Cooperativa de Salud Multiactiva Ltda.

Presentación del proyecto

Contenido

Sección 1 – Introducción y Fundamentación
1.1.... Análisis del desafío
1.2.... Definición de objetivos
1.3.... Propuesta de solución
1.4.... Resultado esperado

Sección 2 – Análisis del Entorno
2.1... Situación en el exterior
2.2... Situación en el ámbito local

Sección 3 – Análisis Estratégico y Operacional
3.1... Propuesta de valor
3.2... Mercado objetivo
3.3... Estrategia

Sección 4 – Análisis Económico
4.1... Aspectos económicos
4.2... Flujo de caja proyectado
4.3... Indicadores claves y punto de equilibrio
4.4... Fases y cronograma del proyecto
4.5... Conclusiones

Sección 1

Introducción y Fundamentación

Análisis del **desafío (problemática)**

- Sector de servicio de salud altamente fragmentado y disperso
- Consolidación de intermediarios en la relación médico-paciente
- Desigualdades en las condiciones de prestación de servicios médicos
- Falta de oportunidades equitativas de desarrollo
- Vulnerabilidad del paciente en su relación con el sistema de salud imperante

Definición de **objetivos**

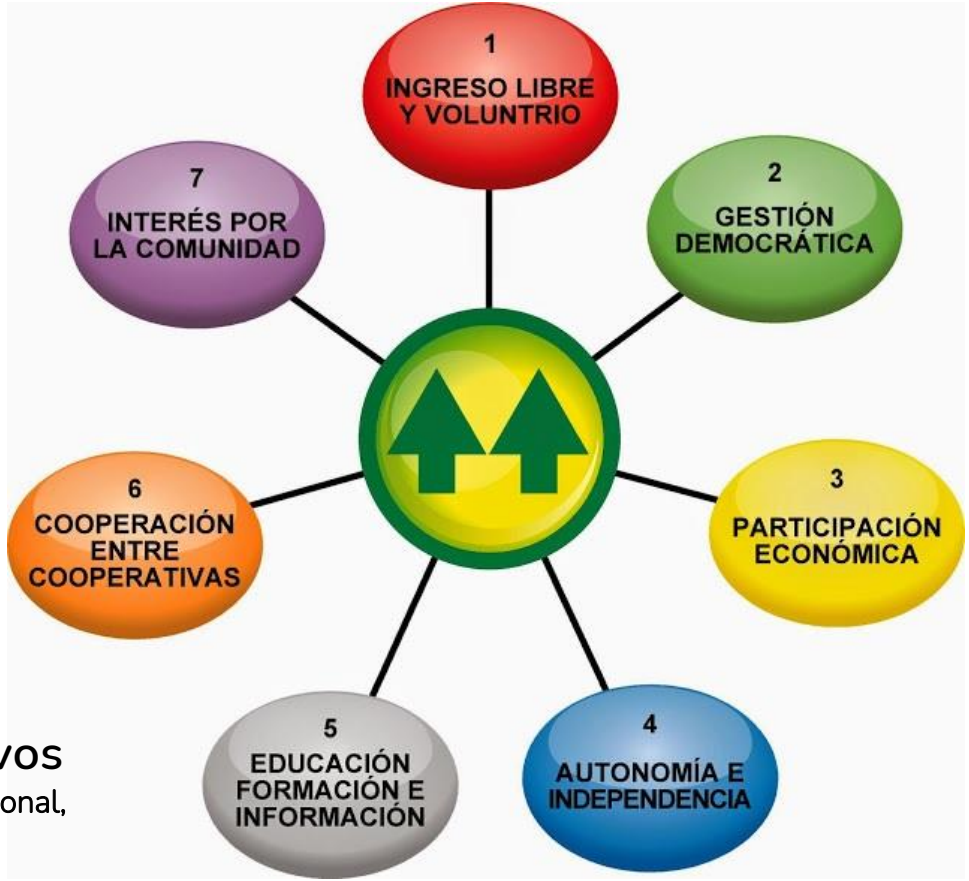
- Crear un espacio que genere unión y cohesión en el sector profesional de la salud
- Establecer un servicio de asistencia a la salud enfocado y pensado en la relación directa médico y paciente
- Generar oportunidades de prestación de servicios de salud para los profesionales en condiciones favorables para los mismos
- Brindar apoyo financiero para el desarrollo de los profesionales y para la atención a la salud
- Valorizar e incentivar la pertenencia de los profesionales de la salud al CPM
- Permitir la participación de los profesionales y pacientes en las utilidades generadas por las actividades de salud

Propuesta de **solución**

Constitución de la Cooperativa de Salud, Multiactiva de Producción, Servicios, Ahorro, Crédito, Consumo y Trabajo Asociado Limitada

"*Una cooperativa de trabajo es una fuente de producción o de prestación de servicios, gobernada, administrada y desarrollada únicamente por sus asociados, trabajadores, obreros, técnicos, administrativos o profesionales, todos con los mismos derechos y obligaciones*"

Propuesta de **solución**



Valores Cooperativos

Alianza Cooperativa Internacional, Manchester 1995

Resultado esperado

1. Creación de una cooperativa de salud multiactiva de trabajo asociado, producción, servicios, ahorro, crédito y consumo para así brindar los distintos tipos de servicios y productos a sus asociados y a la sociedad en general,
2. Desarrollo de un sistema de salud solidario y una asistencia a la salud basada en el trabajo asociado de los socios profesionales y prestadores de servicios de salud y en los servicios a los socios usuarios/pacientes
3. Fortalecimiento del acto médico en los consultorios médicos individuales de los profesionales socios de la cooperativa,
4. Como potencial resultado de mediano plazo el establecimiento de una farmacia cooperativa para provisión de medicamentos a costos accesibles y preferenciales que aseguren el tratamiento del paciente,
5. Construcción de relaciones laborales con el sector privado para generar oportunidades de prestación de servicios para los asociados y des precarizar el empleo de los profesionales,
6. Desarrollar relaciones beneficiosas con instituciones de salud ya formadas
7. Generación de relaciones y alianzas con las demás cooperativas en el país,

