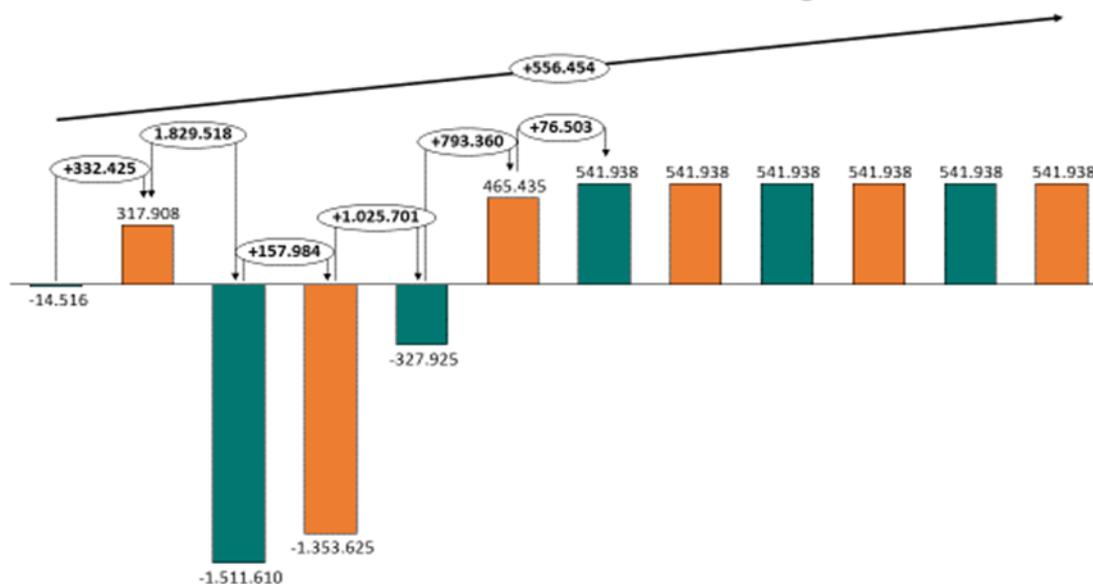


CAPÍTULO VI INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

Dentro de este capítulo se describirán los resultados de cada anexo seguido del análisis e interpretación de ellos. Posteriormente se compararán el modelo financiero 3 a 1 con sus enganches respectivos y el modelo financiero 2 a 1 con sus enganches respectivos y finalmente, se mostrará el efecto del impago al 5%, 10%, 15% y 20% en el modelo financiero 3 a 1 con 20% de enganche. Se utilizarán gráficas compactadas en trimestres para apoyar los hallazgos:

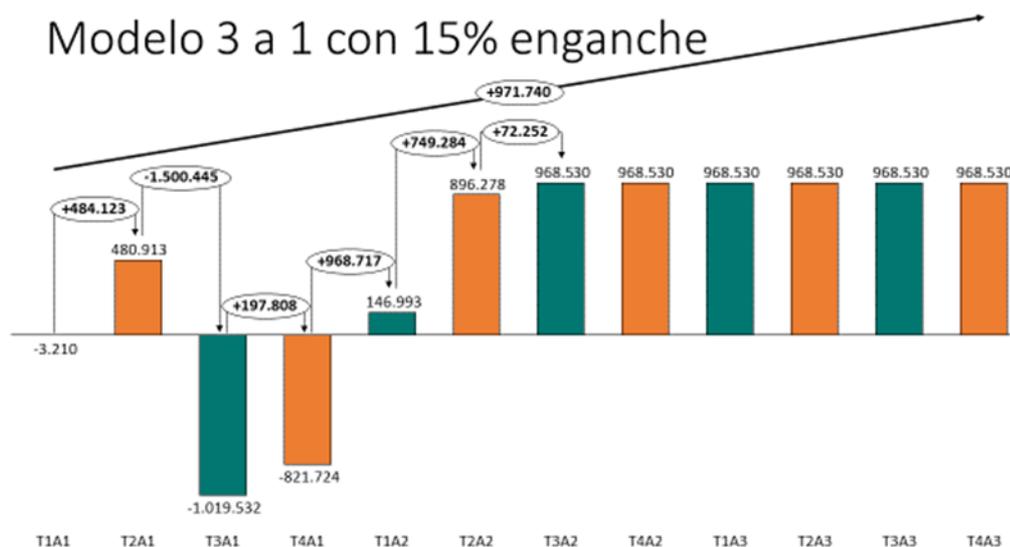
- A. Análisis de Tabla 1: la suma del NPV de egresos durante los 3 años es de - \$3,195,194.64, mientras que la suma del NPV de ingresos durante los 3 años equivalió a \$4,013,873.17. Computando estos datos junto con la inversión inicial neta, resultó una rentabilidad del 8.62%. Los primeros 7 meses de operación lucen prometedores, puesto que los enganches y mensualidades generadas son mucho mayores que los pasivos iniciales. No es, sino hasta que llega el mes 8 donde se deben de pagar los pasivos del mes 5 que incrementan drásticamente y debido a la naturaleza del modelo. Esto, no llega a generar más flujos de efectivo en comparación con los de los egresos. Consecuentemente, se consigue la estabilidad en el mes 2 del año 2 sin embargo, no es suficiente para contrarrestar las pérdidas del mes 7 del año uno hasta el mes 2 del año 2. El negocio es capaz de generar flujos positivos mensuales a partir del mes 3 del año 2, pero no es hasta el mes 8 del año 3 que logra superar las pérdidas del año 1. Este modelo resulta ser viable más no cubre una rentabilidad para justificar el riesgo del Sector Salud.

