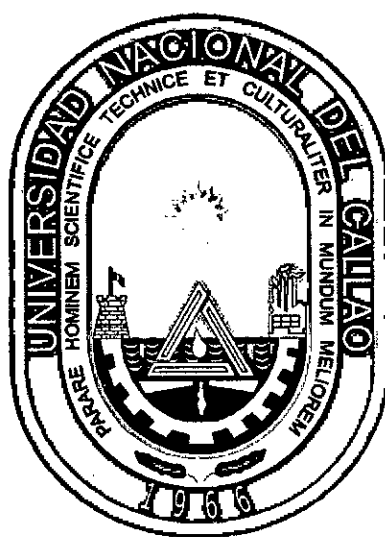


**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**“LOS COSTOS POR UNIDADES DE SERVICIO Y LA TOMA DE DECISIONES DE  
LA CLINICA NUEVO SAN JUAN S.A.C. PERIODO 2015-2016”**

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PUBLICO**

**Jonathan Erick Mariano Villegas**

**Vanessa Rossana De la Cruz Cortez**

**Liz Rocio Chipana Mendoza**

**CALLAO, MAYO 2018  
PERÚ**

## **HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN**

### **MIEMBROS DEL JURADO:**

DR. CPC. VICTOR MANUEL MERE A LLANO	Presidente del Jurado
DR. ECON. CESAR AUGUSTO RUIZ RIVERA	Secretario de Jurado
DRA. CPC. BERTHA M. VILLALOBOS MENESES	Vocal de Jurado
MG. CPC. CARLOS LAZARO TEJEDA ARQUIÑEGO	Miembro Suplente de Jurado

**ASESOR: LIC. HERNAN TEOBALDO FERNANDEZ ROJAS**

Nº de Libro 1:            Nº de folio 28.08

Nº de Acta :            Nº22 – CT – 2018 – 01 / FCC  
                                  Nº23 – CT – 2018 – 01 / FCC  
                                  Nº24 – CT – 2018 – 01 / FCC

Fecha de Aprobación: 04 de mayo del 2018

Resolución de Sustentación: Nº 147 – 2018 - CFCC



**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO**  
**Facultad de Ciencias Contables**  
*Ciclo de Tesis 2018-01*

INFORME FAVORABLE N°010

**SUSTENTACION DE TESIS**

**TESIS TITULADA:**

**"LOS COSTOS POR UNIDADES DE SERVICIO Y LA TOMA DE DECISIONES DE LA CLINICA NUEVO SAN JUAN S.A.C. PERIODO 2015 - 2016"**

**Autor (es):**

**CHIPANA MENDOZA, Liz Rocío ; DE LA CRUZ CORTEZ, Vanessa Rossana  
MARIANO VILLEGAS, Jonathan Erick**

En Bellavista, Callao, Ciudad Universitaria, en la Facultad de Ciencias Contables, siendo las 11:20 horas del día **cuatro de mayo** del 2018 los miembros del Jurado Evaluador del Ciclo de Tesis 2018-01, designados con Resolución de Consejo de Facultad N° 147-2018-CFCC de fecha 26 de abril del 2018, luego de escuchar la sustentación de la tesis de(el) (la) los autor(es) arriba indicados y vista la Tesis por unanimidad el Jurado no encuentra observación alguna, por lo que los Bachilleres quedan expeditos para realizar el empastado de la Tesis.

Dr. CPC VICTOR MANUEL MERA LLANOS

Presidente

Dr. ECON. CESAR AUGUSTO RUIZ RIVERA

Secretario

Dra. CPC. BERTHA M. VILLALOBOS MENESSES

Vocal

Mg. CPC LAZARO CARLOS TEJEDA ARQUINEGO

Miembro Suplente

Art. 48° del Reglamento de Grados y Titulos de Pregrado"..... Cada Participante, en coordinación con su asesor, realiza las correcciones o levanta las observaciones (si las hubiera) formuladas por el jurado evaluador y en un plazo no mayor a los quince(15) días calendarios presenta la tesis final para su revisión por los miembros del jurado, quienes en un plazo no más de siete(07) días calendarios emiten su dictamen colegiado. No se presentarán observaciones complementarias o adicionales a las planteadas inicialmente en el dictamen. Con ello el Bachiller queda expedito para realizar el empastado del trabajo y puede continuar con los trámites para su titulación

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a Dios por todos los días de vida y darnos la oportunidad de poder desarrollar el proyecto

A nuestros Padres y familia que con su paciencia, comprensión y amor han podido engrandecer nuestras vidas y permitieron desarrollar este trabajo

A todos los profesores quienes nos dieron su apoyo para la investigación.