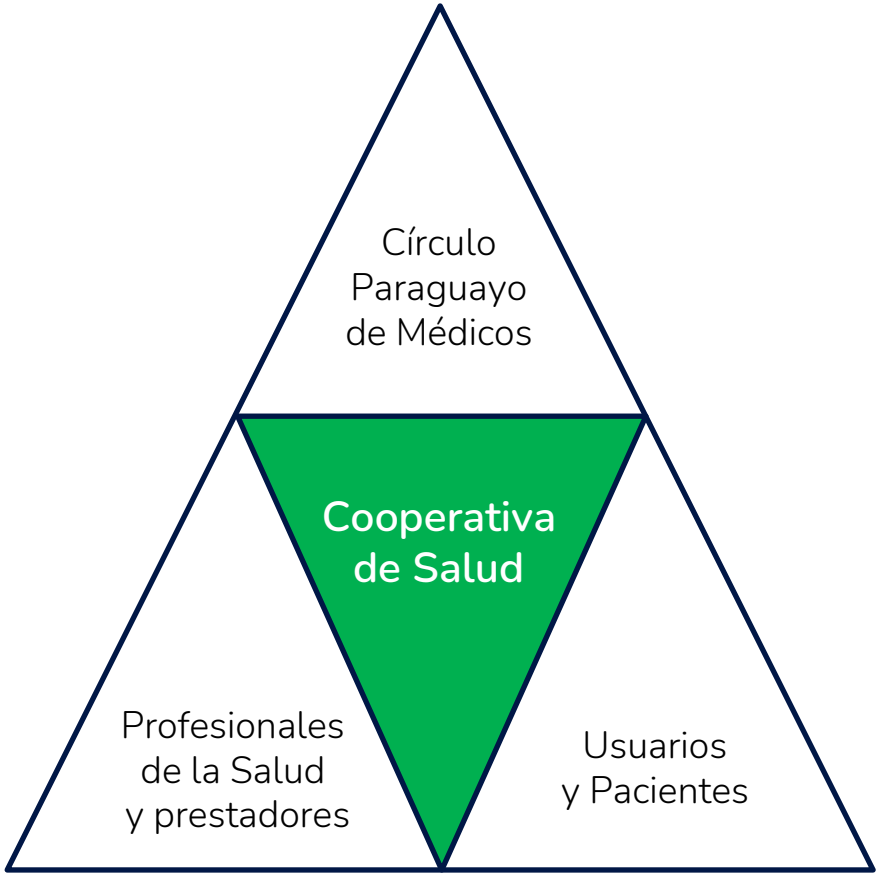
Resultado esperado

8. Prestación de servicios financieros de ahorros y créditos para los asociados que fomenten y faciliten el desarrollo y crecimiento de los mismos,
9. Recuperar socios inactivos del CPM y estimular la incorporación de nuevos socios,
10. Fortalecer al CPM como centro aglutinador del sector profesional,
11. Producción mediante el trabajo asociado autónomo en común de sus asociados, los antecedentes, estudios e investigaciones que el mercado al cual la cooperativa este orientada requiera para la mejor ejecución de sus programas y proyectos.
12. Realización de cursos, charlas, seminarios, estudios y en general actividades de capacitación y educación continua para sus asociados, terceras personas, empresas y organizaciones,
13. Capacitación, unidad y cohesión de los asociados para lograr así elevar su nivel participativo, organizativo, económico, social y cultural, todo fundado en el espíritu de solidaridad y de práctica de la cooperación mutua.
14. Diseñar y ejecutar programas de capacitación continua, reconversión permanente y formación que proporcionen a los asociados, conocimientos que propendan a su desarrollo profesional y personal.

Resultado esperado

15. En el mediano plazo exploración de posibles proyectos de planes de inversión jubilatorios para los asociados
16. En el largo plazo exploración de oportunidades de integrar la cooperativa a la cadena de producción, por cuenta propia o de terceros, de insumos, productos y/o bienes requeridos para el mejor desarrollo de sus actividades y para la prestación de los servicios de salud propios y de los asociados, así como a la importación, exportación y la distribución de los mismos
17. En el largo plazo exploración de oportunidades para la prestación, por cuenta propia o de terceros, de servicios complementarios y derivados relacionados con los servicios de salud
18. Fomentar el empleo de modernas tecnologías que conduzcan al incremento de la producción, de la productividad, de la competitividad y a la inserción dinámica en los mercados nacionales e internacionales.
19. Adquirir para sí o para distribuir entre sus asociados, equipos o implementos necesarios para el desarrollo de sus labores productivas y técnicas.

Resultado esperado



Sección 2

Análisis del Entorno

Situación en el **exterior**

- Mas del 12% de la población mundial es cooperativista (mas de 1.000.000.000 de personas)
- Unas 3.000.000 de cooperativas están constituidas a nivel global
- 2,14 billones de dólares es el volumen de negocio generado por las 350 cooperativas mas grandes a nivel global
- Las cooperativas proporcionan empleo al 10% de la población empleada en el mundo

Fuente: Alianza Cooperativa Internacional

Situación en el **exterior**

Las cooperativas en las Américas:

- En Brasil las cooperativas de salud prestan servicios médicos y odontológicos a 17,7 millones de personas, casi un 10% de la población del país.

- En Argentina existen unas 13.000 cooperativas registradas que reúnen a casi 9.400.000 de socios y dan empleo directo a más de 265.000 personas.

- En Uruguay, las cooperativas son responsables del 3% del PIB. Producen el 90% de la leche, el 34% de la miel y el 30% del trigo. El 60% de su producción se exporta a más de 40 países.

Fuente: Alianza Cooperativa Internacional

Situación en el **exterior**

Las cooperativas en las Américas:

- Las cooperativas agropecuarias estadounidenses tienen una participación del 28% en el procesamiento y la comercialización de la producción agrícola
- En Bolivia existen más de 1.600 cooperativas que generan más de 32.000 empleos directos y más de 128.000 empleos indirectos
- En Canadá 4 de cada 10 personas son socias de al menos una cooperativa

Fuente: Alianza Cooperativa Internacional

Situación en el **ámbito local**

- El Instituto Nacional de Cooperativismo registra 724 asociaciones cooperativas
- Las cooperativas de ahorros y créditos representan el 63% del total de cooperativas registradas, las de producción el 23% y los demás tipos de cooperativa solo el 14% de ese total
- 1 de cada 5 habitantes esta asociado a una cooperativa, en total 1.944.277 personas

Fuente: Instituto Nacional de Cooperativismo

Situación en el **ámbito local**

- El capital social del sector cooperativo ascendió a Gs. 4,93 billones al cierre del ejercicio 2017

- El volumen de excedentes generados por estas entidades cerró en Gs. 519.313 millones durante el ejercicio 2017

- El promedio de excedentes sobre el capital asciende al 13%

© Vemaps.com

Fuente: Instituto Nacional de Cooperativismo

Situación en el **ámbito local**

PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS

cifras en millones de guaranies

	Coomecipar Ltda.	Medalla Milagrosa Ltda.	Universitaria Ltda.	Total CACs A	Total Producción A
Socios	79,115	300,000	143,928	N/D	N/D
Activo Corriente	1,275,260	800,479	2,055,011	10,580,832	N/D
Activo Total	3,009,140	1,290,349	3,248,711	19,843,663	15,930,000
Pasivo Corriente	1,290,395	785,327	1,714,215	9,688,614	N/D
Pasivo Total	2,416,803	994,560	2,627,240	15,852,660	10,340,000
Capital	223,872	221,750	381,452	2,584,314	3,013,010
Patrimonio Neto	592,336	295,789	621,470	3,991,003	5,590,000
Ingresos	417,959	262,444	467,128	3,169,688	17,810,000
Egresos	294,578	254,600	386,867	2,837,814	17,440,000
Excedente	123,381	7,844	80,260	331,874	369,179

Liquidez	0.99	1.02	1.20	1.09	N/D
Margen	30%	3%	17%	10%	2%
Retorno sobre Capital	55%	4%	21%	13%	12%
Apalancamiento	80%	77%	81%	80%	65%

Situación en el **ámbito local**

- En lo referente a la cobertura a la salud solo el 25.5% de la población cuenta con cobertura de salud y sólo el 61.4% de la población tiene acceso a servicios de salud

- El 19% de los asegurados corresponden al IPS, aproximadamente 1.400.000 personas, y unos 550.000 asegurados en el sector privado representan el 6.5% restante de la población con cobertura de salud

- La Cámara de Instituciones Médicas Asistenciales del Paraguay (CIMAP) aglutina a 19 empresas prepagas y no hay datos oficiales sobre el número exacto de empresas operando en el sector

- Fuente: Dirección Gral. de Estadísticas y Censos y CIMAP

Situación en el **ámbito local**

PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS - MEDICINAS PREPAGAS

cifras en millones de guaranies

	Medi Plan	Asismed	Migone	Promedio
Activo Corriente	19,211	105,740	42,435	55,795
Activo Total	39,512	250,620	58,972	116,368
Pasivo Corriente	9,494	94,278	2,430	35,401
Pasivo Total	10,587	98,696	2,430	37,238
Capital	14,413	25,000	19,900	19,771
Utilidad	5,446	67,960	8,688	27,365

Liquidez	2.02	1.12	17.46	1.58
Retorno sobre Capital	38%	272%	44%	138%
Apalancamiento	27%	39%	4%	32%

Fuente: Direccion General de Contrataciones Publicas

Sección 3

Análisis Estratégico y Organizacional

Propuesta de valor **profesional de salud**

- Oportunidades de prestar sus servicios profesionales bajo la modalidad de **trabajo asociado** con la cooperativa
- Mejor capacidad de negociación al estar representado, asesorado y protegido por la estructura cooperativista
- Asistencia a la salud a través del sistema de salud solidario y a los servicios de financiación para el efecto
- Acceso a los servicios de la cooperativa y participación en las utilidades de la misma
- Oportunidades de capacitación y desarrollo profesional
- A futuro se podrían agregar planes jubilatorios y la farmacia solidaria