Modelo 3 a 1 con 10% enganche



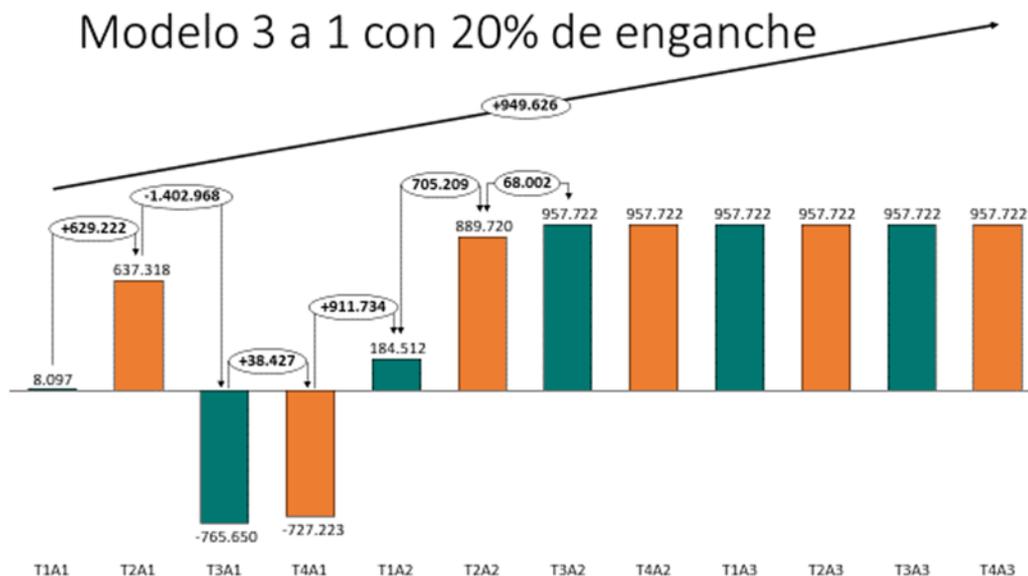
(Elaboración propia, Tabla 1)

B. Análisis Tabla 2: La suma del NPV de egresos durante los 3 años es de - \$1,978,200.89, mientras que la suma del NPV de ingresos durante los 3 años equivalió a \$7,473,656.71. Computando estos datos junto con la inversión inicial neta, resultó una rentabilidad del 201.58%. Así como en el Anexo 1 presentado con anterioridad, los primeros siete meses de la operación en éste son positivos, hasta que llega el mes ocho con el pago de los pasivos generados en el mes cinco del primer año. Sin embargo, el mes dos del año dos, genera suficientes flujos de efectivo positivos que logran en el mes siete del año dos superar las pérdidas del año uno. A partir del mes siete del año dos en adelante, no se vuelve a generar un mes negativo y las ganancias se van acumulando dejando espacio para levantar el límite de cirugías. Este modelo demuestra ser viable pero deja mucho margen para ser explotado. Este cambio tan radical en la rentabilidad fue provocado por un incremento de flujos de efectivo generados en el “Enganche”, el cual, fue suficiente para cubrir los pasivos.



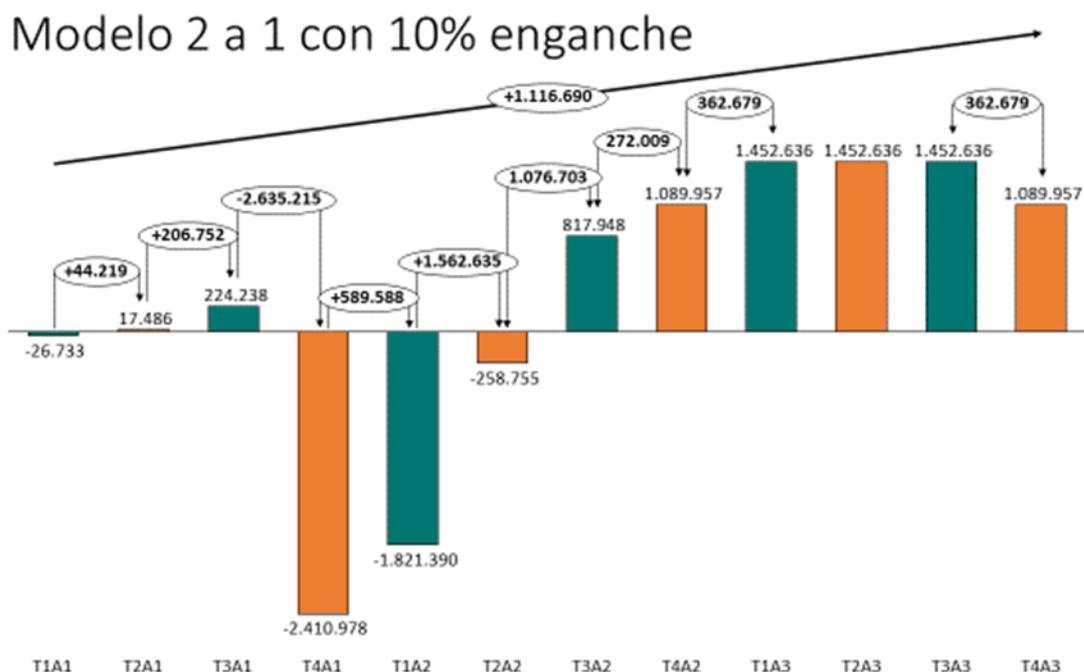
(Elaboración Propia, Tabla 2)

