laboratorio • Comunicar resultados por diversos canales • Cuidar de que los procedimientos y prácticas relacionadas con la fase post-analítica estén acordes a los estándares y regulaciones pertinentes • Tratar con confidencialidad de la información del paciente 	

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Tabla 28

Manual de funciones- Auxiliar de limpieza

MANUAL DE FUNCIONES	 LABORATORIO CLINICO
Puesto/Perfil	
Cargo	Auxiliar de limpieza
Área:	Limpieza
Grado Académico	
Área de Especialización	Bachiller
Experiencia:	1 año de experiencia en cualquier área de trabajo
Competencias Específicas	Conocimientos de limpieza Atención al detalle Responsabilidad y autonomía Habilidades de comunicación Adherencia a normas de seguridad e higiene
Valores	
<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad • Autonomía • Compromiso • Puntualidad • Empatía • Cuidado del entorno 	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Limpieza general de las instalaciones • Realizar desinfecciones • Reponer en cada área el material necesario • Clasificar y eliminar adecuadamente los desechos • Guardar la debida reserva y discreción de la información que se le ha confiado • Velar por el buen funcionamiento de los equipos, materiales y suministros asignados a la unidad • Realizar labores auxiliares • Controlar y dar buen uso de los suministros de limpieza. 	

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Presupuesto de Marketing

El presupuesto de marketing considerado para la nueva línea de negocio es de \$300 dólares, el cual consiste en publicidad digital, a través de las redes sociales como Facebook, Instagram y Tiktok. La publicidad pagada tendrá una duración tres meses por cada red, con el propósito de dar a conocer el laboratorio por las distintas redes más populares. A continuación, se detalla el costo de la publicidad en función de cada red social.

Tabla 29

Publicidad Pagada

Descripción	Duración	Monto
Facebook	3 meses	120
Instagram	3 meses	90
Tiktok	3 meses	90
Total		\$ 300

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

PLAN FINANCIERO

Factibilidad Técnica

A continuación, se muestra la descripción de cada una de las maquinas a utilizar en el laboratorio clínico.

Tabla 30

Máquinas a usarse en el laboratorio clínico parte 1

Maquinas a utilizarse en el laboratorio clínico

Analizador hematológico 3 diferenciales

Es una máquina que analiza velozmente las muestras de sangre completa y hemogramas diferenciales.



Fotómetro Mindray

Mide la cantidad de luz absorbida, para luego asociarlo con la concentración de la sustancia.



Ichroma

Calcula la concentración de analitos, sustancias en sangre u orina, de manera cuantitativa o semicuantitativa.



Centrifuga de 12 tubos

La centrifugadora permite separar el plasma u otro líquido en suspensión.



Rotador de muestras

Es un equipo que sirve para mezclar, homogenizar o preparar combinaciones de sustancia.



Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Tabla 31

Maquinas a usarse en el laboratorio clínico parte 2

Maquinas a utilizarse en el laboratorio clínico

Refrigeradora

Es un equipo utilizado para guardar las muestras susceptibles a la temperatura.



Microscopio

Es un instrumento que sirve para observar y analizar los fluidos y demás aspectos relacionados.



Contador hematológico

Es un aparato que se usa para el conteo sanguíneo completo (glóbulos rojos, blancos y plaquetas).



Ecocardiografo

Es una máquina que se utilizara para detectar problemas cardiacos a través de imágenes del corazón.



Monitor ambulatorio de presión arterial

Es un aparato que mide la presión arterial de un paciente.



Equipo de medición de onda de pulso

Es una herramienta que ayuda a determinar el riesgo cardiovascular por medio de la reflexión sistólica.



Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Distribución de las áreas del laboratorio clínico

Figura 29

Áreas del laboratorio clínico



Fuente: Clínica de Especialidades

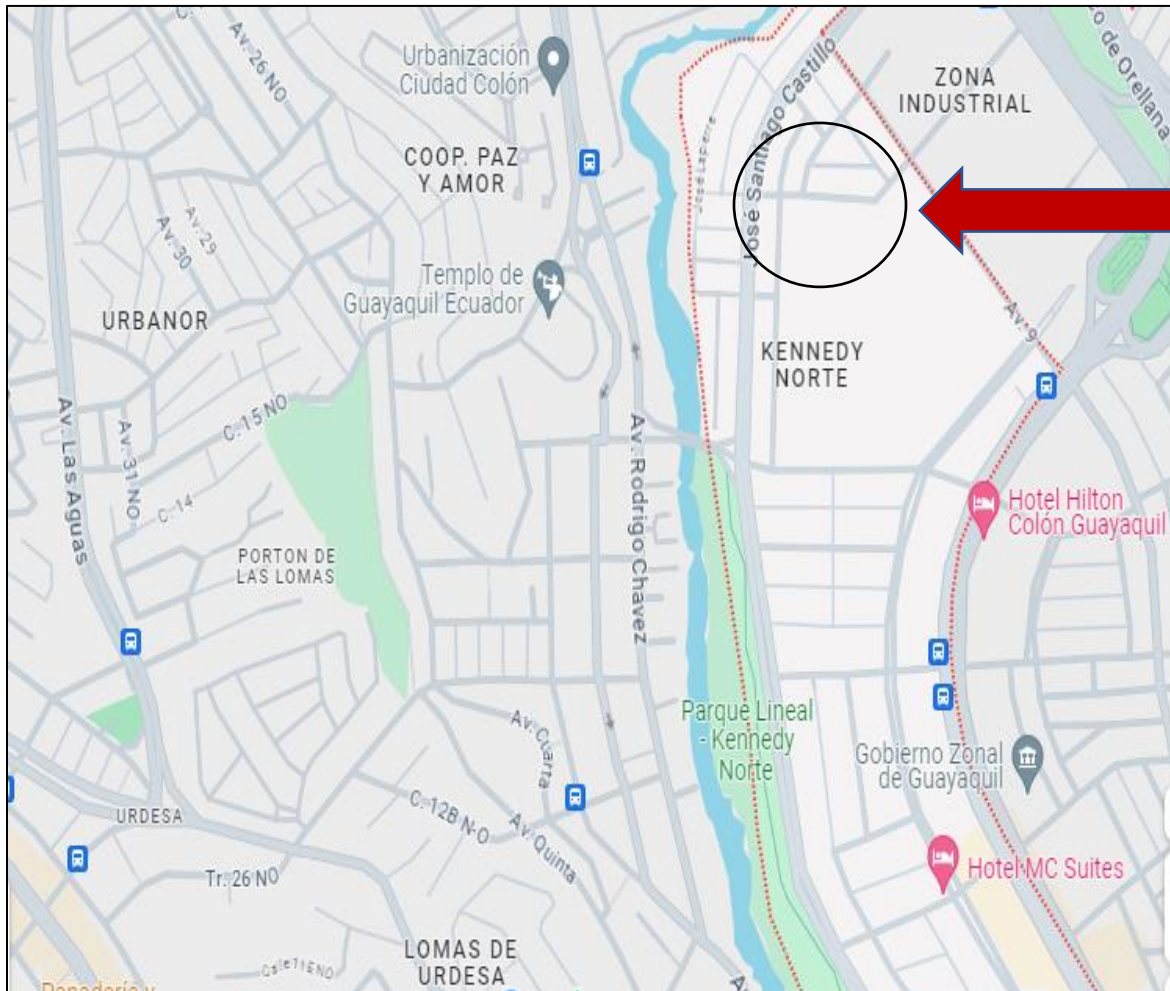
Elaborado por: Bajaña (2024)

Ubicación del laboratorio

El laboratorio clínico se encuentra dentro de la Clínica de Especialidades Estéticas, la cual se ubica en la ciudad de Guayaquil, en la Ciudadela Kennedy Norte, es un lugar muy concurrido y visitado debido a que en él se concentra gran parte de la actividad económica, laboral y empresarial de la ciudad.