Propuesta de valor **CPM**

- Generar un beneficio diferencial para los asociados ya que se incorporarán a la cooperativa <u>en calidad de socios trabajadores</u>
- Fortalecimiento gremial y mayor representación en el sector profesional
- Posibilidad de ofrecer contraprestaciones a los socios a través de la cooperativa, como la educación continua y capacitación, el apoyo financiero y la generación de empleo
- Incentivo para el incremento de los socios activos y la incorporación de nuevos socios
- Prestación de servicios y provisión de bienes a la cooperativa como fuentes de ingreso adicionales

Propuesta de valor **usuario/paciente**

- Relación directa con los profesionales médicos en su relación de paciente
- Asistencia a la salud a través del sistema de salud solidario y a los servicios de financiación para el efecto
- Acceso a los servicios de la cooperativa y participación en las utilidades de la misma
- Oportunidades de capacitación
- A futuro se podrían agregar planes jubilatorios y la farmacia solidaria

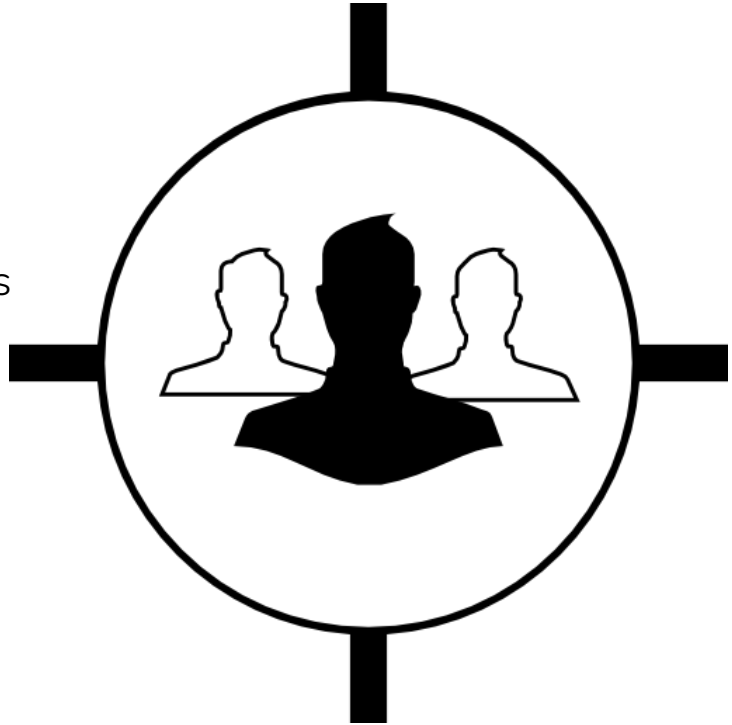
Mercado **objetivo**

- Dirigido a los profesionales médicos, socios y no socios del CPM, otros profesionales de la salud, y a las personas que compartan los principios cooperativos a nivel nacional

- En Paraguay se registran 20.357 profesionales médicos y 139.786 profesionales del área de la salud

- El CPM cuenta con 6.500 socios con aproximadamente el 10% de ellos en calidad de activos

- Alrededor de 5.625.000 personas en Paraguay no cuentan con cobertura de seguro médico



Análisis **foda**

FORTALEZAS - Se conoce la zona - Son productores de servicios. - Son unidos y solidarios. -La Cooperativa del CPM va a generar un impacto importante, y adquirir una posición económica y de seguridad que permita trabajar al medico de forma independiente y con relación del mismo nivel que con las pre-pagas y los hospitales públicos.	**DEBILIDADES** - Nuevos en el mercado. - Los socios pueden llegar a tener pocas experiencias en el ámbito del cooperativismo. - Son pocos los médicos que están en conocimiento de la existencia de la Cooperativa de trabajo médico.
OPORTUNIDADES - Los socios son productores de servicios, ayudarían a crecer más rápido. - Los socios no poseen recursos propios, y/o necesitan de recurrir a los beneficios sociales de la Cooperativa para trabajar y/o mejorar su trabajo. - La mayoría de los médicos son personas que participan en las actividades relacionadas al cooperativismo.	**AMENAZAS** - La competencia de las empresas comerciales en el ámbito del servicio médico prepago. - Confianza para captar mayor cantidad de socios. - La competencia de las entidades financiera por poseer mayor infraestructura.

Estrategia **propuesta**

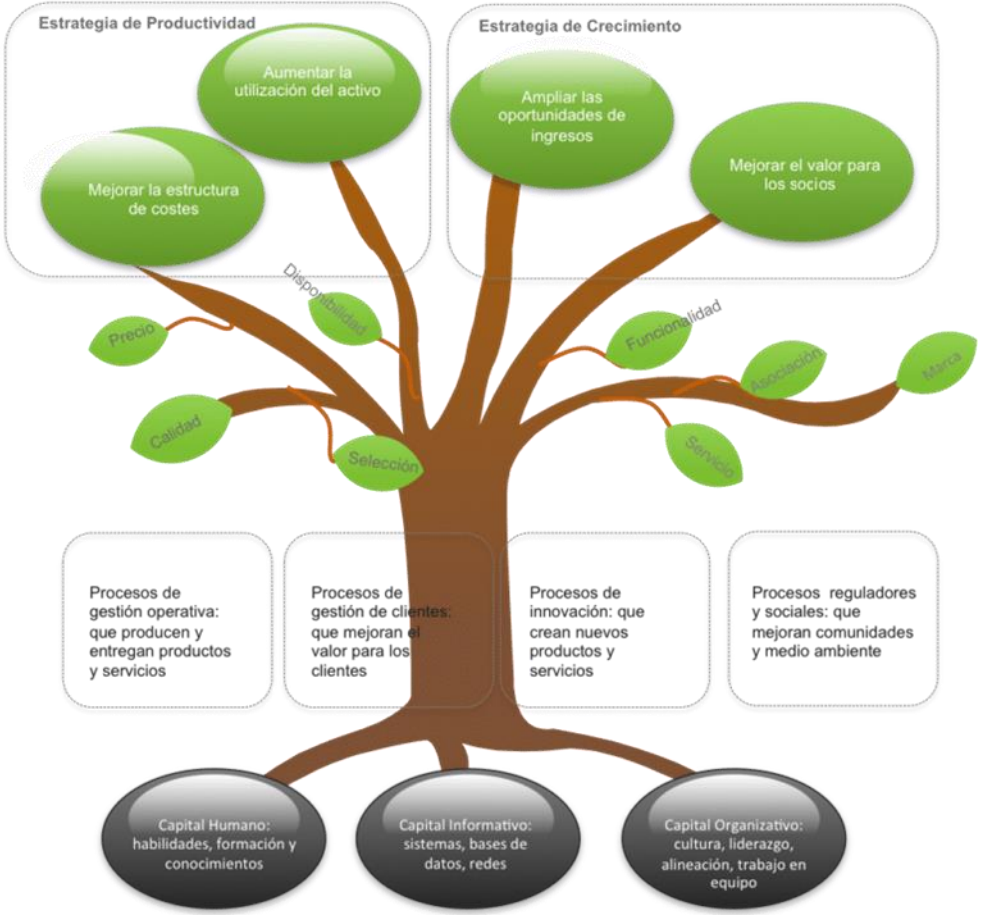
Estrategia **propuesta**

Perspectiva Financiera
Si tenemos éxito ¿Cómo nos verán nuestros accionistas?

Perspectiva de Cliente
Para alcanzar nuestra visión, ¿cómo debemos presentarnos ante nuestros clientes, tanto externos como internos?

Perspectiva Procesos Internos
Para satisfacer a mi cliente, ¿en qué procesos debo destacar?

Perspectiva Aprendizaje y Crecimiento
Para alcanzar mi visión, ¿cómo debe aprender y mejorar mi organización?