C. Análisis Tabla 3: La suma del NPV de egresos durante los 3 años es de - \$1,660,340.16, mientras que la suma del NPV de ingresos durante los 3 años equivalió a \$7,603,243.40. Computando estos datos junto con la inversión inicial neta, resultó una rentabilidad del 251.95%. La misma historia se repite en los primeros siete meses de operación en este análisis; se generan flujos positivos hasta llegar al mes ocho del año uno pero esta vez, la empresa tiene suficiente efectivo para afrontar los pasivos y no es hasta el mes nueve donde se registran pérdidas operativas. El mes dos del año dos, sigue siendo el punto de recuperación en común. Los pasivos se logran liquidar al mes seis del año dos y hasta el año tres no se vuelve a registrar una pérdida. Este modelo como el del Anexo 2 logran crear la suficiente confianza como para subir el tope de cirugías, volviéndolo un modelo no sólo viable sino también rentable a diferencia del primero en el que esto último no sucedía.



(Elaboración Propia, Tabla 3)

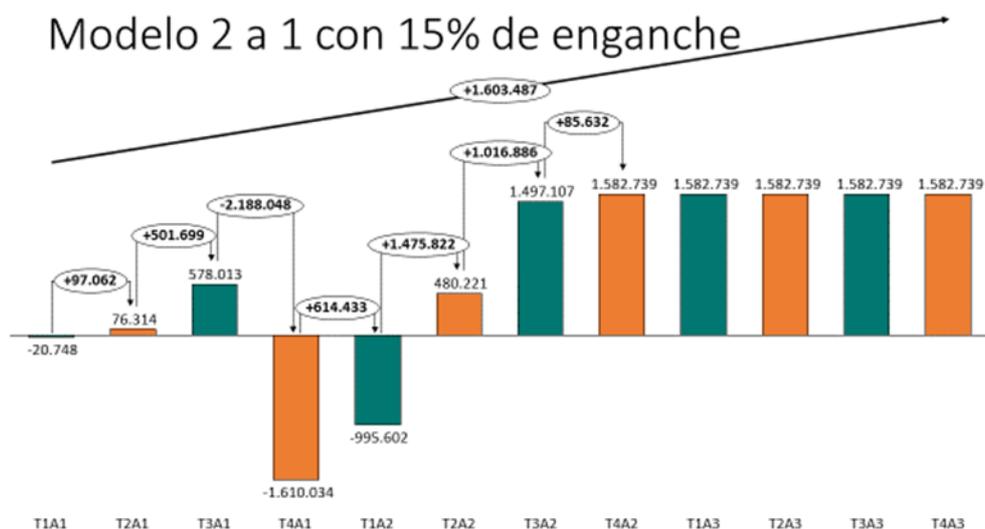
D. Análisis Tabla 4: La suma del NPV de egresos durante los 3 años es de - \$4,347,007.56, mientras que la suma del NPV de ingresos durante los 3 años equivalió a \$6,846,157.75. Computando estos datos junto con la inversión inicial neta, resultó una rentabilidad del 41.25%. En contraste con los 3 modelos anteriores, en éste, se observa un breve periodo de flujos positivos y de nuevo, ese periodo de prosperidad se ve afectado al llegar el pago de los pasivos del mes donde se alcanza el tope designado. Se registran pérdidas operativas mensuales hasta el mes seis del año dos pero no es suficiente para contrarrestar los pasivos del año uno y parte del año dos. No es, sino hasta el mes cinco del año tres, donde el modelo comienza a registrar ganancias operativas y reales. Esta proyección resulta viable y rentable. A pesar de contener el mismo enganche del anexo 1, cuenta con un volumen de pacientes mayor que permite pagar los pasivos con facilidad.



(Elaboración propia, Tabla 4)

E. Análisis Tabla 5: la suma del NPV de egresos durante los 3 años es de - \$2,507,607.63, mientras que la suma del NPV de ingresos durante los 3 años equivalió a \$9,278,455.14. Computando estos datos junto con la inversión inicial neta, resultó una rentabilidad del 208.50%. En este caso, se observa un periodo más largo de prosperidad debido a que durante el año uno no se registran pérdidas operativas hasta el mes diez. El mes diez es un incremento de dos meses después de alcanzar su tope, una mejora notable que no se había observado en ninguno de los Anexos anteriores. No es hasta el mes doce del año uno, cuando las reservas de la empresa son superadas por los pasivos y se registran pérdidas operativas hasta el mes cuatro del año dos, es decir, cinco meses después: en el mes nueve del año dos; es en este periodo que se reportan ganancias operativas y se llega a acumular reservas de nuevo. Del mes nueve del año dos al mes doce del año tres no se reportan pérdidas operativas o mensuales, dejando desde el mes diez del año dos para