Figura 30

Imagen de la localización del laboratorio (google maps)



Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Distribución del servicio

El servicio de laboratorio se ofrecerá mediante atención directa, ya que el cliente deberá acercarse a las instalaciones para las respectivas pruebas clínicas. Posteriormente recibirá el resultado de las pruebas de manera presencial o por vía Whatsapp. A continuación, se ejemplifica lo manifestado:

Figura 31

Atención directa



Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Antes de detallar los componentes que posee en el plan financiero del proyecto de inversión, se especifica el calendario de inversiones en términos generales:

Tabla 32

Calendario de Inversiones

Fases	Detalle	Inversión	Fecha de Inicio	Fecha de Fin
Fase 1	Gastos de constitución (estudio de Mercado, plan estratégico, línea gráfica, permisos de operación, entre otros)	\$4450,00	15/04/2024	06/05/2024
Fase 2	Adquisición de equipos y maquinarias de laboratorio	\$62474,00	13/05/2024	13/06/2024
	Compra de Muebles y Enseres	\$4171,00	15/06/2024	22/06/2024
	Compra de Insumos y materiales	\$1311,98	30/06/2024	15/07/2024
	Compra de útiles de oficina y equipos de cómputos	\$4420.5	20/07/2024	25/07/2024
Fase 3	Adquisición de materia prima en insumos	\$6738,47	30/07/2024	30/08/2024
	Contratación de talento humano	\$6180,00	01/09/2024	30/09/2024

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Presupuesto

Activos Fijos

Los activos fijos del negocio están comprendidos por equipamiento (maquinarias), materiales, muebles y enseres y equipo de cómputo, cuyos valores han sido definidos según el precio del mercado de cada uno de ellos.

Tabla 33

Equipamiento (máquinas)

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Monto total
1	Analizador hematológico 3 diferenciales	3800,00	3800,00
1	Fotómetro Mindray	2100,00	2100,00
1	Ichroma	3000,00	3000,00
1	Centrifuga de 12 tubos	392,00	392,00
1	Rotador de muestras	160,00	160,00
1	Baño María	150,00	150,00
1	Esterilizador	250,00	250,00
1	Refrigeradora	400,00	400,00
1	UPS	400,00	400,00
1	Microscopio	1600,00	1600,00
1	Contador hematológico	8500,00	8500,00
1	Analizador químico	900,00	900,00
1	Microcentrifuga	200,00	200,00
1	Estufa de incubación	300,00	300,00
1	Agitador magnético	100,00	100,00
1	Pipetas de volumen regulables	122,00	122,00
1	Pipetas de volumen fijo	100,00	100,00
1	Cámara de Neubauer	500,00	500,00
1	Set de diagnóstico cardiológico	1200,00	1200,00
1	Ecocardiografo	25000,00	25000,00
1	Sistema de Ergometría (Dispositivo + Software)	6000,00	6000,00
1	Monitor ambulatorio de presión arterial	1400,00	1400,00
1	HOLTER de frecuencia cardiaca	1400,00	1400,00
1	Equipo de medición de onda de pulso	4500,00	4500,00
Total Maquinaria			62474,00

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Tabla 34*Materiales*

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Monto total
3	Tubos tapa Roja 10 ml gradilla x 100 unidades	17,42	52,26
3	Tubos tapa Roja con gel 8.5 ml gradilla x 100 unidades	24,64	73,92
3	Tubos tapa celeste 4.5 ml gradilla x 100 unidades	18,87	56,61
3	Tubos tapa lila 4.5 ml gradilla x 100 unidades	15,23	45,69
3	Tubos tapa negra 1,2 ml gradilla x 100 unidades	13,60	40,80
3	Sistema de Recolección de sangre por goteo caja x 100 unidades	25,00	75,00
1	Recipientes para muestras de orina x 1000 unidades	168,00	168,00
1	Recipientes para muestras de heces x 1000 unidades	67,20	67,20
1	Agujas vacutainer caja x 100 unidades	15,00	15,00
1	Torniquetes x 100 unidades	50,00	50,00
1	Agujas X 100 unidades	25,00	25,00
3	Jeringas : insulínicas, 3cc, 5cc, 10cc (Caja)	30,00	90,00
3	Curitas o vendas caja x 100 unidades	4,50	13,50
3	Fundas de Algodón 100 gr x 100	2,00	6,00
25	Alcohol antiséptico 1000 ml	2,18	54,50
10	Cubre Objetos caja 10 x 100 de 22 mm x 22 mm	14,20	142,00
1	Porta objetos x 100 unidades	16,20	16,20
10	Mascarillas de bioseguridad Caja x 50	6,33	63,30
10	Mascarillas desechables caja x 100	15,00	150,00
5	Gorro de tela	0,70	3,50
3	Gorro desechable caja x 100	12,00	36,00
3	Guantes de latex caja x 100	7,50	22,50
3	Guantes de Nitrilo caja x 100	15,00	45,00
Total de materiales			1311,98

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Tabla 35*Muebles y enseres*

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Monto total
3	Escritorio ejecutivo	215,00	645,00
3	Mesa de Trabajo	130,00	390,00
3	Sillon para toma de muestras	210,00	630,00
5	Andamio o Estantería	75,00	375,00
3	Camillas	250,00	750,00
3	Sillón ejecutivo	175,00	525,00
8	Sillas de visita	80,00	640,00
3	Archivadores	12,00	36,00
6	Tachos para basura	30,00	180,00
Total Muebles de oficina y enseres			4171,00

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Tabla 36*Equipos de Computo*

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Monto total
3	Ordenadores de escritorio I7	750,00	2250,00
2	Impresoras	800,00	1600,00
3	Reguladores de Voltaje	35,00	105,00
Total Equipo de cómputo			3955,00

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

En función de cada uno de los rubros detallados, se manifiesta que en la tabla 29 se resume los montos requeridos para la inversión en activos fijos. A continuación, se presentan cada uno de ellos:

Tabla 37*Inversión total en activo fijo*

Descripción	Valor
Equipamiento (máquinas)	62474,00
Muebles y enseres	4171,00
Materiales	1311,98
Útiles de oficina	465,50
Equipo de cómputo	3955,00
TOTAL	72377,48

Fuente: Clínica de Especialidades**Elaborado por:** Bajaña (2024)

Es relevante tener en consideración el valor de los útiles de oficina, que, aunque no forman parte del activo, son necesarios para la organización del negocio. A continuación, se describe los valores requeridos según cada elemento:

Tabla 38*Útiles de oficina*

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Monto total
20	Lápices	0,50	10,00
150	Carpetas	0,35	52,50
20	Bolígrafos	0,35	7,00
6	Kit de tinta de impresora	5,00	30,00
6	Perforadoras	3,00	18,00
12	Folder	3,00	36,00
10	Clips (caja)	3,50	35,00
10	Cinta adhesiva	2,00	20,00
6	Agenda	4,00	24,00
6	Kit de limpieza	18,00	108,00
50	Toallas de papel	2,50	125,00
Total Muebles de oficina y enseres			465,50

Fuente: Clínica de Especialidades**Elaborado por:** Bajaña (2024)

Activos diferidos

Aquí se detallan aquellos gastos que son necesarios antes de iniciar las operaciones, donde se considera los valores para estudios preliminares y gastos de constitución. A continuación, se detallan:

Tabla 39

Activos diferidos

Descripción	Costos	Resumen de gastos por rubro
Gastos Constitución		3600,00
Estudios Preliminares y trámites legales	800,00	
Gastos de Instalación	500,00	
Adecuación del laboratorio	2000,00	
Gastos imprevistos	300,00	
Permisos		850,00
Patente Municipal	200,00	
Permiso de Cuerpo de Bomberos	150,00	
Salubridad	100,00	
Otros tramites	400,00	
Total		4450,00

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Capital de Trabajo

Comprende la mano de obra directa, insumos y materiales y gastos de operación. Se ha considerado tres meses para obtener seguridad para responder a los costos y gastos necesarios para operar.

Tabla 40

Capital de trabajo

Detalle	Valor
Mano de obra directa	6180,00
Insumos y materiales	6738,47
Gastos de operación	4445,93
Total de Inversión para tres meses	17364,40

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Gastos operativos

Desempeñan un papel relevante para determinar los costos totales aquí se consideran los servicios básicos para las instalaciones, pago de arriendo, requerimientos de útiles de oficina, gastos de venta y sobre todo el rubro más relevante que corresponde al pago de sueldos y salarios.

Tabla 41

Gastos de Operación

Descripción	Costo	Gastos mensuales por rubro	Gastos anuales por rubro
Gastos generales			864,00
Servicio de agua		12,00	
Servicio de luz		30,00	
Servicio de internet		30,00	
		72,00	
Gastos Administrativos			16619,72
Sueldo personal administrativo		1160,00	
Útiles de oficina		38,79	
Mantenimiento de equipo		156,19	
Artículos de limpieza		15,00	
Otros gastos		15,00	
		1384,98	
Gastos de venta			
Publicidad		25,00	300,00
Total Gastos de Operación		1481,98	17783,72

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Inversión

La inversión total del plan de negocio abarca los activos fijos ineludibles para el desarrollo de las actividades operativas, activo diferidos, que corresponden a todos los gastos de funcionamiento, constitución legal y capital de trabajo que agrupa gastos Materia prima e insumos, pago de salarios y gastos de operación.