## ÍNDICE

RESUMEN.....	11
ABSTRACT.....	12
I. PLANEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	13
1.1. Identificación del problema.....	13
1.2. Formulación del problema .....	15
1.2.1. Problema principal. ....	15
1.2.2. Problemas específicos.....	15
1.3. Objetivos .....	16
1.3.1. Objetivo.....	16
1.3.2. Objetivos específicos.....	16
1.4. Justificación.....	17
1.5. Importancia.....	18
II. MARCO TEÓRICO .....	19
2.1. Antecedentes del Estudio.....	19
2.1.1. Antecedentes Internacionales.....	19
2.1.2. Antecedentes Nacionales.....	23
2.2. Marco Teórico Conceptual .....	26
2.2.1. Marco Teórico Sobre Costos .....	26
2.2.2. Marco Teórico sobre Toma de decisiones.....	33
2.2.3. Marco Teórico sobre Rentabilidad.....	38
2.3. Definición De Términos .....	43
III. VARIABLES E HIPÓTESIS.....	49
3.1. Variables de la Investigación.....	49
3.1.1. Variable Independiente:.....	49
3.1.2. Variable dependiente:.....	49
3.2. Operacionalización de las variables.....	50
3.3. Hipótesis de la Investigación .....	51
3.3.1. Hipótesis General.....	51
3.3.2. Hipótesis Específicas.....	51
IV. METODOLOGÍA.....	52
4.1. Tipo de Investigación.....	52
4.2. Diseño de Investigación .....	52
4.3. Niveles de Investigación.....	53
4.4. Población y Muestra .....	54
4.4.1. Población.....	54
4.4.2. Muestra.....	54
4.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	55
4.5.1. Técnicas.....	55

4.5.2. Instrumentos .....	56
4.6. Procedimientos de recolección de datos .....	56
4.7. Procesamiento estadístico y análisis de datos .....	56
V. RESULTADOS .....	59
5.1. Resultados de Hipótesis General .....	59
5.1.1. Ratio de Rentabilidad de Ventas.....	59
5.1.2. Ratio de Rentabilidad Económica. ....	69
5.2. Resultados de hipótesis específica 1 .....	74
5.2.1 Rentabilidad de ventas en la unidad ambulatoria. ....	74
5.2.2. Rentabilidad económica 2015 – 2016.....	82
5.3. Resultados de hipótesis específica II.....	87
5.3.1 Rentabilidad de ventas en la unidad de emergencia .....	87
5.3.2. Rentabilidad económica 2015 – 2016.....	98
5.4. Resultados de hipótesis específica III .....	101
5.4.1. Rentabilidad de ventas de la unidad hospitalaria.....	101
5.4.2. Rentabilidad económica 2015 – 2016.....	112
VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	115
6.1. Contrastación de resultados con otros estudios similares.....	115
6.1.1. Contrastación de resultados con otros estudios similares con relación a la hipótesis general. ....	115
6.1.2. Contrastación de resultados con otros estudios similares con relación a las hipótesis específicas.....	116
VII. CONCLUSIONES .....	118
VIII. RECOMENDACIONES.....	121
IX.REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....	123
ANEXOS .....	131

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 5.1	Determinación del ratio de ventas enero 2015	59
Cuadro N° 5.2	Ratio de rentabilidad de ventas del año 2015	61
Cuadro N° 5.3	Correlación de Pearson 2015	63
Cuadro N° 5.4	Ratio de rentabilidad de ventas del año 2016	65
Cuadro N° 5.5	Correlación de Pearson 2016	67
Cuadro N° 5.6	Determinación de ratio de rentabilidad económica 2015	69
Cuadro N° 5.7	Ratio de Rentabilidad Económica periodo 2015-2016	69
Cuadro N° 5.8	Influencia de la utilidad de las unidades en la utilidad de la clínica Nuevo San Juan SAC - 2015	73
Cuadro N° 5.9	Influencia de la utilidad de las unidades en la utilidad de la clínica Nuevo San Juan SAC - 2016	73
Cuadro N° 5.10	Determinación del ratio de ventas de la uni. Amb. Enero 2015	74
Cuadro N° 5.11	Rentabilidad de las ventas de la unidad ambulatoria 2015	75
Cuadro N° 5.12	Costos de servicio y gastos operativos de la unidad ambulatoria en el 2015	77
Cuadro N° 5.13	Rentabilidad de las ventas de la unidad ambulatoria 2016	79
Cuadro N° 5.14	Costo y servicio y gastos operativos 2016	81
Cuadro N° 5.15	Utilidad en la unidad ambulatoria año 2015	82