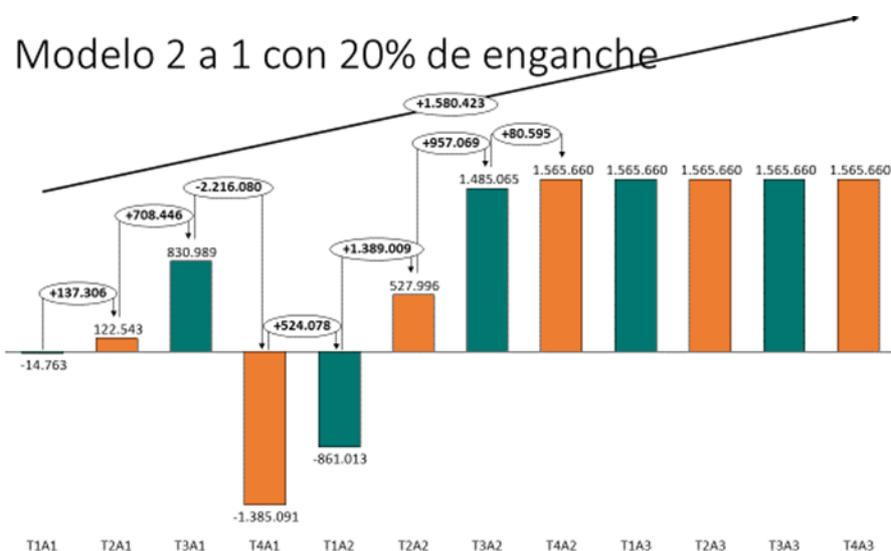
incrementar el tope de cirugías, haciendo de éste un modelo rentable y viable. Se observa de nuevo el cambio brusco en el incremento de rentabilidad por la adición de cinco puntos porcentuales. Esta vez, la diferencia de volumen entre el Anexo 2 y Anexo 5 contribuye marginalmente comparado con el Anexo 1 y el Anexo 4.



(Elaboración propia, Tabla 5)

F. Análisis Tabla 6: La suma del NPV de egresos durante los 3 años es de - \$2,177,146.73, mientras que la suma del NPV de ingresos durante los 3 años equivalió a \$9,459,975.84. Computando estos datos junto con la inversión inicial neta, resultó una rentabilidad del 253.36%. Aquí, se puede observar que se repite el patrón de prosperidad del primer año pero con la excepción que no es, sino hasta el mes doce del año uno que los pasivos superan a las reservas de la empresa. Las pérdidas operativas se registran hasta el mes tres del año dos, – un cambio positivo de un mes –; asimismo, se registran ganancias operativas y reservas de nuevo en el mes ocho del año dos. Se puede apreciar una tendencia favorable una vez que se llegan a liquidar las pérdidas del año

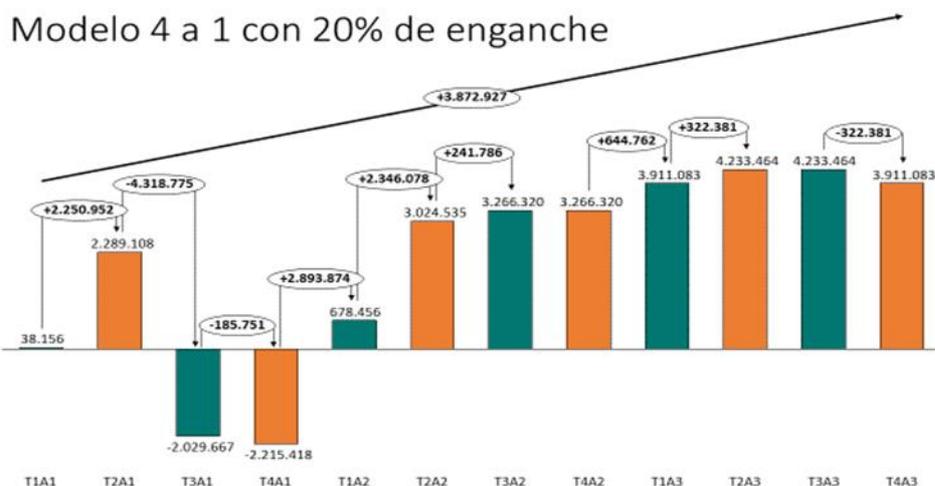
uno y los pasivos del año dos. Se observa un rendimiento similar al del Anexo 3 con una mejora de 1.41 puntos porcentuales.



(Elaboración propia, Tabla 6)

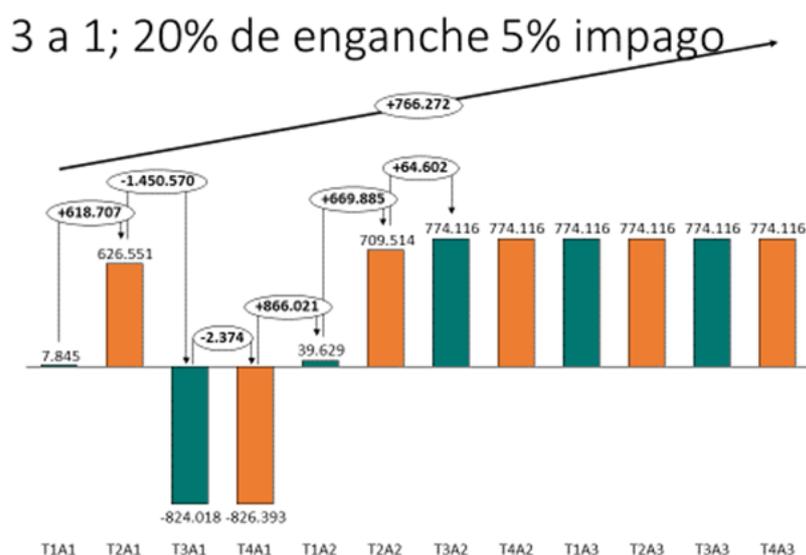
G. Análisis Tabla 7: La suma del NPV de egresos durante los 3 años es de - \$4,954,398.31, mientras que la suma del NPV de ingresos durante los 3 años equivalió a \$28,290,348.25. Computando estos datos junto con la inversión inicial neta, resultó una rentabilidad del 418.67%. Este modelo tiene la característica de no sólo tener un tope mayor sino de tener un crecimiento más acelerado; de nuevo en el año uno se observa, – como en los modelos con 20% de enganche –, un periodo de prosperidad hasta el mes ocho del año uno donde se registran las primeras pérdidas operativas. No es hasta el mes diez del año uno, que los pasivos superan a las reservas. Este periodo de pérdidas operativas es noblemente más corto ya que en el mes dos del año dos logra estabilizarse y alcanzar que en el mes cinco del año dos se registren ganancias operativas y reservas positivas. A partir de entonces y en adelante, crece exponencialmente volviéndolo no solo el modelo más factible sino también el más rentable. Este ejercicio exagerado demuestra que con el crecimiento y

volumen de pacientes adecuado, se puede absorber impagos con facilidad dejando margen para el préstamo a la palabra.



