

872702  
20



Universidad Don Vasco, A. C.  
---INCORPORACIÓN No. 8727-~~02~~-2  
a la Universidad Nacional Autónoma de México  
Escuela de Administración

**"PROYECTO DE INVERSIÓN  
DE COMERCIALIZADORA  
MÉDICA DE URUAPAN,  
S.A. DE C.V."**

**TESIS**

Que para obtener el título de:

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

presenta:

**DANIA DOLORES NÚÑEZ GONZÁLEZ**



**Uruapan, Michoacán, Enero de 2003**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

L



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**TESIS  
CON  
FALLA DE  
ORIGEN**

## AGRADECIMIENTOS

A Dios  
Por que gracias a su decisión estoy aquí

A mi madre  
Por que gracias a ella soy lo que soy. Por haber entregado su sufrimiento a cambio de darme la vida, por sus desvelos, por sus regaños, por sus palabras de consuelo, por su amistad, en fin, por TODO

A mi padre  
Por enseñarme lo bueno y lo malo de la vida

A Claudia  
Por ser mi hermana, mi amiga, por recordarme que hay algo bueno por que luchar, por ser mi confidente y por quererme tal como soy

A Papa Quique y Mama Lolita  
Por enseñarme el misterio de la vida, por su ejemplo de amor y por haberme dado la oportunidad de conocerlos

A mis tíos Ma. de Lourdes, Enrique, Emilio, José, Adolfo, Ramón, Francisco, Yolanda, Casmira, Uca, Chelo,  
Pbro. Florencio, José Magaña S.J.  
Por su ejemplo y apoyo incondicional desde donde quiera que estén

A mis primos  
Alejandro, Lizeth, Cynthia, Lucio, Paco, Andrea, Enrique  
Por ser la chispa que iluminó mi vida y que seguira brillando en mi más alta de la muerte

A mis amigos  
Yadira Sánchez, Gabriel Orozco, Sol Hernández, Daniel Carrillo, Luis Manuel V. Keren Montañes, Pablo Amezcua, Esther Uribe, Alfredo Quiroz

A mi Asesora Lic. Ma. Teresa Rodríguez Corona  
Porque gracias a ella comprendí el verdadero sentido del profesionalismo, por darme la oportunidad de conocer no a la maestra, sino a la amiga, por haber sido mi apoyo en los momentos más difíciles de mi carrera

A todos y cada uno de mis maestros quienes con su ejemplo, paciencia y vocación me ayudaron a amar mi carrera y sentirme satisfecha de mi trabajo porque ellos estuvieron día con día en mi proceso de formación

Además a  
Lic. Salvador Velchis, Lic. Martín Sánchez Padilla, Lic. Laura Mata Amezcua, Lic. Margarita Durán, Profra. Enriqueta Hernández, a Lourdes, Sra. Patricia López, Dr. Manuel, Maty, a quienes colaboraron en el desarrollo de este trabajo.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**ÍNDICE GENERAL**

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>5</b>
<b>CAPÍTULO I GENERALIDADES DE LA EMPRESA</b>	
1.1 Concepto de Empresa	6
1.2 Clasificación	8
1.3 Importancia de la Empresa en la Economía	10
1.4 Antecedentes y Características de la Distribuidora	11
<b>CAPÍTULO II PROYECTO DE INVERSIÓN</b>	
2.1 Concepto de Proyectos	15
2.2 Tipos de Proyectos	16
2.3 Objetivos de los Proyectos	17
2.4 Etapas de los Proyectos	18
2.4.1 Estudio de Mercado	19
2.4.2 Estudio Técnico	30
2.4.3 Estudio Financiero, Analisis de Riesgo y Sensibilidad	34
<b>CAPÍTULO III CASO PRÁCTICO PROYECTO DE INVERSIÓN</b>	
3.1 Metodología de la Investigación	52
Técnicas de investigación	52
Objetivos	53
Hipótesis	54
Justificación	55
3.2 Estudio de Mercado	56
Universo	56
Muestra	56
Diseño de Cuestionario	58
Análisis e interpretación de la información	65
Conclusiones generales	76
3.3 Estudio Técnico	79
Localización de la empresa	79
Organización jurídica	80
Organización Administrativa	81
Costos e inversiones	83
Proveedores	84
3.4 Estudio Financiero	87
3.4.1 Inversión Total	88
3.4.2 Financiamiento de la inversión	89
3.4.3 Bases de Proyecciones	90
3.4.4 Flujos Anuales Proyectados	92
3.4.5 Indicadores Financieros	93

P.R.I.	93
V.A.N.	93
T.I.R.	93
CONCLUSIONES	94
BIBLIOGRAFÍA	97
ANEXOS	98

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## INTRODUCCIÓN

Uno de los principales objetivos de la formación académica de un Licenciado en Administración es ayudar a descubrir las habilidades que tienen todos y cada uno de los estudiantes para no sólo formar parte de una empresa sino también capacitarlos para ser emprendedores, para crear empresas generadoras de fuentes de empleo aprovechando eficientemente los recursos con los que se cuentan no sólo en la localidad de residencia, también los de nuestro país.

Esta es la base del presente trabajo de investigación que será realizado para el "Hospital Fray Juan de San Miguel", quien ha depositado su confianza en mi persona para llevar a cabo el proyecto de inversión de la "Promotora Médica Fray Juan de San Miguel".

Este es un trabajo que, además de ayudar a comprobar la viabilidad de la inversión en esta comercializadora es una herramienta para aplicar todos los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera. Es una prueba para poder comprobar las fortalezas y debilidades en las que puede caer un Administrador, y detectar todas aquellas áreas que necesitan reforzarse. A continuación tenemos un trabajo final de cuatro años y medio de estudios, debemos darle la importancia que este tiene.

Necesitamos plantear un objetivo para poder desarrollar este trabajo, y como ya hemos mencionado anteriormente uno de los principales objetivos es comprobar la factibilidad de la inversión de capital en la formación de la Promotora Médica de Uruapan, conocer cuales productos tienen mayor demanda tanto en la comunidad médica como en la usaria de los servicios hospitalario de material de curación y equipo médico, para poder tener en venta sólo aquellos productos que ayudarán a cumplir con el fin, satisfacer las necesidades de tener

productos de calidad en los tratamientos médicos y facilitar la labor del médico y poner al alcance de la mano este servicio tanto al paciente como a los familiares del mismo. La mayoría de nosotros hemos tenido la necesidad de utilizar algún producto de este tipo o porque hemos tenido a algún familiar enfermo o porque nosotros mismos nos hemos fracturado, torcido, en fin. Pero hay otra gente cuyo equipo sólo puede conseguirlo fuera de la ciudad o quizá en el extranjero en casos extremos, aquí podemos explicar nuestra finalidad, ahorrarle una preocupación más a la gente que se acerque a la empresa, que dejen de pensar en cómo van a conseguir aquel material del que depende la vida de su paciente, Promotora Médica de Uruapan se lo venderá o rentará de acuerdo a las necesidades.

Para poder realizar nuestro trabajo utilizaremos la metodología diseñada especialmente para este fin. Se diseñará una investigación de mercados que vendrá a representar la principal técnica de obtención de información. Por medio de ésta podremos identificar las verdaderas necesidades de las empresas de la localidad, no podemos irnos a tientas, debemos tener bases sólidas para poder garantizar el éxito de la empresa. Así podemos ofrecer mayor estabilidad a nuestros clientes, es decir, usuarios, empleados y socios de la empresa. A los primeros, garantizar que se contará con los materiales y equipos de la mejor calidad y al menor precio para que puedan llevar a cabo el tratamiento indicado por su médico. A los empleados para asegurar su ingreso, su trabajo y un sano ambiente laboral. Y a los socios, ofrecerles rendimientos o utilidades. Pero como todo trabajo de investigación debe perseguir una finalidad, que en este caso es comprobar una hipótesis, la que se plantea es necesaria para poder justificar un proyecto de inversión, una verdad que mediante un proceso de investigación comprobaremos si es real o falsa. En este caso podemos asegurar que: "la conformación de una empresa comercializadora de materiales y equipos médicos representará



para la localidad, una fuente satisfactora de necesidades específica relacionadas con la calidad en la salud en el momento de ser distribuidores directos de algunas marcas de renombre, además de ser generadora de ingresos pero principalmente, de empleos; para los médicos una opción más eficiente para poder conseguir todos los recursos necesarios para proporcionar servicios de salud que garanticen al paciente una pronta y adecuada prevención y/o recuperación, y a los accionista, una oportunidad para obtener grandes rendimientos sobre su inversión". De aquí en adelante todas nuestras actividades deberán ir dirigidas a la comprobación del planteamiento mencionado anteriormente y si los resultados finales son positivos podemos dar luz verde a la inversión en esta empresa.

Espero que este trabajo sirva a la empresa para la cual se realiza, a los estudiantes que la consultarán en un futuro espero no muy lejano y a la conclusión de 4 años y media de lucha constante. Esta experiencia además de servir para cumplir con un compromiso escolar y laboral, es un reto personal, es comprobar que los objetivos que se tienen en la carrera en cuanto a ser generadores de fuentes de empleo ha sido cumplido con éxito, y demostrar que es posible, mediante la participación conjunta de todas las personas involucradas, apoyar al crecimiento de nuestro país.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## CAPÍTULO I

### GENERALIDADES DE EMPRESA

En el desarrollo del presente capítulo revisaremos los principales conceptos que se manejarán en la totalidad del proyecto. Esto es necesario para poder dar una pequeña introducción a lo que será nuestro objeto de estudio, para esto hemos decidido abordar en este primer capítulo temas como: empresa y su clasificación, elementos y áreas que la integran, así como su importancia en la economía. Hablaremos también sobre lo que es una distribuidora y los antecedentes de la misma, para así poder comprender la esencia de este trabajo de investigación.

#### 1.1 CONCEPTO DE EMPRESA

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Así como la familia es el núcleo de la sociedad, las empresas son la parte medular del sistema económico mundial. Estas organizaciones han sido creadas para satisfacer las necesidades de la población por medio de la creación de nuevos productos y servicios que cumplan satisfactoriamente con este objetivo. Durante los últimos años el papel de la empresa ha tenido mucho mayor reconocimiento debido al aumento de la competencia entre estas. Es difícil que una empresa subsista si no tienen la organización adecuada que pueda mantenerla competente dentro del mercado para el que labora y mucho menos si no se tiene bien definido el concepto real de lo que es una entidad.

Existen miles de definiciones de lo que es una empresa, todas se han redactado de acuerdo a la experiencia y conocimientos de sus autores, es necesario que analicemos algunas de estas:

Para Carlos Colunga Dávila ("La administración del tercer milenio"), empresa es:

"Cualquier entidad organizada que produce productos (bienes o servicios) sean o no para la venta, sean o no para obtener beneficios". (COLUNGA, 1996:119)

Para José Silvestre Méndez Morales en su libro "La economía y la empresa":

"Es la célula del sistema económico capitalista, es la unidad básica de producción. Representa un tipo de organización económica que se dedica a cualquiera de las actividades económicas fundamentales en alguna de las ramas productivas de los sectores económicos". (MÉNDEZ, 1989:6)

Para Thomas Naylor:

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

"Empresa es una unidad conceptual de análisis a la que se supone capaz de transformar un conjunto de insumos-consistentes en materia prima, mano de obra, capital e información sobre mercados y tecnología en un conjunto de productos que toman forma de bienes y servicios determinados al consumo, ya sea de otras empresas o individuos, dentro de la sociedad en que existen".(NAYLOR, citado por Méndez, 1989:6).

Como podemos darnos cuenta, existen varios términos que se repiten en más de una de nuestras definiciones por lo que podemos deducir que estos conforman la esencia de la concepción de lo que es una empresa.

Así, definimos a la empresa como una unidad organizacional cuyo principal objetivo es la creación de productos y servicios destinados al consumo humano, para poder cumplir con esto necesita allegarse de recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos que permitan,

por medio de su procesamiento, ofrecer bienes y servicios de consumo de manera efectiva y con calidad.

## 1.2 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS

La empresa puede clasificarse de diferentes maneras, generalmente depende de la cantidad de sus recursos, el volumen de ventas anuales, las dimensiones de las áreas disponibles para las operaciones de la empresa, pero las principales divisiones son:

De acuerdo a su tamaño:

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

- a. Microempresas: Empresas que ocupan hasta 15 personas y realizan ventas anuales hasta de 80 millones de pesos.
- b. Pequeñas empresas: empresa que ocupa de 16 a 100 persona y realiza ventas hasta de mil millones de pesos al año.
- c. Medianas empresas: empresa que ocupa de 100 a 250 persona con ventas hasta de 2000 millones de pesos al año.
- d. Grandes empresas: empresa que ocupa más de 250 trabajadores y tiene ventas superiores a los 2000 millones de pesos anuales.

### 2. Por su origen:

- a. Nacionales: se forman por iniciativa y con capitales de los residentes del país.
- b. Extranjeras o transnacionales: el capital que trabajan no es aportado por nacionales, su origen es extranjero.
- c. Multinacionales: este tipo de empresas se forma con capital público de varios países y se dedica a laborar en un ramo específico que sea benéfico para los países que participan con dichos recursos.

3. Por su aportación de capital

- a. Privadas: Se forma con aportaciones de capital de origen privado. Son la base del capitalismo.
- b. Públicas: está formada por capitales del Estado debido a su participación dentro de la economía del país con el fin de cubrir áreas donde los particulares no se interesan en participar debido a que no se obtienen utilidades.
- c. Mixtas: se forman con la fusión de capital público y privado.

4. De acuerdo a la actividad económica en la que participan:

- a. Industriales
- b. Agrícolas
- c. Ganaderas
- d. Pesqueras
- e. Manufactureras
- f. Mineras
- g. Bancarias, etc". (MÉNDEZ, 1989:272)

CLASIFICACIÓN SEGÚN SECOFI

De acuerdo al número de empleados:

Micro industria: aquellas que tienen de 1-15 trabajadores.

Pequeña: de 16-100 trabajadores.

Mediana: de 101-250 trabajadores.

Grande: más de 250." (ADMINISTRACIÓN VIII, 2001)

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## CLASIFICACIÓN SEGÚN NACIONAL FINANCIERA A PARTIR DEL AÑO 1999

### CUADRO 1

#### CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS DE NACIONAL FINANCIERA.

de acuerdo al número de empleados.

ESTRATO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIO
<i>Micro</i>	Hasta 30	Hasta 5	Hasta 20
<i>Pequeña</i>	De 31 a 100	De 6 a 20	De 21 a 50
<i>Mediana</i>	De 101 a 150	De 21 a 100	De 51 a 100
<i>Grande</i>	Más de 150	Más de 100	Más de 100

Fuente: NAFIN, 2001

### 1.3 IMPORTANCIA DE LA EMPRESA EN LA ECONOMÍA

Al comienzo de la humanidad, el estilo de vida era completamente diferente al que tenemos en la actualidad, las actividades no requerían de una organización compleja ya que se realizaban aplicando principalmente el instinto de supervivencia, no existía ningún método que coordinara los recursos para que las actividades se hicieran eficientemente, a diferencia de cómo ocurre en la actualidad.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Poco a poco los seres humanos nos fuimos especializando, dividimos las funciones de acuerdo a nuestras capacidades, a nuestras habilidades, ofreciendo así lo que les sobraba para adquirir todas aquellas carencias, con esto se da inicio a la división del trabajo, posteriormente el comercio o trueque, después con la aparición de los metales se crea la moneda y el tiempo sigue su curso hasta que surgen lo que hoy llamamos empresas.

Las empresas vienen a ser el motor de todas las economías, en ella se desarrollaban infinidad de productos y servicios destinados a un sector de la población. El objetivo principal de las empresas es la producción de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de un mercado específico, pero siempre de la manera más eficiente. Con esto decimos que desde su aparición hasta hoy en día, la base de toda economía son las empresas que la integran.

Es de vital importancia la existencia de micros, pequeñas, medianas y grandes empresas dentro de las sociedades, ya que en ellas recae directamente la responsabilidad de reactivar las economías del medio donde se encuentran. Son las principales fuentes generadoras de ingresos, de empleos, de productos y servicios, son satisfactoras de todo tipo de necesidades.

El papel que hoy en día la empresa juega en nuestro mundo, a resumidas cuentas podemos afirmar que son las principales generadoras de fuentes de empleo, tienen la capacidad de ser flexibles para aumentar la oferta de satisfactores y son hábiles para adaptarse a regiones que es necesario promover dentro de un programa que tome en cuenta el desarrollo geográfico equilibrado.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

#### 1.4 ANTECEDENTES Y CARACTERÍSTICAS DE LA DISTRIBUIDORA.

El principal objetivo de esta investigación es comprobar la viabilidad de un proyecto de inversión de una distribuidora de materiales de curación en la ciudad de Uruapan. Esta

comercializadora abarcará básicamente el mercado local y la zona de Tierra Caliente durante el inicio de operaciones, estableciéndose como meta principal, abarcar la mayor parte del mercado de nuestro estado siendo distribuidores directos de algunas marcas reconocidas.

La idea de esta comercializadora surge a partir de las necesidades de material y equipo médico para los tratamientos médicos .

A partir de octubre de 1992, fecha en que Hospital Fray Juan de San Miguel inicia operaciones, su principal objetivo ha sido el ofrecer servicios de excelencia médica a la comunidad, lo cual se ha ido logrando actualizando y modernizando equipos e instalaciones así como sus servicios, además de capacitar a su personal para ofrecer una mejor atención a sus usuarios.

Como es de esperarse de una empresa innovadora, las personas que tienen bajo su responsabilidad el curso de esta comienzan a detectar la necesidad de la planta de médicos con la que se trabaja. Las exigencias de un mejor cuidado de la salud de todos sus pacientes les obliga a utilizar material de curación y equipo médico cuyo acceso es limitado debido a que en la localidad no se cuenta con ningún proveedor que los proporcione. Esto ocasiona que los costos en un tratamiento se incrementen además de que el tiempo de recuperación es más largo si se considera el tiempo en que el médico o el paciente puede comenzar a hacer uso de éste.

Es por esto que un grupo de médicos visionarios de la localidad desean crear un área que se destine a la venta y renta de material de curación y equipo médico. En particular el área de la comercializadora tendrá la responsabilidad de tener todo aquel material de curación y equipo médico destinado a satisfacer las necesidades de todas y cada una de las especialidades médicas, por lo menos de las que representen un mayor porcentaje de la demanda médica.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



La distribuidora llevará como nombre "Promotora Médica Fray Juan de San Miguel", el área que se destinará para su ubicación tendrá su domicilio en Paseo Lázaro Cárdenas # 724 Int. 1 (a espaldas del hospital). Contará con material y equipo para venta y renta (según sea el caso) de las especialidades de:

1. Anestesiología
2. Gineco Obstetricia.
3. Traumatología y Ortopedia.
4. Medicina interna.
5. Oncología.
6. Proctología.
7. Oftalmología.
8. Pediatría.
9. Laparoscopia y Gastroenterología.
10. Otorrinolaringología.
11. Medicina General.
12. Neurocirugía.
13. Medicina Intensiva.
14. Oncología.
15. Cirugía General.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Entre algunas otras, además de que también se contará con un depósito dental (el más cercano se ubica en la ciudad de Morelia, Mich). Por todo lo anterior podemos conocer la importancia

de la realización de una investigación para analizar un proyecto de inversión de esta comercializadora, para poder detectar otras necesidades que no han podido ser localizadas y que están ahí, latentes dentro de la comunidad médica y del público en general.

Es necesario que antes de iniciar con este trabajo, estemos concientes y ubicados en el objetivo del mismo para no desviarnos y poder obtener resultados que fundamenten todas aquellas decisiones que se tomen.

La comercializadora además de ser fuente generadora de empleos e ingresos a nuestra localidad, viene a representar una opción más tanto para aquellos médicos cuyo principal fin sea el preservar la salud del paciente como para el público que por algunas situaciones se ven en la necesidad de someterse a algún cuidado médico específico, para adquirir por medio de la compra o renta de materiales y equipo médico de calidad, de manera oportuna y al menor costo.

Es por esto que a partir de los siguientes capítulos se desarrollará el proyecto de inversión que hará que los pacientes y sus médicos tengan una mejor opción en productos para efectuar sus tratamientos médicos.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## CAPITULO II

### PROYECTO DE INVERSIÓN

En el presente capítulo definiremos lo que es un proyecto de inversión, cuál es la importancia de realizarlo para poder asegurar la viabilidad del inicio de un negocio, y las partes a evaluar dentro de este estudio. Lo anterior nos ayudará como medio de introducción al tema para que logremos identificar fácilmente de qué estamos hablando.

#### 2.1 CONCEPTO DE PROYECTO DE INVERSIÓN.

Cuando decidimos iniciar un negocio del tipo que sea lo primero que queremos es que alguien nos diga si va a funcionar o si va a fracasar antes de que invirtamos todo el capital con el que disponemos. Esto es posible saberlo, para esto es necesario realizar un estudio preliminar en el que podamos identificar todos aquellos elementos dentro del mercado que determinarán el éxito o fracaso del mismo, a este estudio le denominamos proyecto de inversión.

Existen un sin número de definiciones de lo que es un proyecto de inversión, a continuación mencionaremos sólo algunas de éstas:

Un proyecto de inversión es:

“Un plan que, si se le asigna un determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio útil al ser humano o a la sociedad en general”  
(BACA, 2001:2)

“Es una propuesta de acción que requiere la utilización de un conjunto de recursos humanos, materiales y tecnológicos; ya que busca obtener rentabilidad y utilidad...” ([www.gic.com.mx](http://www.gic.com.mx)).

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

“ Un proyecto de inversión tiene como objetivo aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o largo plazo. Comprende desde la Intención o Pensamiento de “ejecutar algo”, hasta el término o puesta en operación normal.”([www.itba.edu.ar](http://www.itba.edu.ar))

Con todo lo anterior podemos definir a un proyecto de inversión como un plan estructurado al que se le asigna un determinado monto de capital para la obtención de recursos destinados a la producción de un bien o servicio que satisficará la necesidad de un mercado determinado. Es un plan o programa que se realiza con el propósito de crear un bien, un servicio, una empresa o modificar y mejorar las operaciones de una existente, en el cual se analizan con detalle los recursos que intervienen y los riesgos que se asumen, además de los factores internos y externos que afectarán a nuestra inversión, todo esto con la propósito de llegar a una adecuada toma de decisiones en la que se determine si llevarlo a cabo o no en un tiempo determinado. Siempre que exista una necesidad humana determinada, existirá de igual manera la necesidad de invertir un determinado monto de capital, la importancia de un proyecto de inversión radica precisamente en este punto, asegurar que la inversión de este capital sea redituable, que antes de que se lleve a cabo tengamos un estudio previo que fundamente nuestra decisión y nos garantice que no se está perdiendo nuestro haber.

## 2.2 TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSION

Un proyecto puede ser:

1. Proyecto de inversión privado: Este tipo de proyecto es realizado por una persona, de tipo empresario particular, con la finalidad de satisfacer sus objetivos. Los beneficios que el

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

empresario espera del proyecto son los resultados del valor de la venta de los bienes o servicios que el proyecto generará.

2. Proyecto de inversión pública o social: Un proyecto de este tipo busca cumplir con objetivos de tipo social a través de metas de tipo gubernamental por medio de programas de apoyo. Los términos evolutivos estarán referidos al término de las metas, bajo criterios de tiempo o alcances poblacionales. ([www.gic.com.mx](http://www.gic.com.mx))

### 2.3 OBJETIVOS DE LOS PROYECTOS

Los objetivos de un proyecto de inversión dependerán de las necesidades que se pretendan satisfacer con éste. Pero podemos puntualizar como los principales objetivos de todo proyecto de inversión los siguientes:

- Satisfacer una necesidad específica en la población.
- Ofrecer producto o servicio a un precio accesible y con la más alta calidad, para lograr una aceptable comercialización y mantenimiento en el mercado.
- Investigar continuamente la reacción de los consumidores hacia el producto, para saber qué tanto invertir en campañas publicitarias.
- Brindar el mejor servicio de ventas.
- Dar capacitación especializada periódicamente al personal que labore en la empresa.
- Proporcionar una eficiente cobertura en el mercado.
- Cumplir a tiempo con la producción establecida.
- Garantía del producto rápida y satisfactoria.
- Eficiencia en la producción, sin pérdidas de materia prima y mano de obra. Para maximizar las utilidades de la empresa.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

- Lograr que la atención al cliente sea de calidad, para que vuelva con nosotros y recomiende el producto a más personas.
- Cubrir los pagos de posibles préstamos obtenidos con anticipación. Para evitar vencimientos e intereses moratorios.
- Agilizar la administración de los recursos financieros, utilizando herramientas computacionales.
- Lograr una integración y cordialidad de las diferentes áreas en que se divida la empresa.
- Contratar personal con desenvolvimiento social y capacitación en su área.
- Tener una buena imagen y presentación.
- Introducir sistemas de producción y comercialización que dañen en lo mínimo al medio ambiente.
- Propiciar el desarrollo de nuevos sistemas tecnológicos y propiciar el conocimiento y utilización de dichos sistemas en la gente.
- Estar enterados y actualizados en las constantes reformas legales que se imponen.

#### 2.4 ETAPAS PRINCIPALES DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN.

Un proyecto se puede dividir en cuatro etapas principales Factibilidad, Diseño, Producción y Culminación.

##### 1) ESTUDIO GENERAL DE GRAN VISIÓN O DE FACTIBILIDAD:

En la primera etapa se formula un proyecto de una idea de una persona que quiere innovar en un campo o de una necesidad que aqueja a la sociedad, además se debe de estudiar la factibilidad del proyecto, es decir analizar si se cuenta con los recursos necesarios para

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

conseguir alcanzar a satisfacer todos los insumos y necesidades del inventor dentro del entorno que se maneje.

Los puntos que comprende son:

- a. Identificar Objetivos, Misión, Fuerzas y Debilidades, Perfil detallado del proyecto y Perspectivas económicas afectables.

## 2) DISEÑO O ESTUDIOS PRELIMINARES:

La siguiente etapa del proyecto se va a basar en un diseño básico de costo mediante una calendarización de las tareas programadas, así como condiciones monetarias de las contrataciones, realizar una planeación detallada de las actividades y cómo revaluar el presupuesto y los insumos necesarios para producir el satisfactor.

En caso de no contar con la maquinaria y la tecnología adecuada será necesario identificar y valorar que tan costoso sería el importar o conseguir la maquinaria. Ya que si por un pequeño costo extra el beneficio fuese considerable se conseguiría una ganancia mayor a la especulada.

Comprende :

- a. **ESTUDIO DE MERCADO:** Es una investigación de las actividades que permiten a una organización obtener la información que necesita para tomar decisiones sobre su medio ambiente, su mezcla de marketing y sus clientes actuales o potenciales.

Los principales objetivos de un estudio de mercado son:

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

- "Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha o la posibilidad de brindar un mejor servicio en el mercado que el que ofrecen los productos existentes en él.
- Determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios.
- Conocer cuales son los medios que se emplean para hacer llegar los bienes y servicios a los usuarios.
- Dar una idea al inversionista del riesgo que su producto corre de ser o no aceptado en el mercado." (BACA, 2001:14)

La realización de un estudio de mercado garantiza el éxito de un proyecto de inversión, independientemente de que sea viable o no, nos ayuda a detectar las necesidades del público al que nos dirigimos y por consecuencia aseguramos de no invertir en algo que sólo convertirá esta aplicación en un costo.

Un estudio de mercado comprende cuatro elementos básicos:

#### a) DEMANDA

Cuando hablamos de demanda nos referimos a la cantidad de bienes y servicios que un mercado requiere para satisfacer una necesidad específica de la manera más efectiva, es decir, a tiempo, bien y con el mínimo de recursos.



El principal objetivo del análisis de la demanda es medir cuáles son los requerimientos del público al que va dirigido mi producto y así determinar la participación del mismo en la satisfacción de dicha demanda.

“Se entiende por demanda al llamado Consumo Nacional Aparente (CNA) que es la cantidad de determinado bien o servicio que el mercado requiere y se puede expresar como:

DEMANDA = CNA = producción nacional + importaciones – exportaciones.” (BACA, 2001:18)

#### a.1) MÉTODOS Y PROYECCIONES DE LA DEMANDA

Si queremos tratar de predecir el futuro en relación a la demanda y la oferta de nuestro producto, podemos hacerlo con cierta exactitud por medio de una adecuada aplicación de las técnicas estadísticas que nos ayuden a analizar el presente. Es por esto que existen tres métodos estadísticos que deben utilizarse sólo en algunos casos específicos.

Existen cuatro patrones básicos de tendencias de fenómeno en el tiempo: La tendencia secular surge cuando el fenómeno tiene poca variación en largos periodos y puede representarse gráficamente con una línea recta o por una curva suave; La variación estacional, que surge por los hábitos o tradiciones de la gente o por las condiciones climatológicas; Las fluctuaciones cíclicas, que surgen principalmente por razones de tipo económico y los movimientos irregulares, que surgen por cualquier causa aleatoria que afecta al fenómeno (BACA, 1995:20)

La tendencia secular es la más común en los fenómenos del tipo que se estudia como demanda y oferta. Para calcular una tendencia de este tipo se puede usar el método gráfico, el

método de las medias móviles y el método de mínimo cuadrados. Es claro que el método gráfico solo se puede dar una idea de lo que sucede con el fenómeno. Se trata de analizar la relación que existe entre una variable independiente y una variable dependiente.

Método de Media Móviles. Se recomienda usarlo cuando la serie es muy irregular. El método consiste en suavizar las irregularizaciones de la tendencia por medio de las medias parciales. El inconveniente del uso de las medias móviles es que se pierden algunos términos de la serie y que no da la expresión analítica del fenómeno, por lo que no se puede hacer una proyección de los datos en el futuro.

Método de mínimos cuadrado. Se basa en calcular la ecuación de una curva ( $y = a + bx$ ) para una serie de puntos dispersos sobre una gráfica, curva que se considera el mejor ajuste, entendiéndose por tal, cuando la suma algebraica de las desviaciones de los valores individuales respecto a la media es cero y cuando la suma del cuadrado de las desviaciones de los puntos individuales respecto a la media es mínima.

Recopilación de información de fuentes primarias.