Cuadro N° 5.16 Utilidad en la unidad ambulatoria año 2016.	83
Cuadro N° 5.17 Determinación de ratio de rentabilidad económica 2015	83
Cuadro N° 5.18 Ratio de rentabilidad económica en la unidad ambulatoria 2015 – 2016	84
Cuadro N° 5.19 Determinación del ratio de ventas de la uni. De emergencia enero 2015	87
Cuadro N° 5.20 Determinación mensual de la rentabilidad de la unidad de emergencia periodo 2015	89
Cuadro N° 5.21 Costo de servicio y gastos operativos periodo 2015	91
Cuadro N° 5.22 Determinación mensual de la rentabilidad de la unidad de emergencia periodo 2016	94
Cuadro N° 5.23 Costo de servicio y gastos operativos periodo 2016	96
Cuadro N° 5.24 Ratios de rentabilidad económica de la unidad de emergencia 2015-2016	98
Cuadro N° 5.25 Determinación del ratio de ventas de la unidad hospitalaria enero 2015	101
Cuadro N° 5.26 Determinación mensual de la rentabilidad de la unidad hospitalaria en el periodo 2015	103
Cuadro N° 5.27 Costo de servicio y gastos operativos de la unidad hospitalaria en el periodo 2015	105
Cuadro N° 5.28 Determinación mensual de la rentabilidad de la unidad hospitalaria en el periodo 2016	108
Cuadro N° 5.29 Costo de servicio y gastos operativos de la unidad hospitalaria en el periodo 2016	110
Cuadro N° 5.30 Rentabilidad económica de la unidad hospitalaria del periodo 2015-2016	112



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico Nº 5.1	Relación de los costos con la rentabilidad de ventas del 2015	62
Gráfico Nº 5.2	Comportamiento de los costos con la rentabilidad total en el periodo 2015	63
Gráfico Nº 5.3	Relación de los costos con la rentabilidad de ventas del 2016	66
Gráfico Nº 5.4	Comportamiento de los costos con la rentabilidad total en el periodo 2016	67
Gráfico Nº 5.5	Indicadores de la rentabilidad de ventas de la clínica nuevo san juan SAC periodo 2015 - 2016	68
Gráfico Nº 5.6	Rentabilidad económica de los periodos 2015-2016	70
Gráfico Nº 5.7	Relación de activos 2015 y 2016 con la rentabilidad económica de los periodos 2015-2016	71
Gráfico Nº 5.8	Relación de costos total de la unidad ambulatoria con la rentabilidad de ventas de la misma en el 2015	76
Gráfico Nº 5.9	Costo servicio y gastos operativos del año 2015	78
Gráfico Nº 5.10	Relación de costos total de la unidad ambulatoria y la rentabilidad de ventas de la misma en el 2016	80
Gráfico Nº 5.11	Costo servicio y gastos operativos 2016	82
Gráfico Nº 5.12	Rentabilidad económica en la unidad ambulatoria años 2015 - 2016	84
Gráfico Nº 5.13	Relación de costos totales y la rentabilidad de ventas en la unidad de emergencia periodo 2015	90
Gráfico Nº 5.14	Costo de servicio y gastos operativos en el periodo 2015	92

Gráfico N° 5.15 Relación de los costos y la rentabilidad de venta unidad de emergencia periodo 2016	95
Gráfico N° 5.16 Costo de servicio y gastos operativos en el año 2016	97
Gráfico N° 5.17 Rentabilidad económica de la unidad de emergencia periodo 2015-2016	99
Gráfico N° 5.18 Relación de costos totales y la rentabilidad de ventas de unidad hospitalaria 2015	104
Gráfico N° 5.19 Costo de servicio y gastos operativos de la unidad hospitalaria en el periodo 2015	106
Gráfico N° 5.20 Relación del costo total con la rentabilidad de la unidad hospitalaria en el periodo 2016	109
Gráfico N° 5.21 Costo de servicio y gastos operativos de la unidad hospitalaria en el periodo 2016	111
Gráfico N° 5.22 Rentabilidad económica de la unidad hospitalaria en el periodo 2015-2016	113