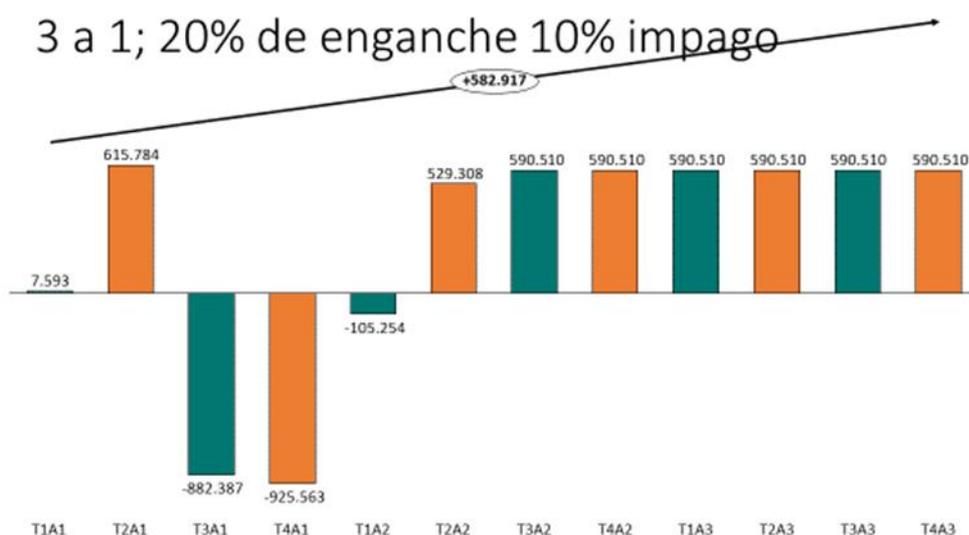
(Elaboración propia, Tabla 7)

H. Análisis Tabla 8: La suma del NPV de egresos durante los 3 años es de - \$1,797,076.14, mientras que la suma del NPV de ingresos durante los 3 años equivalió a \$5,539,757.34. Computando estos datos junto con la inversión inicial neta, resultó una rentabilidad del 141.17%. En este modelo, se observan cambios notables en comparación al Anexo tres, señalando así que el modelo es altamente sensible a los impagos. Este modelo, cambia su rentabilidad negativamente en un 43.96%. Sin embargo, sigue siendo altamente rentable y viable.



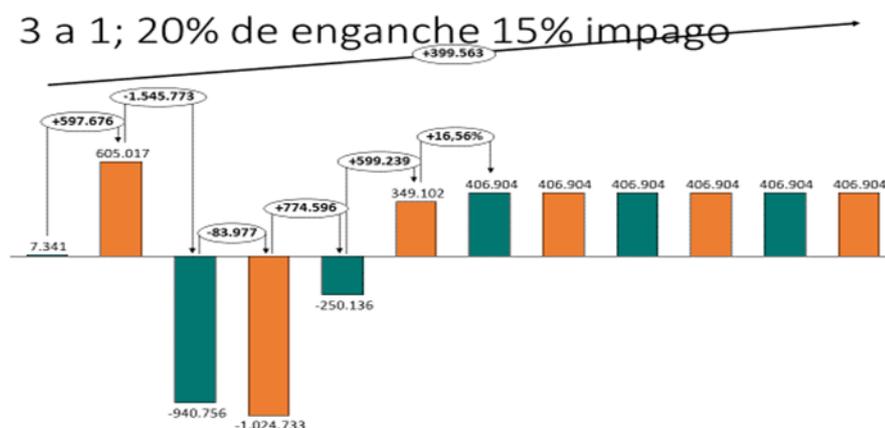
(Elaboración propia, Tabla 8)

- I. Análisis Tabla 9: La suma del NPV de egresos durante los 3 años es de - \$2,009,304.81, mientras que la suma del NPV de ingresos durante los 3 años equivalió a \$4,358,602.06. Computando estos datos junto con la inversión inicial neta, resultó una rentabilidad del 73.70%. De nuevo, se puede observar una pérdida brutal por impago del 47.79% en relación con el Anexo 8. A pesar de esta brusca pérdida, no pone en duda su viabilidad ni su rentabilidad. El impacto social es mucho mayor que el cambio negativo en la rentabilidad pero, pone en duda el sistema de cobro y la confianza.