Sección 4

Análisis Económico

Aspectos **económicos**

Cantidad de Socios

Pre-operativo	Año 1	Año 2	Año 3
150	750	1,350	1,950

Tarifario

	Cuota Incorporación	Aporte	Solidaridad	
			Subsidios	Asistencia Salud
Socios del CPM	Exonerado	25,000	20,000	80,000
No socios del CPM	55,000	25,000	20,000	80,000
Tipo	Única vez	Mensual	Mensual	Mensual

Recursos humanos

	Pre-operativo	Año 1	Año 2	Año 3
Comercial	0	1	1	1
Administración	1	2	2	3
Total	1	3	3	4

Premisas **cooperativa**

1. 150 certificados de socios fundadores de Gs. 1.250.000 cada uno pagaderos en 10 cuotas mensuales iguales

2. Incorporación de 50 socios en forma mensual durante los primeros 3 años de existencia

3. Cuota de incorporación gratis para socios del CPM (socio trabajador) y de Gs. 55.000 para terceros

4. 10% de socios incorporados no formarían parte del CPM

5. Aporte mensual de Gs. 25.000

6. Cuota de solidaridad mensual Gs. 100.000. Esta cuota ya incluye la cobertura del servicio de asistencia a la salud.

Premisas **cooperativa**

7. La tasa de uso de los fondos de solidaridad proyectada es del 30%

8. Con respecto a los ahorros un 25% de los socios generan un ahorro medio de Gs. 2.000.000 acumulados a lo largo de 1 año

9. El 30% del ahorro a la vista y 70% a plazo, que se coloca en créditos disponibles para las necesidades de los socios y para generar excedentes

10. La tasa activa promedio es del 12% anual

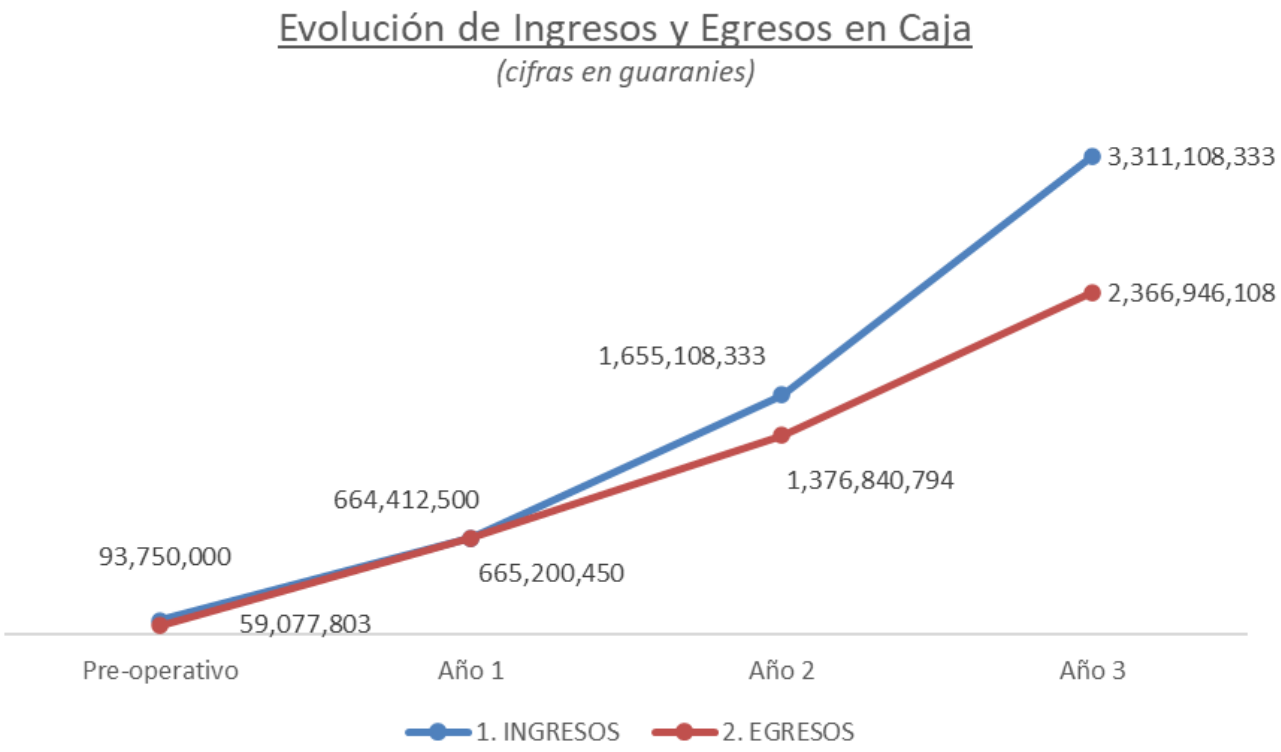
11. La tasa pasiva promedio es del 5% anual

12. Para los servicios financieros se contempla la incorporación de un ejecutivo financiero con salario fijo inicial de Gs. 2.500.000 y una comisión del 10% sobre los intereses generados