Las fuentes primarias de información están constituidas por el propio usuario o consumidor del producto, de manera que para obtener información es necesario entrar en contacto directo, esta se puede hacer de tres formas:

1. 1. Observar directamente la conducta del usuario. Es el llamado método de observación que consiste en acudir a donde esta el usuario y observar la conducta que tiene. Este método se aplica normalmente en los centros de consumo o de demanda de todo tipo

2. 2. Método de experimentación: aquí el investigador obtiene información directa del usuario usando y observando cambios de conducta por medio del manipuleo de las variables pertinentes. Por ejemplo, se cambia el envase de un producto. En dicho método el investigador maneja las variables. Para obtener información útil en la evaluación de un proyecto, estos métodos tiene poca aplicación, pues ambos se aplican a productos ya existentes en el mercado.
- 3.3. Acercamiento y conversación directa con los usuarios. Si en la evaluación de un producto nuevo lo que le interesa es determinar que le gustaría al usuario consumir y cuales son los problemas actuales que hay en el abastecimiento de productos similares, no existe mejor forma de saberlo que preguntar directamente a los interesados por medio de un cuestionario. Este medio de comunicación es conocido como el de la entrevista.

#### PROCEDIMIENTO DE MUESTREO Y DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA.

Existen dos tipos generales de muestreo: el probabilístico y el no probabilístico. En el primero, cada una de las unidades de la muestra tiene la misma probabilidad de ser escogida, y en muestreo no probabilístico, la probabilidad de ser seleccionada no es igual para todos los elementos del espacio muestral.

##### Procedimiento probabilístico

Para calcular el tamaño de la muestra se debe tomar encuesta con algunas propiedades de ella, así como el error máximo que se permitirá en los resultados. Para él calculo de  $n$ , es decir el tamaño de la muestra, se puede emplear la siguiente formula:

$$N = \frac{0.2}{E}$$

E

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

En donde  $\sigma$  es la desviación estándar, el nivel de confianza deseado se denota por  $z$  el cual se acepta que sea el 95 % en la mayoría de las investigaciones. Y " $e$ " es el error máximo permitido y se puede interpretar como la mayor diferencia permitida entre la media de la muestra y la media de la población.

#### Procedimiento no probabilístico de muestreo.

Ya se ha comentado que en la evaluación de proyectos, el muestreo no probabilístico es poco usado. A continuación se describen tres de los principales tipo de muestreo no probabilístico que existen y sus aplicaciones.

*Muestreo de estrato o cuotas.* En este tipo de muestreo el investigador esta en libertad de seleccionar, antes de la encuesta un estrato determinado de la población según convenga a sus objetivos.

*Muestreo de conveniencia de sitio.* En este procedimiento se acude a un lugar determinado, en donde se supone estará presente el encuestado que interesa al investigador.

*Muestreo de bola de nieve.* En este tipo de muestreo, los informantes iniciales se localizan o selecciona al azar, pero los posteriores se obtienen por referencia de los primeros.

#### b) OFERTA

Entendemos por oferta como la cantidad de productos y servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un mercado específico con un precio determinado en un momento definido. (MÉNDEZ, 1989:140)

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

El principal objetivo del análisis de la demanda es establecer o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio.

Existen diferentes tipos de oferta:

- Comparativa o de mercado libre: los productores se encuentran en libre competencia, esto se da debido a que la participación en el mercado se determina por la calidad, servicio y precio que se le pueden ofrecer al consumidor. Ningún proveedor domina el mercado.
- Oligopólica: El mercado se encuentra dominado por sólo algunos productores quienes determinan la oferta.
- Oferta Monopólica: Sólo existe un productor de bienes o servicios por lo que domina de manera total o por lo menos de manera parcial con más del 95% del mercado imponiéndose así en la calidad, precio y cantidad.

#### b.1) ANÁLISIS DE LA OFERTA

Entre los datos básicos para poder realizar un adecuado análisis de la oferta tenemos:

- "Número de productores
- Localización
- Capacidad instalada y utilizada
- Calidad y precio en los productos
- Planes de expansión
- Inversión fija y número de trabajadores" (BACA, 2001:

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### c)ANÁLISIS DEL PRECIO

Existen diferentes definiciones del precio, para algunos es "el coeficiente de cambio que tienen las cosas expresado en términos de un valor monetario," (MALINVAUD, citado por Méndez,1989:150), para otros es la expresión monetaria del valor", cada quien tenemos nuestra propia definición de lo que es el precio, pero para concluir podemos decir que el precio es el valor monetario que se le asigna a un producto o servicio específico.

Este elemento del estudio de mercado aunque es una fuerza para llegar a un equilibrio en el sistema capitalista de nuestro país y del mundo entero, la mayoría de las veces no cumple con este objetivo porque el propio sistema presenta obstáculos como los son: medidas restrictivas de las empresas, competencia, diferentes entre la vida rural y la urbana, distancias entre los centros de los productores a los centros de los consumidores. Mas sin embargo, no debemos dejar pasar este punto el cual influye directamente en la oferta.

### d)INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

La investigación de mercado es la función que vincula al consumidor, al cliente y al publico con especialista en esta disciplina a través de información utilizada para identificar y definir oportunidades y problemas, generar, pulir, identificar y evaluar los actos de marketing, supervisar los resultados y mejorar la comprensión de todo proceso.

La investigación de mercado especifica la información que se precisa para resolver estos problemas, elabora el método a utilizar para recoger la información, dirige y ejecuta el proceso de recogida de datos, analiza los resultados y comunica las conclusiones y sus efectos.

## IMPORTANCIA Y APLICACIONES.

La investigación de mercados ayuda al director de mercadotecnia a tomar decisiones basadas en una mayor información y que entrañen un menor riesgo. Por consiguiente, la información obtenida por medio de una investigación debe ser objetiva, imparcial, actual, aplicable y pertinente. La investigación de mercados implica la recogida, registros, procesamiento y análisis sistemático de la información relativa al mercado que, al ser interpretada, servirá para que el citado gerente descubra nuevas oportunidades y reduzca los riesgos inherentes a toda decisión.

## TIPOS DE INVESTIGACIONES:

- 1) Investigación cualitativa: Busca respuestas en profundidad y abiertas, no simples afirmaciones o negaciones. El investigador trata de que los entrevistados expresen sus ideas relativas a un tema, sin darles muchas indicaciones o directrices sobre qué decir.
- 2) Investigación cuantitativa: Busca respuestas estructuradas que pueden resumirse en cifras como porcentajes, promedios y otro tipo de estadísticas.

## METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

### I.-Objetivo:

Una metodología de investigación es un plan básico que guía las fases de recolección de datos y análisis de proyecto de investigación.

Determinar la forma de recopilar datos e información para satisfacer nuestras dudas.

Es la estructura que especifica el tipo de información que debe recolectarse, las fuentes de datos y el procedimiento para la recopilación de datos.

## 2. Investigación Preliminar

Esta investigación es por lo general el paso inicial en una serie de estudios diseñados para suministrar información en la toma de decisiones.

Es apropiada cuando los objetivos de investigación incluyen:

- La identificación de problemas y oportunidades;
- El desarrollo de una formulación más precisa de un problema o de una oportunidad vagamente identificados,
- La adquisición de una mejor perspectiva acerca de la extensión de las variables que operan en una situación;
- La identificación de y formulación de cursos de acción alternativos.

El propósito de esta investigación es formular una hipótesis con referencia a los problemas potenciales y oportunidades presentes en la situación de decisión.

## 3. Hipótesis:

Por hipótesis nos referimos a un enunciado conjetural acerca de la relación entre dos o más variables.

Este enunciado debe tener implicaciones claras para la medición de variables y la evaluación de la relación enunciada.

La formulación de hipótesis muy pocas veces llega a la mente del investigador a través de la aplicación de procedimientos fijos y rígidos.

De todas las etapas del proceso de la toma de decisiones, la identificación de problemas y de oportunidades elude una descripción formal, mientras que la habilidad para formular el problema de decisión debe relegarse en parte a la inspiración.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



La verificación de una hipótesis abarca una serie de pasos. En primer lugar, hay que especificar la hipótesis. En segundo lugar, hay que escoger un método estadístico idóneo para verificarla. Y en tercer lugar, hay que establecer una norma decisoria que indique si se debe o no rechazar la hipótesis.

#### 4. Método de Recolección de Datos:

*Cuantitativos:* Su objetivo es presentar información en cifras y datos.

1. Encuestados
2. Simulación
3. Entrevistas
4. Diseño de la muestra
5. Trabajo de campo
6. Tabulación
7. Numéricos
8. Análisis e interpretación de resultados

*Cualitativos:* La forma cualitativa no es traducible matemáticamente a cifras y datos concretos que se expliquen por sí mismos, sino que requieren de una interpretación.

1. Información del consumidor
2. Sesiones de grupo
3. Diseño de cuestionarios, formas de recolección de datos de información
4. Análisis
5. Informes ([www.angelfire.com](http://www.angelfire.com))

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

- b. **ESTUDIO TÉCNICO:** Con el estudio técnico pretendemos responder a los cuestionamientos como ¿a dónde, cómo, cuánto, y con qué producir lo que deseamos? Comprende todos aquellos aspectos relacionados con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto, tales como sueldos, ubicación física, , constitución legal, proveedores, mano de obra, etc.

Sus principales objetivos son:

- "Verificar la posibilidad técnica de la fabricación del producto que se pretende.
  - Analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, los equipos, las instalaciones y la organización requeridos para realizar la producción."
- (BACA, 2001:84)

En el estudio de viabilidad financiera de un proyecto el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área. Uno de los resultados de este estudio será definir la función de la producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto, de aquí podrá obtenerse información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la operación del proyecto.

Esta parte del estudio puede subdividirse a su vez en seis partes que son:

- a) Determinación del tamaño óptimo
- b) Localización óptima,
- c) Ingeniería del proyecto

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

#### A. Determinación del tamaño óptimo.

La demanda es uno de los factores más fundamentales, ya que un tamaño propuesto sólo puede aceptarse en caso que la demanda sea claramente superior a dicho tamaño. Si la demanda fuera igual no es recomendable aceptarlo ya que se estaría corriendo un gran riesgo.

Otro aspecto importante es la relación entre el tamaño y la tecnología, ya que influirán a su vez en las relaciones entre tamaño, inversiones y costos. En efecto, dentro de ciertos límites de operación, a mayor escalas dichas relaciones proporcionan un menor costo de inversión por unidad de capacidad instalada y un mayor rendimiento por persona ocupada. En términos generales, se puede decir que la tecnología y los equipos tienden a limitar el tamaño del proyecto a un mínimo de producción necesario para ser aplicables.

Si los recursos financieros son insuficientes para atender las necesidades de inversión del tamaño mínimo es claro que la realización del proyecto es imposible. Si los recursos son económicos propios y ajenos, éstos permiten escoger entre varios tamaños para los cuales existe una gran diferencia de costos y de rendimiento económico para producciones similares; la prudencia aconsejará escoger aquel tamaño que pueda financiarse con mayor comodidad y seguridad y que a la vez ofrezca, de ser posible, los menores costos y un alto rendimiento de capital.

Cuando se haya hecho el estudio que determine el tamaño mas apropiado para el proyecto, es necesario asegurarse que se cuenta no sólo con el suficiente personal, sino también con el apropiado para cada uno de los puestos de la empresa.

## B. Localización óptima del proyecto

El objetivo general de este punto es, por supuesto llegar a determinar el sitio donde se instalara la planta, por lo que se tiene que tomar en cuenta ciertos factores importantes, como los siguientes:

1. 1. Factores geográficos: relacionados con las condiciones naturales que rigen en las distintas zonas del país, como el clima, los niveles de contaminación y desechos, las comunicaciones (vías de acceso), etc.
2. 2. Factores institucionales: que son los relacionados con los planes y las estrategias de desarrollo y descentralización industrial.
3. 3. Factores sociales: los relacionados con la adaptación del proyecto al ambiente y la comunidad. Estos factores son poco atendidos, pero no menos importantes. Específicamente, se refiere al nivel general de los servicios sociales con los que cuenta la comunidad.

### 3.4 Ingeniería del proyecto.

El objetivo del estudio de ingeniería es resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento. Desde la descripción del proceso (para un hospital no es necesario este punto), hasta la adquisición de equipo. Se determina la distribución óptima, se define la estructura de la organización y jurídica que habrá que tener.

- ✓ Factores relevantes para la adquisición de equipo.

Cuando llega el momento de decidir la compra de equipo y maquinaria, se deben tomar en cuenta una serie de factores que afectan directamente la elección, la mayoría de la

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

información que es necesaria recabar será útil en la comparación de varios equipos y también en la base para realizar una serie de cálculos y determinaciones posteriores. A continuación se menciona toda la información que se debe recabar:

1. Proveedor : es útil para la presentación formal de las cotizaciones.
1. 2. Precio: se determina en el cálculo de la inversión inicial.
2. 3. Dimensiones : dato que se usa al determinar la distribución.
3. 4. Capacidad : es un dato muy importante ya que de él depende el número de máquinas que se adquiere.
4. 5. Mano de obra necesaria: es útil al calcular el costo de la mano de obra directa y el nivel de capacitación que se requiere en esta.
5. 6. Costo de mantenimiento
6. 7. Consumo de energía eléctrica
7. 8. Infraestructura necesaria: se refiere si requiere alguna infraestructura especial
8. 9. Equipos auxiliares: hay máquinas que requieren aire, agua.
9. 10. Costos de instalación.
10. 11. Existencia de refacciones en el país.

- ✓ Distribución de la planta.

Una buena base para la distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

Los objetivos y principios básicos de una distribución de la planta son los siguientes:

- ✓ Integración total: consiste en integrar en lo posible todos los factores que afectan la distribución.

- ✓ Mínima distancia de recorrido:
- ✓ Utilización del espacio cúbico
- ✓ Seguridad y bienestar
- ✓ Flexibilidad (<http://ceneval.tripod.com>)

c. **ESTUDIO FINANCIERO Y ANÁLISIS DE RIESGO Y SENSIBILIDAD:** Con este apartado se pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos que necesitaremos para la realización de nuestro proyecto, el costo total de operación de la fábrica, abarcando las funciones de administración, producción y venta; así como una serie de indicadores que nos servirán como base para la parte final del proyecto.

1. Los principales objetivos son:

- Identificar todos los ingresos y egresos que se tendrán en la comercializadora para poder así, calcular los costos totales, flujos de efectivo y las utilidades que se tendrán.
- "Determinar, con alguna medida cuantitativa, cuál es el riesgo al realizar determinada inversión monetaria".
- Administrar el riesgo de tal forma que pueda prevenirse la bancarrota de una empresa." (BACA, 2001:240)

Por lógica sabemos que mientras menor sea el riesgo en una inversión es más segura que esta reditúe, esto sólo lo conseguimos mediante el pleno conocimiento sobre todas las condiciones económicas, de mercado, de tecnología, entre algunas otras, que rodean al proyecto. Pero no debemos confiarnos en la economía que se presente en una etapa determinada, para que esto

nos arroje resultados útiles, debemos crear escenarios para ver cuáles serían las posibles soluciones a un problema determinado. En este rubro deberán cuantificarse los recursos monetarios necesarios para la implantación y puesta en marcha del proyecto, y que constituyen el activo fijo o inversiones fijas, el activo diferido y los recursos necesarios para que se realicen. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores (estudio de mercado, estudio técnico y estudio de la organización) elaborar los cuadros analíticos y antecedentes para determinar su rentabilidad. La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los factores de inversión, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos.

Se comienza con la determinación de los costos totales y de la inversión inicial, cuya base son los estudios de ingeniería ya que tanto los costos como la inversión inicial dependen de la tecnología seleccionada. Continúa con la determinación de la depreciación y amortización de toda la inversión inicial

1) Determinación de inversión en activos fijos (calendario de inversión y métodos).

Las inversiones en activos fijos se realizan inicialmente o durante las operaciones del proyecto.

La estimación de la inversión fija pueden tener diversos grados de aproximación, desde estimaciones de orden de magnitud hasta las estimaciones precisas.

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital del trabajo.

Se entiende por activo tangible ( que se puede tocar ) o fijo, los bienes propiedad de la empresa como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, vehículos de transporte etc., se le llamó

fijo por que la empresa no puede desprenderse tan fácilmente de el sin que ello ocasione problemas a sus actividades productivas.

Como no todas las inversiones se desembolsarán conjuntamente con el período cero es conveniente indicar el momento en que cada uno debe efectuarse, ya que los recursos invertidos en la etapa de construcción y montaje tienen un costo de oportunidad ya sea financiero, si los recursos se obtuvieron en préstamos, ya sea de opción, si los recursos son propios y obligan a abandonar otra alternativa de función.

Para y planear mejor lo anterior, es necesario construir un cronograma de inversiones o un programa de instalación de equipo. Este es simplemente un diagrama de Gantt, en el que, tomando en cuenta los pasos de entrega ofrecidos por los proveedores y de acuerdo con los tiempos que se tardan tanto en instalar como en poner en marcha los equipos se calcula el tiempo apropiado para capitalizar o registrar los activos en forma contable

## 2) Determinación del capital de trabajo (calendario de inversión y métodos).

Desde el punto de vista contable, este capital se define como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante. Desde el punto de vista práctico, era representado por el capital adicional ( distinto de la inversión en activo fijo y diferido ) con el que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa, esto es, hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos.

Aunque el capital de trabajo es también una inversión inicial tiene una diferencia fundamental con respecto a la inversión con activo fijo y diferido y tal diferencia radica en su naturaleza circulante. Esto implica que mientras la inversión fija y la diferida puede recuperarse por la vía fiscal, mediante la depreciación y amortización, la inversión en capital de trabajo no se puede



recuperar por este medio, ya que se supone que, dada la naturaleza, la empresa puede resarcirse de él en muy corto plazo.

### 3) Determinación de inversiones de capital

Información Requerida para el estudio.

La información financiera seguirá siendo un medio indispensable para evaluar la efectividad con que la administración logra mantener intacta la inversión y obtener un rendimiento justo.

La información seguirá siendo el mejor instrumento para la toma de decisiones de un negocio: a mejor calidad de información, corresponde mejor probabilidad de éxito en las decisiones. Los parámetros o subsistemas que más interesan es, la liquidez, rentabilidad, crecimiento, apalancamiento y productividad.

- La información especializada para la toma de decisiones.
- Genera información del pasado o hechos históricos.
- La información producida por reglas o principios.
- Las finanzas son un sistema necesario.
- Obtener utilidades.

### 4) Estimación de costos y presupuestos de operación (calendario de inversión y métodos).

Para determinar la factibilidad de un proyecto de inversión real o productivo se requiere por una parte estimar los presupuestos de ingresos empleados para ello los volúmenes y precios de venta obtenidos de los estudios de mercado consumo y tamaño del proyecto y por otra parte calcular los presupuestos de egresos utilizando las cifras de volúmenes y precios de los

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

insumos requeridos para operar la empresa o los niveles previstos, de acuerdo a datos de la ingeniería del producto.

#### 5) Análisis de punto de equilibrio.

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios.

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que son exactamente iguales los beneficios por ventas a la suma de los costos fijos y variables.

En primer lugar hay que mencionar que esta no es una técnica para evaluar la rentabilidad de una inversión, sino que es sólo una importante referencia que debe tomarse en cuenta.

Sin embargo, la utilidad general que se le da es que puede calcular con mucha facilidad el punto mínimo de producción al que debe operarse para no incurrir en pérdidas, sin que esto signifique que aunque haya ganancias estas sean suficientes para hacer rentable el proyecto.

También puede servir en el caso de una empresa que elabora una gran cantidad de productos y que puede fabricar otros sin inversión adicional, las cuales pueden evaluar fácilmente cual es la producción mínima que debe lograrse en la elaboración de un nuevo producto para lograr el punto de equilibrio.

Los ingresos los calculamos como el producto vendido por su precio (P+Q), designamos los costos fijos (CF) y costos variables (CV) y el punto de equilibrio lo representamos así:

$$P+Q=CF+CV$$

Pero como los costos variables siempre son un porcentaje constante de las ventas, entonces el punto de equilibrio se define matemáticamente como:

$$\text{P.E. (volumen de ventas): } \frac{\text{Costos fijos totales}}{\frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Volumen total de ventas}}}$$

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

$$\text{P.E. (volumen de ventas; } \frac{CF}{1-(CV/P \times Q)}$$

6) Estados financieros proyectados.

Balance general de proyectado.

Los balances tiene como objetivo principal determinar anualmente cuál se considera que es el valor real de la empresa en ese momento.

Cuando debe presentarse el balance de un proyecto es recomendable solo referirse al balance general inicial, es decir, se puede presentar un balance general a lo largo de cada uno de los años considerados en el estudio ( balance proyectado ).

Un balance inicial ( en tiempo cero ) presentado en la evaluación de un proyecto, dado que, los datos asentados son muy recientes es probable que si revele el estado real de la empresa en el momento de inicio de sus operaciones.

Estado de resultados proyectado.

La finalidad del estado de resultados es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que es, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta, y que se obtiene restando a los ingresos todos los gastos en que incurra la planta y los impuestos a pagar, aunque no hay que olvidar que en la evaluación de proyectos se está planeando y pronosticando los resultados probables que tendrá una entidad productiva.

### Valor actual y valor actual neto.

Valor actual : es el valor actual de \$ pesos de una cantidad futura. La cantidad de dinero que sería necesario invertir el día de hoy a una tasa de interés determinada durante un período específico para obtener la cantidad futura.

Valor actual neto : es una técnica compleja de preparación de presupuestos de capital, se calcula restando la inversión inicial de un proyecto del valor presente de sus entradas de efectivo descontados a una tasa igual al costo de capital de la empresa.

VPN= Inversión Neta – Flujos al Valor Presente

$$VPN= In- ( F ) / ( 1 + t ) ^ n$$

### Precios de cuenta.

Las finanzas seguirán siendo un medio para evaluar la efectividad, productividad, rendimiento, liquidez, y tomar mejores alternativas.

Formulando planes financieros a corto y largo plazo, incluyendo la estructura, los costos de capital, políticas de reposición, de equipo y mobiliario, pagos, financiamientos, políticas de compra y medición de costos, presupuestos, requerimientos y estrategias para su crecimiento de la organización.

Su objetivo o función primordial es la de conseguir los mayores valores de rentabilidad de los recursos puestos a su disposición y proporcionar los fondos necesarios que sean favorables para la empresa en sus mejores condiciones.

### Tasa interna de rendimiento.

Es una técnica compleja de preparación de presupuestos de capital, es la tasa de descuento que equipara el valor presente de las entradas de efectivo con la inversión inicial de un proyecto lo que ocasiona que el valor presente neto sea de cero.

TIR para 4 años

$$TIR = (FNE^1 / (1+i)^1) + (FNE^2 / (1+i)^2) + (FNE^3 / (1+i)^3) + (FNE^4 + VS / (1+i)^4)$$

Donde:

FNE: Flujos Netos de Efectivo.

VS: Valor de Salvamento

i: Tasa de Interés

### Rendimientos sobre la inversión.

Este método es el único que no considera el flujo de efectivo, sino la utilidad contable, que de acuerdo con lo que se explicó anteriormente no es más apropiado por su subjetividad.

$TRC = \text{Utilidad promedio} / \text{inversión}$

Tiene una ventaja que toma en cuenta el concepto de utilidad para analizar la situación y sus resultados de la empresa. Pero a la vez tiene sus limitaciones.

### Periodo de recuperación (promedio real).

Conocido también como playback el objetivo de este método es determinar en cuanto tiempo se recupera la inversión: Al usarlo es necesario elegir los proyecto que se recuperan.

La forma de calcularlo es muy simple, una vez que el monto de la inversión y los flujos del proyecto fueron determinados.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

$$PR = \text{Inversión} / \text{Flujo de efectivo}$$

Este método ayuda a evaluar la liquidez de la empresa, y el efectivo que dicho proyecto tiene de ella mientras más rápido se recupera menos sufre la empresa.

#### Cálculo del riesgo del proyecto.

Las finanzas seguirán siendo un medio para evaluar la efectividad, productividad, rendimiento, liquidez y tomar mejores decisiones.

Formulando planes financieros a corto y largo plazo, incluyendo la estructura, costos de capital, políticas a reposición de pagos, financiamientos, políticas de contratos y medición de costos, presupuestos, requerimientos y estrategias para el crecimiento de su organización.

Su objetivo o función primordial es la de conseguir los mayores valores de rentabilidad de los recursos puestos a su disposición.

Proporcionar los fondos que necesita la empresa en las más favorables condiciones.

El riesgo de un proyecto se define como la variabilidad de caja recibos respecto a los estimados. Mientras más grande sea esta variabilidad, mayor es el riesgo del proyecto. De esta forma el riesgo se manifiesta en la variabilidad de los rendimientos del proyecto, puesto que se calculan sobre la proyección de los flujos de caja.

El riesgo define una situación donde la información es de naturaleza aleatoria en que se asocia una estrategia a un conjunto de resultado posible, cada una de las cuales tiene asignada una probabilidad.

La falta de certeza de las estimaciones del comportamiento futuro se pueden asociar normalmente a una distribución de probabilidades de los flujos de caja generados por el proyecto.

✓ **Riesgo individual**

El riesgo que tendría un activo si fuera el único que poseerá una empresa; se mide a través de la variabilidad de los rendimientos esperados de dichos activos.

✓ **Riesgo corporativo**

Es aquel riesgo que no considera los efectos de la diversificación de los accionistas; se mide a través de los efectos de un proyecto sobre la variabilidad en las utilidades.

✓ **Riesgo beta**

Es aquella parte del riesgo de un proyecto que no puede ser eliminada por diversificación; se mide a través del coeficiente de beta.

**Técnicas**

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

- **Análisis de sensibilidad.** Es una técnica de análisis de riesgo en la cual las variables fundamentales son cambiadas y posteriormente se observan los cambios resueltos en el NPV y en la IRR.
- **Análisis de escenarios.** Una técnica de análisis de riesgo en la cual un número de conjuntos " buenos y malos " de circunstancias financieras se comportan con una situación más probable o con un caso básico.
- **Simulación por el método Monte Carlo.** Una teoría de análisis de riesgo es la cual ciertos elementos futuros probables son simulados mediante una computadora, generándose así un número de tasas estimadas de rendimiento y de índices de riesgo.

**Para medir el riesgo Beta**

- **Método del juego poro.** Un enfoque que se usa para estimar la beta de un proyecto, en él, una empresa identificará varias vías, cuyo único negocio es el producto en cuestión,

determina la beta para cada empresa y posteriormente obtiene un promedio de las betas para encontrar un aproximación de la beta de su propio proyecto.

- Método contable de beta. Un método que se usa para estimar la beta de un proyecto se basa en el cálculo de la regresión entre la capacidad básica de generación de utilidades estimadas a partir de la muestra.

Cálculo de la Beta:

$$B = \frac{(R_m - i)(R_j - I) - n(R_m - I)(R_j - I)}{(R_m - I) - n[(R_m - I)]^2}$$

Donde

R<sub>m</sub>: Rendimiento de Mercado.

R<sub>j</sub>: Rendimiento de Empresa.

i: Tasa Libre de Riesgo.

n: No. de Años. (FINANZAS II, Apuntes, 2002)

## PRESUPUESTOS

### 1. Concepto de presupuesto.

Es la estimación programada en forma sistemática de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



## 2. Objetivos del presupuesto.

- Previsión y planeación, disponer de los convenientes para atender a tiempo las necesidades presumibles.
- Organización, estructura las relaciones entre funciones, niveles, y actividades.
- Coordinación – dirección, equilibra las diferentes secciones que integran la organización.
- Control, acción de apreciación si los planes y objetivos se están cumpliendo.

## 3. Clasificación de los Presupuestos

### A. Base cero

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Es el que no considera experiencias anteriores para planear eventos futuros:

Es una metodología de planeación y presupuesto que trata de reevaluar cada año todos los programas y los gastos de una entidad organizacional. se emplea el término de planeación porque se fijan objetivos y metas así como se toman decisiones relativas a las políticas básicas de la organización, por otra parte se analizan en detalle las distintas actividades de la implantación de programas para que emitan la obtención de resultados deseados.

### B. Por programas.

Es el que se calcula y desglosa en sub-actividades de tal manera que cada una constituya un programa o paquete completo. Auxilia a la administración pública pues obliga a planear con mayor grado de análisis la inversión y el gasto público.

### C. Presupuestos público y privado, similitudes y diferencias.

Los Presupuestos Públicos se elaboran con base en la idea de control de gastos., se hace primero una estimación de los gastos que se han de originar debido a necesidades pública y después se planea la forma de cubrirlas, estudiando la aplicación de ingresos que se recaben de los impuestos, obtención de empréstitos y la emisión de papel moneda que ocasionaría inflación.

Los Presupuestos en la empresas privadas primero se deben estimar los ingresos para sobre ello predeterminar su distribución o aplicación, lo que ocasiona que la integración de su control presupuestal sea más complejo y difícil de solucionar.

La diferencia entre ambos existe en la presentación del control presupuestal gubernamental y privado y la distinta finalidad que ambas entidades persiguen.

#### D. Presupuestos por áreas y niveles de responsabilidad.

Es una técnica básicamente de planeación, dirección y control sin faltar la previsión, coordinación y organización de predeterminación de cifras financieras, de condiciones de operación y de resultados, encaminados a cuantificar la responsabilidad de los encargados de las áreas y niveles en se divide una entidad.

#### E. Presupuesto de ingresos.

Es el primer paso en la implantación de todo programa presupuestario, ya que este renglón es el único que proporciona los medios para poder llevar a cabo las operaciones de la negociación, el presupuesto de ingreso está formado por los siguientes presupuestos: presupuesto de ventas, presupuesto de ingresos (préstamos, operaciones financieras y aumentos de capital)

## F. Presupuesto de egresos e inversiones.

Este presupuesto está integrado por:

- Presupuesto de inventarios: una vez predeterminadas las ventas cuyo presupuesto es un elemento indispensable en la formalización del programa de casi todas las funciones de la empresa es necesario presupuestar la cantidad de artículos para cubrir la demanda del presupuesto de ventas.
- Presupuesto de producción: está basada en las ventas previstas y en la determinación de un inventario base o sea que primero se deberá calcular las ventas y un inventario base para posteriormente poder determinar la producción
- Presupuesto de compras: este presupuesto se refiere exclusivamente a las compras de materia prima para la elaboración de los productos, pero antes hay que hacer el presupuesto de materiales con el objeto de determinar cuantas unidades de materiales se requiere para producir el volumen indicado y con esto se sacará el presupuesto de compras
- Presupuesto de costo de distribución: comprende las operaciones realizadas desde que el producto fué fabricado hasta que estén en manos del cliente, por lo tanto integran los gastos de vendedores, gastos de oficina de ventas, publicidad, transporte, gastos de almacén, etc.
- Presupuesto de gasto de administración: en este presupuesto van aquellos gastos que se derivan de las funciones de la dirección y control como son los de pagar honorarios de consejeros, contadores, directores, abogados y directivos de la administración
- Presupuesto de inversiones fijas: son de vital importancia para necesidades presentes y futuras que deben ser previstas en funciones del plan de operación a corto y largo plazo

en un momento dado pueden ser cuantiosas, dado en aquellas industrias cuyas inversiones representan la mayoría de su inversión total

- Presupuesto de impuestos sobre la renta: se toman como base para realizar su cálculo los resultados predeterminados que se derivan de los presupuestos de ventas y de costos para aplicar la tasa vigente a las fechas de realización.
- Presupuesto de aplicación de utilidades: este es con base a las utilidades presupuestadas, resulta importante la elaboración de un presupuesto de aplicación de utilidades, de acuerdo con los planes proyectados y los datos derivados de los demás presupuestos tales como planes de expansión a largo plazo, presupuesto de inversiones, así como las restricciones de carácter legal y estatuario que condicionen tal aplicación
- Presupuesto de otros egresos: es la proyección de actividades de otra naturaleza distintas a las operaciones de la entidad y que en un momento dado hayan sido presupuestadas con el fin de ayudar a la realización de los fines de la misma o bien por aspectos meramente convencionales pueden dar lugar a la elaboración de un presupuesto para el control de egresos.