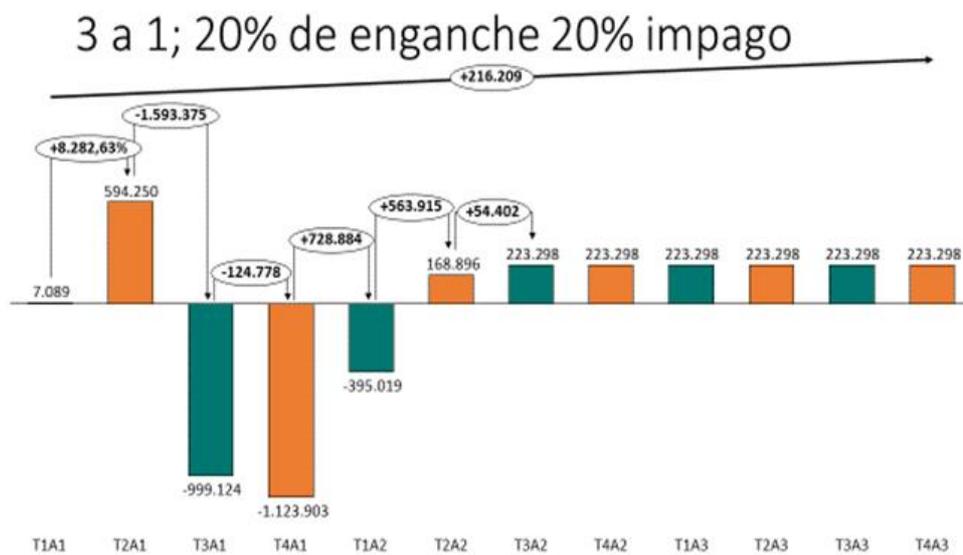
(Elaboración propia, Tabla 9)

- J. Análisis Tabla 10: La suma del NPV de egresos durante los 3 años es de - \$2,234,610.06, mientras que la suma del NPV de ingresos durante los 3 años equivalió a \$3,154,949.41. Computando estos datos junto con la inversión inicial neta, resultó una rentabilidad del 15.37%. Como ya se ha señalado en los últimos modelos analizados, la rentabilidad del proyecto es afectada drásticamente por el impago registrando un cambio negativo del 79.50% por ciento.



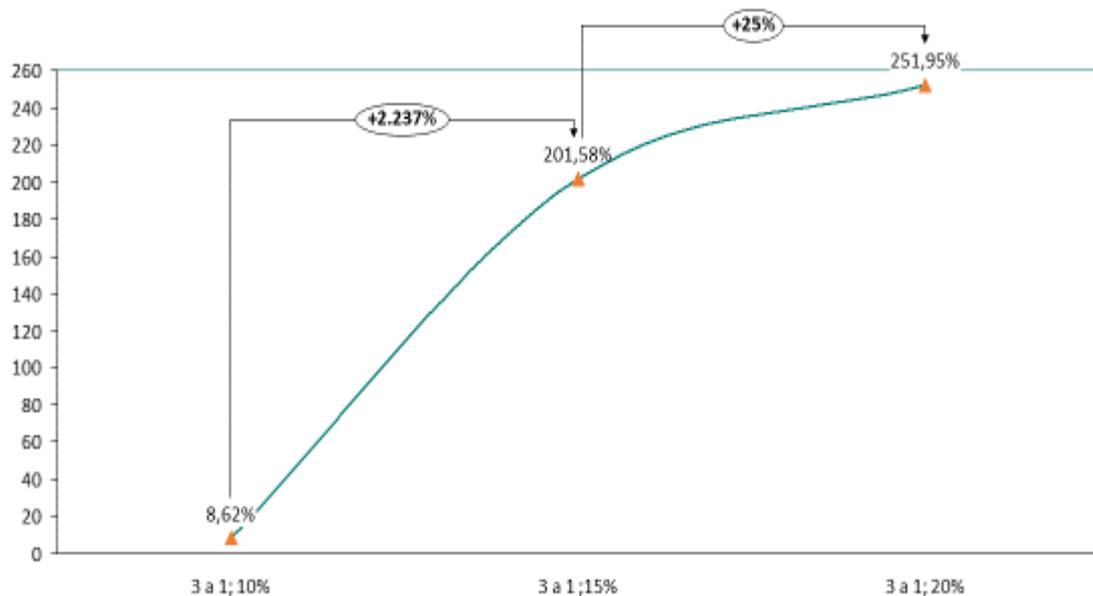
(Elaboración propia, Tabla 10)

K. Análisis Anexo 11: La suma del NPV de egresos durante los 3 años es de - \$2,508,640.03 mientras que la suma del NPV de ingresos durante los 3 años equivalió a \$2,011,447.81. Computando estos datos junto con la inversión inicial neta, resultó una rentabilidad del -33.14%. El proyecto no es viable y que genera pérdidas durante los tres años proyectados sin tendencia a recuperarse.



(Elaboración Propia, Tabla 11)