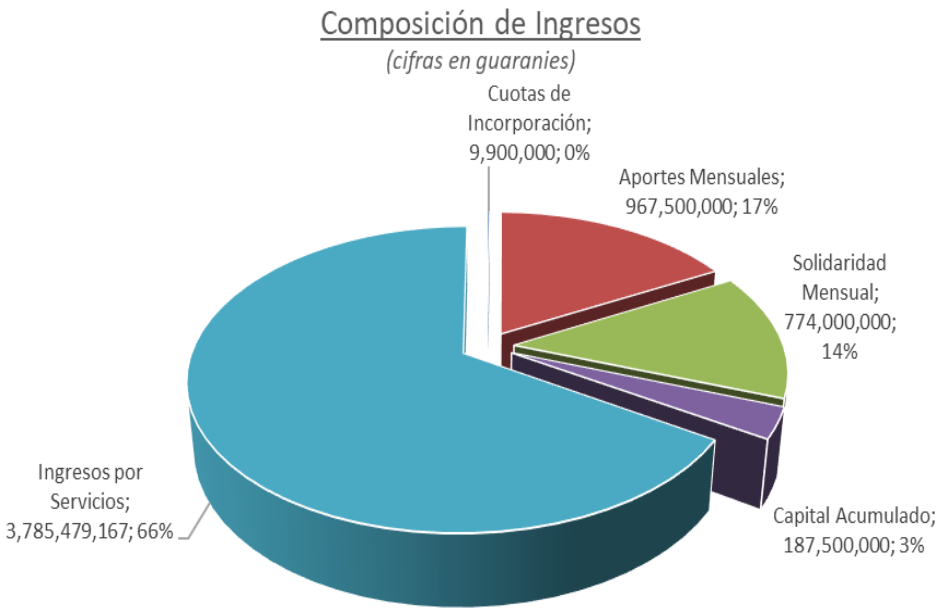
Flujo de caja **cooperativa**

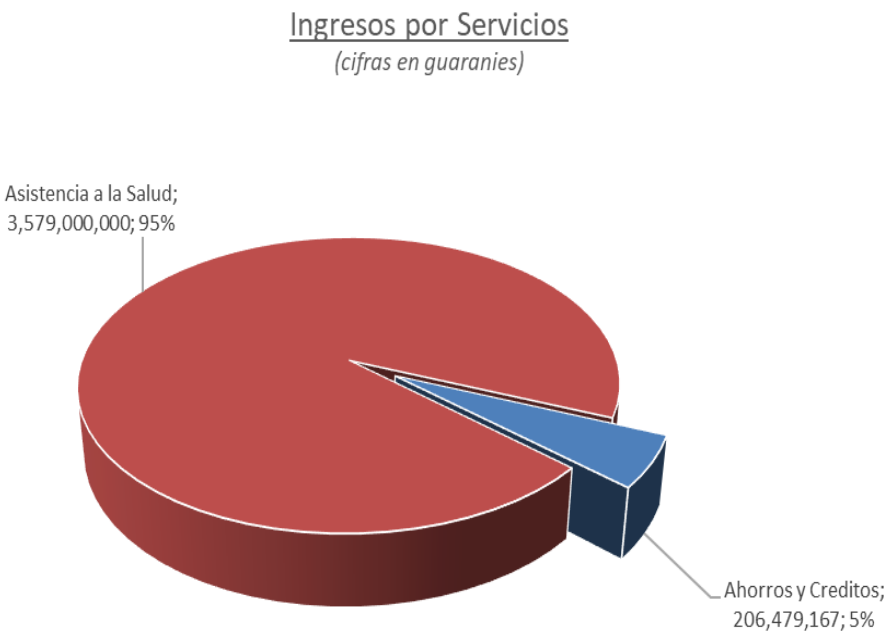
	Pre-operativo	Año 1	Año 2	Año 3	Acumulado	
	Total	Total Gral.	Total Gral.	Total Gral.	TOTAL	
Incorporación de Socio	150	600	600	600		
Acumulado Socios	150	750	1,350	1,950	**1,950**	
1. INGRESOS						
Cuotas de Incorporación	0	3,300,000	3,300,000	3,300,000	**9,900,000**	**0%**
Aportes Mensuales	0	142,500,000	322,500,000	502,500,000	**967,500,000**	**17%**
Solidaridad Mensual	0	114,000,000	258,000,000	402,000,000	**774,000,000**	**14%**
Capital Acumulado	93,750,000	93,750,000	0	0	**187,500,000**	**3%**
Ingresos por Servicios	0	310,862,500	1,071,308,333	2,403,308,333	**3,785,479,167**	**66%**
Total de Ingresos	**93,750,000**	**664,412,500**	**1,655,108,333**	**3,311,108,333**	**5,724,379,167**	**100%**
2. EGRESOS						
Costo de Servicios	0	324,682,969	908,289,965	1,713,000,597	**2,945,973,531**	**51%**
Beneficios Otorgados Solidaridad	0	34,200,000	77,400,000	120,600,000	**232,200,000**	**4%**
Gastos Comerciales	0	0	0	0	**0**	**0%**
Gastos de Marketing	5,000,000	38,784,000	70,104,000	103,044,000	**216,932,000**	**4%**
Gastos de Administración	37,890,303	237,133,481	272,246,829	371,301,512	**918,572,125**	**16%**
Infraestructura	7,000,000	10,000,000	20,000,000	20,000,000	**57,000,000**	**1%**
Pago de Préstamos	0	0	0	0	**0**	**0%**
Gastos Financieros	0	0	0	0	**0**	**0%**
Otros Gastos Operativos	6,187,500	8,400,000	16,800,000	21,000,000	**52,387,500**	**1%**
Imprevistos	3,000,000	12,000,000	12,000,000	18,000,000	**45,000,000**	**1%**
Total de Egresos	**59,077,803**	**665,200,450**	**1,376,840,794**	**2,366,946,108**	**4,468,065,155**	**78%**
SALDO DE CAJA MENSUAL (1-2)	**34,672,197**	**-787,950**	**278,267,539**	**944,162,225**	**1,256,314,011**	**22%**
SALDO DE CAJA ACUMULATIVO	**34,672,197**	**33,884,247**	**312,151,786**	**1,256,314,011**		

Flujo de caja **cooperativa**

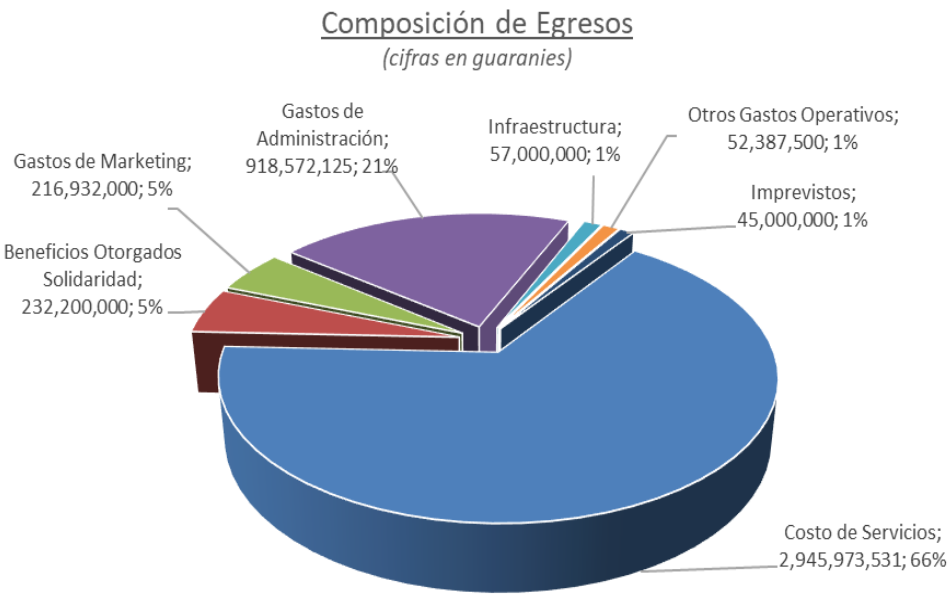


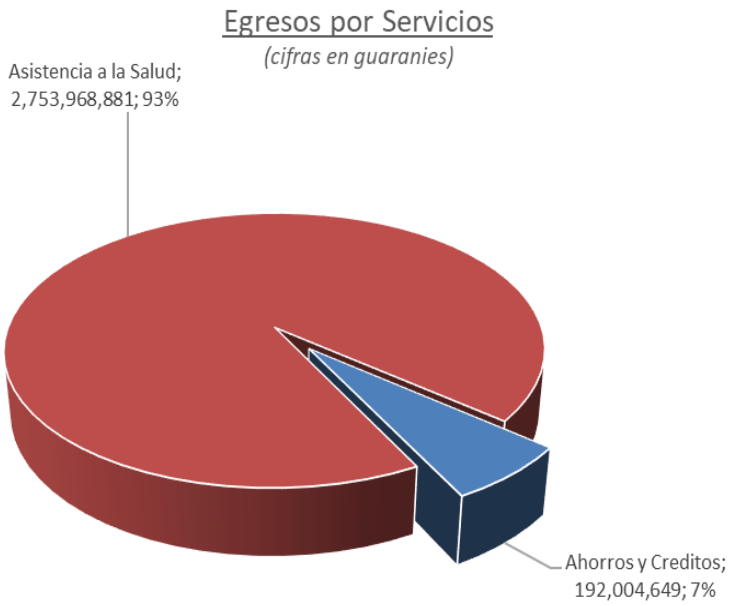
Flujo de caja **cooperativa**





Flujo de caja **cooperativa**





Premisas **asistencia a la salud**

1. Inicio de actividades seis meses posteriores a la aprobación de la cooperativa por el Incoop

2. La cuota mensual del asistencia a la salud ya se encuentra incluida en la cuota de solidaridad, por un valor de Gs. 80.000

3. La tasa de uso de consultas, estudios y procedimientos es del 50%

4. Incorporación de un vendedor como prestador de servicios con remuneración fija y comisiones

5. Contratación de una agencia de marketing para el trabajo de posicionamiento y promoción y asignación de un presupuesto del 8% de los ingresos para marketing

6. Incorporación de 1 coordinador administrativo 3 meses antes de iniciar operaciones y 1 auxiliar administrativo al inicio del tercer año de operación. Ambos recursos en relación de dependencia

7. Alquiler de oficina 3 meses antes de iniciar operaciones

Cobertura básica de **asistencia a la salud**

CONCEPTO	CARENCIA VIGENCIA	COBERTURA
CONSULTAS DE URGENCIAS EN SANATORIOS: 24 horas	INMEDIATA	1POR MES
Consultas con Médicos de Guardia (Urgencias)		
Derecho de uso de sala y/o sala de observación (Cantidad 1por trimestre)		
Servicio de enfermería		
CONSULTAS MEDICAS DE GUARDIA - URGENCIA : En sanatorioa y todos los prestadores habilitados en convenio. Entiendase por URGENCIA SOLO CASOS ESPECIALES NO consultas normales .		
ENFERMERIA Y PRIMEROS AUXILIOS		
Sutura de heridas - drenaje de absceso y hematomas, taponamiento nasal, Enyesado simple de miembros , Curaciones, Nebulización, Control de HGT , Aplicación de inyectables IM/EV - toma de presión arterial - aplicación de Enemol Enema evacuador - colocación de vía venosa - sondaje vesical y naso gástrico.	30 dias	1caso por mes
Medicamentos y descatables hasta 80.000 gs		
MEDICO AL TELEFONO ON LINE (Con cita previa)	INMEDIATA	1llamada ON LINE por mes
El adherente podrá llamar a nuestro centro de llamadas de urgencia o consultas ON LINE cuando requiera una orientacion medica al telefono con cita previa. El mismo podrá comentar los síntomas del paciente en cuestión para unos primeros auxilios.		
AMBULANCIA solo (Urgencias y Emergencias)		
Traslados derivados de las emergencias al sanatorio		
Urgencias y/o emergencias domiciliarias, laborales o en la vía publica		
Medicamentos y materiales descartables		SIN LIMITE DURANTE LA ATENCIÓN