#### G. Presupuesto de costos de producción de lo vendido.

Se determina con base en los volúmenes establecidos de los inventarios inicial y final de productos terminados. Al efectuar el presupuesto de producción en unidades y una vez conocido el costo del inventario inicial, se valoriza el inventario final de acuerdo con los valores que se sirvieron de base para obtener el costo de producción presupuestado.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

#### H. Presupuesto financiero y fiscal.

Comprende el presupuesto de caja (origen y aplicación de recursos) y operaciones de tipo financiero que no intervienen en caja (trueques).

El presupuesto financiero, de acuerdo con su naturaleza, tiene más alcance que el presupuesto de caja, ya que este está integrado a aquél quien tiene por objeto pronosticar y controlar todos los elementos que forman la posición financiera como son el capital de trabajo, el efecto de producción, las estimaciones sobre la caja, los bancos, así como en la toma de decisiones, todo ello referido siempre a la estructura financiera, o cuestiones accesorias como lo son el fondo de operación o capital invertido en bienes como la maquinaria y equipo. El presupuesto financiero es generalmente el presupuesto que se hace al final, porque recibe constantes ajustes, que incluso son los últimos.

Se ha concluido con el marco teórico cuya principal finalidad es servir de guía para el desarrollo del caso práctico. En él, incluimos una breve explicación de los elementos que intervendrán en la investigación de campo. Es importante ya que es indispensable que conozcamos todos los conceptos sobre los que trabajaremos, sirve de referencia tanto al lector como al investigador de lo que es la esencia de un proyecto de inversión.

Ahora es turno de la aplicación de toda esta teoría a nuestro motivo de investigación, la esencia de este trabajo, para no dejar sólo en hojas todo este caudal de conocimientos, sino aplicarlo para el beneficio de la sociedad.

Una segunda clasificación de presupuestos es :

- Por el tipo de empresa

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1. Públicos
2. Privados

  - Por su contenido
    1. Principales
    2. Auxiliares
  - Por su forma
    1. Flexibles
    2. Fijos
  - Por su duración
    1. Corto plazo
    2. Largo plazo
  - Por la técnica de valuación
    1. Estimados
    2. Estándar
  - Por su reflejo en los estados financieros
    1. Posición financiera
    2. De resultados
    3. De costos

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

- Por las finalidades que pretende
  1. De promoción
  2. De aplicación
  3. De fusión
  4. De áreas y niveles
  5. Por programas
  6. Base cero ([www.geocities.com](http://www.geocities.com))

Ahora tenemos que aplicar todo los conceptos vistos anteriormente, no debemos dejarlo sólo en teoría, es momento de que aterricemos todo a la realidad y poder detectar las fuerzas y debilidades del presente proyecto de inversión.

En el siguiente capítulo se realizará la investigación de mercado, se atacará directamente al mercado al que se pretende penetra y se identificarán todas las necesidades que en cuidados de salud se tienen. Después se analizarán los resultados obtenidos en las encuestas y finalmente se podrá elaborar un diseño más preciso de la estructura de la empresa a crear.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**CAPITULO III**  
**CASO PRÁCTICO**  
**INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

La metodología de investigación es un instrumento que nos sirve para poder marcar la pauta a seguir, establece todos y cada uno de los pasos que debe llevar un proyecto para poder cumplir con el fin para el que fue creado. Muestra de manera clara y precisa la información que se requiere o desea de acuerdo con el objetivo que tenga la investigación.

Para este caso específicamente se hará uso de algunas técnicas las cuales se detallarán con mayor precisión más adelante. Más sin embargo es de vital importancia reconocer y recordar que para el éxito de este proyecto dependemos de una adecuada determinación de la metodología a seguir para poder obtener la información necesaria y aplicarla a Promotora Médica de Uruapan, por lo mismo debemos analizar qué datos buscamos y cómo podemos conseguirla.

**TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Para poder obtener la información suficiente, relevante y oportuna para la elaboración de este proyecto es necesario acudir a algunas técnicas de investigación. En este caso en particular se hará uso de 3 técnicas principalmente:

1. Cuestionario: Instrumento escrito para ser resuelto sin intervención del investigador. Dicho cuestionario será aplicado a médicos, tales cuestionarios serán aplicados por la responsable de este proyecto. Habrá un segundo cuestionario aplicado por un alumno de la Universidad Don Vasco, a farmacias



y comercializadoras de la localidad. El primer tipo de cuestionario se hará por medio de una entrevista personal y en la segunda se hará entrega del cuestionario, se contestará y procederán a regresarlo al aplicador.

2. Entrevista: Puede definirse como un encuentro entre personas con la finalidad de conferenciar con respecto a un tema previamente establecido y con esto obtener información sobre si mismos, sobre otros individuos o hechos que les conciernen. (ZORRILLA, 1989:165).

Esta entrevista está diseñada para los médicos de cada una de las especialidades con mayor demanda, en esta entrevista les será aplicado un cuestionario que contendrá preguntas filtro las cuales nos ayudarán a obtener información sobresaliente sobre el tema en cuestión.

3. Observación: Se acudiría a las principales comercializadoras de la ciudad para identificar los principales productos y servicios que manejan y poder aplicar eficientemente esta información a la Comercializadora Médica de Uruapan.

## OBJETIVOS

El proyecto de inversión de "Comercializadora Médica de Uruapan, S.A. de C.V." persigue los siguientes objetivos:

- Comprobar, por medio de un estudio de mercado, un estudio técnico y un estudio financiero, la viabilidad de la apertura de la comercializadora de materiales y equipos médicos en la ciudad de Uruapan, Mich.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

- ≠ Hacer del conocimiento tanto del grupo médico de la localidad la apertura de dicha comercializadora para que puedan apoyar tanto en el diseño como en el desarrollo de actividades de la misma.
- ≠ Conocer las necesidades que se tienen dentro de nuestro mercado meta, el cual lo conforman médicos, farmacias y público con pacientes con tratamientos especializados, para poder satisfacerlos de la forma más efectiva.
- ≠ Identificar aquellos materiales y equipos médicos con mayor demanda dentro de la comunidad médica y por parte de todas aquellas personas que por causas de fuerza mayor se han visto en la necesidad de conseguir y/o utilizar alguno de estos productos.
- ≠ Identificar aquellas empresas que representan una competencia directa para esta comercializadora.
- ≠ Identificar cuáles factores tanto internos como externos afectarán directa e indirectamente en el inicio y desarrollo de actividades de la comercializadora.
- ≠ Determinar el monto de la inversión y el tiempo en que la empresa recuperará la totalidad de la misma.

## HIPÓTESIS

Para poder justificar un proyecto de inversión es indispensable plantear una hipótesis, en este caso la hipótesis es la siguiente: "La conformación de una empresa comercializadora de materiales y equipos médicos representará para la localidad, una fuente satisfactora de necesidades específica relacionadas con la calidad en la salud en el momento de ser distribuidores directos de algunas marcas de renombre, además de ser generadora de ingresos pero principalmente, de empleos; para los médicos una opción más eficiente para poder

conseguir todos los recursos necesarios para proporcionar servicios de salud que garanticen al paciente una pronta y adecuada prevención y/o recuperación, y a los accionistas, una oportunidad para obtener grandes rendimientos sobre su inversión.”

## JUSTIFICACIÓN

Día con día aumenta la necesidad de recibir atención médica de calidad, la cual garantice la recuperación de los pacientes y la tranquilidad de sus familiares. Pero para que los médicos puedan cumplir con este objetivo es necesario contar con las herramientas para lograrlo, estas herramientas son, tanto medicamentos como materiales y equipo médico especializados para cada padecimiento.

De aquí surge la necesidad de ofrecer una opción tanto a los médicos como a sus pacientes, para que no tengan que desplazarse de la ciudad a buscar todos aquellos materiales que se necesitarán para llevar adecuadamente un tratamiento.

En la localidad las comercializadoras son pocas, por lo tanto identificadas muy fácilmente, por lo que es necesaria la realización de una investigación en la que comprobemos la viabilidad de la apertura de una distribuidora mucho antes de que se haga una inversión considerable de capital sin estar seguros de que recuperemos esta inversión. Para poder comenzar con esta parte tan importante como lo es la investigación de mercados, primero debemos definir nuestro universo, el cual será las especialidades con las que cuenta el Hospital Fray Juan de San Miguel que tienen mayor demanda y las empresas, hospitales y comercializadoras que manejen tanto material como equipo médico en venta o renta. Por lo tanto no tendremos la necesidad de utilizar ninguna fórmula para determinar la muestra debido a lo reducido de nuestro universo.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### 3.2 ESTUDIO DE MERCADO

En esta etapa se procederá a la aplicación de cuestionarios diseñados especialmente a recabar información del mercado al que deseamos entrar para que esto se pueda llevar a cabo de una manera más segura, sin tropiezos o que por lo menos sean pocos.

Una vez recopilada la información se procederá a tabularla para poder así obtener resultados finales y tomar decisiones basadas en la situación real actual que aqueja a nuestro mercado meta.

#### APLICACIÓN DEL CUESTIONARIO

El cuestionario será aplicado a:

- a) Comunidad médica de la localidad: En este caso nuestra principal referencia es la plantilla médica del Hospital Fray Juan de San Miguel. Los médicos encuestados serán dos representantes por cada una de las especialidades que mayor demanda presentan, las cuales son:

1. Anestesiología
2. Gineco Obstetricia.
3. Traumatología y Ortopedia.
4. Medicina interna.
5. Proctología.
6. Oftalmología.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

7. Pediatría.
8. Laparoscopia y Gastroenterología.
9. Otorrinolaringología.
10. Medicina General.
11. Neurocirugía.
12. Medicina Intensiva.
13. Oncología.
14. Cirugía General.

**b) Empresas que comercializan algún material y/o equipo médico:**

1. Cruz Roja
2. Hospital de Especialidades San Francisco.
3. Distribuidora de Medicamentos Genéricos y Similares "Distribuidora Médica 2000".
  4. Hospital San Jorge.
  5. Clínica Latinoamericana.
  6. Hospital El Ángel
  7. Farmacia ISSSTE
  8. Oxígeno Medicinal.
  9. Hospital General de Uruapan
  10. Clínica La Esperanza

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## DISEÑO DEL CUESTIONARIO

El cuestionario tienen por objetivo recabar toda aquella información que definirá la orientación del proyecto, nos ayudará a distinguir las necesidades del mercado, las características principales, los antecedentes de las empresas existentes, determinar una posible demanda de los productos y servicios, y algunos datos extras que servirán de base para el trabajo. Se aplicarán dos tipos de cuestionarios, la información manejada de nuestras dos muestras es completamente diferente porque una vende los productos y otra los utiliza, debemos identificar las necesidades de cada una para poder satisfacerlas eficientemente.

A continuación se presentan los dos diseños de cuestionario. El primero corresponde al aplicado a los médicos, y el segundo a las comercializadoras. Cada uno pretende obtener información de los dos mercados meta. En el primero se pretende obtener información acerca de la relación que han mantenido los doctores con las comercializadoras de la localidad, quienes son nuestros competidores; el segundo pretende recabar información sobre el movimiento que tienen los principales productos que manejan las empresas de este tipo. Fue necesario incluir también medicamentos debido a que no es posible ser tan específico en la diferenciación de los tipos de productos, ya que se amplían las posibilidades de que el encuestado llegue a percibir el objetivo que se persigue y por miedo al mal uso de la información es casi un hecho que sería un fracaso la aplicación de este cuestionario.

Para su aplicación se seguirán dos tipos de estrategias diferentes. La primera será aplicar el cuestionario a los médicos representantes de cada una de las especialidades con mayor demanda en el Hospital Fray Juan de San Miguel, (esta demanda se registra en base al número promedio de consultas por mes), esto con la finalidad de que al identificar a esta empresa

como un cliente potencial, es posible que colabore significativamente con sugerencias reales y aplicables.

El segundo cuestionario representará un proyecto escolar debido a que dentro del ambiente médico, al igual que en todos, existe una fuerte competencia y celo profesional que es posible que vicié los resultados. Por esto, se escogerá a un alumno de 9º. Semestre de la carrera de administración quien se encargará de aplicar tales cuestionarios para evitar toda posible relación con la empresa interesada en los resultados.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

PROYECTO DE APERTURA DE COMERCIALIZADORA  
"PROMOTORA MÉDICA FRAY JUAN DE SAN MIGUEL"

EL principal objetivo del presente cuestionario es conocer el grado de aceptación de la Promotora Médica de Uruapan dentro de la comunidad médica.

NOMBRE DEL MÉDICO \_\_\_\_\_

1. ¿Cómo médico cuántas empresas comercializadoras de materiales médicos conoce en la localidad de Uruapan? Mencione el o los nombres.
  - a. Inguna.
  - b. De 1 a 3
  - c. De 3 a 5
  - d. De 5 a 10
  - e. Más de 10
2. ¿En caso de que su respuesta sea afirmativa, ¿qué elementos toma en cuenta para acudir a ella como cliente para recomendarlo a sus pacientes?
  - a. Precio.
  - b. Calidad
  - c. Servicio (atención al cliente)
  - d. Abastecimiento oportuno
  - e. Variedad de productos.
  - f. Todos los elementos anteriores
  - g. Ninguno de los elementos anteriores
3. ¿Conoce el proyecto de la apertura de la comercializadora?
  - a. Si
  - b. No
4. ¿De acuerdo con su especialidad que es \_\_\_\_\_  
Mencione los principales productos que desearía se tuvieran dentro del catálogo de productos de la comercializadora?

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

5. ¿Los servicios que proporcionará serán venta y renta de material y equipo médico  
¿desearía sugerir algún otro servicio?



- a. Si, ¿cuál?
  - b. No
6. ¿Considera adecuada la localización del local comercial que es: Paseo Lázaro Cárdenas #724 int. 1
- a. Si
  - b. No
7. ¿Cree que es accesible para que se abarque la zona de Tierra Caliente además de el mercado local?
- a. Si
  - b. No
8. ¿Qué desventajas cree que se tengan sobre la competencia?
9. ¿Desea hacer alguna sugerencia?

Gracias por su colaboración.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

PROYECTO DE INVERSIÓN DE LA COMERCIALIZADORA  
"LAS AMÉRICAS, S.A. DE C.V."

El principal objetivo del presente cuestionario es conocer información básica sobre el movimiento mensual de algunos materiales y equipos médicos en las principales comercializadoras de la localidad.

Nombre de la farmacia \_\_\_\_\_  
Domicilio \_\_\_\_\_  
Teléfono \_\_\_\_\_  
Nombre del propietario \_\_\_\_\_

1. ¿Qué productos maneja esta empresa?
  - a. Material de curación.
  - b. Medicamentos
  - c. Equipos médicos.
2. ¿Qué servicios proporciona a la comunidad?
  - a. Venta de productos
  - b. Renta de productos
  - c. Ambos
  - d. Otros \_\_\_\_\_
3. ¿Cuáles son sus principales competidores directos, por el público al que van dirigidos?
  - a. \_\_\_\_\_
  - b. \_\_\_\_\_
  - c. \_\_\_\_\_
4. ¿En qué año inició actividades?
5. ¿A qué clase social va dirigida?
  - a. Baja
  - b. Baja-Media.
  - c. Media.
  - d. Media-Alta
  - e. Alta.
6. ¿Cuáles productos tienen mayor demanda? Mencione algunos ejemplos:
  - a. Medicamentos \_\_\_\_\_
  - b. Materiales \_\_\_\_\_
  - c. Equipos médicos \_\_\_\_\_
7. ¿Qué factores lo distinguen de la competencia?
  - a. Precio
  - b. Calidad de los productos
  - c. Atención al cliente
  - d. Surtido oportuno

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

- e. Variedad
  - f. Otro \_\_\_\_\_
8. ¿Cuál es el promedio mensual de clientes atendidos?
- a. Menos de 50
  - b. De 50 a 100
  - c. De 100 a 300
  - d. De 300 a 600
  - e. Más de 600.

DE LAS SIGUIENTES PREGUNTAR FAVOR DE MANEJAR RANGOS DE MÁXIMOS Y MÍNIMOS QUE NO AFECTEN LA PRIVACIDAD DE LA INFORMACIÓN DENTRO DE LA EMPRESA.

9. Mencione los máximos y mínimos en los precios de los siguientes productos (precio venta y precio renta dependiendo del caso)Mencionar rangos por favor.

PRODUCTO	PRECIO
a. Muletas.	
b. Silla de ruedas.	
c. Andaderas.	
d. Camas de hospital	
e. Arco ortopédico.	
f. Bañamanómetros	
g. Laringoscopios.	
h. Lámparas hospitalarias.	
i. Dispositivos intrauterinos	
j. Estuches de diagnósticos.	
k. Estetoscopios.	
l. Material desechable (vendajes, gasas, etc.)	
m. Medicamentos básicos	
n. Medicamentos controlados	
o. Medicamentos de alta especialidad	
p. Material ginecológico.	

10. ¿Qué porcentaje de descuento manejan en los siguientes productos en venta y renta al público?
- a. Ninguno
  - b. De 10 a 20%
  - c. De 21 a 30%
  - d. De 31 a 40%
  - e. De 40 a 50%
  - f. Más del 50%
11. ¿El descuento aplica a todos los productos? Detallar más la información.

12. ¿Cuáles son sus excepciones?
13. ¿Cuentan con políticas específica en la renta de equipo?
14. ¿Cuál es el tiempo de renta? (preguntar si es posible proporcionar lista de precios)
15. ¿Cuentan con algún formato de renta de equipo?
16. ¿Tienen convenios de venta a crédito con algunas farmacias de la localidad?
- a. Sí
  - b. No
  - c. ¿Cuáles?
17. ¿Cuáles son las condiciones de este crédito?
- 
18. ¿Manejan crédito al público en general?
- a. En venta
    - i. Sí
    - ii. No
    - iii. Condiciones
  
  - b. En renta
    - i. Sí
    - ii. No
    - iii. Condiciones
19. Tienen alguna sugerencia para este proyecto.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

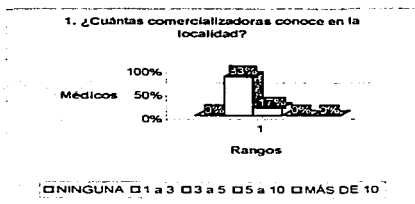
TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### 3.7 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN

La aplicación de los cuestionarios tuvo una duración de aproximadamente 4 semanas en total, y los resultados fueron los siguientes:

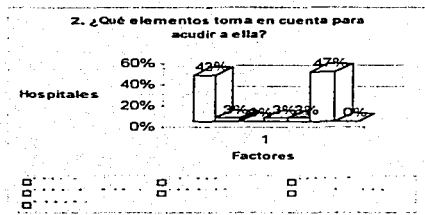
#### Cuestionario Aplicado a los Médicos

La duración de la aplicación de los cuestionarios a los médicos fue de 3 semanas, debido a que por sus múltiples ocasiones resultaba difícil encontrarlos disponibles. Sin embargo los resultados fueron los siguientes:



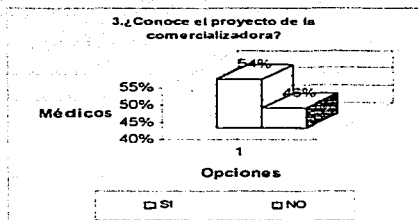
\*fuente: Investigación directa 2002

En el momento en que se aplicó el cuestionario, la respuesta generalizada fue que la principal comercializadora en la localidad es Oxígeno Medicinal, sin embargo por esta misma razón abusa en los precios de los productos. En este caso el 83% de los médicos conoce de 1 a 3 comercializadoras; Oxígeno Medicinal, Distribuidora Hospitalaria 2000 y Ormédic. El 17% restante incluyeron a las farmacias de hospitales en comercializadoras.



\*fuente: Investigación directa 2002

El 43.33% de los médicos encuestados toman en cuenta el precio de los productos, un 9.99% toman en cuenta sólo la calidad o el abastecimiento oportuno o la variedad en productos, sin embargo el 46.66% restante toma en cuenta todas las variables sugeridas.



\*fuente: Investigación directa 2002

Sólo el 54% de los médicos conoce el proyecto de la comercializadora, el 43% restante no lo conoce aún debido a que es un proyecto que no se ha publicado hasta que se conozca el análisis financiero.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

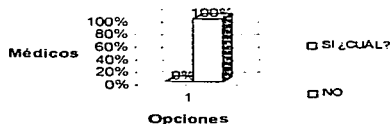
4. Mencione los principales productos que desearía que se manejaran en la comercializadora?

(se mencionan los productos con mayor frecuencia de elección)

Material de Curación Desechable (vendajes, gasas, compresas, bisturis, agujas, punzos, equipos para venoclisis, microgoteros, etc.)	Equipo de rehabilitación (silla de ruedas, muletas, andaderas, polainas, fajas, etc.)	Material de Traumatología (tornillos, inmovilizadores, férulas, mangas de neopreno, placas, etc.)
Material para Ortopedia (plantillas, zapatos, soportes, etc.)	Sondas, catéteres, cánulas (cánula de Guedel, Cánula para aspiración cerrada, sonda nelaton, sonda foley, cateter intravenoso, etc.)	Mascarillas, circuitos, trokares (trokar para laparoscopia, circuito Servo 900, Bennet, Bain, mascarilla para anestesia, etc.)
Equipo médicos (estuches de disección, lámparas, baumanómetros, estetoscopios, lámparas, etc.)	Material para Ginecología (cepillos, espejos vaginales, gel para ultrasonido, dispositivos, etc.)	Equipo para renta (oxígeno, camas hospitalarias, silla de ruedas, ventiladores, muletas, andaderas, arco ortopédico)

\*fuente: Investigación directa 2002

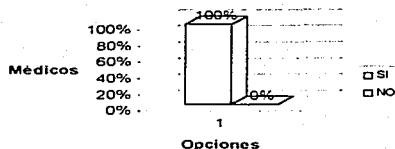
5. ¿Desea sugerir otro servicio además de venta y renta?



\*fuente: Investigación directa 2002

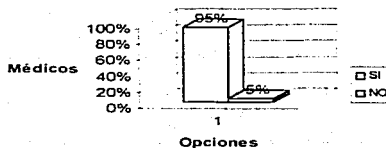
TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

6. ¿Considera adecuada la ubicación?



\*fuente: Investigación directa 2002

7. ¿Cree que es accesible para abarcar mercado de Tierra Caliente?



\*fuente: Investigación directa 2002

De las dos gráficas anteriores no es necesario explicar mucho, las gráficas lo indican. Una vez que los médicos tuvieron una idea de los objetivos que persigue la comercializadora y su ubicación comprendieron la importancia de este trabajo y consideraron que la idea era buena, sucando a relucir las deficiencias de la mayoría de las empresas comercializadoras de la localidad.

8. ¿Qué desventajas cree que se tengan sobre la competencia?

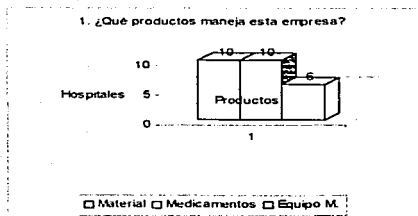


El celo profesional es un factor limitante para la comercializadora el hecho de que sean médicos los dueños de esta empresa puede influir en la decisión de doctores independientes a acudir a realizar sus compras. Existen empresas líderes que ya están posicionadas en el mercado, la labor de la comercializadora es vital, debe crear un plan de mercadotecnia que le ayude a ser reconocido en el mercado. Debe dirigirse a los médicos de la localidad ya que de ellos dependen las recomendaciones para seguir el tratamiento adecuado para cada padecimiento,

9. ¿Desea hacer alguna sugerencia?

Tener precios competitivos, no tener precios altos como en "Oxígeno Medicinal", tener amplio surtido de productos, poco a poco abarcar más especialidades. Conseguir, en un futuro no muy lejano, ser distribuidores directos de marcas de prestigio.

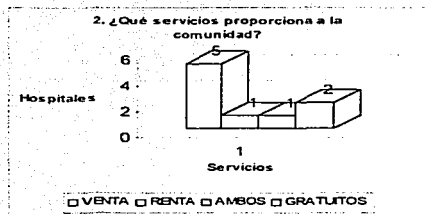
#### Questionario Aplicado a Hospitales y Farmacias



\*fuente: Investigación directa 2002

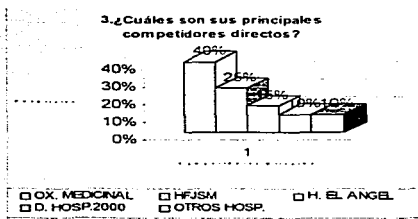
TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

De las diez empresas encuestadas, las mismas venden material y medicamentos y sólo 6 de todas venden equipo médico.



\*fuente: Investigación directa 2002

Cinco de las empresas se dedican a la venta de sus productos solamente, dos ofrecen servicios gratuitos, sólo una ofrece ambos servicios y una se dedica a rentar productos.



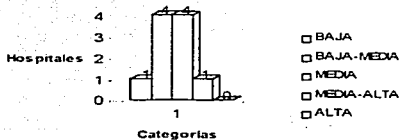
\*fuente: Investigación directa 2002

En la gráfica podemos observar los porcentajes de cada uno, vemos que Oxígeno Medicinal, Distribuidora Hospitalaria 2000 así como el Hospital El Ángel son considerados como

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

competidores potenciales para los encuestados, el 10% de la última barra lo conforman otras clínicas pequeñas cuyos productos no son de mucho interés para la comunidad.

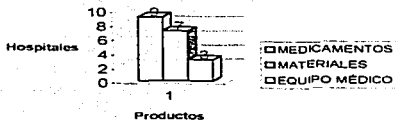
5. ¿A qué clase social va dirigida?



\*fuente: Investigación directa 2002

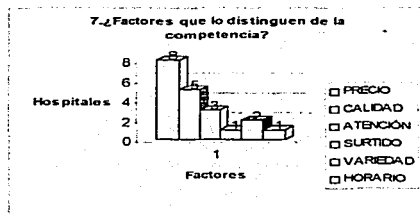
Ninguna de las empresas va dirigida a la clase alta de la ciudad. Todas consideran el ingreso promedio de las familias de la localidad. Este es uno de los principales retos de la comercializadora.

6. ¿Cuáles productos tienen mayor demanda?



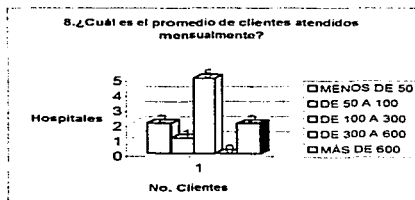
\*fuente: Investigación directa 2002

Nueve de las empresas encuestadas coincidieron en que los medicamentos son los productos más solicitados, sin embargo siete también incluye el material desechable y sólo tres de las mismas consideran que el equipo médico tiene demanda.



\*fuente: Investigación directa 2002

Para la mayoría de las empresas el precio es un factor distintivo, sin embargo debe analizar más lo que es la calidad del producto, la atención, abastecimiento, etc. Sólo así podrán ofrecer un crecimiento profesional para sus clientes y estar posicionados en el mercado.



\*fuente: Investigación directa 2002

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

El movimiento de clientes promedio en la mayoría de las empresas encuestadas es de 100 a 300. Este dato debemos subrayarlo y contemplarlo para nuestra empresa debido a que en base a este tipo de movimientos podríamos contemplar una demanda similar por lo menos a finales del primer año de actividades en lo que se estructura una cartera de clientes base.

9. Mencione los máximos y mínimos en los precios de los siguientes productos.

PRODUCTO		PRECIO	MARCA
a	Muletas	\$245	PROMEDIO Reactive, Everest Importación
b	Silla de ruedas	\$2250	Reactive, Everest
c	Andaderas	\$645	Reactive, Everest
d	Camas de hospital	\$2250	
e	Arco ortopédico	\$0 00	
f	Baumanómetros	\$535	Lumead, Welch Alyn
g	Laringoscopios	\$2150	
h	Lámparas hospitalarias	\$0 00	SMI
i	Dispositivos intrauterinos	\$770	Fresenius Kabi, Dentilab
j	Estuches de diagnósticos	\$2900	Tino, Reda
k	Estetoscopios	\$400	Tino, Reda
l	Material desechable (vendajes, gasas, etc.)	\$12-\$50	Protec, Le Roy, Pisa
m	Medicamentos básicos	\$5 00-\$400	Roche, Senosiam, Aztra
n	Medicamentos controlados	\$100-\$500	Roche, Pisa, Aztra
o	Medicamentos de alta especialidad	\$1000-\$5000	
p	Material ginecológico	\$80	Jonson, Dentilab

\*fuente: Investigación directa 2002

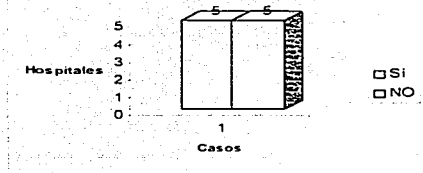
10. ¿Qué porcentaje de descuento otorgan?



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

\*fuente: Investigación directa 2002

11. ¿Aplica a todos los productos?



\*fuente: Investigación directa 2002

11. ¿Cuáles son sus excepciones?

Los descuentos no aplican en medicamentos controlados y de alta especialidad, así como en materiales de curación.