Tabla 42*Inversión Inicial*

Descripción	Valor en dólares	Porcentaje
Activo fijo	72377,48	76,84%
Activo diferido	4450,00	4,72%
Capital de trabajo	17364,40	18,44%
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	94191,88	100%

Fuente: Clínica de Especialidades**Elaborado por:** Bajaña (2024)**Tabla 43***Inversión Total del plan de negocio*

Inversiones	Rubros de inversiones	Inversión desagregada	Inversiones parciales	Total de Inversiones
Inversión fija	Inversión tangible	Equipamiento (máquinas)	62474,00	72377,48
		Muebles y enseres	4171,00	
		Insumos y materiales	1311,98	
		Útiles de oficina	465,50	
		Equipo de cómputo	3955,00	
	Inversión intangible	Gastos de constitución	3600,00	4450,00
		Permisos de funcionamiento	850,00	
Capital de trabajo	Capital de trabajo	Materia prima e insumos	6738,47	17364,40
		Pago de salarios operativos	6180,00	
		Gastos de operación	4445,93	
TOTAL				94191,88

Fuente: Clínica de Especialidades**Elaborado por:** Bajaña (2024)**Financiamiento**

Para el finamiento del laboratorio se solicitará un crédito a una Cooperativa que otorga créditos para financiar emprendimientos. Por esta razón se solicita \$40.000,00; mientras que, la cantidad restante para cubrir la inversión inicial será financiada por capital propio.

Tabla 44*Financiamiento del proyecto*

Descripción	Valor en dólares	Porcentaje
Financiamiento con recursos propios	54191,88	57,53%
Préstamo a Cooperativa	40000,00	42,47%
TOTAL DE FINANCIAMIENTO	94191,88	100%

Fuente: Clínica de Especialidades**Elaborado por:** Bajaña (2024)**Amortización****Tabla 45***Amortización*

Valor del crédito	40000,00
Tasa de interés	17,90%
Periodo	5
Cuota	12762,15

Fuente: Clínica de Especialidades**Elaborado por:** Bajaña (2024)**Tabla 46***Amortización de la deuda*

Periodo	Saldo de la deuda	Cuota	Intereses	Amortización	Valor a pagar
1	40000,00	12762,15	7160,00	5602,15	12762,15
2	34397,85	12762,15	6157,21	6604,94	12762,15
3	27792,91	12762,15	4974,93	7787,22	12762,15
4	20005,69	12762,15	3581,02	9181,13	12762,15
5	10824,56	12762,15	1937,60	10824,56	12762,15
TOTAL	0,00	63810,76	23810,76	40000,00	63810,76

Fuente: Clínica de Especialidades**Elaborado por:** Bajaña (2024)

Ingresos proyectados

Tabla 47

Presupuesto de Ingresos

Producto	Cantidad/Año	Precio de venta	Ingresos anuales
Glucosa	788	4,00	3152,00
Colesterol	788	4,00	3152,00
Triglicérido	788	4,00	3152,00
Ácido úrico	788	4,00	3152,00
TGO	394	5,50	2167,00
TGP	394	5,50	2167,00
Bilirubina en sangre	344	6,60	2270,40
Urea	394	4,00	1576,00
Creatinina	294	4,00	1176,00
Gamma Gt	294	4,00	1176,00
Prolactina	244	12,00	2928,00
TSH	394	9,00	3546,00
T3 Libre	394	9,00	3546,00
T4 Libre	394	9,00	3546,00
T3 Total	394	9,00	3546,00
T4 Total	394	9,00	3546,00
BHCG Cuantitativa	264	6,40	1689,60
PCR	494	8,50	4199,00
Ige	294	16,00	4704,00
VDRL	294	5,50	1617,00
Dengue NS1	444	23,00	10212,00
Dengue AC	444	23,00	10212,00
Covid Antígeno Cuantitativo	494	24,00	11856,00
Tp	294	22,00	6468,00
Tpt	294	22,00	6468,00
Microalbuminuria	229	23,20	5312,80
Cultivo de orina	394	15,00	5910,00
H Pylori	394	26,00	10244,00
Rotavirus	219	13,00	2847,00
Totales/Promedio	12032	10,43	125537,80

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Con respecto a la proyección de ingresos que se presenta en las tablas 39, 41, 42, 43 y 44, se menciona que dicho procedimiento fue elaborado para 5 años y se desarrolló considerando la capacidad de producción del laboratorio clínico y las metas comerciales que establezca la administración del mismo.

En la tabla 40 se presenta el margen de rentabilidad de cada uno de los exámenes que ofertará el laboratorio clínico, el cual fue calculado de acuerdo a los costos unitarios de cada uno de ellos.

Tabla 48

Margen de Rentabilidad por cada examen

Producto	Cantidad/Año	Precio de venta	Ingresos anuales	Costos anuales	Margen de rentabilidad
Glucosa	788	4,00	3152,00	721,09	77,12%
Colesterol	788	4,00	3152,00	721,09	77,12%
Triglicérido	788	4,00	3152,00	721,09	77,12%
Ácido úrico	788	4,00	3152,00	721,09	77,12%
TGO	394	5,50	2167,00	721,09	66,72%
TGP	394	5,50	2167,00	721,09	66,72%
Bilirubina en sangre	344	6,60	2270,40	1.028,09	54,72%
Urea	394	4,00	1576,00	308,14	80,45%
Creatinina	294	4,00	1176,00	276,70	76,47%
Gamma Gt	294	4,00	1176,00	416,32	64,60%
Prolactina	244	12,00	2928,00	1.542,28	47,33%
TSH	394	9,00	3546,00	1.388,94	60,83%
T3 Libre	394	9,00	3546,00	1.388,94	60,83%
T4 Libre	394	9,00	3546,00	1.388,94	60,83%
T3 Total	394	9,00	3546,00	1.388,94	60,83%
T4 Total	394	9,00	3546,00	1.388,94	60,83%
BHCG Cuantitativa	264	6,40	1689,60	849,05	49,75%
PCR	494	8,50	4199,00	2.107,31	49,81%
Ige	294	16,00	4704,00	1.998,94	57,51%
VDRL	294	5,50	1617,00	681,81	57,83%
Dengue NS1	444	23,00	10212,00	3.589,98	64,85%
Dengue AC	444	23,00	10212,00	3.589,98	64,85%
Covid Antígeno Cuantitativo	494	24,00	11856,00	6.745,42	43,11%
Tp	294	22,00	6468,00	2.653,05	58,98%
Tpt	294	22,00	6468,00	2.653,05	58,98%
Microalbuminuria	229	23,20	5312,80	2.524,26	52,49%
Cultivo de orina	394	15,00	5910,00	2.980,91	49,56%
H Pylori	394	26,00	10244,00	5.061,46	50,59%
Rotavirus	219	13,00	2847,00	1.030,26	63,81%
Totales/Promedio	12032	10,43	125537,80	51.308,31	59,13%

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

Tabla 49*Ingresos por ventas Año 2*

Producto	Cantidad/Año	Precio de venta	Ingresos anuales
Glucosa	800	4,00	3201,80
Colesterol	800	4,00	3201,80
Triglicérido	800	4,00	3201,80
Ácido úrico	800	4,00	3201,80
TGO	400	5,50	2201,24
TGP	400	5,50	2201,24
Bilirubina en sangre	349	6,60	2306,27
Urea	400	4,00	1600,90
Creatinina	299	4,00	1194,58
Gamma Gt	299	4,00	1194,58
Prolactina	248	12,00	2974,26
TSH	400	9,00	3602,03
T3 Libre	400	9,00	3602,03
T4 Libre	400	9,00	3602,03
T3 Total	400	9,00	3602,03
T4 Total	400	9,00	3602,03
BHCG Cuantitativa	268	6,40	1716,30
PCR	502	8,50	4265,34
Ige	299	16,00	4778,32
VDRL	299	5,50	1642,55
Dengue NS1	451	23,00	10373,35
Dengue AC	451	23,00	10373,35
Covid Antigeno Cuantitativo	502	24,00	12043,32
Tp	299	22,00	6570,19
Tpt	299	22,00	6570,19
Microalbuminuria	233	23,20	5396,74
Cultivo de orina	400	15,00	6003,38
H Pylori	400	26,00	10405,86
Rotavirus	222	13,00	2891,98
Totales/Promedio	12222	10,43	127521,30