Cobertura básica de **asistencia a la salud**

CONCEPTO	CARENCIA VIGENCIA	COBERTURA
CONSULTAS ESPECIALIZADAS (CITA PREVIA) PRESENCIAL		
Clinico (cubre sin costo)	INMEDIATA	4 consultas al mes sin costo
Medico de familia (cubre sin costo)		
Ginecología (cubre sin costo)		
Cardiologia Con arancel		Arancel preferencial
Gastroenterologia con arancel		
Traumatologia con arancel		
Urologia con arancel		
Dermatologia con arancel		
Otorrinolaringologia con arancel		
Oftalmologia con arancel		
Otras especialidades con arancel		Arancel preferencial
COBERTURA CON CARENCIAS		
ANALISIS CLINICOS O RUTINA	30 DIAS	3 Estudios por año sin costo (luego ilimitado con arancel preferencial)
ANALISIS ESPECIALIZADOS	INMEDIATA	Ilimitado con arancel preferencial
RADIOGRAFIAS	60 DIAS	Hasta 2 placas por posiciones por año sin costo luego ilimitado arancel preferencial
ELECTROCARDIOGRAMA	60 DIAS	Hasta 1estudio por año
ECOGRAFIAS BASICAS	60 Días	1estudio por año
ECOGRAFIAS ESPECIALIZADAS	90 Días	1estudio por año
AUDIOMETRIA	90 Días	Arancel preferencial
ELECTROENCEFALOGRAMA	90 Días	Arancel preferencial

Cobertura básica de **asistencia a la salud**

CONCEPTO	CARENCIA VIGENCIA	COBERTURA
INTERVENCIONES QUIRURGICAS - CIRUGIA MENOR		
Extraccion de uña encarnada, quiste sebaseos, abcesos con arancel preferencial	1año	1por año con Arancel preferencial
Honorarios medicos : Honorarios del cirujano, ayudante, instrumentista y anestesiologo con arancel preferencial		
Derecho operatorio . Los cuales seran brindados en las instituciones sanatoriales establecidas oportunamente por COTAS, Según la guia medica actualizada con arancel preferencial. Medicamentos y descartables hasta Gs. 100.000 -		
INTERVENCIONES QUIRURGICAS - CIRUGIA DE URGENCIA		
Apendicectomia con arancel preferencial	1año	ARANCEL PREFERENCIAL
Honorarios medicos : Honorarios del cirujano, ayudante, instrumentista y anestesiologo con arancel preferencial		
Derecho operatorio . Los cuales seran brindados en las instituciones sanatoriales establecidas por COTAS. Según la guia medica actualizada con arancel preferencial. Medicamentos y descartables hasta Gs. 250.000 -		
INTERNACIONES EN PRESTADORES DE COTAS (SIN MEDICAMENTOS)		
Pensión completa: Habitación Privada y servicio de Hotelería para el paciente sin costo	200/300/400 DIAS	1/2/3 Días de Cama
Servicio de enfermería y medico de Guardia sin costo		

OBSERVACION:

Todos los servicios mencionados en la cobertura son individuales, con sus respectivas carencias y la cantidad de atenciones.

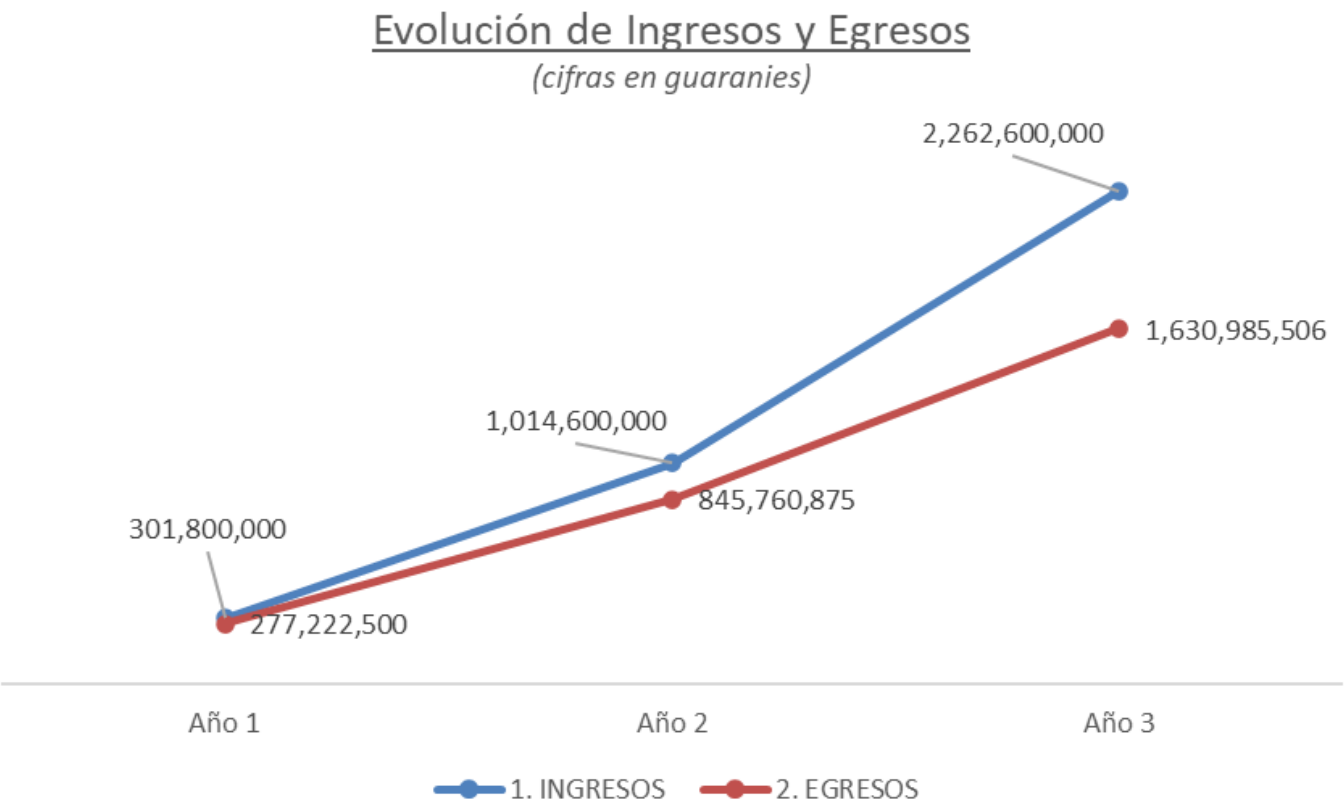
En el caso que el adherente requiera mayor cantidad de atenciones tendra arancel preferencial en cada caso.

En todo momento el adherente contara con un acompañamiento ante cualquier situacion de riesgo de salud.