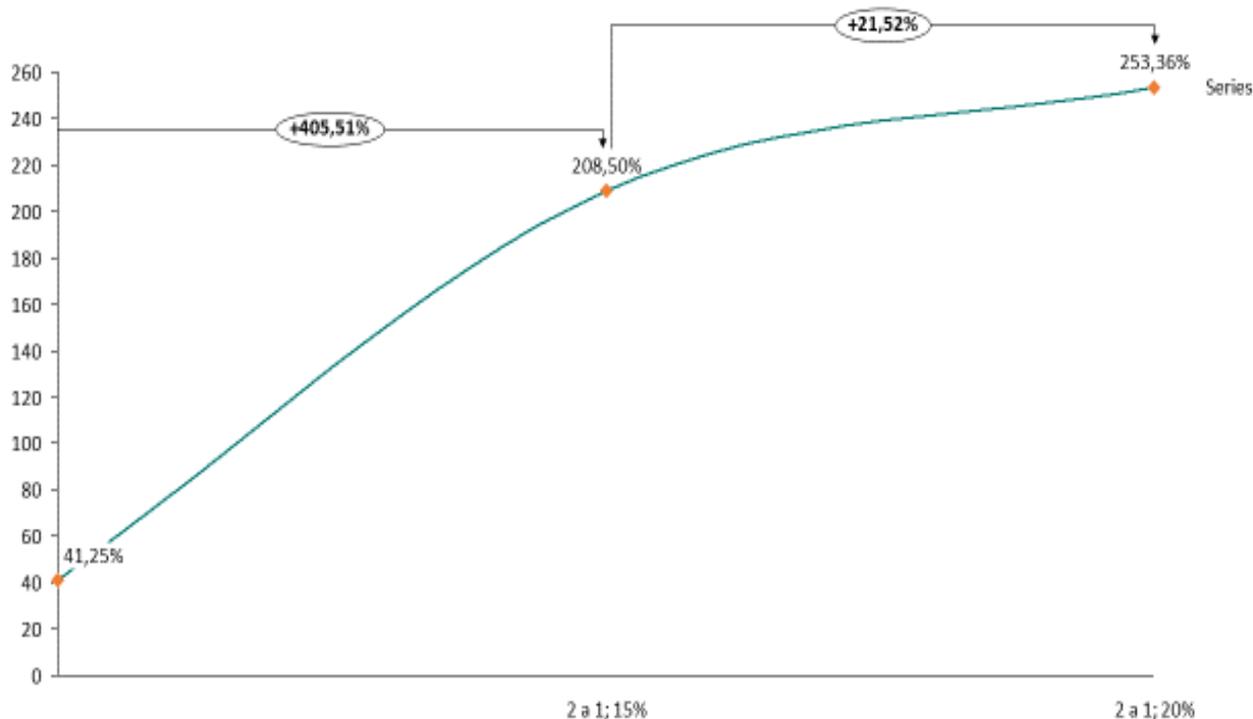
Comparativo Rentabilidad Modelos 3 a 1



(Elaboración propia)

La gráfica anterior muestra la rentabilidad del modelo 3 cirugías por cada cirugía vendida el mes anterior (3 a 1) con los enganches de 10%, 15% y 20% respectivamente. Inicialmente, el enganche del 10% demuestra ser insuficiente para cubrir el riesgo incurrido en el proyecto. Sin embargo, al agregar cinco puntos porcentuales de enganche, se puede observar un crecimiento de 2,237%, al escalar de una rentabilidad del proyecto a tres años del 8.62% al 201.58%. Cuando se procede a incrementar otros cinco puntos porcentuales, el cambio del enganche del 15% al 20% no es tan drástico como el anterior y pasa del 201.58% a 251.95%. Aún así, esto resulta significativo puesto que representa un incremento del 25%.

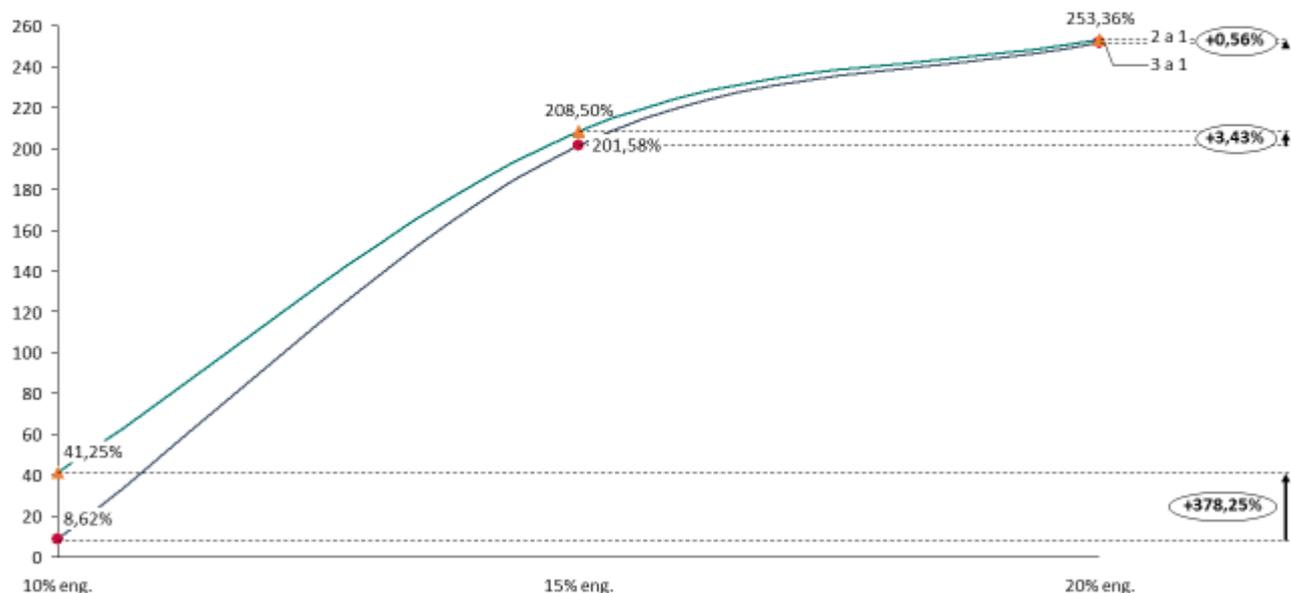
Comparativo Modelos Rentabilidad 2 a 1



(Elaboración propia)

La gráfica anterior muestra la rentabilidad del modelo 2 cirugías por cada cirugía vendida el mes anterior (2 a 1) con los enganches de 10%, 15% y 20% respectivamente. Inicialmente; el enganche del 10%, demuestra ser atractivo dado el riesgo incurrido en el proyecto, pero no lo suficiente como para orientar la inversión de otro nicho. Sin embargo, al agregar cinco puntos porcentuales de enganche, se puede observar un crecimiento de 405.51%, al escalar de una rentabilidad del proyecto a tres años del 41.25% al 208.50%. Cuando se procede a incrementar otros cinco puntos porcentuales del 15% al 20%, el cambio no es tan dramático como el anterior, y pasa del 208.50% a 253.36%, sin embargo, si es significativo ya que representa un incremento del 21.52%.