Fuente: Clínica de Especialidades**Elaborado por:** Bajaña (2024)

Tabla 50*Ingresos por ventas Año 3*

Producto	Cantidad/Año	Precio de venta	Ingresos anuales
Glucosa	813	4,11	3343,46
Colesterol	813	4,11	3343,46
Triglicérido	813	4,11	3343,46
Ácido úrico	813	4,11	3343,46
TGO	407	5,65	2298,63
TGP	407	5,65	2298,63
Bilirubina en sangre	355	6,80	2412,99
Urea	407	4,11	1671,73
Creatinina	303	4,11	1247,43
Gamma Gt	303	4,10	1245,01
Prolactina	252	12,30	3096,79
TSH	407	9,25	3761,39
T3 Libre	407	9,25	3761,39
T4 Libre	407	9,25	3761,39
T3 Total	407	9,25	3761,39
T4 Total	407	9,25	3761,39
BHCG Cuantitativa	272	6,60	1799,20
PCR	510	8,75	4458,39
Ige	303	16,45	4989,73
VDRL	303	5,65	1715,22
Dengue NS1	458	23,60	10811,22
Dengue AC	458	23,60	10811,22
Covid Antigeno Cuantitativo	510	24,70	12588,38
Tp	303	22,60	6855,54
Tpt	303	22,55	6840,85
Microalbuminuria	236	23,85	5635,51
Cultivo de orina	407	15,40	6259,83
H Pylori	407	26,65	10834,52
Rotavirus	226	13,35	3016,99
Totales/Promedio	12415	10,72	133068,57

Fuente: Clínica de Especialidades**Elaborado por:** Bajaña (2024)

Tabla 51*Ingresos por ventas Año 4*

Producto	Cantidad/Año	Precio de venta	Ingresos anuales
Glucosa	826	4,11	3396,28
Colesterol	826	4,11	3396,28
Triglicérido	826	4,11	3396,28
Ácido úrico	826	4,11	3396,28
TGO	413	5,65	2334,94
TGP	413	5,65	2334,94
Bilirubina en sangre	361	6,80	2451,12
Urea	413	4,11	1698,14
Creatinina	308	4,11	1267,14
Gamma Gt	308	4,10	1264,68
Prolactina	256	12,30	3145,72
TSH	413	9,25	3820,82
T3 Libre	413	9,25	3820,82
T4 Libre	413	9,25	3820,82
T3 Total	413	9,25	3820,82
T4 Total	413	9,25	3820,82
BHCG Cuantitativa	277	6,60	1827,63
PCR	518	8,75	4528,83
Ige	308	16,45	5068,57
VDRL	308	5,65	1742,32
Dengue NS1	465	23,60	10982,03
Dengue AC	465	23,60	10982,03
Covid Antigeno Cuantitativo	518	24,70	12787,28
Tp	308	22,60	6963,85
Tpt	308	22,55	6948,94
Microalbuminuria	240	23,85	5724,55
Cultivo de orina	413	15,40	6358,74
H Pylori	413	26,65	11005,71
Rotavirus	230	13,35	3064,66
Totales/Promedio	12611	10,72	135171,06

Fuente: Clínica de Especialidades**Elaborado por:** Bajaña (2024)

Tabla 52*Ingresos por ventas Año 5*

Producto	Cantidad/Año	Precio de venta	Ingresos anuales
Glucosa	839	4,11	3449,94
Colesterol	839	4,11	3449,94
Triglicérido	839	4,11	3449,94
Ácido úrico	839	4,11	3449,94
TGO	419	5,65	2371,84
TGP	419	5,65	2371,84
Bilirubina en sangre	366	6,80	2489,85
Urea	419	4,11	1724,97
Creatinina	313	4,11	1287,16
Gamma Gt	313	4,10	1284,66
Prolactina	260	12,30	3195,42
TSH	419	9,25	3881,19
T3 Libre	419	9,25	3881,19
T4 Libre	419	9,25	3881,19
T3 Total	419	9,25	3881,19
T4 Total	419	9,25	3881,19
BHCG Cuantitativa	281	6,60	1856,51
PCR	526	8,75	4600,38
Ige	313	16,45	5148,65
VDRL	313	5,65	1769,85
Dengue NS1	473	23,60	11155,55
Dengue AC	473	23,60	11155,55
Covid Antigeno Cuantitativo	526	24,70	12989,32
Tp	313	22,60	7073,88
Tpt	313	22,55	7058,73
Microalbuminuria	244	23,85	5815,00
Cultivo de orina	419	15,40	6459,21
H Pylori	419	26,65	11179,60
Rotavirus	233	13,35	3113,08
Totales/Promedio	12811	10,72	137306,76

Fuente: Clínica de Especialidades**Elaborado por:** Bajaña (2024)

Estado de resultado

Tabla 53

Estado de resultado

Rubro	Años				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	125537,80	127521,30	133068,57	135171,06	137306,76
Costo de produccion	62526,00	63513,91	64517,43	65536,81	66572,29
Utilidad Bruta	63011,80	64007,39	68551,14	69634,25	70734,47
Gastos operativos					
Gastos generales	864,00	877,65	891,52	905,60	919,91
Gastos administrativos	16619,72	16882,31	17149,05	17420,01	17695,24
Gastos de ventas	300,00	304,74	309,55	314,45	319,41
Total de gastos de operación	17783,72	18064,70	18350,13	18640,06	18934,57
Utilidad de operación	45228,08	45942,68	50201,02	50994,19	51799,90
Depreciación	6630,85	6630,85	6630,85	6630,85	6630,85
Amortización de intangible	890,00	890,00	890,00	890,00	890,00
Gastos financieros	7160,00	6157,21	4974,93	3581,02	1937,60
Utilidad antes de participación impuestos	30547,23	32264,62	37705,24	39892,33	42341,46
15% Participación colaboradores	4582,08	4839,69	5655,79	5983,85	6351,22
Utilidad antes de impuestos	25965,15	27424,93	32049,45	33908,48	35990,24
Impuesto a la renta	6491,29	6856,23	8012,36	8477,12	8997,56
Utilidad Neta	19473,86	20568,69	24037,09	25431,36	26992,68

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

En la tabla 45 se presenta el estado de resultados proyectado del proyecto de inversión, donde se muestran las utilidades del negocio en los 5 años considerados para la proyección. El número de año fue establecido en función de que se recomienda evaluar los planes de inversión en el largo plazo. Los datos que posee el estado de resultados representan los ingresos totales proyectado y la totalidad de los gastos operativos, lo cual define la utilidad económica, la cual fue de \$19.473,86 para el primer año.

Flujo de caja

Tabla 54

Flujo de caja

FLUJO DE CAJA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo inicial /anterior	0	32465,93	65646,46	103085,33	141317,37
Ingresos	125537,80	127521,30	133068,57	135171,06	137306,76
Ventas	125537,80	127521,30	133068,57	135171,06	137306,76
Egresos	93071,87	94340,77	95629,71	96939,02	87444,45
Compra de materia prima e insumos	37806,00	38403,33	39010,11	39626,47	40252,57
Pago de mano de obra directa	24720,00	25110,58	25507,32	25910,34	26319,72
Gastos generales	864,00	877,65	891,52	905,60	919,91
Gastos administrativos	16619,72	16882,31	17149,05	17420,01	17695,24
Gastos de venta (publicidad)	300,00	304,74	309,55	314,45	319,41
Gastos en intangibles	-	341,25	358,31	376,23	395,04
Amortización del préstamo	5602,15	6604,94	7787,22	9181,13	0,00
Intereses	7160,00	6157,21	4974,93	3581,02	1937,60
Participación a colaboradores	-	4582,08	4839,69	5655,79	5983,85
Impuestos	-	6491,29	6856,23	8012,36	8477,12
Saldo de caja	32465,93	65646,46	103085,33	141317,37	191179,68

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

La información del flujo de caja que se presenta en la tabla 46 denota que el plan de inversión cuenta con un adecuado flujo de efectivo para los años a los que se ha proyectado; motivo por el cual, se considera que el negocio es rentable, puesto que presenta óptimos indicadores financieros que permitirán responder de forma adecuada con las obligaciones financieras.