## **RESUMEN**

Esta investigación tiene como objetivo, conocer los costos por unidades de servicio y su influencia en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de clínica Nuevo San Juan S.A.C (CNSJ); en el capítulo 1: se describieron los problemas y los objetivos de la investigación relativos a la clínica, en el capítulo 2: se trató el marco teórico que incluyó antecedentes de estudios, teorías y definiciones de términos que influyeron en la investigación; en el capítulo 3 se determinó las variables, la operacionalización y se planteó hipótesis; En el capítulo 4 se redactó la metodología a seguir en la investigación. En los capítulos 5 y 6 se trabajaron los resultados y se demostraron las hipótesis que se plantearon en el capítulo 3; en el capítulo 7 se mostraron las conclusiones y recomendaciones aplicables para la clínica al haberse demostrado que es importante conocer los costos por unidades de servicio, determinar los costos que influyeron en toma de decisiones y que impidieron obtener una mayor rentabilidad al no conocerlas con exactitud; asimismo en el capítulo 8 se mostraron las referencias bibliográficas y los anexos que ayudaron al logro de la demostración de las hipótesis.

## **ABSTRACT**

This research has as objective, to know the costs by units of service and its influence in the decision making with respect to the profitability of clinic Nuevo San Juan S.A.C (CNSJ); in chapter 1: the problems and the objectives of the research related to the clinic were described, in chapter 2: the theoretical framework was treated, which included background of studies, theories and definitions of terms that influenced the research; In Chapter 3 the variables were determined, the operationalization and hypothesis were proposed; In chapter 4, the methodology to be followed in the investigation was written. In chapters 5 and 6 the results were worked on and the hypotheses that were raised in chapter 3 were demonstrated; Chapter 7 showed the conclusions and recommendations applicable to the clinic, having shown that it is important to know the costs by service units, determine the costs that influenced decision making and that prevented obtaining a higher profitability by not knowing them accurately; also in chapter 8 were shown the bibliographical references and the annexes that helped to achieve the demonstration of the hypotheses.

## **I. PLANEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. Identificación del problema**

En el Perú la oferta de servicios de salud está clasificada en tres sistemas: El público, el privado y la seguridad social, nuestra investigación se orienta al sector de salud privado.

El sistema privado de salud, está constituido por clínicas, policlínicos y consultorios privados y su mercado objetivo está determinado por la población de niveles socioeconómicos medios y altos, también participan las EPS (Entidades prestadoras de Salud) con clínicas privadas, consultorios privados y los centros de salud privados no lucrativos.

Debido al crecimiento del sector de salud privado las empresas líderes del mercado han invertido en la construcción de nuevas clínicas y en la compra de clínicas ya existentes, estas inversiones están lideradas por Pacífico (clínicas Sanna), Rímac (Clínica Internacional) y el complejo hospitalario San Pablo, grupo al que pertenece Clínica Nuevo San Juan S.A.C.

La Clínica Nuevo San Juan S.A.C. Pertenece al Complejo Hospitalario San Pablo, su objetivo principal es ser una institución altamente especializada y equipada con la tecnología médica más especializada. Cuenta con más de 190 médicos especialistas distribuidos en más 30 especialidades, quienes ponen a su disposición toda su experiencia

profesional, apoyados en tecnología de punta y una de las mejores infraestructuras de la zona este. Sin embargo, ese crecimiento económico, en infraestructura y tecnología, no ha sido acompañado con información clara y real acerca de los ingresos, costos y gastos de las unidades de servicio ambulatoria, hospitalaria y emergencia, tampoco la administración de la clínica determinó la utilidad neta de las mismas, y por ende la rentabilidad de ventas y económica de cada una.

En el año 2015 y 2016 la rentabilidad de ventas y la rentabilidad económica han estado por debajo de los objetivos de la Gerencia, en términos de cifras y porcentuales, por lo que fue necesario a través de nuestra investigación plantearnos los problemas en relación a cada una de las unidades de servicio. No conocer los costos totales por unidades de servicio, ni reconocer dentro de los mismos el costo servicio y gastos operativos impidió a la Gerencia aprovechar las ventajas competitivas de la empresa, tomar decisiones con respecto a la rentabilidad en base a una información real, completa y confiable de cada unidad de servicio. No contar con esta información conlleva a tomar decisiones equivocadas en inversión de equipos e infraestructura.