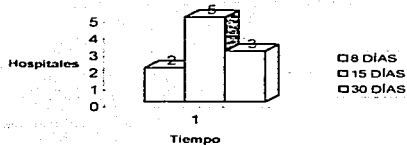
Las preguntas de la 13 a la 15 se anulan debido a que ninguna empresa renta sus productos. Oxígeno Medicinal renta sólo muletas, el formato de renta que utilizan está en modificación por lo que no pudo ser proporcionado. Para la renta solicitan un depósito inicial y la cuota es diaria de acuerdo con las necesidades del paciente.

16. ¿Tienen convenios de venta a crédito con algunas farmacias de la localidad?

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Los hospitales que cuentan con convenios entre ellos mismos son Hospital Fray Juan de San Miguel, Hospital El Ángel y Hospital Civil. Ningún hospital del resto de los encuestados cuenta con intercambios a crédito.

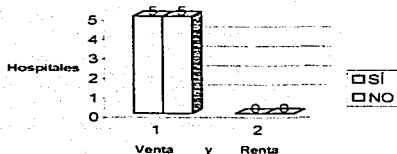
17. ¿Cuáles son las condiciones de crédito?



\*fuente: Investigación directa 2002

Cinco de las empresas otorgan crédito de quince días; dos, de ocho y sólo tres otorgan crédito de 30 días, esto se debe principalmente a que son empresas pequeñas que necesitan recuperar pronto su capital.

18. ¿Manejan crédito al público en general?



\*fuente: Investigación directa 2002

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

El cincuenta por ciento de las empresas ofrece crédito al público en general pero este crédito sólo es en venta. En cuanto a renta de equipo, Oxígeno Medicinal solicita un depósito y una cuota diaria. El crédito depende de las circunstancias.

19. ¿Tiene alguna sugerencia para este proyecto?

Las principales sugerencias que hicieron fueron:

- 1.1. Que si se lleva a cabo este proyecto, se les dé preferencia a los hospitales pequeños que no cuentan con recursos suficientes para acudir a otras ciudades a conseguir lo necesario para operar.
- 1.2. Que se tenga un surtido amplio de productos.
- 1.3. Que los precios no sean altos.

#### CONCLUSIONES GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Los resultados de las dos investigaciones arrojaron datos importantes los cuales serán tomados en cuenta en el desarrollo del proyecto.

- ✓ La aplicación de los cuestionarios nos ayudó a comprobar la necesidad que existe, dentro de la comunidad médica y hospitalaria de la localidad, de una empresa que cuente con todos aquellos productos que los ayuden a cumplir con su trabajo eficientemente. Hasta ahora se ven en la necesidad de acudir a ciudades como Morelia, Guadalajara, México, Aguascalientes, entre otras, a conseguir productos especializados de acuerdo con su área de aplicación.
- ✓ Aunque nosotros no podamos distinguir ya que no nos desenvolvemos en este medio, realmente existe una fuerte inclinación por ciertas especialidades médicas, no de



manera voluntaria, sino que se detectan más padecimientos de las especialidades de traumatología, ortopedia, ginecología, laparoscopia, terapia intensiva, oftalmología, medicina general y anestesiología que cualquiera de las otras.

- ✓ Hay factores que se tienen en contra, tales como la competencia tan fuerte de Oxígeno Medicinal, Distribuidora Hospitalaria 2000 y Hospital El Ángel, son empresas reconocidas dentro del mercado con un amplia trayectoria. Es un reto para esta comercializadora lograr identificar aquellos factores como el precio, la calidad, la atención al cliente y el abasto oportuno de productos que la harán tomar delantera y posicionarse rápidamente. Debe trabajar en la detección de proveedores, negociar compras iniciales, quizá ventas a consignación con las cuales sin representar una inversión inicial fuerte puedan ofrecer productos de varias especialidades.
- ✓ Otro factor es el celo médico, es importante un "juego limpio" en el cual se recurra a las estrategias de mercadotecnia para darse a conocer pero sin afectar directamente a la integridad de la competencia, es decir, no debe realizar comentarios relacionados con la trayectoria de las empresas competidores, debe hacer énfasis en los atributos con los que cuenta pero sin mencionar los errores de la competencia.
- ✓ Debe deslindarse por completo la idea de Hospital Fray Juan de San Miguel, aunque sea de este grupo de donde se haya detectado la necesidad inicial. Por lo tanto, el grupo encargado de la comercializadora deberá ser una sociedad independiente al mencionado anteriormente y esto podrá influir directamente en una mayor aceptación en el mercado.
- ✓ Es necesario realizar un formato de contrato que ayude a tener un adecuado control en los productos en renta. Como ya es sabido, en nuestra ciudad sólo una empresa se dedica a la renta de un producto específico, Comercializadora Médica de Uruapan

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

proporcionará el servicio de renta de otros productos extras que ayudarán a que el tratamiento médico se desarrolle con los materiales y equipos médicos que requiera, y lograr así que esto no represente una preocupación extra a los familiares del paciente. Con esto obtendremos que los productos se conserven en un mejor estado y cumplan con el objetivo para el que fueron creados. Oxígeno Medicinal suspendió su renta debido al deterioro que sufrían los productos, por lo tanto se propone contratar un seguro que evite la pérdida total del valor del bien, y por lo menos recuperar una parte de la inversión.

- ✓ Se han identificado como mercados potenciales los hospitales pequeños de la ciudad de Uruapan, generalmente por la cantidad de ingresos promedio no son tomados en cuenta para establecer convenios de intercambio, más sin embargo la necesidad de un proveedor básico está latente, y la comercializadora puede llegar a ser la empresa proveedora de estas clínicas que en conjunto, representan un área de venta considerable.
- ✓ Por el monto de la inversión es difícil que en la apertura se cuenten con todos los productos demandados, deberán realizarse proyecciones en las que se amplíe el catálogo de productos manejado por la comercializadora.

### 3.3 ESTUDIO TÉCNICO

Un estudio técnico, como su nombre lo indica pretende comprobar la posibilidad técnica de invertir en el servicio que se pretende ofrecer o en el producto que se busca fabricar, además de analizar y fijar el tamaño, la localización, los equipos, las instalaciones, el personal y la organización óptima y requerida para poder realizar nuestra inversión.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Es uno de los aspectos más importantes ya que aquí se comienza a aterrizar la idea del proyecto, comenzar a notar como se verá la comercializadora en el momento en que se realice la inversión. Ya el sueño pasa a ser historia y se aplican las ideas desarrolladas. Es necesario que en esta etapa recurramos a expertos en los elementos mencionados anteriormente, buscar ayuda especializada que nos ayude a obtener información sobre los costos que esta inversión representará, así como elaborar los diseños de las instalaciones.

#### LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Conforme al estudio de mercado, se determino que la ubicación de la comercializadora debería estar al alcance tanto de los hospitales de la localidad como de las comunidades aledañas, es decir, ubicarse en una zona comercial plenamente identificada que quede a la vista de todos, que ayude a que el mercado de Tierra Caliente acuda a esta comercializadora también, a que esté en un domicilio estratégico, entre algunos otros factores.

El domicilio que reunía todas estas características es el de Paseo Lázaro Cárdenas #724 Int. 1. Dentro de la Medi Plaza del Hospital Fray Juan de San Miguel. Debido a que en este lugar se ofrecerán servicios de la mayoría de las especialidades encuestadas, es necesario que se cuente con un lugar en donde todos los pacientes y familiares de estos que acudan a consulta, encuentren los productos que ayudarán a seguir correctamente con el tratamiento.

Será un lugar al que acudan personas de todos los lugares y de todo tipo de padecimientos, poco a poco la comercializadora se ira posicionando en el mercado y creciendo conforme las necesidades del mercado lo hagan proporcionalmente.

ESTADÍSTICAS CON SALUD  
FALLA DE ORIGEN

Las dimensiones del local son 5.32x4.02x4.98. Cuenta con instalación eléctrica, vitropiso, telefónica, toma de agua, es el interior #1 por lo que queda a la vista del público, la renta será de \$3500.00 pesos mensuales incluyendo el pago de todos los servicios.

En el ANEXO 1 encontramos un croquis donde se ilustra la distribución que tendrá la Medi Plaza Fray Juan, dentro de esta se logra identificar el área destinada a la comercializadora. En el ANEXO 2 se muestra un diseño de la distribución del espacio, el acomodo de los anaqueles tanto de la planta alta como de la baja. Debemos tener en cuenta que se contara con un mezanine para poder aprovechar la altura del local. Actualmente no se podría contemplar la opción de una expansión debido a que no se cuenta con el espacio para hacerlo, sin embargo es una opción que deberá contemplarse en un futuro.

#### ORGANIZACIÓN JURIDICA

El tipo de organización adecuado por sus características es la Sociedad Anónima que es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente por socios cuya obligación se limita a pago de sus acciones (Ley General de Sociedades Mercantiles, 2002)

La denominación será "Comercializadora Médica de Uruapan S.A. de C.V." La sociedad estará conformada por 30 personas a quienes se les denominará socios, quienes harán una aportación de capital de \$300,000.00 pesos en total.

Todo socio tendrá derecho a participar en las decisiones de la asamblea gozando de un voto por cada \$1000.00 de su aportación, salvo que se establezca un acuerdo que modifique lo estipulado en la Ley de las Sociedades Mercantiles.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Es importante aclarar que la comercializadora estará bajo la responsabilidad de una sociedad específica conformada especialmente para su control. Sin embargo será una extensión de los servicios que ofrecerá Hospital Fray Juan de San Miguel. Pero se debe tener en cuenta que todo tipo de facturación que se haga en cualquier tipo de operaciones: venta, renta, compras o alguna otra aplicable, aparecera a nombre de Promotora Médica de Uruapan.

#### ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Debido a que la empresa recibirá apoyo directo del Hospital Fray Juan de San Miguel, algunos puestos dependerán de éste, para la comercializadora sólo necesitará un empleado de mostrador como responsable de la atención al público.

Esta empresa estará conformada por los puestos siguientes:

1. Gerencia de Compras
2. Sub-Gerencia de Compras
3. Jefe de Almacén
4. Empleado de Mostrador.

Cabe aclarar que los primeros tres puestos mencionados anteriormente aparecerán en la nómina de Hospital Fray Juan de San Miguel ya que de manera solidaria tomarán la responsabilidad laboral de la comercializadora, el único puesto que se solicitará es el de Empleado de mostrador y la descripción del puesto es:

ANÁLISIS DE PUESTOS	
NOMBRE DEL PUESTO	Empleado de Mostrador
UBICACIÓN EN ORGANIGRAMA	Administración General Gerencia de Compras Sub-Gerencia de Compras Jefe de Almacén

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

PUESTOS BAJO SU MANDO	Empleado de Mostrador
REPORTA A	Ninguno
RELACION ENTRE AREAS	Gerencia de Compras
No PLAZAS	Compras
JORNADA DE TRABAJO	Intendencia
OBJETIVO DEL PUESTO	Mantenimiento
	Trabajo Social
	Enfermería
	Sistemas
	Contabilidad
	1
	9 00 a m a 2 00 p m y 4 00 p m a 7 00 p m
El empleado de mostrador sera el encargado de la venta de los productos y ofrecimiento del servicio de renta a los clientes que se acerquen a solicitar nuestros servicios.	
ACTIVIDADES DIARIAS	
1 Abrir la comercializadora	
2 Revisar el fondo de caja	
3 Limpiar el area de trabajo	
4 Revisar que la mercancia este en completo orden.	
5 Revisar si hay ventas o rentas pendientes	
6 Reportar a Gerencia de Compras sobre actividades realizadas en el dia.	
7 Avisar sobre pedidos especiales	
8 Venta al publico	
9 Cargar en el sistema las ventas	
10 Registrar las rentas llenado el formato correspondiente e ingresando los datos en el sistema	
11 Realizar el corte de caja y entregarlo a Contabilidad.	
12 Cerrar la comercializadora	
ACTIVIDADES PERIÓDICAS	
1 Entregar un reporte mensual de las renta de equipo.	
2 Archivar copias de notas de venta, notas a crédito, archivar formatos de renta.	
3 De manera semanal debe realizar la limpieza de los anaqueles.	
ACTIVIDADES EVENTUALES	
1 Participar en el levantamiento del inventario	
2 Todas las que el jefe inmediato le indique	
ESPECIFICACIONES DEL PUESTO	
1 Carrera técnica terminada o trunca en áreas contables o administrativas	
2 Manejo de archivos	
3 Manejo de computadora y máquina de escribir.	
EXPERIENCIA	Indispensable como empleado de mostrador.
TOMA DE DECISIONES	El trabajo exige sólo interpretar y aplicar bien las órdenes recibidas dentro de una rutina de trabajo ya establecida
INICIATIVA	Exige sugerir eventualmente mejoras para su

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

RÉSPONSABILIDAD DE BIENES	trabajo
RÉSPONSABILIDAD EN CONTACTO CON EL PÚBLICO	Por más de \$300,000.00 Es la base de su trabajo
EDAD: 20 a 40 años	EDO. CIVIL: Indistinto   SEXO: Femenino
CARACTERÍSTICAS FÍSICAS	Pulcro, presentable
CARACTERÍSTICAS PSICOLÓGICAS	Adaptable, responsable, capaz, inteligente, honesto, amable, activo, dispuesto a aprender y superarse, agradecido, paciente, puntual, positivo.

### COSTOS E INVERSIONES

Los costos de la empresa están determinados en base a lo necesario para iniciar con sus actividades y están calculados en una base mensual:

#### PRINCIPALES GASTOS MENSUALES

CEDULA DE GASTOS	
SUELDOS Y SAL.	\$1,860.00
IMSS	\$46.18
INFONAVIT	\$98.82
RENTA	\$3,500.00
ENERGIA ELECTRICA	\$500.00
TELEFONO	\$1,500.00
PAPELERIA	\$800.00
ARTS. LIMPIEZA	\$100.00
MANTTO EPOS	\$100.00
VARIOS	\$150.00
SUMA GTS	<u>\$8,655.00</u>

\*Los sueldos y prestaciones son sólo para el empleado de mostrador.  
Los gastos son el promedio estimado mensual.

#### INVERSIONES EN MOBILIARIO Y EQUIPO

EQ. DE COMPUTO  
MOBILIARIO E IMAGEN

\$9,586.25  
\$91,396.25

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Dentro del apartado de "mobiliario e imagen", como ANEXO 3 podemos encontrar una cotización que incluye el diseño de la imagen de la comercializadora y aplicaciones, dentro de estas aplicaciones se incluyen hojas membretadas, tarjetas de presentación además de un folleto promocional que será utilizado para la promoción de la empresa, ésta consistirá en una publicidad personalizada en la que la persona encargada de compras visitará a todos los clientes potenciales para darles a conocer sobre la existencia de esta nueva empresa así como los productos que maneja, para que se pueda tener un panorama general de los productos que se trabajarán en la comercializadora se incluye como ANEXO 4 un listado de la totalidad de los productos de los que se podrán disponer para su venta.

#### PROVEEDORES PRINCIPALES

La Comercializadora Médica de Uruapan, S.A. de C.V. por inicio de actividades se dedicará a satisfacer las necesidades de especialidades específicas. Ya se cuenta con un inventario inicial pero aún hacen falta muchos otros productos para poder arrancar, para eso se identificaron algunos proveedores quienes abastecerán a esta comercializadora, tales como:

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



DIRECTORIO DE PROVEEDORES

NOMBRE	DATOS DE LA EMPRESA
Reactive, S.A. de C.V.	Calle 26 No. 1167-A Bodega 7 C.P. 44940 Guadalajara, Jal. Tel. 01333698745, 018003688600
Medi Par	Hidalgo #456 Col. Ladron de Guevara C.P. 44600 Guadalajara, Jal. Tel. 018002213095
Corporativo Neomedica, S.A. de C.V.	Coros No. 256 Col. Aguascalientes C.P. 06760 Mexico, D.F. Tel / Fax 015555236549
Dewim, S.A. de C.V.	Antonio Mendoza No. 680 Col. Centro C.P. 58000 Morelia, Mich. Tel / Fax 014433185269
La Roy	Miel No. 107 Col. Granjas de Guadalajara C.P. 06400 Mexico, D.F. Tel. 018007195842
Bim, S.A. de C.V.	Av. Rio Mixcoac No. 356 Col. Acacias C.P. 03240 Morelia, Mich. Tel. 014433245570
PICHSA, S.A. de C.V.	Oriente No. 4 Col. Industrial C.P. 58200 Morelia, Mich. Tel. 014433231398
INTERMEDICOS, S.A. de C.V.	Tuxpan No. 589 Col. Roma Sur C.P. 06760 Mexico, D.F. Tels. 015555640238 y 015552648428
Laboratorios Sophia, S.A. de C.V.	Av. Hidalgo 737 Col. Hidalgo C.P. 44290 Guadalajara, Jal. Tels. 01333131648 y 013336132228
Johnson-Johnson Medical México	Coral No. 2756 Col. Victoria C.P. 45060 Guadalajara, Jal. Tel. 013336324516
Equipos, instrumental y material quirúrgico, S.A. de C.V.	Antonio Garcia Cubas No. 1255 Col. Jardines de la Paz. C.P. 44840

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

	Guadalajara, Jal Tel / Fax: 013335632456
Especialistas de equipo medico	República No 87-A Lomas Bulevares C P 54020 México D F Tel / Fax: 015553704781
BD, S.A. de C.V.	Oficina Guadalajara Tel: 013336712442
S.G. Diagnóstica	Obispo Pasto No 111 Rincón Campestre C P 58290 Morelia, Mich Tel: 018003472222
Sanabria, Casa Médica	Suecia 1275 Col Moderna C P 44192 Guadalajara, Jal Tel / Fax: 0136582697
Alta Especialidad, S.A. de C.V.	Pedro Moreno No 1290 Col Americana C P 44160 Guadalajara, Jal Tel: 0144333547896
Tecnología Confiable, S.A. de C.V.	Volcán Popocatepetl No 4595 Col El colibri C P 45070 Zapopan, Jal Tel: 013332145632
TINO, S.A. de C.V.	Hospital No 837 Col. Centro C P 44200 Guadalajara, Jal Tel: 013336145120
Equipo Médico, S.A. de C.V.	Diego Rivera No 564 Colinas de la Normal Guadalajara, Jal Tel: 013333358962
Dental Center, S.A. de C.V.	Diego Rivera No 266 Colinas de la Normal Guadalajara Jal Tel: 013332569871
Servicios Empresariales, S.A. de C.V.	Av. Aguascalientes Nte. 311-403 Fracc. Bosques del Prado. Aguascalientes, Ags. Tel: 0444494683589

\*Fuente: Gerencia de Compras H.F.J.S.M.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Es importante que además de estos proveedores se vayan ubicando poco a poco otros tantos para poder asegurar el abasto. Aquí se incluyen sólo una opción alternativa, pero debemos prever posible incumplimientos de los mismos.

El estudio técnico nos ayuda a estructurar el funcionamiento operativo de la empresa, organiza toda la información para poder aplicarla, de aquí en adelante los resultados dependerán directamente del trabajo de cada una de las personas involucradas en el proyecto.

En el desarrollo del siguiente apartado hablaremos estrictamente del aspecto financiero, veremos los resultados numéricos de las actividades realizadas por la comercializadora. Es necesario hacer este análisis sólo así podremos comprobar finalmente la factibilidad de este proyecto. El análisis financiero arrojará información relacionada principalmente sobre la recuperación de la inversión para así poder tomar la decisión de seguir adelante o no.

### 3.4 ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos que necesitaremos para la realización de nuestro proyecto, el costo total de operación de la fábrica, abarcando las funciones de administración, producción y venta; así como una serie de indicadores que nos servirán como base para la parte final del proyecto.

Para poder identificar cuál es el monto de nuestros egresos e ingresos debemos realizar un análisis financiero incluyendo todos los conceptos identificados dentro del marco teórico.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Así podemos determinar finalmente si es viable o no este proyecto de inversión analizando si los costos y nuestros ingresos son lo suficientemente sanos como para generar una pronta recuperación de la inversión y como consecuencia de esto, obtener utilidades.

El análisis será primeramente mensual para identificar los posibles movimientos por inicio de actividades. No podemos olvidar que el inventario inicial dependerá en un porcentaje muy alto de la venta a consignación que Hospital Fray Juan de San Miguel a Comercializadora Médica de Uruapan. Esto ocasionará que no se haga una inversión fuerte y llegar así a descapitalizarnos. De productos nuevos sólo tendremos dotación inicial, el resto de los productos de gran costo que justifican el que se trabaje paulatinamente, planeadamente y no disminuya nuestra liquidez, se solicitarán a consignación. Si no es posible se hará una compra mínima por inicio de actividades.

### 3.4 INVERSIÓN TOTAL

Para poder iniciar con actividades debemos realizar compras tanto de materiales, instalaciones, equipos, sistemas de cómputo, entre otras cosas. Instrumentos que van a representar el medio por medio del cual vamos a ofrecer un servicio de calidad a nuestros usuarios.

El monto de nuestra inversión total inicial es de \$ la cual se compone por:

CONCEPTO	MONTO
EPO DE COMPUTO	\$9586.25
MOBILIARIO Y EPO	\$91396.25
GTS INSTALACIÓN	\$2595.26
GASTOS VARIOS	\$6650
<b>Total</b>	<b>\$110227.76</b>

\*Fuente: Cotizaciones Hospital Fray Juan de San Miguel, 2002

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Este monto equivale a la compra de equipo de cómputo, mobiliario y equipo cuya cotización se anexa en la parte final del proyecto como ANEXO 2, gastos de instalación, gastos varios que incluyen renta, papelería luz, agua, teléfono, mantenimiento de equipo y algunos gastos varios, este último gasto se incluye como mensual, ya que podrá variar a lo largo de las operaciones de la empresa, sin embargo se incluye en la proyección

### 3.4.2 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

El monto total de la inversión es de \$110227.76, por lo tanto debemos determinar en qué tiempo debemos hacer estos gasto.

En la siguiente tabla mostramos el concepto por el que se va a hacer la erogación de capital, después las condiciones de pago. Por ser una inversión tan grande los proveedores marcan un plazo de pago, que también será incluida en nuestra concentración de datos, y por último si existen condiciones de pago.

CONCEPTO	MONTO	CONDICIONES DE PAGO
EQUIPO DE COMPUTO	\$9,596.25	50% Al fincar el pedido y el resto al momento de ser entregada la mercancía Plazo de entrega 22 días
MOBILIARIO Y EQUIPO	\$91,396.95	50% Al fincar el pedido y el resto al momento de ser entregada la mercancía Plazo de entrega 30 días
GASTOS DE INSTALACIÓN	\$2595.96	El total se paga en el momento en que se concluya con la instalación del mobiliario.

\*Fuente: Cotizaciones Hospital Fray Juan de San Miguel, 2002

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Como podemos ver todos los pagos de inicio deben hacerse antes de comenzar a trabajar, por lo que debemos analizar las fuentes de ingresos, así podemos planear que tipos de gastos tienen prioridad y dejar a un lado los que no.

En cuanto a la mercancía, Hospital Fray Juan de San Miguel venderá a Promotora Médica de Uruapan sus materiales y equipos médicos iniciales. Esta venta se hará a consignación para que Promotora no se vea en la necesidad de hacer un desembolso más fuerte, así, conforme vaya saliendo la mercancía se le va facturando al hospital. Esto ayudará a que no se pierda la liquidez y se inicie con un capital para cualquier gasto imprevisto. Se hará una inversión en nuevos productos pero será a mediados de año hasta que se pueda tener una recuperación de capital.

Para poder obtener recursos para sufragar nuestros gastos iniciales debemos considerar los siguientes ingresos iniciales:

CONCEPTO	MONTO
APORTACIONES DE LOS SOCIOS	\$300,000.00
<b>Total</b>	<b>\$300,000.00</b>

\*Fuente Cotizaciones Hospital Fray Juan de San Miguel, 2002

### 3.4.3 BASES DE PROYECCIONES

Para poder darnos una somera idea de cómo va a ser el futuro de la comercializadora, tratando de caer en la predicción de la situación de la misma debemos fijar parámetros que puedan afectar el curso de la empresa.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Para comenzar se espera que nuestra cobranza, la cual es de \$149,512.08 sufra un aumento a fin de año de 25%, estamos hablando de que para el mes de diciembre tenemos ingresos por concepto de venta y renta de productos una cobranza de total de \$186,890.10, teniendo un porcentaje de incremento de 15% más en los siguientes dos años, concluyendo el 4º. Y 5º año con un aumento total en los ingresos por concepto de venta de 50% en relación al obtenido al inicio de actividades

El porcentaje de inflación promedio esperada para lo siguientes cinco años es del 5% para cada uno de ellos. Esta inflación afectará directamente el IVA acreditable y trasladado, y gastos generales, el activo fijo ya no se tomará en cuenta debido a que fue deducido desde el primer año. La depreciación en el estado de resultados del mobiliario es histórica durante los cinco años de la proyección

Las condiciones de pago para los proveedores es de 40% de contado y el resto a 30 días.

El análisis numérico se encuentra como ANEXO 5, en él se encontrará detalladamente el análisis realizado para poder calcular la rentabilidad del proyecto. El ISR no aparece dentro de ninguno de nuestros registros contables debido a que Promotora Médica es una empresa que tiene algunos años funcionando, y durante los últimos cinco ha reportado pérdidas, por lo tanto el I S R no afectará nuestras proyecciones.

Dentro de los gastos generales se incluye el pago de PTU, éste dependerá de las estipulaciones que se manejen en Promotora Médica, por ley es del 10%.

El flujo de efectivo y el estado de resultados proyectado a cinco años conforme la tendencia de los flujos mensuales del primer año es el siguiente:

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

HOSPITAL FRAY JUAN DE SAN MIGUEL SA DE CV  
 PROYECTO COMERCIALIZADORA DE MATERIALES Y EQUIPO MÉDICO  
 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO A CINCO AÑOS

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>					
SALDO INICIAL	0	1689586.391	3406502.088	5392950.412	7571924.103
COBRANZA EFECTIVA	3821002.069	\$4,394,152.38	\$5,053,275.24	\$5,558,602.76	\$6,114,463.04
APORTACIONES EFECTIVO	300000	0	0	0	0
<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>4121002.069</b>	<b>6083738.77</b>	<b>8459777.325</b>	<b>10951553.17</b>	<b>13686387.14</b>
<b>EGRESOS</b>					
PROVEEDORES	2037563.512	2343198.039	2694677.745	2964145.52	3260560.072
GASTOS GENERALES	112251.744	117864.3312	123757.5478	129945.4251	136442.6964
IVA POR PAGAR	176529.3101	203891.3532	235494.5129	271996.1624	314155.5676
IVA DE GASTOS	11698.056	12282.9588	12897.10674	13541.96208	14219.06018
ACTIVOS FIJOS	103577.76	0	0	0	0
<b>EGRESOS TOTALES</b>	<b>2431415.679</b>	<b>2677236.683</b>	<b>3066826.913</b>	<b>3379629.069</b>	<b>3725377.396</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>1689586.391</b>	<b>3406502.088</b>	<b>5392950.412</b>	<b>7571924.103</b>	<b>9961009.743</b>

PROMOTORA MÉDICA DE URUAPAN, S.A. DE C.V.  
 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

CONCEPTO	AÑO				
	1	2	3	4	5
VENTAS	\$3,668,596.58	\$4,218,886.06	\$4,851,718.97	\$5,336,890.87	\$5,870,579.95
DCTOS AVENTA	-\$210,944.30	-\$421,887.61	\$485,170.90	\$533,688.09	\$587,057.00
COSTO DE VENTAS	-\$2,201,157.95	\$2,531,331.64	\$2,911,031.38	\$3,202,134.52	\$3,522,347.97
UTILIDAD BRUTA	\$1,256,494.33	\$6,328,330.09	\$8,247,921.25	\$9,072,713.48	\$9,979,984.92
GASTOS DE OPERACIÓN					
GTOS ADMÓN Y VENTAS	\$102,047.04	\$107,149.39	\$112,506.86	\$118,132.20	\$124,038.81
DEPRECIACIONES	\$12,231.95	\$12,231.95	\$12,231.95	\$12,231.95	\$12,231.95
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	\$114,278.99	\$119,381.35	\$124,738.81	\$130,364.16	\$136,270.77
UTILIDAD DE OPERACIÓN	<b>\$1,142,215.33</b>	<b>\$6,208,948.75</b>	<b>\$8,123,182.44</b>	<b>\$8,942,349.32</b>	<b>\$9,843,714.15</b>

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN



### 3.4.4 INDICADORES FINANCIEROS

Para poder dar un veredicto final sobre la viabilidad del proyecto es necesario aplicar los tres principales indicadores financieros, de acuerdo con los egresos e ingresos programados para la comercializadora en los próximos cinco años, los resultados son:

La TIR (Tasa de Retorno de la Inversión) es de 89.96%

El VPN (Valor Presente Neto) es de \$190,553.90

El PRI (Período de Recuperación de Capital) es de 6 meses.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## CONCLUSIONES

Finalmente se ha concluido esta investigación que estuvo rodeada de experiencias, conocimientos, cosas buenas y cosas malas como en todo. Pero podemos afirmar que los objetivos de cumplieron satisfactoriamente.

¿A qué nos referimos con satisfactoriamente?, a que se reforzaron todos los conocimientos relacionados con áreas como presupuestos, finanzas, administración de personal. Costos, mercadotecnia, compras, entre otras. Un proyecto de inversión permite tener contacto con todas y cada una de las áreas que integran una empresa, si alguna de ellas no es tomada en cuenta el trabajo no servirá para una efectiva toma de decisiones.

Regresando a la investigación en si, existen muchas recomendaciones que se deben hacer tanto por los resultados de la investigación como algunos otros puntos recomendables para el hospital en particular.

Lo primero sería que día con día las personas estamos más interesadas en prevenir algún deterioro en la salud, sin embargo todos estamos propensos a sufrirlo y muchas veces no tan fácilmente podemos conseguir todos aquellos medicamentos, materiales o equipos necesarios para poder llevar a cabo eficientemente un tratamiento curativo. Es aquí donde surge la principal función de la comercializadora, es aquí donde nace la primera necesidad de haber realizado un proyecto de inversión en el que se pudiera hacer un análisis profundo de la situación del mercado local y ver las fuerzas y debilidades con las que la apertura de una empresa promotora médica contaría influenciando de manera directa en si tiene éxito o no en relación con la competencia y con el mercado al que se pretende que sea dirigida.