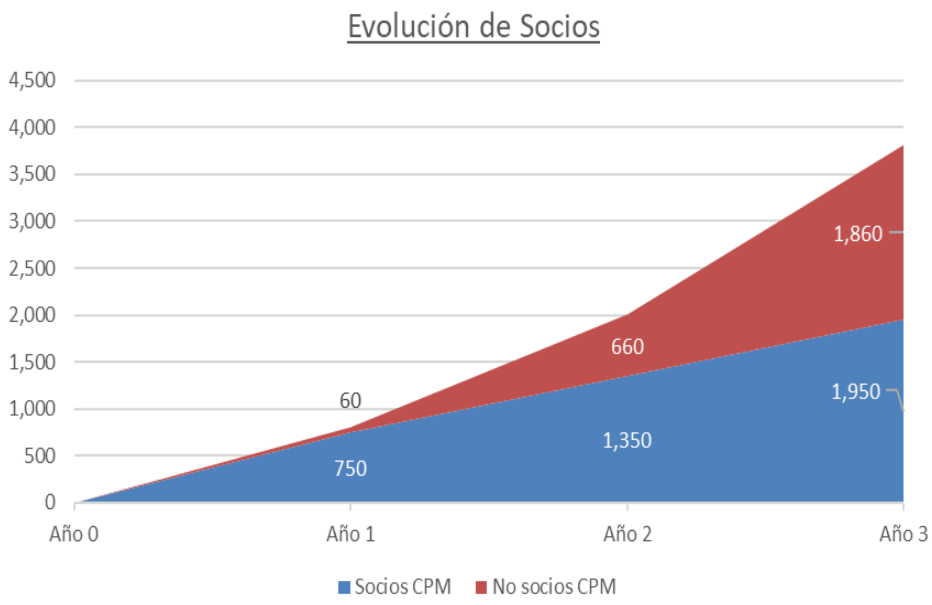
Flujo de caja **asistencia a la salud**

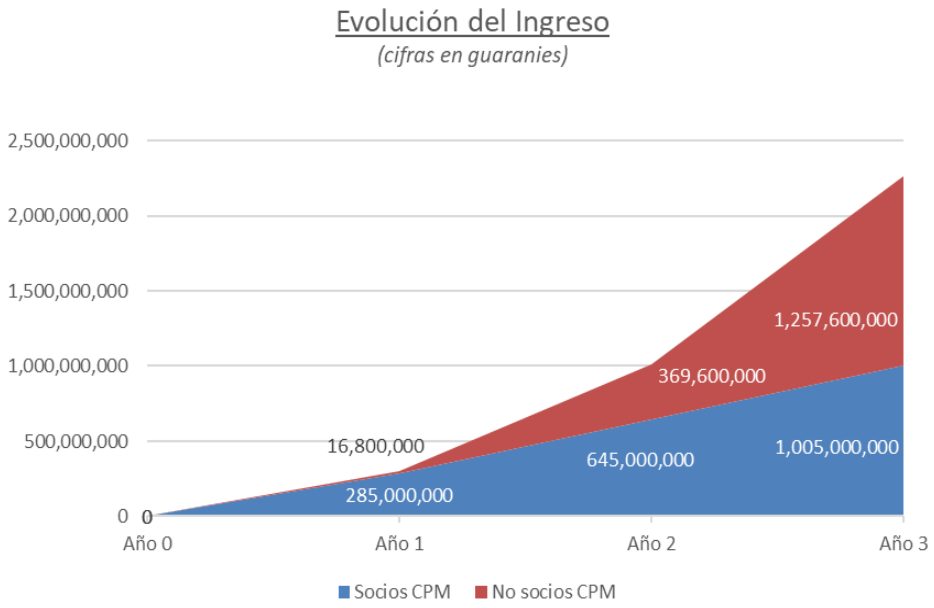
	Año 1	Año 2	Año 3	Acumulado	
1. INGRESOS	**Total Gral.**	**Total Gral.**	**Total Gral.**	**TOTAL**	
Incorporación de Socio	810	1,200	1,800	**3,810**	
Acumulado Socios	810	2,010	3,810	**3,810**	
Cuotas mensuales	301,800,000	1,014,600,000	2,262,600,000	**3,579,000,000**	
Ingresos varios	0	0	0	**0**	
Donaciones	0	0	0	**0**	
Total de Ingresos	**301,800,000**	**1,014,600,000**	**2,262,600,000**	**3,579,000,000**	**100.0%**
2. EGRESOS					
Costo de servicios	102,150,000	507,300,000	1,131,300,000	**1,740,750,000**	**48.6%**
Gastos Comerciales	17,400,000	60,000,000	96,000,000	**173,400,000**	**4.8%**
Gastos de Marketing	42,300,000	90,600,000	122,400,000	**255,300,000**	**7.1%**
Gastos de Administración	92,872,500	153,860,875	236,285,506	**483,018,881**	**13.5%**
Infraestructura	7,500,000	10,000,000	15,000,000	**32,500,000**	**0.9%**
Gastos financieros	0	0	0	**0**	**0.0%**
Otros gastos	9,000,000	12,000,000	12,000,000	**33,000,000**	**0.9%**
Imprevisto	6,000,000	12,000,000	18,000,000	**36,000,000**	**1.0%**
Total de Egresos	**277,222,500**	**845,760,875**	**1,630,985,506**	**2,753,968,881**	**76.9%**
SALDO DE CAJA MENSUAL (1-2)	**24,577,500**	**168,839,125**	**631,614,494**	**825,031,119**	
SALDO DE CAJA ACUMULATIVO	**24,577,500**	**193,416,625**	**825,031,119**		

Flujo de caja **asistencia a la salud**

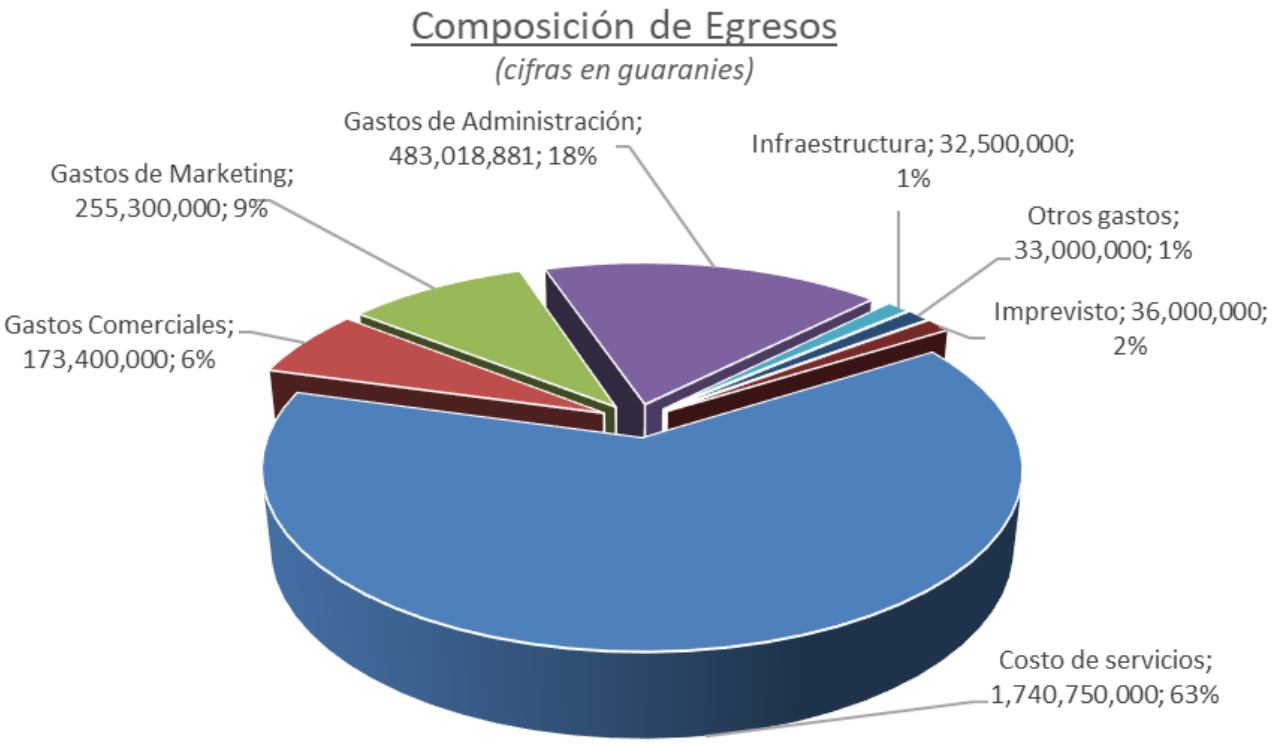


Flujo de caja **asistencia a la salud**





Flujo de caja **asistencia a la salud**



Indicadores claves **cooperativa**

PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS - COOPERATIVA DE SALUD LTDA

cifras en millones de guaranies

	Preoperativo	Año 1	Año 2	Año 3	Acumulado
Socios	150	750	1,350	1,950	1,950
Activo Corriente	35	233	816	2,326	2,326
Activo Total	42	250	853	2,383	2,383
Pasivo Corriente	0	206	744	1,581	1,581
Pasivo Total	0	206	744	1,581	1,581
Capital	94	330	653	1,155	1,155
Ingresos	0	311	1,071	2,403	3,785
Egresos	52	621	1,279	2,226	4,179
Excedente	-52	-310	-208	177	-393