Indicadores

Tabla 55

Indicadores del plan de inversión

Indicadores Económicos	
VPN	-
VAN	27295,34
TIR	27%
PRI	3,70

Elaborado por: Bajaña (2024)

El valor actual neto evalúa que tan viable es la ejecución de un plan de inversión, el cual se basa en llevar al valor presente todos los flujos netos que se ha proyectados, donde se toma en consideración la tasa de descuento y se debita el monto de la inversión inicial. Por lo tanto, el VAN alcanzado en el presente proyecto es de \$27.295,34; es decir, una cantidad superior a cero, lo cual indica que el modelo de negocio es factible de realizarse.

Otro de los indicadores a resaltar es la tasa interna de retorno, la cual define en valores porcentuales, el retorno de la inversión en los años que ha sido proyectado el negocio. En el presenta plan de negocio la TIR es de 27%, el cual representa el porcentaje en que retorna a los inversores los montos invertidos. Por otra parte, se establece que el periodo de recuperación de la inversión es de 40, los cuales son indicadores que demuestran la viabilidad financiera de realizar la creación de un laboratorio clínico.

Costo beneficio

Tabla 56

Costo beneficio

Tasa de descuento	18%						
Periodo	0	1	2	3	4	5	Valor presente
Costo	94191,88	87469,72	87735,83	87842,49	87757,88	87444,45	368902,33
Beneficio	0	125537,80	127521,30	133068,57	135171,06	137306,76	658605,49
Relación de Costo Beneficio							1,79

Fuente: Clínica de Especialidades

Elaborado por: Bajaña (2024)

En el estudio de la relación costo-beneficio, se estableció que, por cada dólar invertido, el plan de inversión sobre un laboratorio clínico en la ciudadela Kennedy, se obtiene \$1.79 de beneficio.

4.6. Beneficiarios directos e indirectos de la propuesta

Los beneficiarios directos del plan de inversión fueron los propietarios de la Clínica de Especialidades, ya que pueden ofrecer un servicio completo y de calidad a los pacientes que acuden al centro médico para realizarse algún tipo de cirugía estética, al mismo tiempo que obtendrán mayores beneficios económicos con la nueva línea de negocio; así mismo la imagen de la clínica se verá mejorada, lo cual es ideal para atraer nuevos clientes, permitiendo así incrementar la demanda de los servicios. Mientras que los beneficiarios indirectos serán los pacientes/clientes, ya que satisfacerán sus necesidades al recibir un servicio de calidad, que antes no tenían y así no tendrán que acudir a otras instalaciones para realizar sus análisis de laboratorio pre y pos cirugía.

CONCLUSIONES

El estudio de factibilidad es una técnica efectuada por las empresas para evaluar o estimar si una idea de negocio o proyecto es viable; además, la realización del estudio es indispensable antes de cualquier inversión porque proporciona un análisis exhaustivo de un proyecto antes de su ejecución, facilitando la identificación de riesgos, costos y beneficios, lo que ayuda a la toma de decisiones informada. Mientras que la apertura de líneas de negocios consiste en la introducción de nuevos productos o servicios complementarios o diferentes a los que inicialmente ofrecía una empresa, esto con el propósito de ampliar su alcance en el mercado.

La creación de un laboratorio dentro de la Clínica de Especialidades es factible porque existe una aceptación por parte de las personas encuestadas y la empresa posee niveles adecuados de rentabilidad para invertir en una nueva línea de negocio. Por lo tanto, la factibilidad para este nuevo servicio complementario es viable y promete resultados favorables, al tener clientes potenciales que acudirán al laboratorio y un análisis financiero positivo.

Las evaluaciones de los indicadores financieros de liquidez, endeudamiento y rentabilidad determinaron que la Clínica de Especialidades ha experimentado una variación positiva en el índice de liquidez corriente, lo cual es un aspecto positivo para las finanzas empresariales. Además, se estableció que la empresa presenta un 60% de endeudamiento, pero sus ingresos le permiten hacer frente a sus obligaciones financieras. Por lo tanto, se determina que la organización es rentable.

La investigación efectuada permitió el establecimiento de una propuesta denominada plan de inversión para la creación de un laboratorio clínico, la cual ha reflejado información clara y favorable sobre la rentabilidad, el costo y beneficio de la creación de laboratorio, ofreciendo así al inversionista un escenario completo, de tal manera, que logre tomar la decisión de ejecutar la propuesta planteada. Además, el plan de inversión muestra que la línea de negocio es rentable, ya que presenta un adecuado flujo de efectivo para los años proyectado y óptimos indicadores financieros que permitirán responder de forma adecuada con las obligaciones financieras.

RECOMENDACIONES

A continuación, se establecen las siguientes recomendaciones en base a las conclusiones del presente trabajo.

- Se recomienda a la Clínica de Especialidades verificar los resultados del estudio de factibilidad por medio de análisis adicionales y asesoría de profesionales en el campo, antes de implementar el laboratorio con el propósito de evitar algún tipo de problema que no haya reflejado la evaluación previa.
- Se sugiere la elaboración de un plan de negocio detallada, donde se establezcan proyecciones financieras y operativas, análisis de la competencia, entre otros aspectos, esto con el fin de obtener un panorama claro de la viabilidad a largo plazo del laboratorio.
- Se recomienda a la Clínica de Especialidades mejorar sus indicadores de liquidez, puesto que se encuentran por debajo del índice que sugiere la Super Intendencia de Compañía, y evitar problemas de solvencia que impidan lograr una óptima salud financiera y estabilidad en el largo plazo; de igual manera se sugiere mejorar sus ingresos económicos, optimizando los costos operativos e incrementar la rentabilidad empresarial.
- Se recomienda a la Clínica de Especialidades implementar el laboratorio clínico debido a que la investigación realizada y estudio de factibilidad ha demostrado que la nueva línea de negocio es viable y rentable, en base a la percepción de los pacientes y análisis financiero. En la implementación de la línea de negocio se recomienda a la clínica capacitar al personal de manera adecuada y contratar profesionales con experiencia para gestionar eficientemente el laboratorio y brindar un servicio de calidad. Además, diversificar los servicios con el fin de satisfacer las distintas necesidades de los clientes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acevedo, F. (2022). Plan de negocio para una red de clínicas estéticas. [*Tesis de Maestría*]. Universidad de Chile, Santiago de Chile. Obtenido de <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/187580>
- Acosta, E., & Caicedo, E. (2019). Factibilidad financiera de un proyecto de construcción en C&M. [*Tesis de Posgrado*]. Universidad Externado de Colombia, Bogotá. Obtenido de <https://bdigital.uexternado.edu.co/server/api/core/bitstreams/a258c0a2-fcb7-4e1f-af77-726e042ae49e/content>
- Aguilera, L., Lores, Y., Lao, Y., & Moreno, M. (2022). Análisis de la calidad de la fase de pre inversión basado en el enfoque a procesos. *Revista Economía y Negocios*, 13(1), 61-86. Obtenido de <https://revistas.ute.edu.ec/index.php/economia-y-negocios/article/view/997/792>
- Aguirre, C., Barona, C., & Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Revista Valor Contable*, 7(1), 50-64. Obtenido de https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/download/1396/1750
- Alací, J. (2017). Análisis y selección estratégica de las líneas de negocio de una empresa de servicios. [*Tesis de Maestría*]. Universidad politécnica de Valencia, Valencia. Obtenido de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/89144/Palac%C3%AD%20Soler%20-%20An%C3%A1lisis%20y%20selecci%C3%B3n%20estrat%C3%A9gica%20de%20las%20l%C3%ADneas%20de%20negocio%20de%20una%20empresa%20de%20servicios%20ubicada%20en%20Cocentaina.pdf?sequence=2>
- Alvarado, F., & Urquizo, K. (2022). Plan de negocio para la creación de un laboratorio clínico integral y centralizado para las unidades del ministerio de salud pública de la ciudad de Guayaquil". [*Tesis de Maestría*]. Escuela Superior Politécnica del