El hecho de que no realicemos una investigación en la que poco a poco se vayan integrando todos los elementos de un proyecto de inversión, pone en riesgo el capital aportado debido a

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

que de ninguna manera podemos garantizar que este sea recuperado. Es necesario que antes de pensar en abrir un negocio del giro que sea nos sentemos a observar en qué piso estamos parados, si es fuerte y satisfacemos sus necesidades primarias es posible que resista pero si no es así, a primeras de cambio estaremos hundidos en un profundo pozo del que nadie nos podrá sacar. Es aquí pues, donde radica la principal importancia de la realización de un proyecto de inversión

Esta comercializadora tiene un sin fin de atributos que hará posible su éxito en el mercado, aunque existan factores como la competencia, el celo profesional, la dependencia inicial de un inventario estimado, no le impide reforzar aspectos como lo son la calidad de sus productos, la atención al cliente, si el producto no se tiene en existencia agotar todas las instancias para poder surtirlo, pero sobre todo, el personal de la empresa de la que recibirán apoyo inicial se distingue por su calidez, su experiencia y su excelente trayectoria en el ramo de la salud, si unimos todas estas partes y hacemos una mezcla, haremos una empresa de calidad, fuerte, grande, que ofrezca a sus clientes un buen precio, surtido, trato amable, etc., además de ser una fuente generadora de empleados tanto fijos como temporales; a sus proveedores puntualidad en pagos, y a sus socios una maximización de sus utilidades.

Una sugerencia que se puede y debe hacer es que los médicos socios desarrollen un sentido de pertenencia que los haga recurrir a esta entidad antes que a cualquiera de la competencia, ayudar en el crecimiento de la misma y estar muy al pendiente de los resultados obtenidos a partir del día de su apertura. Es ideal que no sólo te dediques a recibir la cosecha, sino que también te dediques a labrar poco a poco la tierra de trabajo y sembrar todas aquella semillas que cuando tengan frutos, éstos serán destinados para asegurar a sus familias tener un futuro asegurado.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

A manera de conclusión, la apertura de la comercializadora causará gran revuelo entre la competencia, de esto no existe la menor duda, pero esa competencia debe existir siempre, no sólo en el inicio, por lo que se debe estar innovando constantemente para evitar la muerte de la empresa. Con esto podemos decir que la hipótesis ha sido comprobada, es viable la apertura de la comercializadora en la localidad distribuyendo productos de calidad que satisfagan plenamente las necesidades tanto de los médicos como de los pacientes que acudiran a consumir a esta empresa. La recuperación de capital se espera que sea en el primer año de actividades debido a que el monto de la inversión no es comparable con el monto de los ingresos, lo cual traerá como resultado que en poco más de medio año se puedan realizar inversiones en nuevos productos con los cuales esta comercializadora vaya ocupando un mejor lugar en el mercado de la localidad.

Agradezco la oportunidad que Hospital Fray Juan de San Miguel me otorgó para ser la responsable de la realización de esta investigación así como a mi asesora de quien depende en gran parte el contenido

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## BIBLIOGRAFÍA

- ✓ BACA, Urbina Gabriel , Evaluación de Proyectos 4ª Edición, Ed. Mc Graw Hill, 4a edición, México 2001
- ✓ REYES, Ponce Agustín, El Análisis de Puestos, Ed. Limusa, México, 2001
- ✓ MENDEZ, M. José Silvestre, Fundamentos de Economía, Ed. Mc. Graw Hill, México 1995
- ✓ STANTON, Etzel, Walker, Fundamentos de Marketing, Ed. Mc. Graw Hill, México, 1999.
- ✓ COLUNGA, Dávila Carlos, La Administración del Tercer Milenio, Ed. Panorama, México 1996.
- ✓ DEL RÍO, González Cristóbal, El Presupuesto, Ed. ECAFSA, México, 1999.
- ✓ MÉNDEZ, Morales José Silvestre, Economía y la Empresa, Ed. Mc Graw Hill, México 1997.
- ✓ RODRÍGUEZ, Valencia Joaquín, Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas.
- ✓ FERNÁNDEZ, Arena José Antonio, El Proceso Administrativo, Ed. Diana, 2ª. Edición, México 1991
- ✓ FISHER, De la Vega Laura, Mercadotecnia, Ed. Latinoamericana, 2ª. Edición México, 1998
- ✓ SAPAG, Chain Nassir , Reinaldo Sapag Chain , Preparacion Y Evaluacion De Proyectos 2ª Edición, Ed. Mcgraw Hill, México, 1999.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## APUNTES

- ✓ Finanzas II, 2002
- ✓ Presupuestos I, 2002
- ✓ Mercadotecnia III, 2002

## INTERNET

[www.anibalx.es/fin](http://www.anibalx.es/fin)

[www.unamosapuntes.com/code1/esmercado.html\\_investmercado](http://www.unamosapuntes.com/code1/esmercado.html_investmercado)

[www.unamosapuntes.com/code4/ceneval/finanzas/unamosapuntes6.html](http://www.unamosapuntes.com/code4/ceneval/finanzas/unamosapuntes6.html)

[www.miesamen.com/economia/empresa.html](http://www.miesamen.com/economia/empresa.html)

[www.gicgroup.com/spanish/index/proyinv/c8](http://www.gicgroup.com/spanish/index/proyinv/c8)

[www.monografias.com/trabajos10/prema/prema.shtml](http://www.monografias.com/trabajos10/prema/prema.shtml)

[www.angelfire.com/pa/YOUNGSPERU/proyecto.doc+%22proyecto+de+invedrsion%22&hl=es&rc=UTF-8](http://www.angelfire.com/pa/YOUNGSPERU/proyecto.doc+%22proyecto+de+invedrsion%22&hl=es&rc=UTF-8)

[http://ceneval\\_tripod.com/finanzas.txt](http://ceneval_tripod.com/finanzas.txt)

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

*ANEXOS*

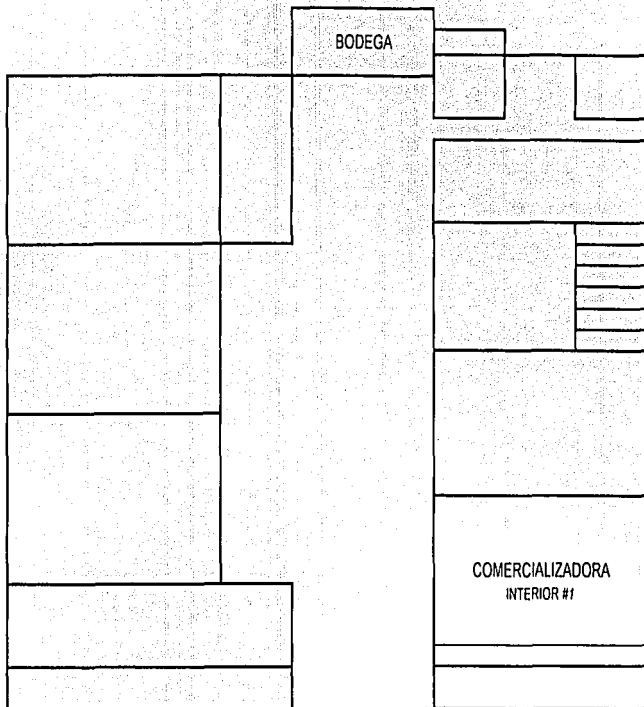
TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

*ANEXO 1*



PLANO A ESCALA DE LA MEDI PLAZA FRAY JUAN DE SAN MIGUEL

HOSPITAL FRAY JUAN DE SAN MIGUEL



PASEO LAZARO CÁRDENAS #724

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

101

MULTISERVICIOS FRAY JUAN DE SAN MIGUEL

PERSPECTIVA INTERIOR

DT ADRIANA G. DUARTE OROPEZA

ESCALA 1:50 M

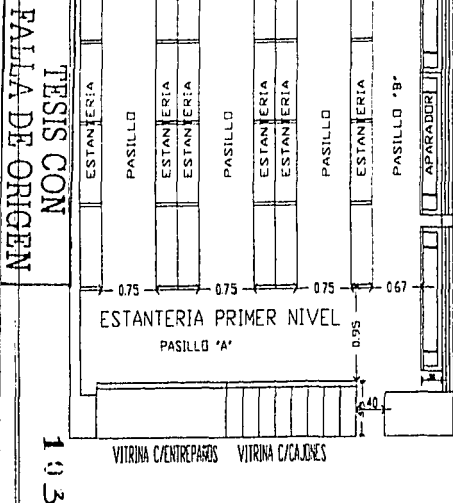
FECHA

25/06/07

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

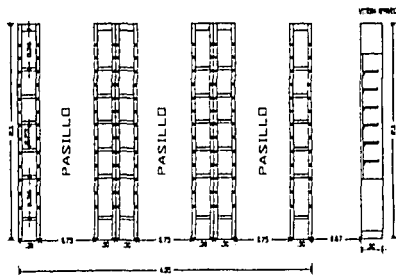
*ANEXO 2*

# DISTRIBUCION TERCERA OPCION



## CORTES Y ALZADOS TERCERA OPCION

### ESTANTERIA



### CORTE FRONTAL VISTA PASILLO "A"

	<b>SUC. GUADALAJARA</b> CLIENTE: HOSPITAL FRAY JUAN DE SAN MIGUEL DE URUAPAN, S.A. DE C.V.	DIBUJO: LEONARDO MENDEZ EQUIPO DE CURACION Y REABILITACION	REVISO: N. A. A. H. PLANTA BAJA	ESCALA: 1.50 COTAS EN: CENTIMETROS FECHA: 14-NOV-02

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

*ANEXO 3*



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

*ANEXO 4*

CATÁLOGO DE PRODUCTOS INICIAL DE LA COMERCIALIZADORA  
"PROMOTORA MÉDICA DE URUAPAN"

ALMACEN	CVEM	CLAVEP	DESCRIPCION
1		13 B00242	BIBERON CURITY CHICO 120 ML
1		13 B00243	BIBERON CURITY GDE 250 ML
1		13 H00950	PUNZOCAT INSYTE SEGURIDAD #22
1		13 M01213	MAMILA CURITY SILICÓN C/3
1		13 001273	SONDA FREKA TRELUMINA FR16
1		13 001320	MUSTELA CREMA 48 GR
1		13 P01484	PASTA COLGATE 50ml
1		13 T01845	TALCO MENNEN AZUL 100G
1		13 T01846	TALCO MENNEN ROSA 100G
1		13 000001	ABATELENGUAS PTE 25
1		13 000002	ACEITE DE ALMENDRAS 55 ML
1		13 000004	ACEITE DE RICINO 55 ML
1		13 000005	ACEITE MENEN 100 ML
1		13 000006	ACEITE MENEN 50 ML
1		13 000007	ACETONA PG 55 ML
1		13 000009	AGUA OXIGENADA 230 ML
1		13 000010	AGUA OXIGENADA 480 ML
1		13 000012	AGUA OXIGENADA 120 ML
1		13 000014	AGUJA 20X32 AMARILLA
1		13 000015	AGUJA 21X32 VERDE
1		13 000016	AGUJA 22X32 NEGRA
1		13 000017	AGUJA 25X16 INSULINA
1		13 000018	CABLE BIPOLAR P/ELECTRO CAUTERIO.
1		13 000019	MICROPORE # 2"
1		13 000020	AGUJA DE THUOY REUSABLE CAL. 16
1		13 000021	AGUJA PERICAN #16X3 1/4
1		13 000022	AGUJA PERICAN #18X3 1/4
1		13 000024	CÁNULA D'GUEDEL SILICÓN DIFERENTES
1		13 000025	PUNZOCAT 24-N AMARILLO
1		13 000026	AGUJA CURVA CORTANTE DIF. NUMEROS
1		13 000027	AGUJA CURVA REDONDA DIF. NUMEROS.
1		13 000028	AGUJA SPINAL CAL 20X3 1/2
1		13 000032	AGUJA SPINAL CAL 18X3 1/2
1		13 000033	AGUJA TUOHY REUSABLE #17
1		13 000034	AGUJA TUOHY REUSABLE #18
1		13 000036	ALCOHOL PG 230 ML
1		13 000037	ALCOHOL DESNATURALIZADO 19 LTS.
1		13 000040	ALCOHOL PG 125 ML
1		13 000041	ALGODÓN 100 GR
1		13 000042	ALGODÓN 200 GR
1		13 000043	TUBO TRAQUEAL 7.5 C/ALMA DE ACERO
1		13 000044	ALGODÓN 50 GR

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1	13 000045	SEDASIVA #1/2
1	13 000046	SEDASIVA #1
1	13 000047	SEDASIVA #2
1	13 000048	MICROPORE #1
1	13 000049	ALWAYS INDIVIDUALES C/40
1	13 000051	CUBREBOCA PROFESIONAL C/50
1	13 000053	TUBO TRAQUEAL #9.5 C/ALMA DE ACERO.
1	13 000055	APÓSITO QX 20X13
1	13 000056	APÓSITO QX 20X8
1	13 000057	TEGADERM 10 X 25 CM
1	13 000058	ASA P/AMIGDALA 7 , 8 Y 9
1	13 000059	MAMILA CURITY R/N C/3

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



CATÁLOGO DE PRODUCTOS INICIAL DE LA COMERCIALIZADORA  
"PROMOTORA MÉDICA DE URUAPAN"

ALMACEN	CVEM	CLAVEP	DESCRIPCION
1	13	B00242	BIBERON CURITY CHICO 120 ML
1	13	B00243	BIBERON CURITY GDE.250 ML
1	13	H00950	PUNZOCAT INSYTE SEGURIDAD #22
1	13	M01213	MAMILA CURITY SILICÓN C/3
1	13	001273	SONDA FREKA TRELUMINA FR16
1	13	001320	MUSTELA CREMA 48 GR
1	13	P01484	PASTA COLGATE 50ml.
1	13	T01845	TALCO MENNEN AZUL 100G
1	13	T01846	TALCO MENNEN ROSA 100G
1	13	000001	ABATELENGUAS PTE 25
1	13	000002	ACEITE DE ALMENDRAS 55 ML
1	13	000004	ACEITE DE RICINO 55 ML
1	13	000005	ACEITE MENEN 100 ML
1	13	000006	ACEITE MENEN 50 ML.
1	13	000007	ACETONA PG 55 ML
1	13	000009	AGUA OXIGENADA 230 ML
1	13	000010	AGUA OXIGENADA 480 ML
1	13	000012	AGUA OXIGENADA 120 ML
1	13	000014	AGUJA 20X32 AMARILLA
1	13	000015	AGUJA 21X32 VERDE
1	13	000016	AGUJA 22X32 NEGRA
1	13	000017	AGUJA 25X16 INSULINA
1	13	000018	CABLE BIPOLAR P/ELECTRO CAUTERIO.
1	13	000019	MICROPORE # 2"
1	13	000020	AGUJA DE THUOY REUSABLE CAL.16
1	13	000021	AGUJA PERICAN #16X3 1/4
1	13	000022	AGUJA PERICAN #18X3 1/4
1	13	000024	CÁNULA D'GUEDEL SILICÓN DIFERENTES
1	13	000025	PUNZOCAT 24-N AMARILLO
1	13	000026	AGUJA CURVA CORTANTE DIF. NUMEROS
1	13	000027	AGUJA CURVA REDONDA DIF. NUMEROS
1	13	000028	AGUJA SPINAL CAL.20X3 1/2
1	13	000032	AGUJA SPINAL CAL 18X3 1/2
1	13	000033	AGUJA THUOY REUSABLE #17
1	13	000034	AGUJA THUOY REUSABLE #18
1	13	000036	ALCOHOL PG 230 ML
1	13	000037	ALCOHOL DESNATURALIZADO 19 LTS.
1	13	000040	ALCOHOL PG 125 ML
1	13	000041	ALGODÓN 100 GR
1	13	000042	ALGODÓN 200 GR
1	13	000043	TUBO TRAQUEAL 7.5 C/ALMA DE ACERO
1	13	000044	ALGODÓN 50 GR

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1	13 000045	SEDASIVA #1/2
1	13 000046	SEDASIVA #1
1	13 000047	SEDASIVA #2
1	13 000048	MICROPORE #1
1	13 000049	ALWAYS INDIVIDUALES C/10
1	13 000051	CUBREBOCA PROFESIONAL C/50
1	13 000053	TUBO TRAQUEAL #8.5 C/ALMA DE ACERO.
1	13 000055	APÓSITO QX 20X13
1	13 000056	APÓSITO QX 20X8
1	13 000057	TEGADERM 10 X 25 CM
1	13 000058	ASA P/AMIGDALA 7 , 8 Y 9
1	13 000059	MAMILA CURITY R/N C/3
1	13 000061	BATA P/PACIENTE DESECHABLE
1	13 000062	TUBO TRAQUEAL #9 0 C/ALMA DE ACERO.
1	13 000063	MICROPORE # 1/2
1	13 000065	BISTURI #10
1	13 000066	BISTURI #11
1	13 000067	BISTURI #12
1	13 000068	BISTURI #15
1	13 000069	BISTURI #20
1	13 000070	BISTURI #22
1	13 000071	BISTURI #23
1	13 000072	TORUNDAS BOLSA C/1000PZA.
1	13 000073	BOLSA P/AGUA CALIENTE Y HIELO
1	13 000074	BOLSA P/ALIMENTACIÓN AD.NUTRIFLO
1	13 000075	AMBU NEONATAL C/RESERVORIO
1	13 000076	TALONERA PARA ESPOLON DIF MEDIDAS
1	13 000077	SILLA DE RUEDAS ESPECIAL
1	13 000078	MASCARILLA P/TRAUQUEOSTOMIA AD.DES.
1	13 000079	NARIZ ARTIFICIAL (HME)
1	13 000080	BOLSA REC ORINA NIÑA
1	13 000081	BOLSA REC ORINA NIÑO
1	13 000082	BOTA P/CIRUJANO
1	13 000083	BOTE PLÁSTICO IRRIGADOR COMPLETO
1	13 000084	C. CRÓMICO 1 MH C/24
1	13 000085	C. CRÓMICO 1 SH C/12
1	13 000086	C. CRÓMICO 1-0 S/A C/12
1	13 000087	C. CRÓMICO 1-0 MH C/12
1	13 000088	C. CRÓMICO 1-0 SH C/12
1	13 000089	C. CRÓMICO 2-0 S/A C/12
1	13 000090	C. CRÓMICO 2-0 T-10 C/12
1	13 000091	C. CRÓMICO 2-0 T-5 C/12
1	13 000092	C. CRÓMICO 3-0 S/A C/12
1	13 000093	C. CRÓMICO 3-0 T-10 C/12
1	13 000094	C. CRÓMICO 3-0 T-5 C/12
1	13 000095	C. CRÓMICO 4-0 S/A C/12
1	13 000096	C. CRÓMICO 4-0 SH (T5)

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

1	13 000097	C. CRÓMICO 5-0 T-5 C/12
1	13 000098	CABESTRILLO MEDIANO
1	13 000099	CABESTRILLO GRANDE
1	13 000100	CAL SODADA
1	13 000101	CAMPANA DE CIRCUNCIÓN #1.2 CM
1	13 000102	CAMPANA DE CIRCUNCIÓN #1 3 CM
1	13 000103	CAMPANA DE CIRCUNCIÓN #1 4 CM
1	13 000104	CAMPANA DE CIRCUNCIÓN #1.5 CM
1	13 000105	MASCARILLA CRYSTALCONE MEDIANA.
1	13 000107	TUBO TRAQUEAL 7 C/ALMA DE ACERO
1	13 000108	CÁNULA D'GUEDEL NEGRA DIFERENTES
1	13 000113	CÁNULA TRAQUEAL 6 C/GLOBO
1	13 000114	CÁNULA ENDOTRAQUEAL 3 0 MM S/G
1	13 000115	CÁNULA ENDOTRAQUEAL 3 5 MM S/G
1	13 000116	CÁNULA ENDOTRAQUEAL 4 0 MM S/G
1	13 000117	CÁNULA TRAQUEAL 4 5 C/GLOBO
1	13 000118	CÁNULA ENDOTRAQUEAL 5 0 MM S/G
1	13 000119	CÁNULA ENDOTRAQUEAL 5 5 MM S/G
1	13 000120	CÁNULA ENDOTRAQUEAL 6 0 MM S/G
1	13 000122	CÁNULA ENDOTRAQUEAL 4 5 MM S/G
1	13 000127	CÁNULA TRAQUEAL 9 5 C/GLOBO
1	13 000128	CÁNULA TRAQUEAL 5 5 C/GLOBO
1	13 000129	CÁNULA P/TRAQUEOSTOMÍA PLATA 7MM
1	13 000130	CÁNULA TRAQUEAL 6 5 C/GLOBO
1	13 000131	CÁNULA TRAQUEAL 7 0 C/GLOBO
1	13 000132	CÁNULA TRAQUEAL 7 5 C/GLOBO
1	13 000133	CÁNULA TRAQUEAL 8 0 C/GLOBO
1	13 000134	CÁNULA TRAQUEAL 8 5 C/GLOBO
1	13 000135	CÁNULA TRAQUEAL 9 0 C/GLOBO
1	13 000136	CÁNULA TRAQUEAL 5 0 C/GLOBO
1	13 000137	CÁNULA P/TRAQUEOSTOMÍA 7 0 MM
1	13 000138	CÁNULA P/TRAQUEOSTOMÍA PLATA 6MM
1	13 000139	CÁNULA P/TRAQUEOSTOMÍA 6.0 MM
1	13 000140	CÁNULA DE YANKAUER
1	13 000141	CÁNULA VAGINAL DESECHABLE.
1	13 000143	CATÉTER 2 LUMEN C/JER. RAULERSON
1	13 000144	MASCARILLA NEGRA ANESTESIA #1
1	13 000145	MASCARILLA NEGRA ANESTESIA #2
1	13 000146	CATÉTER EPIDURAL
1	13 000147	CATÉTER P/DIALISIS RIGIDO PERITONEA
1	13 000148	CATÉTER P/OXÍGENO K-29
1	13 000149	CATÉTER P/OXÍGENO K-29 INFANTIL
1	13 000150	CATÉTER P/DIALISIS (TENCKHOFF)PISA
1	13 000151	CATÉTER TORAXICO #24
1	13 000152	CATÉTER TORAXICO #28
1	13 000153	CATÉTER TORAXICO #32
1	13 000154	CATÉTER TORAXICO #20

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

1	13 000155	CATÉTER 3 LUMEN ADULTO HYDROCATH
1	13 000156	CATÉTER DOBLE J 5X25 URETERAL
1	13 000157	CATÉTER URETERAL PUNTA OLIVA 5X65CM
1	13 000158	CATÉTER URETERAL PUNTA OLIVA 6X65CM
1	13 000159	CATÉTER URETERAL PUNTA ABIERTA 5X70
1	13 000160	CATÉTER URETERAL PUNTA ABIERTA 6X70
1	13 000161	ALCOHOL ABSOLUTO BAKER 1LT
1	13 000164	CATGUT SIMPLE 1 S/A
1	13 000165	CATGUT SIMPLE 1-0 S/A
1	13 000166	CATGUT SIMPLE 1-0 CT-1
1	13 000167	CATGUT SIMPLE 1-0 T5
1	13 000168	CATGUT SIMPLE 2-0 S/A
1	13 000169	CATGUT SIMPLE 2-0 T-10
1	13 000170	CATGUT SIMPLE 2-0 T-5
1	13 000171	CATGUT SIMPLE 3-0 S/A
1	13 000172	CATGUT SIMPLE 3-0 T-10
1	13 000173	CATGUT SIMPLE 3-0 SC-20 (T-5)
1	13 000174	CATGUT SIMPLE 4-0 S/A
1	13 000175	CAVAFIX MT PEDIATRICO
1	13 000176	MASCARILLA NEGRA ANESTESIA #4
1	13 000177	JERINGA ORAL-PACK
1	13 000178	TALONERA ANTI-IMPACTO DIF MEDIDAS
1	13 000185	CEPILLO SCRUP C/SODINE B-D
1	13 000186	CEPILLO QX
1	13 000188	CERA PARA HUESO
1	13 000189	CINTA TESTIGO
1	13 000190	CIRCUITO BAIN AD./PED. ANESTESIA
1	13 000191	CIRCUITO P/VENTILADOR BENNET MA-1
1	13 000192	CISTOFLO U URUTEK BOLSA P/URINA AD
1	13 000196	COLLAR CERVICAL GRANDE
1	13 000197	COMODO DE PLASTICO
1	13 000199	COMPRESAS QX
1	13 000200	CONECTOR DE TITANEO (PISA)
1	13 000201	CONECTOR P/SONDA 350 (GRUESO)
1	13 000202	CONECTOR P/SONDA 351 (DELGADO)
1	13 000203	BOLSA REHINALACION ANEST.5LTS.
1	13 000204	ALCOHOL FG 485 ML
1	13 000205	BOLSA REHINALACION ANEST.1.5LTS
1	13 000206	COTONOIDE 3/4 X 3 PULGADAS
1	13 000207	COTONOIDE 1/2 X 3 PULGADAS
1	13 000208	COTONOIDE 1 X 3 PULGADAS
1	13 000210	CREMA HINDS ROSA Y BLANCA 90ML.
1	13 000211	CREMA NIVEA 25 GR
1	13 000213	BOLSA REHINALACION ANEST.2LTS.
1	13 000214	MASCARILLA P/O2 AD. 1201MX
1	13 000215	BOLSA REHINALACION ANEST.3LTS.
1	13 000216	CUBREBOCCAS PTE C/150

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

1	13 000217	CURITA ADESIVO
1	13 000220	ETHILON 2-0 C/36
1	13 000222	ETHILON 4-0 C/36
1	13 000223	ETHILON 5-0 SC-20 C/36
1	13 000224	ETHILON 6-0 C/36
1	13 000225	DERMOCLEEN SOLUCION<BENZAL> 4LTS.
1	13 000226	DERMOCLEEN TINTURA<MERTIHOLATE> 4LT
1	13 000227	DERMODINE ESPUMA 4 LTS
1	13 000228	DERMODINE SOLUCION 4 LTS
1	13 000229	DEXON 3-0 T-10 C/36
1	13 000230	DEXON II 1 T 10
1	13 000231	DEXON II 1-0 T 10
1	13 000232	DEXON II 3-0 T5
1	13 000234	DEXON PLUS 2-0 T10
1	13 000235	BOLSA REHINALACION ANEST.4LTS.
1	13 000239	DISCOFIX BANCO DE LLAVE 3 VIAS
1	13 000240	DISCOFIX-BANCO DE LLAVE 5 VIAS
1	13 000244	DRENOVAC 1/4
1	13 000245	DRENOVAC 1/8
1	13 000246	DURASAFE 17-18X3 1/2 EPID /ESPINAL
1	13 000249	ELECTRODOS AD PTE 50
1	13 000250	ENDOCAT #16
1	13 000251	ENDOCAT #15
1	13 000253	EQUIPO MICROGOTERO
1	13 000254	EQUIPO P V.C. PRESION VENOSA CENTRA
1	13 000255	EQUIPO BOMBA INFUCION BAXTER.
1	13 000256	EQUIPO P/CIRUGIA MAYOR
1	13 000258	EQUIPO P/PARTO
1	13 000259	EQUIPO P/TRANSFUSION DE SANGRE
1	13 000260	EQUIPO P/ VENOCLISIS
1	13 000262	EQUIPO PLEUREVAC (SELLO DE AGUA)
1	13 000263	EQUIPO TUR EN "Y" P/IRRIGACION
1	13 000264	EQUIPO TWIN CATHETER PERIFERICO 18/
1	13 000265	CANULA TRAQUEAL 10 0 C/GLOBO
1	13 000266	TREPANO DE BARROW RECEPTOR
1	13 000267	TREPANO DE BARROW DONADOR
1	13 000268	ETHIBOND 1-0 T5 CIERRE GENERAL
1	13 000269	ETHIBOND 2-0 S/A
1	13 000270	ETHIBOND 4-0 T10 CARDIOVASCULAR
1	13 000271	ETHIBOND 4-0 T5 CARDIOVASCULAR
1	13 000273	ETHILON 10-0 OFT.TG140-6 C/12
1	13 000275	ETHILON 3-0 SC-24
1	13 000280	ETHILON 8-0 OFTALMICA G5-8 D/A
1	13 000282	EXT CÁLCULOS 4.5x65cm.6 HILOS
1	13 000283	EQUIPO INFUSOMAT OPACO.
1	13 000294	BOLSA REHINALACION ANEST.1 LTS.
1	13 000285	FORMOL GALON 4 LTS.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

1	13 000280	FOSFANEMAS C/CÁNULA
1	13 000287	GASA 10X10 C/T PTE C/200
1	13 000288	GASA 10X10 S/T PTE C/200
1	13 000289	GASA 10X10 ESTÉRIL C/100
1	13 000290	GASA 7 5X5 C/200
1	13 000291	GASA 7 5X5 ESTÉRIL C/100
1	13 000292	SPONGUSTAN 7X5X1 CM (GELFOAM)
1	13 000295	GORRO C/RESORTE AZUL PAQ/
1	13 000296	GORRO P/CIRUJANO
1	13 000297	GRAPAS DE RANEY P/CUERO CABELLUDO
1	13 000298	GRIFIDEX SOL (SIDEX)
1	13 000305	GUANTE AMBIDERM MEDIANO C/100
1	13 000307	REGLA MEDIFIX P/PVC
1	13 000314	GUANTE PROTEC #7 1/2 ESTÉRIL
1	13 000315	GUIA DE SEGURIDAD 28
1	13 000316	GUIA DE SEGURIDAD 32
1	15 000317	HÉMOTEX 0-100 MÉTRIZET P/TRANSFUCIO
1	13 000318	VENDA FIBRA DE VIDRIO 5"
1	13 000322	INTRACAT 16X12 CORTO
1	13 000323	INTRACAT 16X24 LARGO
1	13 000324	CIRCUITO P/VENTILADOR NEONATAL
1	13 000327	JABON LIRIO 100 G
1	13 000326	JABON MENEN 90 G
1	13 000330	JABON QX 4 LTS.
1	13 000331	COLLAR CERVICAL INFANTIL
1	13 000333	CÁNULA P/ASP.CERRADA 16 FR ADULTO
1	13 000334	JALEA LUBRIG
1	13 000335	JELCO O INSYTE #14
1	13 000336	JELCO O INSYTE #16
1	13 000337	JERINGA 1 ML P/INSULINA
1	13 000338	JERINGA 10 ML 21X32
1	13 000339	JERINGA 10 ML CRISTAL HIPODÉRMICA
1	13 000340	JERINGA 20 ML CRISTAL HIPODÉRMICA
1	13 000341	JERINGA 20 ML S/A
1	13 000342	JERINGA 3 ML 21X32
1	13 000343	JERINGA 5 ML 21X32
1	13 000344	JERINGA 5 ML CRISTAL HIPODÉRMICA
1	13 000347	JERINGA ASEPTO 90 ML
1	13 000349	JERINGA DE SEGURIDAD 10 ML.
1	13 000350	JERINGA DE SEGURIDAD 5 ML.
1	13 000351	JERINGA TIPO CATÉTER 60 ML.
1	13 000353	PAÑAL KLEEM BEBE R/N HUGUIS.
1	13 000354	PAÑAL K.B.SUAVELASTIC MED C/16
1	13 000357	KLEENEX C/100 PAÑUELOS
1	13 000358	PAÑAL K.B.SUAVELASTIC GRANDE C/16
1	13 000359	QRIT 500 ML.
1	13 000361	LABELLO PROTECTOR LABIAL