Liquidez	1.00	1.13	1.10	1.47	N/D
Margen	0%	-100%	-19%	7%	-10%
Retorno sobre Capital	-56%	-94%	-32%	15%	-34%
Apalancamiento	0%	82%	87%	66%	66%

Indicadores claves **cooperativa**

- El punto de equilibrio de la cooperativa se logra con un volumen de ingresos mensual aproximado de Gs. 176.000.000
- En periodo de actividad el PE se alcanzaría en el mes 29 de operación con un volumen de ingresos acumulados de Gs. 1.750.000.000 aproximadamente
- Este nivel de ingresos se genera cuando se llegan a los 1.600 socios en la cooperativa y 2.760 beneficiarios del servicio de asistencia a la salud

Fases del proyecto

Validación

- Estudio de factibilidad y plan de negocios preliminar
- Aprobación en asamblea de socios CPM

Duración: 1 mes

Pre-Cooperativa

- Conformación del Comité Precooperativa
- Obtención de los socios fundadores
- Redacción de los estatutos sociales
- Elaborar el plan estratégico de la cooperativa, el plan de marketing y el plan comercial
- Diseñar el plan de operaciones
- Establecer la estructura funcional
- Contratación de RRHH
- Diseñar los procesos
- Presentación de solicitud y expediente ante el Incoop

Duración: 6 meses

Autorización INCOOP

Inicio

- Creación de los comités
- Inicio acciones de marketing para difusión y posicionamiento
- Ejecución del plan comercial para captación de socios
- Puesta en marcha de procesos financieros y administrativos
- Elaboración del plan estratégico, marketing y comercial de los servicios financieros
- Elaboración del plan estratégico, marketing y comercial de la asistencia a la salud
- Inicio de los beneficios de solidaridad

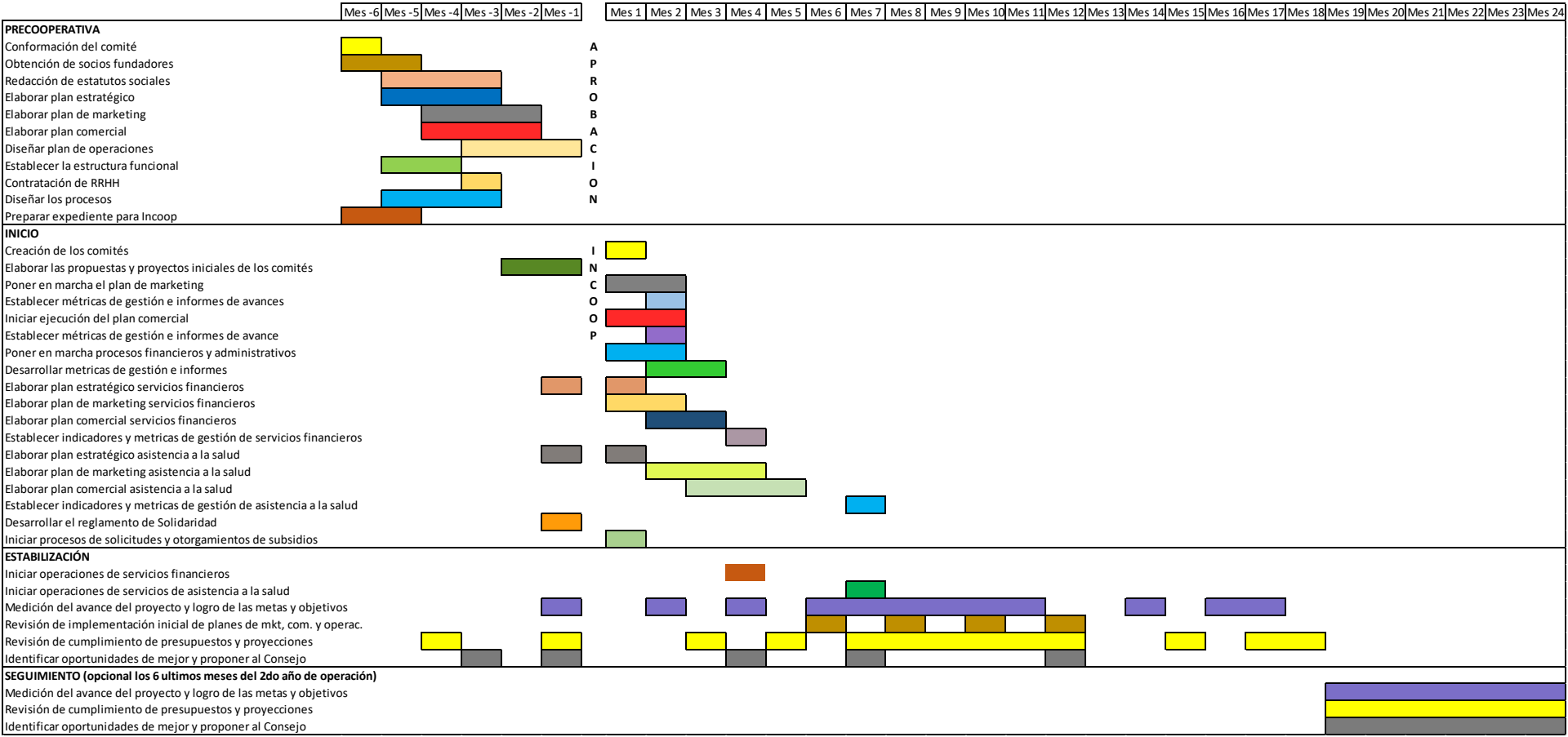
Duración: 6 meses

Estabilización

- Inicio de operaciones de los servicios financieros
- Inicio de operaciones de la asistencia a la salud
- Medición de avance y logro de metas y objetivos
- Revisión de planes estratégicos, de marketing y comerciales
- Revisión de cumplimiento del presupuesto
- Determinación y ejecución de oportunidades de mejora

Duración: 1 año

Cronograma de implementación



Conclusiones y recomendaciones

Considerando que:

- Se acortarían las brechas y desigualdades en el ejercicio profesional de la salud a través de un sistema solidario de salud y el contrato de trabajo asociado cooperativo
- Existe una sostenida situación favorable tanto para el sector cooperativista como para el sector de la medicina prepaga
- El mercado objetivo es significativo, con 20.357 profesionales médico/as, 139.786 profesionales de la salud, 75% de la población que no cuenta con cobertura de salud médica
- La factibilidad de generar crecimiento de la masa societaria de la cooperativa con una incorporación mínima de socios es un objetivo prudente y realizable
- Las proyecciones financieras y económicas muestran viabilidad y retorno en el plazo de 3 años

Conclusiones y recomendaciones

- El punto de equilibrio se alcanza durante el tercer año de operación
- El potencial retorno futuro del capital sería del orden del 15% o superior, a partir del tercer año de operación
- El CPM posee condiciones ideales por su naturaleza de espacio gremial del sector médico para liderar el desarrollo de la cooperativa

CONCLUIMOS, EN BASE A LO ANALIZADO Y LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN ESTE INFORME, QUE SE CONSIDERA VIABLE, FACTIBLE Y RECOMENDABLE LA CONSTITUCIÓN Y DESARROLLO DE LA COOPERATIVA DE SALUD DE TRABAJO Y SERVICIOS LIMITADA

MUCHAS GRACIAS