- Litoral, Guayaquil. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/56486/1/D-P14935.pdf>
- Andrade, C. (2018). Propuesta de un plan de negocios para la implementación de servicio de atención médica ambulatoria en una Clínica de Especialidades Quirúrgicas. *[Tesis de Maestría]*. Universidad de las Américas, Quito. Obtenido de <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/8402/1/UDLA-EC-TMAEF-2018-05.pdf>
- Arboleda, M. (2021). *Breve introducción a los conceptos de oferta, demanda y mercado*. Cali: Universidad Icesi. Obtenido de <https://www.icesi.edu.co/departamentos/images/departamentos/FCAE/economia/apuntesEconomia/breve-introduccion-conceptos-oferta-demanda-mercado.pdf>
- Banco Central del Ecuador . (29 de Septiembre de 2023). *Cuentas nacionales del segundo trimestre del 2023*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/boletines-de-prensa-archivo/la-economia-ecuatoriana-registro-un-crecimiento-interanual-de-3-3-en-el-segundo-trimestre-de-2023>
- Blanco, T., Villafuerte, H., & Tarazona, J. (2019). Plan de negocio para creación de un laboratorio clínico denominado Lab Medic. *[Tesis de Posgrado]*. Universidad San Ignacio de Loyola, Lima. Obtenido de <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/ac656474-42d9-4eb6-aaa0-bcbdd6926363/content>
- Burgos, M. (2018). Factibilidad financiera de la fusión de empresas ecuatorianas Comercio S.A. y Servicios S.A. *[Tesis de Maestría]*. Universidad Espíritu Santo, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.uees.edu.ec/bitstream/123456789/3086/1/Burgos%20Castillo%20Mercy.pdf>
- Burneo, S., Delgado, R., & Vérez, A. (2016). Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos de inversión. *Ingeniería Industrial*, 37(3), 305-312. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3604/360448031009.pdf>

- Carchi, K., González, S., & Romero, E. (2020). Índices financieros, la clave de la finanza administrativa aplicada a una empresa manufacturera. *Revista Innova*, 5(2), 26-50. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v5.n2.2020.1193>
- Carmona, J., Villegas, V., & Buenaño, W. (2023). La gerencia y los procesos administrativos en las instituciones públicas venezolanas. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(1), 3409-3432. doi:https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i1.4663
- Carrillo, E., Ramones, G., & Arteaga, G. (2022). Determinación de la demanda insatisfecha para la implementación de un. *Revista Polo de Conocimiento*, 7(8), 808-822. Obtenido de <http://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es>
- Carvajal, C., & Romero, M. (2019). Proyecto de prefactibilidad para la creación de un laboratorio clínico de baja complejidad en el Cantón la Troncal Provincia del Cañar. [Tesis de Pregrado]. Universidad San Gregorio de Portoviejo, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.sangregorio.edu.ec/bitstream/123456789/1472/1/CARVAJAL%20Y%20ROMERO%2026-02-2020%20oficial.pdf>
- Castro, J. (2021). Incidencia de la aplicación de las herramientas de análisis financiero en la MIPYME “Clínica del Ojo Redentor”, ubicada en la ciudad de Estelí, durante el segundo semestre del año 2019 y primer semestre del año 2020. [Tesis de Posgrado]. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Estelí. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/15585/1/20245.pdf>
- Cevallos, M. (2022). Estudio de Factibilidad para la implementación de un Laboratorio Clínico en sector Céntrico de la parroquia El Sagrario ciudad de Loja”,. [Tesis de Posgrado]. Universidad Técnica Particular de Loja, Loja. Obtenido de <http://dspace.utpl.edu.ec/handle/20.500.11962/30057>
- Checa, V. (2023). Análisis financiero y la toma de decisiones en la empresa SISMEING S.A. en los períodos contables 2020 y 2021. *Espíritu Emprendedor TES*, 7(3), 58-73. Obtenido de

<https://www.espirituemprendedores.com/index.php/revista/article/download/346/439/1551>

- Correa, J., & Correa, D. (2021). Importancia del estado de flujos de efectivo para la gestión financiera sostenible. *Revista Cuadernos de Contabilidad*, 22, 1-10. Obtenido de <https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuacont/article/view/35460>
- Diaz, G. (2020). Proyectos de Inversión y Alternativas de Financiamiento en Pymes en marcha. [Tesis de Maestría]. Universidad Austral, Attala. Obtenido de <https://rii.austral.edu.ar/bitstream/handle/123456789/1843/Diaz%20Guerra%2C%20Gonzalo%20Manuel%202020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Dotres , S., Garciandia, G., & Zuñiga, L. (2020). El costo total de inversiones en proyectos de construcción. *Revista Rilco*(11), 1-10. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/rilcoDS/11/costo-inversiones.html>
- Dután, A., & Ormaza, J. (2022). Estrategias de crecimiento empresarial para la empresa Roads Networks de la ciudad de Cuenca. *Revista Científica FIPCAEC*, 7(1), 35-55. Obtenido de <https://www.fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/506>
- Duvergel, Y., & Argota, L. (2017). Estudio de factibilidad económica del producto sistema automatizado cubano para el control de equipos médicos. *Tecnología*, 6(4), 46-63. Obtenido de <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2017/12/Art4-1.pdf>
- Elizalde, L. (2019). Los estados financieros y las políticas contables. *Digital Publisher*(4), 218-226. doi:<https://doi.org/10.33386/593dp.2019.5-1.159>
- Fajardo, L., Girón, M., Vásquez, C., & Pérez, J. (2019). Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno como parámetros de evaluación de inversiones. *Revista Investigacion Operacional*, 40(4), 469-474. Obtenido de https://sga.unemi.edu.ec/media/evidenciasiv/2019/07/30/articulo_2019730122917.pdf

- Fajardo, M., & Soto, C. (2018). *Gestión Financiera Empresarial*. Machala: Editorial UTMACH.
- García, J., & Véliz, M. (2018). Impacto que genera la investigación de mercados en la toma de decisiones por la gerencia. *Revista ECA Sinergia*, 9(2), 68-79. Obtenido de <https://revistas.utm.edu.ec/index.php/ECASinergia/article/view/1294/1727>
- Guasco, C., & Luna, K. (2022). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría integral para las Pymes en el Cantón Cañar. *Revista Dominio de las Ciencias*, 8(1), 1071-1089. Obtenido de <http://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/index>
- Guim, P., Martillo, O., Guerrero, V., & Carrillo, F. (2023). Los estados financieros y las tomas de decisiones empresariales. *Digital Publisher*, 8(2), 149-160. doi:<https://doi.org/10.33386/593dp.2023.2.1679>
- Hernández, J., & Hernández, S. (2019). Etapas del proceso administrativo. *Boletín Científico de la Escuela Superior de Atotonilco de Tula*(11), 66-67. Obtenido de <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/atotonilco/article/view/3704/9512>
- Hernandez, D., Hernandez, J., Hernandez, L., & Hernandez, A. (2022). Análisis financiero y económico para la toma de decisiones efectivas en sociedades anónimas. *TecnoHumanismo*, 2(3), 121-142. doi:<https://doi.org/10.53673/th.v2i3.1172>
- Instituto Ecuatoriano de Economía Política. (2021). La importancia de la inversión: Caso Ecuador. *Boletín Técnico*, 1(1), 3-16. Obtenido de <https://www.industrias.ec/descargable.php?curm=ab233b682ec355648e7891e66c54191b>
- Izquierdo, J., Jiménez, R., & Castro, G. (2023). Competitividad empresarial de las pequeñas empresas en los años 2020 - 2022: una revisión sistemática. *Avances*, 25(2), 271-291. Obtenido de <http://avances.pinar.cu/index.php/publicaciones/article/>