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

1	13 000363	LIGADURA UMBILICAL PROTEC
1	13 000364	LINEA DE TRASFERENCIA CAPD LV
1	13 000365	LLAVE DE 3 VIAS C/EXTENSION
1	13 000366	LLAVE DE 3 VIAS S/EXTENSION
1	13 000369	MATERIAL DESECHABLE (ALMORADA)
1	13 000370	MERTHIOLATE ROJO 30 ML
1	13 000371	MERTHIOLATE BLANCO 30 ML
1	13 000372	METRIZET 0-150 (EQ VENOCCLISIS)
1	13 000373	INDICADOR BIOLÓGICO P/VAPOR C/100
1	13 000374	MICRONEBULIZADOR CHUDSON
1	13 000376	MINISET #15
1	13 000379	MINISET #21
1	13 000380	MINISET #23
1	13 000381	MINISET #25
1	13 000382	NOVAFIL 1 T-10
1	13 000383	NUROLON 1-0 CT-2
1	13 000384	NUTRITUB CH-12 NASOYUYUNAL
1	13 000385	NUTRITUB CH-8 SONDA NASOYUYUNAL
1	13 000386	OLIVAS P/ESTETOSCOPIO
1	13 000387	ORINALES DE PLÁSTICO
1	13 000388	PALILLOS P/ISOPOS CAJA C/750
1	13 000390	VENDAS DE SMARCH 5 CMS
1	13 000391	VENDAS DE SMARCH 6 CMS
1	13 000395	PAÑAL DIAPRO ADULTO PTE 10
1	13 000397	PASTA COLGATE 100 ML.
1	13 000399	PERILLA #4
1	13 000400	PERILLA No. 1 PREMATUROS
1	13 000401	PERISAFE IV P/ANESTESIA 17-18X3 1/2
1	13 000402	PEZONERA DE CRISTAL EDIGAR
1	13 000403	PINZA P/DIALISIS
1	13 000404	CIRCUITO P/ANESTESIA UNIVERSAL 60"
1	13 000406	PROLENE 1 CT1 C/36
1	13 000407	PROLENE 1-0 T10 C/36
1	13 000408	PROLENE 5-0 CUTICULAR SC-16
1	13 000409	PROLENE 6-0 BV-1 CARDIOVASCULAR
1	13 000410	PROLENE 6-0 C-1 CARDIOVASCULAR
1	13 000411	PROLENE 6-0 SC-16 CUTICULAR
1	13 000412	PROLENE 7-0 BV-1 CARDIOVASCULAR
1	13 000413	PROLENE 7-0 C-1 CARDIOVASCULAR
1	13 000415	PUNZOCAT INSYTE #20
1	13 000419	RASTRILLO PRESTO-BARBA
1	13 000420	RASTRILLO QX
1	13 000422	RESPIROMETRO SIMPLE
1	13 000423	RESPIROMETRO TRIFLO
1	13 000426	SEDA 1 S/A C/12
1	13 000427	SEDA 1 MH C/12
1	13 000428	SEDA 1-0 S/A C/12

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1	13 000429	SEDA 1-0 MH
1	13 000430	SEDA 1-0 T-5 C/12
1	13 000431	SEDA 3-0 CE-4
1	13 000432	SEDA 2 T-10 C/12
1	13 000435	SEDA 2-0 C/A RECTA ESPECIAL 3 HILOS
1	13 000435	SEDA 2-0 S/A C/12
1	13 000437	SEDA 2-0 T-10 C/12
1	13 000438	SEDA 2-0 T-5 (SH)
1	13 000441	SEDA 3-0 S/A C/12
1	13 000442	SEDA 3-0 T-10 C/12
1	13 000444	SEDA 3-0 I-5 C/12
1	13 000445	SEDA 4-0 C/AGUJA RECTA /12
1	13 000450	SEDA 4-0 S/A C/12
1	13 000451	SEDA 4-0 T-5 C/12
1	13 000452	PROLENE 3/0 SR ( T-5 )
1	13 000453	SEDA 5-0 T-5 (SH )
1	13 000454	SEDA 2 LR DOBLE ARMADO
1	13 000462	SENSOR DESECHEBLE ADULTO
1	13 000463	CATETER DOBLE J 6X24CM.
1	13 000464	CATETER DOBLE J 6X25
1	13 000465	CONECTOR P/SONDA EN "Y"
1	13 000466	SHAMPOO PALMOLIVE OPT 10ML.
1	13 000469	SIERRA DE GILGLI 50cm.
1	13 000470	SIERRA DE GILGLI 30 cm.
1	13 000471	SONDA NASOGASTRICA #12 FLEXIFLO.
1	13 000473	SONDA DE PEZZER V/NUMEROS
1	13 000474	SONDA DE SILICON 10KACICO #36
1	13 000477	CÁNULA TRAQUEAL C/ALMA ACERO 7,5FR
1	13 000478	CÁNULA TRAQUEAL C/ALMA ACERO /FK
1	13 000470	SONDA FOLEY #10 2 VIAS G5
1	13 000480	SONDA FOLEY #12 2 VIAS G5
1	13 000482	SONDA FOLEY #14 2 VIAS G5
1	13 000483	SONDA FOLEY #16 3 VIAS
1	13 000484	SONDA FOLEY #16 2 VIAS G5
1	13 000486	SONDA FOLEY #18 2 VIAS G5
1	13 000487	SONDA FOLEY #18 3 VIAS G30
1	13 000488	SONDA FOLEY #20 2 VIAS G5
1	13 000489	SONDA FOLEY #20 3 VIAS G30
1	13 000490	SONDA FOLEY #22 2 VIAS G30
1	13 000491	SONDA FOLEY #22 3 VIAS G30
1	13 000493	SONDA FOLEY #24 2 VIAS G5
1	13 000494	SONDA FOLEY #24 3 VIAS G30
1	13 000496	SONDA FOLEY #26 2 VIAS G5
1	13 000497	SONDA FOLEY #26 3 VIAS G30
1	13 000498	SONDA FOLEY #28 2 VIAS G5
1	13 000500	SONDA FOLEY #8 2 VIAS G5
1	13 000501	SONDA NASOGASTRICA #12 K-9 LEVIN

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



1	13 000502	SONDA NASOGÁSTRICA #14
1	13 000503	SONDA NASOGÁSTRICA #16 K-10 LEVIN
1	13 000504	SONDA NASOGÁSTRICA #18 IMPORCIADA
1	13 000505	SONDA NASOGÁSTRICA #18 K-11 LEVIN
1	13 000507	SONDA NELATON #10
1	13 000508	SONDA NELATON #12
1	13 000509	SONDA NELATON #14
1	13 000510	SONDA NELATON #16
1	13 000511	SONDA NELATON #16
1	13 000512	SONDA NELATON #20
1	13 000513	SONDA NELATON #22
1	13 000514	SONDA NELATON #24
1	13 000515	SONDA NELATON #26
1	13 000516	SONDA NELATON #28
1	13 000517	SONDA NELATON #30
1	13 000518	SONDA NELATON #8
1	13 000519	SONDA P/ALIMENTACIÓN K-30 FR 8
1	13 000520	SONDA P/ALIMENTACIÓN K-31 FR 8
1	13 000521	SONDA P/ALIMENTACIÓN K-32 FR 5
1	13 000522	SONDA P/ALIMENTACIÓN K-33 FR 5
1	13 000523	SONDA P/SECRECIONES 761 INFANTIL
1	13 000524	SONDA P/SECRECIONES 762 ADULTO
1	13 000526	SONDA SILASTIC #22
1	13 000529	SONDA SILASTIC #22 3 VÍAS
1	13 000530	SONDA SILASTIC #24 2 VÍAS
1	13 000531	SONDA SILASTIC #24 3 VÍAS
1	13 000532	SONDA SILASTIC #20 3 VÍAS
1	13 000534	STOQUINETE 4" POR CMT.
1	13 000535	SUBCLAVICAT #16
1	13 000536	SUBCLAVICAT #18
1	13 000538	CIRCUITO CERVIC 500
1	13 000540	TALCO P/GUANTES
1	13 000541	CATETER TENCKOFF AD BAXTER GEMELA
1	13 000542	TERMÓMETRO ORAL C/12
1	13 000543	TERMÓMETRO RECTAL C/12
1	13 000544	MASCARILLA TIENDA FACIAL AD 1220MX
1	13 000546	TINTURA DE BENJUI AL 20%
1	13 000547	TOALLA OBSTETRICA PTE C/10
1	13 000553	TUBO IRRIGADOR RAYA PTE C/36
1	13 000554	TUBO LÁTEX P/ASPIRACIÓN X MTR.
1	13 000555	TUBO LÁTEX P/TORNIQUETE
1	13 000556	TUBO P/DRENAJE URINARIO
1	13 000557	TUBO PENROSE #1
1	13 000558	TUBO PENROSE #1/2
1	13 000559	TUBO PENROSE #1/4
1	13 000560	TUBO PENROSE #3/4
1	13 000561	TUBO PENROSE #3/8

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

1	13 000563	SONDA T CATELL #12
1	13 000564	SONDA T CATELL #14
1	13 000565	SONDA T CATELL #16
1	13 000566	SONDA T CATELL #18
1	13 000567	SONDA T CATELL #20
1	13 000568	SONDA T CATELL #22
1	13 000569	SONDA T CATELL #24
1	13 000570	SONDA T CATELL #26
1	13 000572	VASELINA LIQUIDA
1	13 000577	VASOCAN #20
1	13 000578	VENDA TENSOR 10CMS.
1	13 000579	VENDA DE GASA 5 CM
1	13 000580	VENDA ELÁSTICA 10 CM
1	13 000581	VENDA ELÁSTICA 15 CM
1	13 000582	VENDA ELÁSTICA 30 CM
1	13 000583	VENDA ELÁSTICA 5 CM
1	13 000584	VENDA FIBRA DE VIDRIO 30/10
1	13 000585	VENDA FIBRA DE VIDRIO 4"
1	13 000586	VENDA HUATA 10 CM
1	13 000587	VENDA HUATA 15 CM
1	13 000588	VENDA HUATA 20 CM
1	13 000589	VENDA HUATA 5cm
1	13 000590	VENDA MALLA TUBULAR ELAST #1
1	13 000592	VENDA MALLA TUBULAR ELAST #2
1	13 000593	VENDA MALLA TUBULAR ELAST #3
1	13 000594	VENDA MALLA TUBULAR ELAST #4
1	13 000595	VENDA MALLA TUBULAR ELAST #5
1	13 000596	VENDA TENSOR 15 CM
1	13 000597	VENDA YESO 10 CM 2 74 CM CORTA
1	13 000598	VENDA YESO 10 CM 4 50 CM LARGO
1	13 000599	VENDA YESO 15 CM 2 74 CORTA
1	13 000600	VENDA YESO 15cm 4 57 LARGA
1	13 000601	VENDA YESO 20 CM
1	13 000602	VENDA YESO 5 CM
1	13 000603	VENDA YESO 7.5 CM
1	13 000604	VENDAS DE SMARCH 10 CM.
1	13 000605	VENDAS DE SMARCH. 15cm.
1	13 000606	VENDAS ADESIVA 10CMS.TENSOPLAS
1	13 000607	VICRYL 1 MH C/36
1	13 000608	VICRYL 1-0 S/A
1	13 000609	VICRYL 1-0 MH C/36
1	13 000610	VICRYL 1-0 SH
1	13 000611	VICRYL 2-0 S/A
1	13 000612	VICRYL 2-0 MH
1	13 000613	VICRYL 2-0 SH
1	13 000614	VICRYL 3-0 S/A
1	13 000615	VICRYL 3-0 MH

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1	13 000616	VICRYL 3-0 SH
1	13 000620	VICRYL 4-0 SH O RB-1 C/36
1	13 000621	VICRYL 5-0 P-3 PLASTICA
1	13 000622	VICRYL 6-0 P-3 C/12
1	13 000624	WHITACRE CAL 25 PUNTA DE LAPIZ
1	13 000626	SENSOR P/ MONITOR INVASIVO/NO INV.
1	13 000628	CATÉTER K-60-C WASH SECRE CIVÁLVULA
1	13 000630	METRIZET 0-100 (EQ VENOCLÍSIS)
1	13 000631	SONDA DE SILICÓN #20 2VIAS 100%
1	13 000632	SONDA DE SILICÓN #18 2 VIAS
1	13 000633	FLEET ENEMA DE FÓSFATO ADULTO
1	13 000634	PUNZOCAT INSYTE SEGURIDAD #18
1	13 000636	BOLSA ROJA P/DESECHO BIOLÓ-INFECC.
1	13 000640	BOLSA AMARILLA P/DESEC PATOLOGICOS
1	13 000642	BOLSA P/ALIMENTACIÓN EVA 3000 ML.
1	13 000643	SONDA DE SANGESTAKEN FR 18 RUCHS
1	13 000644	PROLENE 2-0 SC-26
1	13 000645	PROLENE 6-0 E-11 PLASTICA
1	13 000646	CAMPANA DE CIRCUNCISIÓN #1.1
1	13 000648	CAVAFIX 375 C/SPLITTOCAN ADULTO
1	13 000650	SONDA NASOGÁSTRICA #8 FLEXIFLO
1	13 002171	MASCARILLA P/AEROSOL 1206 MX
1	13 000651	AMUCHINA 500 ML FRASCO
1	13 000652	ALGODÓN 300 GRS PLISADO
1	13 000193	MASCARILLA NEGRA ANESTESIA #5
1	13 000660	KIT TROCAR LAPAROSCOPIA 5MM SABRE
1	13 000661	SONDA ENTERAL ENTUBE FR 6 RUSCH.
1	13 000662	SONDA ENTERAL ENTUBE FR 14 RUSCH.
1	13 000663	SONDA ENTERAL ENTUBE FR 12 RUSCH.
1	13 000664	VASO NEBULIZADOR DESECHABLE BAXTER
1	13 000665	SONDA DE SANGESTAKEN FR. 16 RUSCH.
1	13 000668	CORREA REF P/CLAVICULA V/MEDIDAS
1	13 000672	INMOVILIZADOR DE HOMBRO UNIVERSAL
1	13 000673	CABESTRILLO PEDIÁTRICO
1	13 000774	CABESTRILLO CHICO
1	13 000674	CABESTRILLO EXTRA GRANDE
1	13 000675	COLLAR CERVICAL PEDIÁTRICO
1	13 000676	COLLAR CERVICAL CHICO
1	13 000676	COLLAR CERVICAL EXTRAGRANDE
1	13 000679	COLLAR DE FILADELFIA CHICO
1	13 000680	COLLAR DE FILADELFIA MEDIANO
1	13 000681	COLLAR DE FILADELFIA GRANDE
1	13 000682	ALGODÓN 10 GRS.
1	13 000683	COLLAR CERVICAL MEDIANO
1	13 000685	SONDA FREKA FEEDING TUBE FR 12 120CM
1	13 000687	DESODORANTE OBAO VARIOS
1	13 000690	SONDA FREKA FEEDING TUBE FR 15 100CM

TESTE CON  
 FALLA DE ORIGEN

1	13 000693	VASELINA TARRO 50 GRs.
1	13 000695	CONECTOR P/SONDA EN "T"
1	13 000696	GEL ALBERTO V05 CHICO VARIOS
1	13 000699	ESPONJA C/JABON P/BEBE
1	13 000700	STUCCINEI 3"(7.5CM) POR CMT.
1	13 000702	DESODORANTE PATRICHS 60 GRs
1	13 000703	FERULA P/DEUDU TIPO SOMBRILLA
1	13 000705	KIT TROCAR COMPLETO 10MM VERSAPORT
1	13 000706	CANULA ENDOTRAQUEAL S/G 2 U
1	13 000709	ELECTRODOS INF PTE C/25
1	13 000710	MALLA DE MEKSILENE 30X30 ESTERIL
1	13 000713	COLLAR DE FILADELFIA INFANTIL
1	13 000715	MASCARILLA P/NEBULIZA INF C/HUDSON
1	13 000716	CATETER INTIMA CAL 24 AMARILLO
1	13 000775	TRAMPA DE HUMEDAD P/CARNOGRAFO.
1	13 000777	TRACCION DE PIERNA MEDIANA.
1	13 000776	TRACCION DE PIERNA GRANDE
1	13 000780	ANILLO PROTECTOR PULGAR PED
1	13 000781	ANILLO PROTECTOR PULGAR CHICO
1	13 000783	ANILLO PROTECTOR PULGAR MEDIANO
1	13 000784	ANILLO PROTECTOR PULGAR GRANDE
1	13 000785	VENDA HUATA FIBRA VIDRIO 3" 7 CM
1	13 000786	VENDA HUATA FIBRA VIDRIO 4" 10CM
1	13 000788	SABA PANTI PROTECTORES C/20
1	13 000793	PUCHITOS POR PZA.
1	13 000791	GASA FURACINADA POR PZA.
1	13 000792	GASA VASELINADA POR PZA.
1	13 000993	GASA DE ORGANIDA POR PZA.
1	13 000994	AVION MEDIA IRICO.
1	13 000795	AVION ADULTO
1	13 000796	APOSITO C/1 20X8
1	13 000797	APOSITO GRANDE. 20X13
1	13 000798	SHAMPOO MENEIN 500 ML
1	13 000717	SONDA FOLEY #30 2 VIAS
1	13 000720	CANULA ENDOTRAQUEAL 2.5 MM S/G
1	13 000721	MULETAS ALUMINIO MED/GDE
1	13 000722	FRASCO P/ASPIRADOR CHICO
1	13 000723	FRASCO P/ASPIRADOR GRANDE
1	13 000697	SEDA 1 T-5 C/12
1	13 000724	BOLSA RECO/P ORINA DE PIERNA
1	13 000725	PLACA DCP 3.5 C/7 ORIFICIOS
1	13 000726	KIT TROCAR LAPAROSC. 5 MM VERSAPORT
1	13 000727	TORNILLÓS 4.5X44
1	13 000728	PROLENE 2-0 T-5 75 CM
1	13 000729	CATETER DOBLE J 5X24 URETETRAL
1	13 000732	TOALLITAS P/LACTANCIA C/12
1	13 000733	SYSTEMA CPAP INF #2

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1	13 000734	CATÉTER 1 LUMEN 16X20 CM
1	13 000735	CÁNULA TRAQUEAL 4.0 C/GLOBO
1	13 000736	EQUIPO BOMBA INFUSION GEMINI 2220
1	13 001321	MEDIAS T E D. VARIAS MEDIDAS
1	13 002172	CÁNULA P/TRAQUEOSTOMIA 9.5 MM
1	13 000739	VICRYL 1 T-5 C/36
1	13 000740	CÁNULA P/TRAQUEOSTOMIA 8.0 MM
1	13 000741	CÁNULA P/TRAQUEOSTOMIA 9.0 MM
1	13 000743	CÁNULA P/TRAQUEOSTOMIA PLATA 8MM
1	13 000744	CÁNULA P/TRAQUEOSTOMIA PLATA 9MM
1	13 000745	CATÉTER TORAXICO #30
1	13 000746	EQUIPO P/COLOSTOMIA COMPLETO
1	13 000747	CORRECTOR DE POSTURA CHICO
1	13 000749	CORRECTOR DE POSTURA MEDIANO
1	13 000750	CORRECTOR DE POSTURA GRANDE
1	13 000751	CORRECTOR DE POSTURA EX-GRANDE
1	13 000752	TRACCIÓN DE PIERNA CHICA
1	13 000753	FÉRULA P/DEDO #1 DE PLÁSTICO
1	13 000754	FÉRULA P/DEDO #2 DE PLÁSTICO
1	13 000755	FÉRULA P/DEDO #3 DE PLÁSTICO
1	13 000756	FÉRULA P/DEDO #4 DE PLÁSTICO
1	13 000757	FÉRULA P/DEDO #5 DE PLÁSTICO
1	13 000758	FÉRULA P/DEDO #6 DE PLÁSTICO
1	13 000759	BOLSA PROTECTOR P/YESO BRAZO
1	13 000760	BOLSA PROTECTOR P/YESO PIE-LARGA
1	13 000761	FÉRULA P/ORTO-SPLINTEC 3X288
1	13 000762	FÉRULA P/ORTO-SPLINTEC 6X288
1	13 000767	SUJETADOR DE SONDA NASAL
1	13 000766	DICCIONARIO ESPECIALIDADES ED-44 96
1	13 000769	MICRONEBULIZADOR C/MASC. Y HUDSON
1	13 000771	AMUCHINA 250ML FRASCO
1	13 000803	ADAPTADOR DE CATÉTER DIF. MEDIDAS
1	13 000804	BOLSA PROTECTOR P/YESO PIE-CORTO
1	13 000806	FÉRULA P/ORTO-SPLINTEC 4X288
1	13 000753	LOGOTIPO DEL FRAY JUAN
1	13 000805	GRAPAS PARA LAPAROSCOPIA
1	13 000806	DEXAON 1 T-5 C/36
1	13 000810	TIRALECHE ECONÓMICO EDIGAR
1	13 000811	MASCARILLA P/ANESTESIA KENDAL
1	13 000812	AGUJA P-BIOPSIA TRU-CUT
1	13 000813	AGUJA AZUL 23X25 C/100
1	13 002384	CREMA BABY MAG. AZUL Y ROSA 200ML.
1	13 002388	CABESTRILLO ECONÓMICO UNIVERSAL
1	13 002389	EQUIPO HIDROPAK S/AGUJA
1	13 002340	AGUJA DENTAL
1	13 002341	CATÉTER 3 LUMEN ARROW C/ERIG.ROULL
1	13 002344	VICRYL 5-0 RB-1 P/UROLOGIA

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

1	13 002345	PROLENE 4-0 SC-20 C/24
1	13 000996	MICROPORE COLOR PIEL 1/2
1	13 000997	MICROPORE COLOR PIEL 1"
1	13 000998	MICROPORE COLOR PIEL 2"
1	13 002395	ELITE SENSOR TIRA REACTIVA
1	13 002393	LANCETAS BAYER
1	13 000814	CÁNULA P/TRAQUEOSTOMÍA 7.5 MM
1	13 002394	PERISAFE III
1	13 002395	MASCARILLA P/TRAQUEOSTOMÍA PED. DES.
1	13 002396	SONDA NASOGÁSTRICA #16 IMPORTADA
1	13 000615	VICRYL 5-0 T-5
1	13 000816	APLICADOR C/ALGODÓN
1	13 002401	COTONÓIDE 1/4 X 1/4 PULGADAS
1	13 002402	PROVISC AMP
1	13 000819	CIDEX SOLUCIÓN 4 LTS.
1	13 000820	SONDA DE SILICÓN #18 3VS
1	13 002404	COLLAR DE THOMAS MEDIANO
1	13 002405	JELCO #18
1	13 002406	ANDADERA PLEGABLE
1	13 002407	SEDA 6-0 OFTÁLMICA G-7 C/12
1	13 000625	SHAMPOO PANTENE 10ML.
1	13 002409	C. CRÓMICO 5-0 RB-1 CE2 DOBLE ARMADO
1	13 002411	AMU (SOL. DESINFECTANTE) POR ML.
1	13 002418	SONDA NASOENTERAL FR. 18 TUNGSTENO
1	13 002419	ESTETOSCOPIO ESOFÁGICO VARIOS NO.
1	13 002420	RECOLECTOR PUNZOCORTANTE 2.9
1	13 002421	CONO FOTOSCÓPIO INF Y AD.
1	13 000360	TEGADERM 6X7
1	13 002423	LAPIZ ELECTROCAUTERIO BIPOLAR
1	13 000443	PROLENE 1-0 T-5 75CMS.
1	13 000446	TUBO CONECTOR P/OXIGENÓ K-25
1	13 000447	TUBO DE EXTENSIÓN K-50
1	13 002424	JALEA LUBRICADORA
1	13 002425	ESPONJA DESECHABLE
1	13 002427	BOLSA P/COLOSTOMIA O HILIOSTOMIA
1	13 002428	CÁNULA P/TRAQUEOSTOMÍA 6.5 MM
1	13 002432	FILTRO BACTERIANO ORIG. BENNETT
1	13 002433	CÁNULA P/TRAQUEOSTOMÍA PLATA 5 MM
1	13 002436	AMBU DESECHABLE ADULTO
1	13 002437	TUBO CORRUGADO P/NEBULIZADOR
1	13 002436	EQUIPO TRANSF. P/BOMBA INFUSION
1	13 002439	CÁNULA D'GUEDEL AZUL #0 50MM
1	13 002440	CÁNULA D'GUEDEL BLANCA #2 70MM
1	13 002441	CÁNULA D'GUEDEL BLANCA DIFER. NUM.
1	13 002442	CÁNULA D'GUEDEL AMARILLA #4 90MM
1	13 002443	CÁNULA D'GUEDEL ROJA #5 100MM
1	13 002446	MASCARILLA P/O <sup>2</sup> 3 EN 1

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1	13 002447	PROLENE 2-0 SH DOBLE ARMADO 90CM
1	13 002449	LAPIZ ELECTROCAUTERIO MONOPOLAR
1	13 002451	VENDA COBAN 5 CM
1	13 002452	VENDA COBAN 7 CM
1	13 002453	VENDA COBAN 10 CM
1	13 002454	COTONETES LIMPIECITOS C/20
1	13 002455	AZUL DE METILENO AMP 10ML
1	13 002456	ENGRAPADORA DE PIEL WECK P-528235
1	13 002457	FÉRULA P/DEDO CURVO CH.
1	13 002458	FÉRULA P/DEDO CURVO MED
1	13 002459	FÉRULA P/DEDO CURVO GDE
1	13 002460	SOPORTE UNIVERSAL PARA DEDO
1	13 002461	FÉRULA P/MUÑECA Y ANIEBKA UNIVERSAL
1	13 002462	LINEA TRANSFERENCIA GEMELA BAXTER
1	13 002464	TRANSFIRE 1 PULGADA C/12
1	13 002465	ONE-TOUCH TIRAS P/GLUCOMETRO
1	13 002467	CATÉTER INTRIMA CAL 22 AZUL
1	13 002468	DESENGRAPADORA DE PIEL
1	13 002469	KIT ITRUCAR P/LAPAROSCOPIA DEXIDE
1	13 002470	CATÉTER SWANGAN 4 LUMEN
1	13 002472	SISTEMA ASPIRARRIS CONMED
1	13 002473	VICRYL 7/0 TG-140-8 C/12
1	13 002474	VICRYL 8/0 TG-140-8 C/12
1	13 002475	CATÉTER SWANGAN 2 LUMEN 7FR
1	13 002476	EQUIPO DE VENÓCLISIS CON AGUJA
1	13 002477	COLLAR CERVICAL UNIVERSAL ALTO
1	13 002478	BIOVISC AMP(VISCOELASTICÓ)
1	13 002479	FAJA INDUSTRIAL GRANDE/MEDIANA/CH.
1	13 002480	ENDO DISSECT 5MM
1	13 002481	ENDOCLIP DE 10MM
1	13 002482	CÁNULA TRAQUEAL C/ALMA ACERO 8FR
1	13 002483	CÁNULA TRAQUEAL C/ALMA ACERO 8.5FR
1	13 002485	AGUJA SPINOCAN CAL 25
1	13 002488	ENDOFIX II 40-9005-030
1	13 002490	EQUIPO START PAK
1	13 002491	RECOLECTOR LIQ PAT 1.7 LTS
1	13 002492	RECOLECTOR LIQ PAT 3.0 LTS
1	13 002493	ASPIRACIÓN EN ENDOSCOPIA
1	13 002494	TERMOMETRO DIGITAL 60
1	13 002495	PLACAS DISP. P/ ELECTROCRURIA
1	13 002496	BOLSA PARA LAPAROSCOPIA
1	13 002497	RECOLECTOR PUNZOCORTANTES 12LTS.
1	13 002498	AGUJA SPINAL CAL 22X3 1/2
1	13 002499	BROCA 3.0
1	13 002501	BOTA PARA YESO CH./MED./GDE.
1	13 002502	ALWAYS NOCTURNA C/16
1	13 002503	FÉRISAFE PEDIÁTRICO 18x3 1/2

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

1	13 002504	AGUJA SPINAL CAL.25X2 PEDIATRICA
1	13 002506	TROCAR PARA LAPAROSCOPIA 10 MM
1	13 002507	ENDO SHEARS 5MM(TIJERA METSEN BAUM)
1	13 002508	TREPANO BARRON
1	13 002509	AGUJA RETROBULBAR CAJA C/10
1	13 002510	TEGADERM + PAD 9X10
1	13 002511	TEGADERM + PAD 5 X 20CM
1	13 002512	PROTECTOR P/ PIE (PAR)
1	13 002513	CONA INFLABLE DE HULE
1	13 002514	BOLSA P/ MORTAJA ADULTO Y PED
1	13 002515	SUENSO DESLIZABLE PEDIATRICO
1	13 002516	MASCARILLA NEONATAL CON VALVULAA
1	13 002517	CANULA TRAQUEAL C/ALMA ACERO 4 5FR
1	13 002518	CANULA TRAQUEAL C/ALMA ACERO 5FR
1	13 002519	CANULA TRAQUEAL C/ALMA ACERO 5 5FR
1	13 002520	CANULA TRAQUEAL C/ALMA ACERO 6FR.
1	13 002521	CANULA TRAQUEAL C/ALMA ACERO 6 5FR.
1	13 002522	CANULA TRAQUEAL C/ALMA ACERO 8FR.
1	13 HEAL	HEALON AMP
1	13 ILOC	ILOC AMP.
1	13 S01556	PRESERVATIVOS SICU SAFETY 3
1	13 AGUA	AGUA PURIFICADA 500 ML
1	13 002523	CANASTILLA DE DORMIA WEB 2X4
1	13 002524	ESFINTEROTOMO PTG-20-6-NG
1	13 002525	PROTESIS BILIAR CLBS-10-9
1	13 002626	MAMILA CURITY R/N C/1
1	13 002526	NAVAJA ANGLED TOMCAT 4 00MM
1	13 002527	BOLSA INFUSORA DE SOLUCIONES
1	13 002528	MASCARILLA NEGRA ANESTESIA #3
1	13 002530	GUANTE PROTEC #6 ESTÉRIL
1	13 002531	GUANTE PROTEC #6 1/2 ESTÉRIL
1	13 002532	GUANTE PROTEC #7 ESTÉRIL
1	13 002533	GUANTE PROTEC #8 ESTÉRIL
1	13 002534	GUANTE PROTEC #8 1/2 ESTÉRIL
1	13 002535	CABLET PARA OXIGENO DE 15 MTS.
1	13 002536	LIGADURA DE LÁTEX
1	13 002537	PARCHE DUODERM 20X20
1	13 002538	CATGUT SIMPLE 1 R-26 (T-5)
1	13 002539	CANULA TRAQUEAL 3 5 C/GLOBO
1	13 002540	CATÉTER TORAXICO #16
1	13 002541	PUNZOCAT INSYTE #18
1	13 002542	PUNZOCAT INSYTE #22
1	13 002543	PUNZOCAT INSYTE #24
1	13 002544	CEPILLO SCRUP C/JABON B-D
1	13 002545	FÉRULA ORTOROLL 4"
1	13 002546	FÉRULA ORTOROLL 6"
1	13 002547	LÍNEA DE TRANSFERENCIA GEMELA PISA.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