Comparativo 2 a 1 y 3 a 1

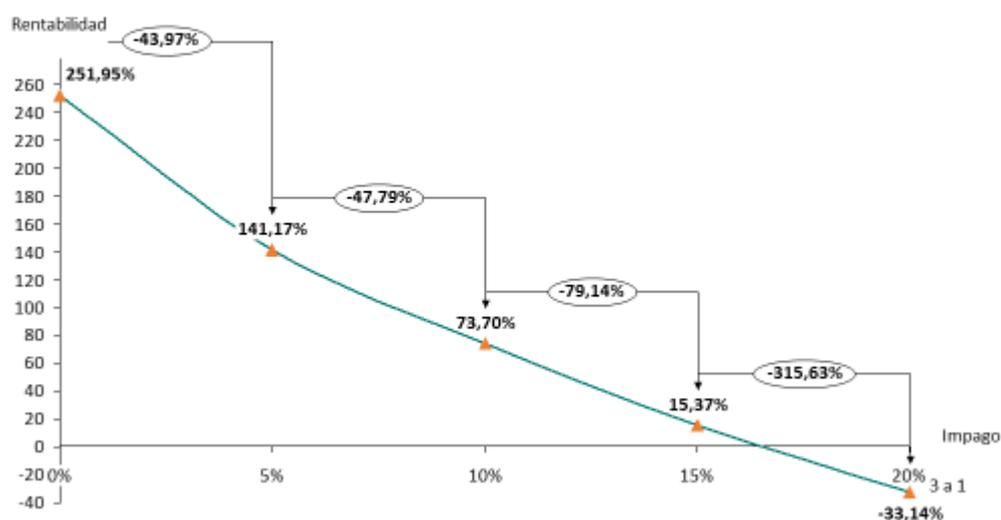


(Elaboración propia)

Consecuentemente, la gráfica anterior es un comparativo entre el modelo 3 cirugías por cada cirugía vendida el mes anterior (3 a 1), representada por la línea gris y los puntos rojos y el modelo 2 cirugías por cada cirugía vendida el mes anterior (2 a 1), representada por la línea verde y los triángulos naranjas, con los enganches del 10%, 15% y 20% respectivamente. Como se puede observar, la diferencia entre el proyecto 2 a 1 y 3 a 1 con el enganche del 10% es del 378.25%, demostrando que el volumen de procedimientos vendidos influye drásticamente en la rentabilidad del proyecto; indicando así, la urgente necesidad de generar flujos de efectivo para cubrir los pasivos generados por la operación de la financiera y los procedimientos médicos. Se vuelve a observar un incremento drástico al agregar cinco puntos porcentuales de enganche, no obstante, la diferencia entre la rentabilidad del modelo 2 a 1 y 3 a 1 –el modelo 2 a 1 siendo de mayor rentabilidad– es del 3.43%, destacando que el enganche del 15% es el salto a una versión más atractiva del proyecto. Esta vez, el volumen tuvo un impacto menor de lo que representó en el enganche anterior. De

nuevo, la adición de cinco puntos porcentuales no implicó un cambio radical –como en el caso de los modelos con enganche del 10% al 15%– pero sí considerable. Continuó la tendencia estable entre los modelos correspondientes del 20% esta vez siendo de 0.56%. Esto indica que el volumen de cirugías vendidas tendría que incrementarse exponencialmente para que vuelva a ser tan relevante como en el comparativo de los modelos 2 a 1 y 3 a 1 con 10% de enganche.

Comparativo 3 a 1 con 20% de enganche



(Elaboración propia)

La gráfica presentada en la parte superior, indica el comparativo entre los modelos 3 cirugías por cada cirugía vendida el mes anterior (3 a 1) con enganche del 20% y 0% de impago mensual, 3 cirugías por cada cirugía vendida el mes anterior (3 a 1) con enganche del 20% y 5% de impago mensual, 3 cirugías por cada cirugía vendida el mes anterior (3 a 1) con enganche del 20% y 10% de impago mensual, 3 cirugías por cada cirugía vendida el mes anterior (3 a 1) con enganche del 20% y 15% de impago mensual y 3 cirugías por cada cirugía vendida el mes anterior (3 a 1) con enganche del 20% y 20% de impago mensual. Como observación inicial, se puede

apreciar que los modelos propuestos son altamente sensibles a un impago mensual, ya que cada cinco puntos porcentual disminuye la rentabilidad de manera galopante. Esto indica, que el sistema de cobranza es un pilar esencial de la financiera y el sistema de integración médica propuesta. A pesar de ser el modelo con el menor volumen de cirugías vendidas, éste demuestra tener la fortaleza de soportar un impago del 10%, manteniendo una rentabilidad atractiva y en el caso del impago mensual del 15%, demuestra ser más rentable que el modelo 3 cirugías por cada una vendida el mes anterior con 10% de enganche y 0% de impago. Sin embargo, al llegar a los veinte puntos porcentuales de impago, se registra el primer modelo con pérdida. El cambio negativo de los quince puntos porcentuales a los veinte puntos porcentuales es evidente, al ser el más grande de los cuatro cambios con el -315.63%. Demostrándose así, una correlación negativa más contundente pasando los quince puntos porcentuales de impago.