- Jaramillo, N., Alvarez, R., & Aguirre, E. (2023). La mala praxis médica en cirugías estéticas. *Revista Cuatrimestral Conecta Libertad*, 7(1), 26-36. Obtenido de <https://revistaitsl.itslibertad.edu.ec/index.php/ITSL/article/view/320/514>
- Jimenez, E. (2020). "Estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a cirugías y tratamientos estéticos en la ciudad Bogotá. [Tesis de Posgrado]. Universidad de América, Bogotá. Obtenido de <https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/8351/1/03400-2020-III-GE.pdf>
- Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación. (4 de Agosto de 2020). Registro Oficial Suplemento 260 de 04-ago.-2020. Quito, Pichincha, Ecuador: Lexis Finder. Obtenido de <https://epico.gob.ec/wp-content/uploads/2020/12/REGLAMENTO-GENERAL-LEY-ORGANICA-EMPREDIMIENTO-E-INNOVACION.pdf>
- Ludeña, A., Serdan, K., & Romero, O. (2022). Estudio de Oferta y Demanda. *Economía y negocios*, 13(1), 119-132. Obtenido de <https://revistas.ute.edu.ec/index.php/economia-y-negocios/article/view/917/800>
- Marcillo, C., & Aguilar, C. (2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *Digital Publisher CEIT*, 6(3), 87-106. doi: <https://doi.org/10.33386/593dp.2021.3.544>
- Martínez , I., Martínez, L., & León, I. (2023). La importancia del análisis de los estados financieros en la toma de decisiones. *Revistas y Boletines Científicos*. Obtenido de <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/tlahuelilpan/n4/e2.html>
- Martinez, J. (2018). *Manual de Análisis financiero*. Venezuela: lege-Publicaciones.
- Meza, A., Murcia, L., & Reinoso, L. (2021). Análisis de la tendencia de los indicadores de endeudamiento y apalancamiento en el corto y largo plazo de las empresas de la zona Sabana Centro de Cundinamarca en el periodo 2016 al 2019. [Tesis de Maestría]. Corporación Universitaria Minuto de Dios, Bogotá. Obtenido de https://repository.uniminuto.edu/bitstream/10656/12670/5/UVDT.AF_MurciaLeidy-ReinosoLiliana-MesaAngela_2021.pdf

- Ministerio de Salud Pública. (25 de Octubre de 2023). *Normativa Técnica: Reglamento para el funcionamiento de los laboratorios clínicos*. Obtenido de ACCES: Agencia de Aseguramiento de la Calidad de los Servicios de Salud y Medicina Prepagada: <http://www.acess.gob.ec/normativa/>
- Miranda, H. (2020). Control interno de inventarios y su impacto en la rentabilidad en una empresa productora y comercializadora de Calzado Trujillo. *[Tesis de Maestría]*. Universidad Privada del Norte, Trujillo. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/25317/Miranda%20Felipe%20Herbert%20Andry.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Moncayo, Y., Salazar, M., & Avalos, V. (2021). El estudio de mercado como estrategia para el desarrollo de productos en el sector rural. Caso de estudio Parroquia Bayushig. *Polo del conocimiento*, 6(3), 2205-2220. Obtenido de <http://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es>
- Mora, B. (2021). El efecto de la crisis financiera en el crecimiento empresarial del sector manufacturero de la elaboración de productos. *[Tesis de Maestría]*. Universidad Técnica de Ambato, Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/33981/1/T5196M.pdf>
- Morales, D., & Morales, J. (2019). La contabilidad un elemento indispensable en el desarrollo de las empresas. *Espíritu Emprendedor TES*, 3(2), 49-68. Obtenido de <https://doi.org/10.33970/eetes.v3.n2.2019.136>
- Ochoa, J., Cruz, D., Fabián, C., & Gordillo, V. (2018). "Plan de Negocio para la creación de un servicio de medicina estética en la clínica Santa María Magdalena en la ciudad de Ayacucho-Perú". *[Tesis de Maestría]*. Universidad Esan, Lima. Obtenido de <https://repositorio.esan.edu.pe/handle/20.500.12640/1231>
- Palacios, R. (2017). Estudio de factibilidad para la creación de un Centro Médico Integral de Nutrición y Adelgazamiento, Lite Nutrición en la ciudad de Azogues. *[Tesis de Posgrado]*. Universidad de las Américas, Quito. Obtenido de <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/8522/1/UDLA-EC-TEAIS-2017-27.pdf>

- Peña, C. (2018). Plan de factibilidad de una organizacion sin fines de lucro para la ejecución de proyectos sociales en el departamento de Lambayeque. *[Tesis de Posgrado]*. Universidad Católica Santo Toribio, Chiclayo. Obtenido de [https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/1728/1/TL_Pe%
anCarla.pdf](https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/1728/1/TL_Pe%c3%b1aBancay%20anCarla.pdf)
- Pérez , V. (2019). Propuesta de diseño de un parque urbano inclusivo en la ciudadela Kennedy Norte, en la ciudad de Guayaquil. *(Tesis de grado)*. Universidad Espíritu Santo, Guayaquil. Obtenido de [http://repositorio.uees.edu.ec/bitstream/123456789/2909/1/LIBRO%
0FINAL.pdf](http://repositorio.uees.edu.ec/bitstream/123456789/2909/1/LIBRO%20TESIS%20FINAL.pdf)
- Pérez , V. (2019). Propuesta de diseño de un parque urbano inclusivo en la ciudadela Kennedy Norte, en la ciudad de Guayaquil. *(Tesis de grado)*. Universidad Espíritu Santo, Guayaquil. Obtenido de [http://repositorio.uees.edu.ec/bitstream/123456789/2909/1/LIBRO%
0FINAL.pdf](http://repositorio.uees.edu.ec/bitstream/123456789/2909/1/LIBRO%20TESIS%20FINAL.pdf)
- Pihuave, G., Bustamante, C., & Espinoza, L. (2022). Estudio de factibilidad operativa para la creación de un centro de actividades extraescolares para estudiantes de primaria y secundaria en el cantón Guayaquil. *Revista Atlante*, 1-18. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/atlante/2015/02/estudio-factibilidad.pdf>
- Plaza, M. (2020). Análisis de factibilidad para la importación y conformación de acero estructural dentro de la cadena del valor de una empresa constructora. *[Tesis de Posgrado]*. Escuela Superior Politécnica del Litoral, Guayaquil. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/55516/1/D-P14889.pdf>
- Predott, H. (2019). Estudio de prefactibilidad para la creación de una empresa de servicio de seguridad en Tegucigalpa, Honduras. *[Tesis de Posgrado]*. Universidad Tecnológica Centroamérica, Tegucigalpa. Obtenido de [https://repositorio.unitec.edu/xmlui/bitstream/handle/123456789/7986/1/1743087-
abril2019-m09-t.pdf?sequence=1](https://repositorio.unitec.edu/xmlui/bitstream/handle/123456789/7986/1/1743087-abril2019-m09-t.pdf?sequence=1)

- Primicias. (23 de Enero de 2024). *El 2023 cerró con más desempleo en Ecuador*. Obtenido de Diario Primicias: [https://www.primicias.ec/noticias/economia/desempleo-subempleo-empleo-ecuador/#:~:text=En%20diciembre%20de%202023%2C%20m%C3%A1s,Estad%C3%ADstica%20y%20Censos%20\(INEC\).](https://www.primicias.ec/noticias/economia/desempleo-subempleo-empleo-ecuador/#:~:text=En%20diciembre%20de%202023%2C%20m%C3%A1s,Estad%C3%ADstica%20y%20Censos%20(INEC).)
- Primicias. (19 de Febrero de 2024). *Jóvenes podrán acceder a créditos de hasta USD 3.000 sin garante en BanEcuador*. Obtenido de Diario Primicias: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/creditos-banecuador-jovenes-emprendedores-requisitos/>
- Primicias. (24 de Febrero de 2024). *PIB de Ecuador se recuperó en un solo año tras la pandemia, según el Banco Central*. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/pib-crecimiento-nueva-metodologia-bce/#:~:text=La%20proyecci%C3%B3n%20del%20BCE%20es,gerente%20del%20BCE%2C%20Guillermo%20Avell%C3%A1n.>
- Quinteros, M. (2020). Estudio de factibilidad para la creación de un Centro Estético Integral en la ciudad de Quito. *[Tesis de Maestría]*. Universidad Politécnica Salesiana, Quito. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/18929/1/UPS-MSQ035.pdf>
- Riofrío, J. (2021). Proyecto de Factibilidad para la creación de una cafetería “Café Victoria en la ciudad de Ambato”. *[Tesis de Maestría]*. Universidad Técnica de Ambato, Latacunga. Obtenido de <https://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/8102/1/MUTC-001083.pdf>
- Robles, J. (2019). Proyecto de inversión para una empresa de comercialización de productos tecnológicos yb automotrices en Samborondon,Provincia del Guayas. *[Tesis de Posgrado]*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2979/1/TM-ULVR-0090.pdf>