1	13 002548	ALWAYS FLEXI ALAS C/10
1	13 002549	CÁNULA P/ASP.CERRADA 14 FR ADULTO
1	13 002550	CÁNULA P/ASP.CERRADA 12 FR INFANTIL
1	13 002627	TRANSDUCTOR PARA MONITOR INVASIVO
1	13 002628	PARCHE DUODERM 10X10
1	13 002629	PINZA P/ DIALISIS BAXTER
1	13 002630	SUJETADOR DE CÁNULA ENDOTRAQUEAL
1	13 002631	TAPON LINEA TRANSF P/BOLSA GEMELA
1	13 002632	INJECTOR DE VARICES DVI-23 5FR
1	13 002633	GUANTE AMBIDERM NO ESTÉRIL MEDIANO
1	13 002634	PINZA PARA BOLSA DE COLOSTOMIA
1	13 002635	TRAMPA P/ MUESTRA DE SECRECIONES
1	13 002636	TOALLITAS HUMEDAS BEBESAN C/D
1	13 002637	BASTÓN PUÑO ALEMAN PLATEADO
1	13 002638	BASTON PUÑO ALEMAN NEGRO
1	13 002639	CORTA UÑAS MEDIANO
1	13 002640	BASTON PUÑO FRANCÉS PLATEADO
1	13 002641	SONDA DE GASTROSTOMIA FR. 24
1	13 002642	DERMABOND (SUTURA LIQUIDA)
1	13 002643	CABLE EXTENSION BCI 3 05 REF. 2425
1	13 002645	CANULA TRAQUEAL C/ALMA ACERO 9.5FR
1	13 002646	MULETAS DE MADERA MED/GDE
1	13 002647	TIRALECHE DE CRISTAL LE ROY
1	13 002648	PEZONERA DE CRISTAL LE ROY
1	13 002649	ENDÓ BABCOCK (TIJERA)
1	13 002650	CLAVO KUNCHER 10 X 42 AESCULAR
1	13 002651	ENDÓ BOLSA 3"X 5" (DEXIDE)
1	13 002652	CATÉTER TORAXICO #40
1	13 002653	PROLENE 3-0 DOBLE ARMADO RB-1 75CM
1	13 002654	VENDA TENSOR 5 CM
1	13 002655	ETHIBOND 2-0 CT-2 75CM C/36
1	13 002656	AGUJA SPINAL CAL 25X3 1/2
1	13 002657	AGUJA SPINAL CAL 27X3 1/2
1	13 002659	MALLA POLIPROPILENO 35X25 MERSILENE
1	13 002660	MEDIA ANTIEMBÓLICA MEDIANA (LE ROY)
1	13 002661	VENDA MALLA TUBULAR ELAST. NO 6
1	13 002662	LACTADERM SHAMPOO P/PIEL 250ML.
1	13 002664	HUMAPEN PLUMA P/CARTUCHO INSULINA
1	13 002665	AGUJA PARA CARTUCHOS DE INSULINA
1	13 002666	TEGADERM I V 7X8 5CM
1	13 002667	DURAPREP SOL. 26 ML.
1	13 002668	PROLENE 2-0 DOBLE ARMADA 90CM.
1	13 002669	GORRO C/RESORTE POR PIEZA BLANCO
1	13 002670	ENDO-GRASP 5MM
1	13 002671	SISTEMA DE ASP./IRRIG. CORE
1	13 002673	TERMÓMETRO TEMPA-DOT
1	13 002674	AGUJA RECTA CORTANTE DIF. NUMEROS

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

1	13 002676	SANDALIA DESECH. T- CHICA
1	13 002677	SANDALIA DESECH. T-GDE
1	13 002678	ENDO-CLINCH II
1	13 002679	EZ-SCRUB SOL CHG 4% BOMBA DE PIE
1	13 002680	CÁNULA DESECHABLE 10MM CORE CD1651
1	13 002681	TROCAR DILATADOR AUD 10MM CD7010G
1	13 002682	TROCAR AUDIBLE Y CÁNULA 5MM CD1928
1	13 002683	CÁNULA DESECHABLE LARGA 5MM CD1829
1	13 002684	AGUJA INSUFLACION CO2 15CM CD7215
1	13 002685	KIT ANTI EMPAÑANTE P/TELESC CD003
1	13 002686	PLACA ANCHA 10-0
1	13 002687	BROCA DE 2 5
1	13 002688	INMOVILIZADOR DE HOMBRO INFANTIL
1	13 002689	CÁNULA NASOFARINGEA 6MM
1	13 002690	CÁNULA NASOFARINGEA 7MM
1	13 002691	CÁNULA NASOFARINGEA 8MM
1	13 002692	CONECTOR DP PLÁSTICO (PISA)
1	13 002693	SONDA 6MM P/CIRUGÍA MAXILOFACIAL
1	13 002694	SONDA 6 5MM P/CIRUGÍA MAXILOFACIAL
1	13 002695	SONDA 7MM P/CIRUGÍA MAXILOFACIAL
1	13 002696	CABLE EXTENS REDONDO P/MONITOR BCI
1	13 002697	BRAZALETE P/IDENTIFICACIÓN ROSA
1	13 002698	BRAZALETE P/IDENTIFICACIÓN AZUL
1	13 002699	PAÑAL HUGGIES ULT ETAPA 3
1	13 002709	FÉRULA P/PULGAR Y DEDO (CH/MD/GD)
1	13 002770	FÉRULA P/MUÑECA Y ANTEBRAZO DERECH.
1	13 002771	FÉRULA P/MUÑECA Y ANTEBRAZO IZQ.
1	13 002772	FÉRULA P/RODILLA (DIF MEDIDAS)
1	13 002773	INMOVILIZADOR ELAST. HOMBRO DIF MED
1	13 002774	ZAPATO PARA YESO DIF MEDIDAS
1	13 002775	CABESTRILLO INFANTIL
1	13 002776	EQUIPO DE VENOCLELISIS SIN AGUJA
1	13 002777	SOL GLICINA 1 5% 3 LTS BAXTER
1	13 002778	SUJETADOR P/TRAQUEOSTOMÍA
1	13 002779	BULSA NEGRA PARA ESTUDIOS DE "RX"
1	13 002780	MEMBRANA AMNIOTICA AM-2
1	13 002781	BILI-LABSTIX TIRAS C/100
1	13 002782	DERMODEX (GAFIDEX) SOLUCION 4 LTS.
1	13 002784	C CROMICO 4-0 DOBLE ARMADO OFT.
1	13 000011	ABATELENGUAS POR PIEZA
1	13 000013	BOMBA DE PIE P/SOL. CHG 4%
1	13 000023	BRACKET P/BOMBA DE PIE
1	13 000035	GOTERO DE CRISTAL
1	13 000038	COLCHÓN CILLO P/MESA
1	13 000039	POSICIONADOR 7X13" MEDIA CUÑA
1	13 000050	POSICIONADOR DE PECHO
1	13 000054	POSICIONADOR CÁSCARA DE HUEVO BRAZO

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

1	13 000050	POSICIONADOR DE CABEZA ACANALADO
1	13 000064	POSICIONADOR P/CABEZA ADULTO
1	13 000106	POSICIONADOR ONDULADO P/CODO
1	13 000109	POSICIONADOR 9" P/CABEZA
1	13 000110	POSICIONADOR 7" P/CABEZA
1	13 000180	FRASCO P/ASPIRADOR MEDIANO
1	13 000112	PISTOLA P/GRAPAS DE KANEY
1	13 000194	SURGICEL NU-KNIT 3PX4P
1	13 003001	MALLA DE MARLEX PRUPIL 25X35 BARD
1	13 003003	PANTUNFLAS V/NUMEROS
1	13 003004	ESPONJA CORPORAL
1	13 003005	SONDA SILASTIC #20 2V
1	13 003007	TRAMPA DE HUMEDAD P/CIRCUITO DE VEN
1	13 003006	STERI-DRAPE 60X35 CM
1	13 003008	BOLSA ENTEROBAG 1.500 ML P/BOMBA
1	13 003009	BOLSA ENTEROBAG 500 ML P/BOMBA INF.
1	13 003010	BOLSA ENTEROBAG 1000 ML P/BOMBA
1	13 003012	MASCARILLA P/NEBULIZ INF.1263
1	13 003011	RIÑON DE PLASTICO
1	13 003013	CATÉTER URETERAL PUNTA OLIVA 4X65CM
1	13 003014	CATÉTER URETERAL PUNTA ABIERTA 4X70
1	13 003015	CATÉTER BALÓN DILATADOR 5FR X 65CM
1	13 003016	ELECTRODO P/TRITURAR CÁLCULO 1 9FR
1	13 003017	ELECTRODO P/TRITURAR CÁLCULO 5FR
1	13 003018	EXT. CÁLCULOS PLANO 3FR,65CM 4LAMBR
1	13 230302	SEGUROS
1	13 003020	ENDOZIME AW PLUS GALON 3,780 ML
1	13 003026	ELECTRODO P/TRITURAR CÁLCULOS 3FR.
1	13 003027	GUIA DE ALAMBRE HIDROLIF. 0 28X145CM
1	13 003028	PLACA 1/3 DE CAÑA DE 5-0
1	13 003029	INDICADOR BIOLÓGICO P/GAS C/100
1	13 003031	MANGUERA P/ASPIRACION 520272
1	13 003033	APARATO SARMIENTO P/HUMERO THERMOP.
1	13 003035	CHUPON
1	13 003036	PASTA COLGATE 25 ML
1	13 003038	PAQUETE QUIRURGICO CESAREA
1	13 003039	PAQUETE QUIRURGICO UNIVERSAL
1	13 003046	SABA REGULAR C/ALAS 8 PZAS
1	13 003047	MONOCRYL VIOLETA 3-0 T5 70CM C/35
1	13 003048	MONOCRYL VIOLETA 1-0 T10 70CM C/36
1	13 003049	CATGUT SIMPLE 4-0 SC-20 C/24
1	13 003051	BOLSA KABIVEN 2.500 ML PREPARADA
1	13 003055	CONO DE MALLA MED/GDE BARD
1	13 000003	MANGA P/RODILLA EN NEOPRENO-MEDIANA
1	13 000701	COLLARIN TIPO SOMI NACIONAL
1	13 005000	CATÉTER NEUMOTOPAX 8FR 16LONG ARROW
1	13 003200	MASCARILLA P/O2 INFANTIL

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1	13 003101	SENSOR DESECH P/EQUIPO BCI ADULTO
1	13 003100	ETHILON 5-0 PS3 PLASTICA
1	13 000352	SIERRA GILI
1	13 003102	COMPRESA 45X70 NO ESTÉRIL PAQ C/6
1	13 003103	ETHILON 5-0 P/3 C/36
1	13 003110	VENDA ALTA COMPRESIÓN 10 CM LEROY
1	13 003105	BICARBONATO DE SODIO POLVO 150 G
1	13 003104	CATÉTER DOBLE LUMEN GT 2 T
1	13 003106	ESFINTEROTOMUS TRIPE LUMEN 1R1 25
1	13 003107	BALÓN EXTRACTOR TRIPLE LUMEN TX12A
1	13 003025	COMPRESA COLDFLOI JM
1	13 003116	CEPILLO P/CABELLO
1	13 003115	DONA PIPELO PAQ C/A
1	13 003117	GEL FERALI 200G
1	13 003118	ENJUAGUE HIERBAZID 125 ML
1	13 003119	SHAMPOO MANZANILLA GRISI 125 ML
1	13 003121	PASADOR PIPELO PAQ 5
1	13 003122	LIMA P/PUÑAS
1	13 003123	PEINE ROLLERS
1	13 003124	TOALLAS HÚMEDAS JOHNSON C/24
1	13 003125	KLEENEX DE BOLSILLO
1	13 003128	VICRIL 10-0 AG CS140-6 C/12
1	13 003127	RECOLPAK RECÓLECTOR 9 4LTS
1	13 003128	LENTE E65 P 12 0D INTRAOCULAR
1	13 003129	LENTE E65 P 15 0D INTRAOCULAR
1	13 003130	LENTE E65 P 17 0D INTRAOCULAR
1	13 003131	LENTE E65 P 18 5D INTRAOCULAR
1	13 003132	LENTE E65 P 18 0D INTRAOCULAR
1	13 003133	LENTE E65 P 19 0D INTRAOCULAR
1	13 003134	LENTE E65 P 20 5D INTRAOCULAR
1	13 003136	LENTE E65 P 20 0D INTRAOCULAR
1	13 003137	LENTE E65 P 21 5D INTRAOCULAR
1	13 003138	LENTE E65 P22 0D INTRAOCULAR
1	13 003139	LENTE E65 P 22 5D INTRAOCULAR
1	13 003140	LENTE E65 P 23 0D INTRAOCULAR
1	13 003141	LENTE E65 P 23 5D INTRAOCULAR
1	13 003142	LENTE E65 P 24 0D INTRAOCULAR
1	13 003143	LENTE E65 P 24 5D INTRAOCULAR
1	13 003144	LENTE E65 P25 0D INTRAOCULAR
1	13 003145	LENTE E65 P 26 0D INTRAOCULAR
1	13 003147	LENTE E65 P 27 0D INTRAOCULAR
1	13 003146	LENTE F50 P 21 5D INTRAOCULAR
1	13 003148	LENTE F50 P 21 0D INTRAOCULAR
1	13 003149	LENTE F50 20 5D INTRAOCULAR
1	13 003150	LENTE F50 P 22 0D INTRAOCULAR
1	13 003152	LENTE F50 P22 5D INTRAOCULAR
1	13 003151	KIT DE GRAPAS RANEY DESECHABLE

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1	13 003153	INTRODUCTOR P/VALVULAS REF. 48409
1	13 003154	CABLE PICUAGULAR BIPOLAR(NEUROCIRU)
1	13 003155	EQUIPO DESECH P/RETIRAR PUNTOS
1	13 003156	GASA PISA 10X10 S/T PTE 5 ESTÉRIL
1	13 003157	GASA PISA 10X10 C/I PTE 10 ESTÉRIL
1	13 003158	GASA PISA 7 5 PTE 5 ESTÉRIL
1	13 001358	FEINE NEGRO
1	13 003159	DESODORANTE DIAVOLO MUJER SPRAY
1	13 003160	DESODORANTE DIAVOLO HOMBRE SPRAY
1	13 000999	CEPILLO PROPHILACTIC MEDIANO
1	13 003165	CATETER DOBLE J 4 8X 24 CM RUSCH
1	13 001000	AGUJA TRUCUT ADULTO
1	13 003170	FLEBOTEK QX NB
1	13 003175	VICRYL 6-0 D/A S-14 C/12
1	13 006001	LUBRIDERM CREMA
1	13 003500	INFUSOR BAXTER
1	13 002601	MINIFLEBOTEK 25 G
1	13 015830	LENTE E62 P 14 0D INTRAOCULAR
1	13 015301	LENTE E65 P 15 5 INTRAOCULAR
1	13 001563	AGUJA NEEDLES P/INSULINA 296X1/2"
1	13 000309	CURITA REDONDO
1	13 004001	KLEENEX DE BOLSILLO
1	13 001652	TOALLAS HUMEDAS KIKOLASTIC C/80
1	13 002600	ASA DE ALAMBRE 5 64
1	13 002601	TORNILLO MALIOLAR 4 5X30
1	13 002700	LENTE ANTERIOR #20
1	13 001458	BATA PARA CIRUJANO DESECHABLE
1	13 004002	EQ P/COLOSTOMIA C/BOLSAS INTERCAM
1	13 001234	FERULA P/DEDO TIPO RANA GRANDE
1	13 008965	MANGAS P/RODILLA NEOPRENO CHICA
1	13 008745	MANGA P/RODILLA NEOPRENO GRANDE
1	13 001256	MANGA P/RODILLA NEOPRENO CHICA
1	13 002560	ALMOHADA REUSABLE
1	13 002570	INFUSOR HOMEPUMP 125ML 5ML/H
1	13 002571	INFUSOR HOMEPUMP 270ML 10ML/H
1	13 002750	CASSETTE VHS 120 MINUTOS
1	13 009875	AGUJA SPINAL CAL 23X3 1/2
1	13 009856	AGUJA SPINAL CAL 26X3 1/2
1	13 001586	PUNZOCAT NO 15
1	13 001589	PUNZOCAT NO 14
1	13 001566	LENTE INTRAOCULAR ACRYLCO NO. 16
1	13 005501	BAÑERA P/BEBE REHUSABLE
1	13 000300	PAÑAL TENA AD
1	13 008749	PALANGANA DE ACERO INOXIDABLE
1	13 002620	RECÓLECTOR P/LIQUIDOS 12 LTS
1	13 005945	LENTE E65 P21 0D INTRAOCULAR
1	13 005963	LENTE E60 P7 0 INTRAOCULAR

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1	13 002609	RÓTULA DE ACCESO POSTERIOR USS
1	13 005632	BARRA USS DURA
1	13 005412	TORNILLO DE SHANZ TRANS. 5 0
1	13 005423	JUEGO DE CROSSLINK
1	13 002860	VENDA HUATA FIBRA VIDRIO 2" 5 CM
1	13 002589	GASA PISA 7.5 C/T C/5
2	12 000259	BINOTAL 1G F A
2	12 001519	PENTREXYL 1 0 G F A C/3
2	12 001078	KEFLIN 1G F A
2	12 002114	ZOFRAN AMP 4 MG AMP 1X2ML
2	12 001950	TRIMEXAZOL AMP C/6
2	12 001206	MAGNOL AMP 5ml C/5
2	12 000033	AFRIN SPRAY ADULTO
2	12 000468	CLORANFENI OFT SOL 15 ML
2	12 000571	SOL GLUC 50% FCO DE 50 ML
2	12 000579	SOL GLUCOSA 5% 1000 ML
2	12 000557	SOL HARTMAN 1000 ML
2	12 000573	SOL GLUCO-HARTMAN 1000 ML
2	12 000561	SOL FISIOLÓGICA 1000 ML
2	12 000591	SOL MIXTA 1000 ML
2	12 000018	SOL IRRIGACIÓN 1000 ML
2	12 000589	SOL HARTMAN 500 ML
2	12 000505	SOL FISIOLÓGICA 500 ML
2	12 000012	AGUA BIDESTILADA 10 ML
2	12 000010	ADRENALINA AMP C/50
2	12 000017	ADALAT CAPS 10 MG C/24
2	12 000073	AMINOFILINA AMP C/50
2	12 000184	AVAPENA C/5 AMP
2	12 000087	ATROPINA AMP
2	12 B00064	BICAR-NAT 7.5% AMP
2	12 001113	LANOXIN AMP C/5
2	12 000072	ALIN AMP 2ML
2	12 000578	DEPO-MEDROL F.A 2ML
2	12 002008	VALIUM C/5 AMP 10 MG
2	12 D00235	DIPRIVAN O RECOFOL C/ 5 AMP
2	12 000550	SEVORANE 250ML.SOL POR ML
2	12 000321	FURANE FCO 100 ML
2	12 000085	FLUOTHANE 250 ML
2	12 002540	SUPRANE LIQUIDO (DESFLUORANO)
2	12 000435	MARCAINE 0.5% FCO 30 ML
2	12 M00367	MARCAINE 0.75% FCO 30 ML
2	12 000699	DORMICUM AMP 5MG X 5 ML
2	12 D00243	DOPAMINA AMP C/5
2	12 D00219	DEHIDROBENZPERIDOL 25 MG AMP C/6
2	12 000673	DOLAC 30 MG AMP C/3
2	12 001082	FINDOL AMP C/3
2	12 002352	SUPRADOL AMP C/3

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

2	12 E00247	ECTINEK AMP (OXICOLIN)
2	12 E00248	EFEDRINA AMP C/100 (TENDRIN)
2	12 000726	EFFORTIL AMP C/3
2	12 001120	LASIX 20 MG AMP C/5
2	12 001716	ROHYFENOL 2 MG AMP 3X2 ML
2	12 000340	GLUCONATO DE CALCIO AMP
2	12 000852	FLEBOCORTID 100 MG AMP C/2
2	12 000853	FLEBOCORTID 500 MG AMP C/2
2	12 000370	HYFNUMIDATE AMP C/5
2	12 000411	KETAMINA F.A. 10 ML
2	12 000409	KCL + CLORURO DE POTASIO -
2	12 000454	LIDOCAINA PESADA 5% AMP
2	12 000116	BUVACAINA PESADA 15MG/5 ML AMP
2	12 001796	SOLU-MEDROL 500 MG F.A.
2	12 001352	NARCANTI AMP
2	12 001414	BUFIGEN 1 ML (NUBAIN)
2	12 000456	NORLURON AMP
2	12 S00539	OXYTOCINA AMP
2	12 000476	PAVULON AMP (BROMUREX)
2	12 001633	PROSTIGMINE AMP C/6
2	12 001605	PRIMPERAN AMP C/6
2	12 000478	PENTOTHAL SÓDICO 0.5 G
2	12 001950	TURECAN AMP C/6
2	12 001093	KONAKION 2 MG AMP C/5
2	12 001060	R-50 AMP
2	12 001620	PRODOLINA AMP C/5
2	12 000320	BUSCAPINA COMPOSITUM C/3 AMP
2	12 001625	PROFENIDIM AMP C/6
2	12 000694	DURIXINA 2ML C/5 AMP
2	12 001347	NEO-MELUBRINA AMP 5X2ML 1GR
2	12 000911	GARAMICINA 80 MG C/5
2	12 000563	SOL FISIOLÓGICA 250 ML
2	12 000559	SOL FISIOLÓGICA 100 ML
2	12 002369	SOL FISIOLÓGICA 50 ML
2	12 000567	SOL HARTMAN 250 ML
2	12 000583	SOL GLUCOSA 5% 500 ML
2	12 000561	SOL GLUCOSA 5% 250 ML
2	12 000605	SOL RHEOMACRODEX C/FISIOLÓGICA 500
2	12 000771	XYLOCAINA SPRAY 115ML.
2	12 002606	RELATRAC 25 MG AMP
2	12 002217	RELATRAC AMP. 50MG.
2	12 001862	TEMGESIC AMP 1ML 0.3 MG
2	12 000271	BIFASMIN COMPUESTO AMP C/3
2	12 000762	ERGOTRATE AMP.C/6
2	12 000569	SOL GLUC. 10% 500 ML.
2	12 000878	FOSFOCIL 1G IV AMP
2	12 001660	TERBAC AMP.I.V 1G

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

2	12 001709	ROCEPHIN 1G F.A. I.V.
2	12 001681	RANISEN AMP C/5
2	12 000950	ORUDIS AMP I.V
2	12 002071	VOLTAREN AMP C/4
2	12 000609	SOL SALINA BALANCEADA 250ML OF1
2	12 002539	NAROPIN AMP 7 5MG 20ML C/5
2	12 002574	NAROPIN AMP 2 MG 5X20 ML
2	12 002113	ZOFRAN 8 MG AMP C/3
2	12 000020	AGUA ESTÉRILIZADA GALÓN
2	12 000577	SOL GLUCOSA 5% 100 ML
2	12 002474	HAES-STERIL 6% 500 ML
2	12 002477	HAES-STERIL 10% 500 ML
2	12 002523	SOL GLUCOSA 5% 50 ML
2	12 000593	SOL MIXTA 500 ML
2	12 003100	TEMPRA 500 MG AMP
2	12 003108	PISACAÍNA 2% 50 ML O XYLOCAÍNA
2	12 003107	PISACAÍNA 2% C/EPINEFRINA FCO 50 ML
2	12 000342	CALCORT 6 MG TAB 20
2	13 000165	CATGUT SIMPLE 1-0 S/A
2	13 000168	CATGUT SIMPLE 2-0 S/A
2	13 000171	CATGUT SIMPLE 3-0 S/A
2	13 000170	CATGUT SIMPLE 2-0 T-5
2	13 000169	CATGUT SIMPLE 2-0 T-10
2	13 000173	CATGUT SIMPLE 3-0 SC-20 (T-5)
2	13 000166	CATGUT SIMPLE 1-0 CT-1
2	13 000174	CATGUT SIMPLE 4-0 S/A
2	13 000088	C CRÓMICO 1-0 SH (T-5)
2	13 000087	C CRÓMICO 1-0 MH (T-10)
2	13 000084	C CRÓMICO 1 MH (I-10)
2	13 000091	C CRÓMICO 2-0 SH (T-5)
2	13 000090	C CRÓMICO 2-0 MH (I-10)
2	13 000093	C CRÓMICO 3-0 MH (T-10)
2	13 000094	C CRÓMICO 3-0 SH (T-5)
2	13 000096	C CRÓMICO 4-0 SH (T-5)
2	13 000085	C CRÓMICO 1 SH (I-5)
2	13 000097	C CRÓMICO 5-0 SH (T-5)
2	13 000430	SEDA 1-0 T-5 C/12
2	13 000429	SEDA 1-0 T10
2	13 000697	SEDA 1 T-5 C/12
2	13 000428	SEDA 1-0 S/A C/12
2	13 000437	SEDA 2-0 T-10 C/12
2	13 000435	SEDA 2-0 S/A C/12
2	13 000441	SEDA 3-0 S/A C/12
2	13 000444	SEDA 3-0 T-5 C/12
2	13 000442	SEDA 3-0 T-10 C/12
2	13 000438	SEDA 2-0 T-5 (SH)
2	13 000427	SEDA 1 T-10 C/12

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN



2	13 000451	SEDA 4-0 T-5 C/12
2	13 000428	SEDA 1 S/A C/12
2	13 000450	SEDA 4-0 S/A C/12
2	13 000433	SEDA 2-0 C/A RECTA ESPECIAL 3 HILOS
2	13 000607	VICRYL 1 T-10 C/36
2	13 000739	VICRYL 1 T-5 C/36
2	13 000609	VICRYL 1-G T-10 C/36
2	13 000610	VICRYL 1-0 T-5
2	13 000613	VICRYL 3-0 SH (T-5)
2	13 000612	VICRYL 2-0 MH (T-10)
2	13 000616	VICRYL 3-0 SH (T-5)
2	13 000615	VICRYL 3-0 MH (T-10)
2	13 000220	ETHILON 2-0 C/12 (DERMALON)
2	13 000222	ETHILON 4-0 C/12 (DERMALON)
2	13 000223	ETHILON 5-0 CS-20 (DERMALON T-5)
2	13 000224	ETHILON 6-0 C/12 (DERMALON)
2	13 000363	NUROLON 1-0 CT-2
2	13 000188	CERA PARA HUESO
2	13 000022	AGUJA PERICAN #16X3 1/4
2	13 000021	AGUJA PERICAN #16X3 1/4
2	13 000401	PERISAFE IV P/ANESTESIA 17-18X3 1/2
2	13 002511	TEGADERM + PAD 9 X 20CM
2	13 000360	TEGADERM 6X7
2	13 000057	TEGADERM 10 X 25 CM
2	13 000415	PUNZOCAT INSYTE #20
2	13 000353	PAÑAL KLEEM BEBE R/N HUGUIS
2	13 000581	VENDA ELÁSTICA 15 CM
2	13 000582	VENDA ELÁSTICA 30 CM
2	13 000580	VENDA ELÁSTICA 10 CM
2	13 000583	VENDA ELÁSTICA 5 CM
2	13 000595	VENDA YESO 10 CM 4.50 CM LARGO
2	13 000601	VENDA YESO 20 CM
2	13 000602	VENDA YESO 5 CM
2	13 000587	VENDA HUATA 15 CM
2	13 000586	VENDA HUATA 10 CM
2	13 000589	VENDA HUATA 5cm
2	13 000363	LIGADURA UMBILICAL PROTEC
2	13 000557	PEN-ROSE 1 PULGADA
2	13 000558	PEN-ROSE 1/2 PULGADA
2	13 000590	PEN-ROSE 3/4 PULGADA
2	13 000559	PEN-ROSE 1/4 PULGADA
2	13 000453	SEDA 5-0 T-5 (SH)
2	13 000014	AGUJA 20X32 AMARILLA
2	13 000015	AGUJA 21X32 VERDE
2	13 000016	AGUJA 22X32 NEGRA
2	13 000017	AGUJA 25X16 INSULINA
2	13 000244	DRENÓVAC 1/4