- Rojo, M., Bonilla, D., & Masaquiza, C. (2018). El desarrollo de nuevos productos y su impacto en la producción. *Universidad y Sociedad*, 10(1), 134-142. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n1/2218-3620-rus-10-01-134.pdf>
- Roman , R. (2018). *Formulación y evaluación de proyectos industriales*. Bogotá: Universidad Distrital Francisco Jose de Caldas.
- Salguero, G. (2018). Estudio de prefactibilidad de la apertura de la tienda versátiles en San Pedro Sula. [Tesis de Posgrado]. Universidad Tecnológica Centroamericana, Sula. Obtenido de <https://repositorio.unitec.edu/xmlui/bitstream/handle/123456789/8065/21543100-abril2018-m09-t.pdf?sequence=1>
- Saltos, V., Lucas, F., Fienco, B., & Castro, G. (2022). Proceso administrativo: un estudio al crecimiento empresarial de las MIPYMES operadoras turísticas, cantón Puerto López. *Recimundo*, 6(3), 344-354. Obtenido de <https://recimundo.com/index.php/es/article/view/1803>
- Seminario, R. M., & Rosaura, B. (2022). Análisis financiero de la empresa Importaciones y Representaciones San Diego SAC - Lima, según periodos 2019-2020 y 2021. *Ágora*, 9(1), 23-30. doi:<https://doi.org/10.21679/202>
- Soledispa, X., Moran, J., & Peña, D. (2021). La investigación de mercado impacto que genera en la toma de decisiones. *Revista Dominio de las Ciencias*, 7(1), 79-94. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5885/588561702007/html/>
- Tapia, M., Granizo, S., & Granizo, L. (2018). Estudios de prefactibilidad de proyectos sociales y productivos . *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*, 1-10. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/caribe/2017/01/pre-factibilidad.html>
- Tubay, N. (4 de Septiembre de 2023). *Salud privada, con creciente demanda en el país pese a los costos que implica*. Obtenido de Expreso: <https://www.expreso.ec/actualidad/salud-privada-creciente-demanda-pais-pese-costos-implica-172098.html>

- Valdivieso , L. (2022). Análisis de la estructura de financiamiento en los emprendimientos del sector alimentario y su incidencia en el modelo de negocio del cantón Machala, provincia de El Oro en el año 2020. *[Tesis de Posgrado]*. Universidad de las fuerzas Armadas ESPE, 2022. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/jspui/bitstream/21000/29239/1/T-ESPE-052255.pdf>
- Yambay, J. (2022). Análisis de mercado para la implementacion de una app móvil en un canal de comercialización de agua. *[Tesis de Posgrado]*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Ambato. Obtenido de <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/3618/1/77906.pdf>
- Zabala, E., & Peñaherrera, F. (2018). El diseño del producto y su importancia con la satisfacción del cliente. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1-10. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/05/disenio-producto-cliente.html>
- Zambrano , F. (2022). Proyecto de factibilidad para la apertura de una sucursal de IFIX.EC eb el Sector Norte de Quito. *[Tesis de Posgrado]*. Pontificia Universidad católica del Ecuador, Quito. Obtenido de http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/21237/tesis%20final%2008-12-2022%20_compressed.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ANEXOS

Anexo 1. Formato de encuesta a pacientes de la Clínica de Especialidades

1. ¿Ha requerido los servicios de un laboratorio clínico?

- A) Si B) No

2. ¿Qué tipo de laboratorio utiliza con frecuencia para realización de exámenes de laboratorio?

- A) Público B) Privado

**3. En el norte de la ciudad de Guayaquil ¿Conoce algún laboratorio en la localidad?
Mencione cuales conoce.**

- A) Si B) No

Laboratorio Clínico Medic BactLab

Laboratorios ASIMED

Estramez Laboratorio Médico

Elitelab Laboratorio de Análisis Clínico

MAGNALAB Laboratorio Clínico de especialidades

4. ¿Cree usted que hay mucha competencia de laboratorios clínicos en la localidad?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

5. ¿Cuán frecuente utiliza el servicio de un laboratorio clínico?

- A) Una vez al año B) Dos veces al año C) Más de 3 veces al año

6. ¿Considera que los precios para la obtención del servicio de laboratorio clínico son costosos?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

7. ¿Cuándo solicita los servicios de análisis clínicos usted considera aspectos importantes como atención, calidad, precio, infraestructura y localización?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

8. De la escala del 1 al 5 siendo uno muy malo y 5 excelente. ¿Cómo calificaría los servicios de los laboratorios clínicos privados?

Excelente

Bueno

Regular

Malo

Muy malo

9. ¿Qué tipo de servicio le gustaría que implementara nuestro laboratorio clínico?

A) Servicio a domicilio B) Servicio las 24 Hrs C) Otros

10. Para la entrega de resultados ¿Cuál sería su preferencia?

A) Resultados en línea B) Resultados en físico C) De ambas maneras

11. ¿Le gustaría la implementación de laboratorio clínico donde encuentre todo tipo de exámenes de lo cotidiano a lo especializado en la localidad?

A) Si B) No

12. ¿Le parece buena idea que un laboratorio brinde a la población paquetes o promociones de exámenes a precios accesibles?

A) Si B) No

13. La localización del laboratorio clínico en el norte de la ciudad de Guayaquil ¿Le parece un lugar de fácil acceso para la población?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

14. Si fuera necesario ¿Estaría dispuesto a utilizar el laboratorio clínico a implementarse?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

15. ¿Considera usted que la Clínica de Especialidades debe implementar diferentes formas de pago (efectivo, tarjeta de crédito o débito y transferencia) para el servicio de laboratorio?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

Anexo 2. Declaraciones del Impuesto a la Renta

Año 2020



Sistema de declaración de impuestos

a través de internet

Obligación: 1011 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES
Tributaria:
Identificación: 1002438768001 Razón Social: RODRIGUEZ PLAZA GABRIELA ROSA
Período Fiscal: AÑO 2020 Tipo Declaración: ORIGINAL
Formulario
Sustituye:

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
ACTIVO		
ACTIVOS CORRIENTES		
Efectivo y equivalentes al efectivo	311	23326.26
Inversiones corrientes	312	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de inversiones corrientes	313	0.00
Cuentas y documentos por cobrar corrientes		
Cuentas y documentos por cobrar comerciales corrientes		
Relacionadas		
Locales	314	0.00
Del exterior	315	0.00
No Relacionadas		
Locales	316	5741.65
Del exterior	317	0.00
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES		
Otras relacionadas		
Locales	318	0.00
Del exterior	319	0.00
No relacionadas		



La información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente

CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
SRIDEC2021052601941	672146167863	11-03-2021	1

Activar
Ver Conf

Año 2021



Sistema de declaración de impuestos a través de internet

Obligación: 1011 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES
Tributaria:
Identificación: 1002438768001 Razón Social: RODRIGUEZ PLAZA GABRIELA ROSA
Período Fiscal: AÑO 2021 Tipo Declaración: ORIGINAL
Formulario
Sustituye:

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ACTIVO

ACTIVOS CORRIENTES

Efectivo y equivalentes al efectivo	311	20439.87
Inversiones corrientes	312	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de inversiones corrientes	313	0.00

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES

Relacionadas

Locales	314	0.00
Del exterior	315	0.00

No Relacionadas

Locales	316	10933.57
Del exterior	317	0.00

OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES

Otras relacionadas

Locales	318	0.00
Del exterior	319	0.00

No relacionadas



La información repose en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente

CÓDIGO VERIFICADOR
SRIDEC2022075587271

NÚMERO SERIAL
872344506461

FECHA RECAUDACION
20-03-2022

PÁGINA
1

Activar
Ver Conf

Año 2022



Sistema de declaración de impuestos A través de Internet

Obligación: 1011 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES
Tributaria:
Identificación: 1002438768001 Razón Social: RODRIGUEZ PLAZA GABRIELA ROSA
Período Fiscal: AÑO 2022 Tipo Declaración: ORIGINAL
Formulario
Sustituye:

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ACTIVO

ACTIVOS CORRIENTES

Efectivo y equivalentes al efectivo	311	35230.52
Inversiones corrientes	312	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de inversiones corrientes	313	0.00

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES

Relacionadas

Locales	314	0.00
Del exterior	315	0.00

No Relacionadas

Locales	316	0.00
Del exterior	317	0.00

OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES

Otras relacionadas

Locales	318	0.00
Del exterior	319	0.00

No relacionadas



La información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente

CÓDIGO VERIFICADOR
SRIDEC2023093657712

NÚMERO SERIAL
872500057897

FECHA RECAUDACIÓN
29-03-2023

PÁGINA
1

Activar
Ver Conf