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

2	13 000245	DRENOVAC 1/8
2	13 000192	CISTOFLO O UROTEK BOLSA P/ORINA AD
2	13 000148	CATÉTER P/OXIGENO K-29
2	13 000520	SONDA P/ALIMENTACIÓN K-31 FR 8
2	13 000521	SONDA P/ALIMENTACIÓN K-32 FR 5
2	13 000501	SONDA NASOGÁSTRICA #12 K-9 LEVIN
2	13 000503	SONDA NASOGÁSTRICA #16 K-10 LEVIN
2	13 000505	SONDA NASOGÁSTRICA #18 K-11 LEVIN
2	13 000263	EQUIPO TUR EN "Y" P/IRRIGACIÓN
2	13 000482	SONDA FOLEY #14 2 VIAS G5
2	13 000484	SONDA FOLEY #16 2 VIAS G5
2	13 000486	SONDA FOLEY #18 2 VIAS G5
2	13 000507	SONDA NELATON #10
2	13 000509	SONDA NELATON #14
2	13 000510	SONDA NELATON #15
2	13 000511	SONDA NELATON #18
2	13 000146	CATÉTER EPIDURAL
2	13 000420	RASTRILLO OX
2	13 000260	EQUIPO P/ VENOCÁLISIS
2	13 000253	EQUIPO MICROGOTERO
2	13 000372	METRIZET 0-150
2	13 000259	EQUIPO P/TRANSFUSIÓN DE SANGRE
2	13 000292	SPONGOSTAN 7CMX5CMX1CM (GELFOAM)
2	13 000365	LLAVE DE 3 VIAS C/EXTENSIÓN
2	13 000366	LLAVE DE 3 VIAS S/EXTENSIÓN
2	13 000337	JERINGA 1 ML P/INSULINA
2	13 000338	JERINGA 10 ML 21X32
2	13 000343	JERINGA 5 ML 21X32
2	13 000342	JERINGA 3 ML 21X32
2	13 000341	JERINGA 20 ML S/A
2	13 000065	BISTURÍ #10
2	13 000066	BISTURÍ #11
2	13 000067	BISTURÍ #12
2	13 000068	BISTURÍ #15
2	13 000069	BISTURÍ #20
2	13 000070	BISTURÍ #22
2	13 000201	CONECTOR SIMS GRUESO
2	13 000202	CONECTOR SIMS DELGADO
2	13 000816	APLICADOR C/ALGODÓN
2	13 000305	GUANTE AMBIDERM MEDIANO C/100
2	13 000249	ELECTRODOS AD PTE 50
2	13 000399	PERILLA #4
2	13 000164	CATGUT SIMPLE 1 S/A
2	13 000254	EQUIPO P.V.C. PRESIÓN VENOSA CENTRA
2	13 000314	GUANTE PROTEC #7 1/2 ESTÉRIL
2	13 002531	GUANTE PROTEC #6 1/2 ESTÉRIL
2	13 002532	GUANTE PROTEC #7 ESTÉRIL

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

2	13 002533	GUANTE PROTEC #8 ESTÉRIL
2	13 002344	VICRYL 5-0 RB-1 P/UROLOGÍA
2	13 000172	CATGUT SIMPLE 3-0 T-10
2	13 000581	PEN-ROSE 3/8 PULGADA
2	13 002536	LIGADURA DE LÁTEX
2	13 000736	EQUIPO BOMBA INFUSION GEMINI 2220
2	13 002495	PLACAS DISP P/ ELECTROCIRUGIA
2	13 002541	PUNZOCAT INSYTE #18
2	13 002542	PUNZOCAT INSYTE #22
2	13 002543	PUNZOCAT INSYTE #24
2	13 000569	SONDA 1 CATELL #24
2	13 002491	RECOLECTOR LIQ PAT 1 7 LTS
2	13 002492	RECOLECTOR LIQ PAT 3.0 LTS
2	13 000993	GASA DE ORGANDI POR PZA
2	13 000791	GASA FURACINADA POR PZA
2	13 000792	GASA VASELINADA POR PZA
2	13 000756	APOSITO CH 20X8
2	13 000797	APOSITO GRANDE 20X13
2	13 000547	TOALLA OBSTETRICA PTE C/10
2	13 000790	PUCHITOS POR PZA.
2	13 000635	BOLSA ROJA P/DESECHO BIOL-INFEC.
2	13 000404	CIRCUITO P/ANESTESIA UNIVERSAL 60"
2	13 002495	BOLSA PARA LAPAROSCOPIA
2	13 000042	ALGODÓN 200 GR
2	13 000058	ASA P/AMIGDALA 7 , 8 Y 9
2	13 000443	PROLENE 1-0 T-5 75CMS
2	13 002698	BRAZALETE P/IDENTIFICACIÓN AZUL
2	13 002697	BRAZALETE P/IDENTIFICACIÓN ROSA
2	13 000216	CUBREBOLAS PTE C/150
2	13 000011	ABATELENGUAS POR PIEZA
2	13 000652	ALGODON 300 GRS PLISADO
2	13 002779	BOLSA NEGRA PARA ESTUDIOS DE "RX"
2	13 000024	CANULA D'GUEDEL SILICÓN DIFERENTES
2	13 003005	STERI-DRAPE 60X35 CM
2	13 000512	SONDA NÉLATON #5
2	13 000800	VENDA YESO 15cm 4.57 LARGA
2	13 000149	CATE TER P/OXIGENO K-29 INFANTIL
2	13 000805	GRAPAS PARA LAPAROSCOPIA
2	13 000025	PUNZOCAT 24-N AMARILLO
2	13 000275	ETHILON 3-0 SC-24 (DERMALON)
2	13 000767	SUJETADOR DE Sonda NASAL
2	13 000620	VICRYL 4-0 SH O RB-1 C/36
2	13 S01566	PRESERVATIVOS SICO SAFETY 3
2	13 000199	COMPRESAS QX
2	13 003157	GASA PISA 10X10 C/T PTE 10 ESTÉRIL
2	13 003156	GASA PISA 10X10 S/T PTE 5 ESTÉRIL
2	13 003158	GASA PISA 7.5 PTE 5 ESTÉRIL

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

2	13 0003100	ETHILON 5-0 PS3 PLASTICA
2	13 0000354	PAÑAL K.B SUAVELASTIC MED C/18
2	13 0026556	AGUJA SPINAL CAL 25X3 1/2
2	13 002498	AGUJA SPINAL CAL 22X3 1/2
2	13 0098556	AGUJA SPINAL CAL 26X3 1/2
2	13 000407	PROLENE 1-0 T10 C/38
2	13 000565	SONDA T CAPELL #16
3	13 000001	AMPOLLETA DE GAS
3	13 000002	SENSOR P/UXIMETRIA REUSABLE
3	13 000003	EQ DESECH P/RETIRAR PUNTOS
3	13 000004	DILATACION ESOFAGICA
3	13 000005	RECTOSIGMOIDOSCOPIA
3	13 000006	ROPA ESTÉRIL
3	13 000007	BULTO ESTÉRIL
3	13 000008	CHAROLA VENO/CIRUGIA MENOR
3	13 000009	INSTRUMENTAL ESTÉRIL
3	13 000010	ASPIRACION EN ENDOSCOPIA
3	13 000011	RETIRO DE UÑA
3	13 000012	RETIRO DE DISPOSITIVO URGENCIAS
3	13 000013	SÁBANA
3	13 000014	COBIJA
3	13 000015	BATA NO DESECHABLE
3	13 000016	SENSOR P/MONITOR NO INVASIVO
3	13 000017	ASPIRACION DE MEDULA ÓSEA
3	13 002770	CABLE EXTENSIÓN REUSABLE BCI 2425
3	13 000018	CAMPO SENCILLO
1	13	2145 ABATELENGUAS DE MADERA C/500
1	13	21455 AGARRADERA MOLETEADA 12X12" ÁNGULO A 45°
1	13	214589 AGARRADERA MOLETEADA 24X16" ESCUADRA DER. E IZQ.
1	13	291841 ALFILER DE SEGURIDAD CARTÓN C/4 PIEZAS
1	13	398063 ALFILER DE SEGURIDAD CARTÓN C/8 PIEZAS
1	13	504285 ANDADERA INFANTIL DE ALUMINIO AZUL Y AMARILLA
1	13	610507 ANDADERA PLEGABLE DE ALUMINIO GUARDIÁN
1	13	716729 ANDADERA ROLATOR DE LUJO ROJO, AZUL Y VERDE
1	13	822951 ANILLO SUBROTULIANO DE LUJO
1	13	929173 APOSITO QX 20X13
1	13	1035395 APOSITO QX 20X8
1	13	1141517 ARGOLLA DE HULE
1	13	1247839 ASA PARA AMIGDALA
1	13	1354061 BANCO DE ALUMINIO SIN RESPALDO
1	13	1460283 BANCO PARA DUCHA EASY CARE CON RESPALDO DE ALTURA
1	13	1566505 BANCO PARA DUCHA EASY CARE SON RESPALDO ALTURA AJUST.
1	13	1672727 BANCO PARA DUCHA ESTIBABLE DE UNA PIEZA C/RESPALDO
1	13	1778949 BANCO PARA DUCHA ESTIBABLE DE UNA PIEZA S/RESPALDO
1	13	1885171 BASTÓN DE ALUMINIO CUELLO DE GANSO GRIS Y NEGRO
1	13	1991393 BASTÓN DE ALUMINIO MANGO CURVO GRIS Y NEGRO
1	13	2097615 BASTÓN DE MANGO ALEMÁN GRIS Y NEGRO

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1	13	2203837 BASTÓN PLEGABLE MANGO ALEMÁN DE LUJO NEGRO Y COBRE
1	13	2310059 BOLSA DE HULE PARA AGUA CALIENTE 1 LT
1	13	2416281 BOLSA DE HULE PARA HIELO 1 LT.
1	13	2522503 BOLSA PARA MORTAJA
1	13	2628725 BULBO ÁMBAR BOLITA BOLSA C/1000
1	13	2734947 BULBO ÁMBAR ESTÁNDAR BOLSA C/100
1	13	2841169 BULBO PARA TIRALECHE
1	13	2947391 CABESTRILLO ECONÓMICO DE LONA
1	13	3053613 CAMPO ODONTOLÓGICO
1	13	3159835 CANASTILLA CROMADA PARA SILLA DE RUEDAS
1	13	3266057 CANULA INFANTIL BLANCA
1	13	3372270 CANULA PARA ADULTO BLANCA
1	13	3478501 CANULA VAGINAL BLANCA
1	13	3584723 CAPUCHÓN PARA BIBERÓN AZUL Y ROSA
1	13	3690945 CEPILLO DE LECHUGUILLA
1	13	3797187 CEPILLO DE UÑAS PARA CIRUJANO
1	13	3903389 COJIN DE AIRE ECONÓMICO PARA SILLA DE RUEDAS
1	13	4009611 COLCHÓN CASCARÓN DE HUEVO 3" BIOCLINIC
1	13	4115833 COLCHÓN DE AGUA
1	13	4222055 COLCHÓN DE AGUA/AIRE DE IMPORTACIÓN
1	13	4328277 COLCHÓN DE AIRE C/BOMBA MANUAL INCLUIDA
1	13	4434499 COLCHÓN DE AIRE CON BOMBA DE INFLACIÓN MANUAL
1	13	4540721 COLLAR CERVICAL BLANDO
1	13	4646843 COLLAR PHILADELPHIA
1	13	4753165 CÓMODO ADULTO DE PLÁSTICO
1	13	4859387 CÓMODO ADULTO DE PLÁSTICO DE LUX
1	13	4965609 CÓMODO DE ALUMINIO EASY CARE "3 EN 1"
1	13	5071831 CÓMODO DE ALUMINIO EASY CARE CON RESPALDO
1	13	5178053 CÓMODO ESTIBABLE MIXTO DE UNA PIEZA
1	13	5284275 CÓMODO INFANTIL DE PLÁSTICO
1	13	5390497 CORREA PARA CLAVÍCULA
1	13	5496719 CRISTAL PARA PEZONERA SOLO
1	13	5602941 CRISTAL PARA TIRALECHE SOLO
1	13	5709183 CUBRE BOCA
1	13	5815385 CHAROLA RECTANGULAR AZUL P/INSTRUMENTOS
1	13	5921607 CHASIS DE SEGURIDAD PARA INODORO
1	13	6027829 DEDAL DE HULE
1	13	6134051 DUCHA VAGINAL PARA VIAJE
1	13	6240273 ELECTRODOS PARA TENS
1	13	6346495 EQUIPO PARA CIRUGIA MAYOR
1	13	6452717 EQUIPO PARA CIRUGIA MENOR
1	13	6558939 EQUIPO PARA PARTO ESTÉRIL
1	13	6665161 ESCOBILLÓN PARA BIBERÓN
1	13	6771383 ESPÁTULA DE AIRE BOLSA C/500 PZ
1	13	6877605 ESTABILIZADOR DE LUJO MULTIFUNCIÓN
1	13	6983827 ESTABILIZADOR DE RÓTULA
1	13	7090049 EZ-TENS ESTIMULADOR MUSCULAR SENCILLO

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1 13 7196271 FAJA ABDOMINAL UNITALLA  
 1 13 7302493 FAJA COSTAL UNITALLA  
 1 13 7408715 FAJA DORSOLUMBAR  
 1 13 7514937 FILIPINA  
 1 13 7621159 FRASCO GOTERO CON PIPETA DE 20 ML  
 1 13 7727381 FRASCO GOTERO CON PIPETA DE 30 ML  
 1 13 7833603 FRASCO PARA ESPECÍMENES DE 125 ML.  
 1 13 7939925 FUNDA  
 1 13 8046047 GORRO  
 1 13 8152269 GOTERA C/PIPETA DE VIDRIO  
 1 13 8258491 GOTERO DE CRISTAL  
 1 13 8384713 INCREMENTO UNIVERSAL ECONÓMICO  
 1 13 8470935 INMOVILIZADOR DE HOMBRO DE LONA Y/O DUBETINA  
 1 13 8577157 JERINGA ASEPTICA DE 120 ML C/CAJA  
 1 13 8683379 JERINGA ASEPTICA DE 30 ML C/CAJA  
 1 13 8789601 JERINGA ASEPTICA DE 60 ML C/CAJA  
 1 13 8895823 JERINGA ASEPTICA DE 90 ML C/CAJA  
 1 13 9002045 JUEGO DE POLEAS PARA EJERCICIO DE REHABILITACIÓN  
 1 13 9108267 LAVA OJOS DE PLÁSTICO  
 1 13 9214489 LIMPIADOR GINECOLÓGICO  
 1 13 9320711 MAMILA ASEPTICA A GRANEL  
 1 13 9426933 MAMILA ASEPTICA C/CAJA  
 1 13 9533155 MED-TENS ESTIMULADOR MUSCULAR SENCILLO  
 1 13 9639377 MULETA CANADIENSE URIBARRI AJUSTE SENCILLO  
 1 13 9745559 MUÑEQUERA DE LONA DE LUJO DERECHA  
 1 13 9851821 MUÑEQUERA DE LONA DE LUJO IZQUIERDA  
 1 13 9958043 SILLA COMODO CON DESCANSAPIES ABATIBLES  
 1 13 124787 SILLA DE RUEDAS C/BRAZO DESM Y DESCANSAPIES  
 1 13 2218905 SILLA DE RUEDAS C/BRAZO DESM Y ELEVAPIERNAS  
 1 13 337231 SILLA DE RUEDAS CON DESC. ACOJ Y ELEVAPIERNAS  
 1 13 1544443 SILLA DE RUEDAS PLEGABLE SENCILLA  
 1 13 3426116 SILLA DE RUEDAS STANDARD CON DESC. ABATIBLES  
 1 13 5307790 TERMOMETRO DIGITAL CON BEEPER  
 1 13 7189463 TIRALECHE DE CRISTAL CON CAJA  
 1 13 9071137 TOBILLERA ELASTICA UNITALLA  
 1 13 952810 VASO DOSIFICADOR DE CRISTAL  
 1 13 12834484 VASO DOSIFICADOR DE PLÁSTICO  
 1 13 14716157 BATA PARA NIÑO SIN MANGA  
 1 13 11232707 BOTA CON PLANTILLA  
 1 13 11338929 FILIPINA  
 1 13 11445151 FUNDA PARA ALMOHADILLA  
 1 13 11551373 UNIFORME PARA CIRUJANO COMPLETO  
 1 13 11657595 UNIFORME PARA CIRUJANO SENCILLO  
 1 13 11783817 EQUIPO PARA CIRUGIA UNIVERSAL I  
 1 13 11870039 EQUIPO PARA CIRUGIA UNIVERSAL IIA  
 1 13 11976261 EQUIPO PARA CIRUGIA UNIVERSAL IIB  
 1 13 12082483 EQUIPO PARA PARTO

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

1	13	12188705 EQUIPO PARA CESÁREA
1	13	12284827 EQUIPO PARA CIRUGÍA MENOR
1	13	12401149 EQUIPO DE CIRUGIA BÁSICO

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

*ANEXO 5*





TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

*ANEXO 6*

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**CÉDULA DE PROVEEDORES**

SALDO INICIAL	\$0 00	-\$181,087 99	\$128,199 81	\$129,716 68	\$126,707 90	\$127,974 97	\$131,676 09	\$129,370 03	\$129,370 03	\$129,370 03	\$134,309 61	\$131,957 43	\$1,117,564 57
COMPRAS CONTA.	-\$120,725 33	\$85,466 54	\$86,477 78	\$84,471 93	\$85,316 65	\$87,784 06	\$86,246 68	\$86,246 68	\$86,246 68	\$89,539 74	\$87,971 62	\$91,330 53	\$836,373 58
COMPRAS CRED.	-\$181,087 99	\$128,199 81	\$129,716 68	\$126,707 90	\$127,974 97	\$131,676 09	\$129,370 03	\$129,370 03	\$129,370 03	\$134,309 61	\$131,957 43	\$136,995 80	\$1,254,560 37
DESCUENTOS	-\$12,073 53	\$8,545 65	\$8,646 78	\$8,446 19	\$8,530 66	\$8,777 41	\$8,623 67	\$8,623 67	\$8,623 67	\$8,952 97	\$8,796 16	\$9,132 05	\$83,625 36
SALDO FINAL	\$181,087 99	-\$128,199 81	-\$129,716 68	-\$126,707 90	-\$127,974 97	-\$131,676 09	-\$129,370 03	-\$129,370 03	-\$129,370 03	-\$134,309 61	-\$131,957 43	-\$136,995 80	-\$1,254,560 37
PAGO PROVEED.	-\$132,798 86	-\$87,075 80	\$223,324 37	\$222,634 80	\$220,555 21	\$224,536 44	\$226,546 44	\$224,240 38	\$224,240 38	\$227,862 74	\$231,077 39	\$232,420 02	\$2,037,563 51

**CÉDULA DE GASTOS**

SUELDOS Y SAL.	\$1,860 00	\$1,860 00	\$1,860 00	\$1,860 00	\$1,860 00	\$1,860 00	\$1,860 00	\$1,860 00	\$1,860 00	\$1,860 00	\$1,860 00	\$1,860 00	\$22,320 00
IMSS	\$46 18	\$46 18	\$46 18	\$46 18	\$46 18	\$46 18	\$46 18	\$46 18	\$46 18	\$46 18	\$46 18	\$46 18	\$554 16
INFONAVIT	\$98 82	\$98 82	\$98 82	\$98 82	\$98 82	\$98 82	\$98 82	\$98 82	\$98 82	\$98 82	\$98 82	\$98 82	\$1,185 84
RENTA	\$3,500 00	\$3,500 00	\$3,500 00	\$3,500 00	\$3,500 00	\$3,500 00	\$3,500 00	\$3,500 00	\$3,500 00	\$3,500 00	\$3,500 00	\$3,500 00	\$42,000 00
ENERGÍA ELÉCTRICA	\$500 00	\$500 00	\$500 00	\$500 00	\$500 00	\$500 00	\$500 00	\$500 00	\$500 00	\$500 00	\$500 00	\$500 00	\$6,000 00
TELÉFONO	\$1,500 00	\$1,569 00	\$1,236 33	\$1,258 70	\$1,345 60	\$1,245 15	\$1,247 00	\$1,258 36	\$1,456 25	\$1,236 59	\$1,589 69	\$1,489 37	\$16,432 04
PAPELERÍA	\$800 00	\$800 00	\$800 00	\$800 00	\$800 00	\$800 00	\$800 00	\$800 00	\$800 00	\$800 00	\$800 00	\$800 00	\$9,600 00
ARTS. LIMPIEZA	\$100 00	\$50 00	\$50 00	\$50 00	\$50 00	\$50 00	\$50 00	\$55 00	\$100 00	\$100 00	\$150 00	\$150 00	\$955 00
MANTTO EPOS	\$100 00	\$100 00	\$100 00	\$100 00	\$100 00	\$100 00	\$100 00	\$100 00	\$100 00	\$100 00	\$100 00	\$100 00	\$1,200 00
VARIOS	\$150 00	\$150 00	\$150 00	\$150 00	\$150 00	\$150 00	\$150 00	\$150 00	\$150 00	\$150 00	\$150 00	\$150 00	\$1,800 00
<b>SUMA GTS</b>	<b>\$8,655 00</b>	<b>\$8,674 00</b>	<b>\$8,341 33</b>	<b>\$8,363 70</b>	<b>\$8,450 60</b>	<b>\$8,350 15</b>	<b>\$8,352 00</b>	<b>\$8,368 36</b>	<b>\$8,611 25</b>	<b>\$8,391 59</b>	<b>\$8,794 69</b>	<b>\$8,694 37</b>	<b>\$102,047 04</b>

**CÉDULA DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES**

EPO DE CÓMPUTO	\$9,586 25	\$239 66	\$239 66	\$239 66	\$239 66	\$239 66	\$239 66	\$239 66	\$239 66	\$239 66	\$239 66	\$239 66	\$12,462 13
MOBILIARIO Y EPO	9 1396 25	\$761 64	\$761 64	\$761 64	\$761 64	\$761 64	\$761 64	\$761 64	\$761 64	\$761 64	\$761 64	\$761 64	\$100,535 88
GTS INSTALACIÓN	\$2,595 26	\$21 63	\$0 18	\$0 00	\$21 63	\$21 63	\$21 63	\$21 63	\$21 63	\$21 63	\$21 63	\$21 63	\$2,811 71
<b>SUMA DEPRECIACIÓN</b>	<b>\$1,022 92</b>	<b>\$1,001 47</b>	<b>\$1,001 29</b>	<b>\$1,022 92</b>	<b>\$1,022 92</b>	<b>\$1,022 92</b>	<b>\$1,022 92</b>	<b>\$1,022 92</b>	<b>\$1,022 92</b>	<b>\$1,022 92</b>	<b>\$1,022 92</b>	<b>\$1,022 92</b>	<b>\$12,231 95</b>

PROMOTORA MÉDICA DE URUAPAN, S.A. DE C.V.  
CÉDULAS DE PROYECCIONES.

VENTAS MENSUALES 2001  
VENTAS MENSUALES 2002

\$228,950.00  
\$260,021.00

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

VENTAS ESTIMADAS 2003 \$4,218,886.06

CÉDULA DE VENTAS ESTIMADAS

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTAS	\$260,021.00	\$286,023.10	\$300,324.26	\$303,327.50	\$306,360.77	\$312,487.99	\$312,487.99	\$312,487.99	\$312,487.99	\$318,737.75	\$318,737.75	\$325,112.50	\$3,668,596.58
IVA X PAGAR	\$39,003.15	\$42,903.47	\$45,048.64	\$45,499.12	\$45,954.12	\$46,873.20	\$46,873.20	\$46,873.20	\$46,873.20	\$47,810.66	\$47,810.66	\$48,766.88	\$550,289.49
INGRESOS TOTALES	\$299,024.15	\$328,926.57	\$345,372.89	\$348,826.62	\$352,314.89	\$359,361.19	\$359,361.19	\$359,361.19	\$359,361.19	\$366,548.41	\$366,548.41	\$373,879.38	\$4,218,886.06

CÉDULA DE COBRANZA

SALDO INICIAL	\$0.00	\$149,512.08	\$164,463.28	\$172,686.45	\$174,413.31	\$176,157.44	\$179,680.59	\$179,680.59	\$179,680.59	\$179,680.59	\$183,274.20	\$183,274.20	\$1,922,503.34
VENTAS CONTADO	\$149,512.08	\$164,463.28	\$172,686.45	\$174,413.31	\$176,157.44	\$179,680.59	\$179,680.59	\$179,680.59	\$179,680.59	\$183,274.20	\$183,274.20	\$186,939.69	\$2,109,443.03
VENTAS CREDITO	\$149,512.08	\$164,463.28	\$172,686.45	\$174,413.31	\$176,157.44	\$179,680.59	\$179,680.59	\$179,680.59	\$179,680.59	\$183,274.20	\$183,274.20	\$186,939.69	\$2,109,443.03
DESCUENTOS	-\$14,951.21	-\$16,446.33	-\$17,268.64	-\$17,441.33	-\$17,615.74	-\$17,968.06	-\$17,968.06	-\$17,968.06	-\$17,968.06	-\$18,327.42	-\$18,327.42	-\$18,693.97	-\$210,944.30
SALDO FINAL	-\$149,512.08	-\$164,463.28	-\$172,686.45	-\$174,413.31	-\$176,157.44	-\$179,680.59	-\$179,680.59	-\$179,680.59	-\$179,680.59	-\$183,274.20	-\$183,274.20	-\$186,939.69	-\$2,109,443.03
COBRANZA EFECT.	\$134,560.87	\$297,529.03	\$319,881.08	\$329,658.43	\$332,955.01	\$337,869.98	\$341,393.13	\$341,393.13	\$341,393.13	\$344,627.38	\$348,220.99	\$351,519.93	\$3,821,002.07

CÉDULA DE COSTO DE VENTAS (0.60)

COSTO DE VENTAS	\$156,012.60	\$171,613.86	\$180,194.55	\$181,996.50	\$183,816.46	\$187,492.79	\$187,492.79	\$187,492.79	\$187,492.79	\$191,242.65	\$191,242.65	\$195,067.50	\$2,201,157.95
-----------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	----------------

CÉDULA DE COMPRAS

COSTO DE VENTAS	\$156,012.60	\$171,613.86	\$180,194.55	\$181,996.50	\$183,816.46	\$187,492.79	\$187,492.79	\$187,492.79	\$187,492.79	\$191,242.65	\$191,242.65	\$195,067.50	\$2,201,157.95
INV. INICIAL	-\$560,288.60	-\$141,829.64	-\$156,012.60	-\$163,813.23	-\$165,451.36	-\$167,105.88	-\$170,447.99	-\$170,447.99	-\$170,447.99	-\$170,447.99	-\$173,856.95	-\$173,856.95	-\$2,384,007.18
INV. FINAL	\$141,829.64	\$156,012.60	\$163,813.23	\$165,451.36	\$167,105.88	\$170,447.99	\$170,447.99	\$170,447.99	\$170,447.99	\$173,856.95	\$173,856.95	\$177,334.09	\$2,001,052.68
COMPRAS	-\$262,446.36	\$185,796.82	\$187,995.18	\$183,634.63	\$185,470.98	\$190,834.91	\$187,492.79	\$187,492.79	\$187,492.79	\$194,651.61	\$191,242.65	\$198,544.64	\$1,818,203.44
IVA ACREDITABLE	-\$39,366.95	\$27,869.52	\$28,199.28	\$27,545.19	\$27,820.65	\$28,625.24	\$28,123.92	\$28,123.92	\$28,123.92	\$29,197.74	\$28,686.40	\$29,781.70	\$272,730.52
COMPRAS TOTALES	-\$301,813.31	\$213,666.35	\$216,194.46	\$211,179.83	\$213,291.62	\$219,460.15	\$215,616.71	\$215,616.71	\$215,616.71	\$223,849.35	\$219,929.05	\$228,326.34	\$2,090,933.96

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

CÉDULA DE IVA													
IVA POR TRASLADADO	\$39.003 15	\$42.903 47	\$45.048 64	\$45.499 12	\$45.954 12	\$46.873.20	\$46.873.20	\$46.873.20	\$46.873.20	\$47.810.66	\$47.810.66	\$48.766.88	\$550,289.49
IVA ACREDITABLE	-\$38.369 45	\$28.869 87	\$29.149 73	\$28.499 00	\$28.787 49	\$29,577.01	\$29,075.97	\$29,078.42	\$29,114.86	\$30,155.73	\$29,704.85	\$30,785.10	\$284,428.57
IVA POR PAGAR	\$77.372 60	\$2.074 59	\$15,898 91	\$17.000 13	\$17,166.63	\$17,296.19	\$17,797.23	\$17,794.78	\$17,758.34	\$17,654.93	\$18,105.81	\$17,981.77	\$253,901.91

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

*ANEXO 7*

PROMOTORA MÉDICA DE URUAPAN, S.A. DE C.V.  
 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO PARA 2003

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
<b>INGRESOS</b>						
SALDO INICIAL	\$0.00	\$454,129.47	\$826,985.35	\$898,351.37	\$979,057.37	\$1,064,873.10
COBRANZA EFECTIVA	\$134,560.87	\$297,529.03	\$319,881.08	\$329,658.43	\$332,955.01	\$337,669.98
APORTACIONES EFE	\$300,000.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>\$434,560.87</b>	<b>\$751,658.50</b>	<b>\$1,146,866.43</b>	<b>\$1,228,009.80</b>	<b>\$1,312,012.38</b>	<b>\$1,402,743.08</b>
<b>EGRESOS</b>						
PROVEEDORES	-\$132,798.86	-\$87,075.80	\$223,324.37	\$222,634.80	\$220,555.21	\$224,536.44
GASTOS GENERALES	\$8,655.00	\$8,674.00	\$8,341.33	\$8,363.70	\$8,450.60	\$8,350.15
IVA POR PAGAR		\$2,074.59	\$15,898.91	\$17,000.13	\$17,166.63	\$17,296.19
IVA DE GASTOS	\$997.50	\$1,000.35	\$950.45	\$953.81	\$966.84	\$951.77
ACTIVOS FIJOS	\$103,577.76	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<b>EGRESOS TOTALES</b>	<b>-\$19,568.60</b>	<b>-\$75,326.85</b>	<b>\$248,515.06</b>	<b>\$248,952.43</b>	<b>\$247,139.28</b>	<b>\$251,134.55</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>\$454,129.47</b>	<b>\$826,985.35</b>	<b>\$898,351.37</b>	<b>\$979,057.37</b>	<b>\$1,064,873.10</b>	<b>\$1,151,608.53</b>

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
\$1,151,608.53	\$1,239,353.94	\$1,329,389.04	\$1,419,181.26	\$1,508,941.39	\$1,598,166.03	\$0.00
\$341,393.13	\$341,393.13	\$341,393.13	\$344,627.38	\$348,220.99	\$351,519.93	\$9,999,094.58
\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$300,000.00
\$1,493,001.66	\$1,580,747.06	\$1,670,782.17	\$1,763,808.64	\$1,857,162.38	\$1,949,685.96	\$10,299,094.58
\$226,546.44	\$224,240.38	\$224,240.38	\$227,862.74	\$231,077.39	\$232,420.02	\$671,176.16
\$8,352.00	\$8,368.36	\$8,611.25	\$8,391.59	\$8,794.69	\$8,694.37	\$50,834.78
\$17,797.23	\$17,794.78	\$17,758.34	\$17,654.93	\$18,105.81	\$17,981.77	\$1,435,823.79
\$952.05	\$954.50	\$990.94	\$957.99	\$1,018.45	\$1,003.41	\$57,032.98
\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$210,670.62
\$253,647.72	\$251,358.02	\$251,600.91	\$254,867.25	\$258,996.34	\$260,099.57	\$2,425,538.34
\$1,239,353.94	\$1,329,389.04	\$1,419,181.26	\$1,508,941.39	\$1,598,166.03	\$1,689,586.39	\$7,873,556.24

TESIS CON  
 FALTA DE ORIGEN