El costo de sus servicios, costo de farmacia, costos clínicos, gastos administrativos, gastos de ventas, depreciación y otros gastos no están siendo determinados en unidad de servicio, ya que la clínica no cuenta con una estructura para distribuir los costos y gastos a la unidad de

servicio que corresponde; según experiencia dentro de las clínicas mencionadas anteriormente, estas no cuentan con información acerca de los costos de las unidades de servicio.

En la actualidad el sector de salud privado registra ingresos de más de US\$ 800 millones de dólares al año según Solon King, presidente ejecutivo de TMS (Total Market Solutions), y año a año ha mantenido un crecimiento sostenido.

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Problema principal.**

¿De qué manera los costos por unidades de servicios influyen en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.?

### **1.2.2. Problemas específicos:**

a) ¿De qué manera los costos de la unidad de servicio ambulatorio influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.?

b) ¿De qué manera los costos de la unidad de servicio de emergencia influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.?

- c) ¿De qué manera los costos de la unidad de servicio hospitalario influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.?

### **1.3. Objetivos**

#### **1.3.1. Objetivo**

Determinar de qué manera los costos por unidades de servicios influyen en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.

#### **1.3.2. Objetivos específicos.**

- a) Determinar de qué manera los costos de la unidad de servicios ambulatorio influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.
- b) Determinar de qué manera los costos de la unidad de servicios de emergencia influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.
- c) Determinar de qué manera los costos de la unidad de servicios hospitalaria influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.



#### **1.4. Justificación**

La presente investigación tiene una justificación económica y práctica, porque nos permitió conocer los costos totales de las unidades de servicio y la influencia de ellas en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de ventas y la rentabilidad económica de la clínica, además se reconoció los factores que tuvieron mayor impacto en la rentabilidad de ventas y la rentabilidad económica en los periodos 2015 y 2016. Determinamos los efectos que genera el tener un control minucioso de los costos y gastos en la clínica reconociendo como los costos de servicio y los gastos operativos influyeron en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de la clínica Nuevo San Juan S.A.C.

La gerencia de la Clínica San Juan S.A.C., está interesada en conocer los resultados de la investigación, que le permitirá conocer los costos y el impacto de la rentabilidad sobre cada unidad de servicio, así como la importancia de la información para establecer estrategias y uniformizar el nivel de productividad de cada unidad de servicio.

Además, la presente investigación servirá como referencia y guía a otras clínicas del complejo hospitalario san pablo, así como a otras clínicas que no necesariamente pertenecen a un grupo económico.

Consideramos que este trabajo servirá como precedente para próximas investigaciones, a fin de poder tomar las decisiones que permitan incrementar la rentabilidad y llegar a los objetivos establecidos.

### **1.5. Importancia**

Este trabajo de investigación es importante porque nos permitió identificar los costos de cada unidad de servicio y como influyó en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de ventas y la rentabilidad económica de la clínica Nuevo San Juan S.A.C., a su vez también es importante porque a través del análisis de los componentes de los costos totales de cada una de las unidades de servicio, nos permitió conocer que factores influyeron en el incremento o disminución de la rentabilidad y porque los costos fueron elevados en las unidades de servicio. La información obtenida mediante esta investigación permitirá establecer estrategias y aprovechar las ventajas competitivas para el crecimiento de la clínica.

## **II. MARCO TEÓRICO**

### **2.1. Antecedentes del Estudio**

El marco teórico ha sido desarrollado a través de estudios realizados por otros a nivel internacional y nacional, así como también se ha trabajado en lo teórico sobre los costos, la toma de decisiones y la rentabilidad; por último las definiciones de términos

#### **2.1.1. Antecedentes Internacionales.**

Albis, V. (2012), en su tesis sobre La empresa COB S.A. - clínica oftalmológica que tenía como problema principal la carencia de una estructura de costos para sus unidades funcionales, al terminar el año 2010 finalmente generó utilidades para sus accionistas. Sin embargo el tamaño de las utilidades es relativamente pequeño si se compara con el tamaño total de la operación (p.14). Al respecto concluyó que:

Existen unidades funcionales que no están generando utilidades, entonces es necesario que ellas empiecen a generarlo, o que las unidades funcionales que las subsidien eleven su productividad para que mejoren los resultados generales. Sin embargo, estas unidades que si generan utilidades llegarían a un límite de capacidad y es aquí donde ya no será posible crear más valor a partir de la infraestructura actual. Para la Gerencia de COB S.A, los anteriores datos pueden ser muy útiles para la toma de

decisiones referentes a las políticas comerciales, financieras e inclusive operativas. A través la información obtenida del anterior análisis, se puede notar que la empresa cuenta con una Unidad Funcional de Quirófano muy fuerte que es capaz de generar utilidades importantes, y a través de estas cubrir las pérdidas que están generando las demás unidades funcionales.(p.124)

En el caso de esta investigación que corresponde al sector salud, y específicamente a la especialidad de oftalmología, se desprende la necesidad de una estructura de costos que permita la distribución de costos y gastos en sus unidades funcionales, por lo tanto es parte de la fundamentación teórica al estar relacionada al tema de nuestra investigación. También menciona que algunas de sus unidades cubren perdidas de otras al no conocer la utilidad por cada una.

Según Sánchez, P (2011) en su tesis tuvo como principal propósito determinar de qué manera la aplicación de herramientas de Análisis Financiero incide en la acertada toma de decisiones (p.6). Al respecto concluyó en lo siguiente:

Al no contar con un análisis la situación de la empresa VIHALMOTOS esta va a tener consecuencias en su economía, por una inadecuada toma de decisiones con respecto a los estados financieros causado por un inapropiado manejo de

recursos, perdiendo competitividad en el mercado y viéndose obligado en últimas instancias a tener una baja rentabilidad. Hoy en día es fundamental saber hacia dónde quiere llegar la empresa pero con mayor convicción en lo referente a los estados financieros puesto que de ello depende la buena marcha y el incremento de ingresos en la empresa sin olvidar la competitividad en el medio, además se detectan falencias en los procesos que por costumbre se realizan originando un mal flujo de información, un incorrecto registro o la carencia del mismo. Carece de una evaluación periódica de la rentabilidad donde se evalúe el crecimiento de la empresa por las decisiones tomadas por el gerente. (p.6)

En esta investigación que corresponde al sector comercial, no se han analizado los estados financieros de forma regular, debido a esto el autor remarca la necesidad del análisis para la toma de decisiones y cómo influyen estos en el crecimiento de la empresa, por lo tanto es parte de la fundamentación teórica de nuestra investigación, donde también utilizamos el análisis de estados financieros.

Según Vega, L (2015) en su tesis tuvo como propósito implementar un sistema de costos para la empresa odontológica IPS que permita

determinar el costo de los servicios prestados (p.15). Al respecto concluyó:

Existen algunas irregularidades relacionadas con la parte de costos, impidiendo la identificación de los elementos y centros de costos de cada proceso; para lo cual se hace necesario la implementación de un sistema de costos, que logre ejercer control sobre los mismos y permita optimizar el consumo de materias primas, la utilización de los recursos humanos y los gastos que se generen en el proceso de la prestación de cada servicio odontológico. El no realizar un manejo correcto de los documentos soportes y de las respectivas transacciones contables relacionadas con los costos de prestación de los diferentes servicios odontológicos, contribuye con que la administración de la Clínica no obtenga información real y oportuna sobre los movimientos en un periodo contable determinado, dificultando poder tomar decisiones en forma oportuna (p.66).

En la investigación en mención, se hace referencia a la dificultad en la toma de decisiones al no contar con un sistema de costos, que les permita la distribución correcta de sus costos y gastos, y a través de este determinar el costo real de la prestación de sus servicios odontológicos. Por lo tanto es parte de la fundamentación teórica de nuestra

investigación, donde también se recomienda una estructura de costos que permita conocer los costos y gastos por unidades de servicio.

### **2.1.2. Antecedentes Nacionales.**

Según Medina C. (2014) en su tesis tuvo como propósito determinar Cuáles son los factores que han influido más en la rentabilidad por Líneas de Negocio en la Clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013(p.15). Al respecto concluyeron lo siguiente:

En cuanto a la hipótesis, encontramos que de los factores productivos, el que impacta en la rentabilidad es el capital humano representado por el número de trabajadores, en tanto que no encontramos evidencia estadística de impacto de las variaciones de activo fijo en la rentabilidad. Esta última evidencia la consideramos no concluyente. Asimismo, encontramos que la rentabilidad está asociado significativamente a su rezago previo, lo que nos da luces de que la rentabilidad depende del desempeño de la empresa en periodos previos, el mismo que intuimos debe estar asociado a una serie de variables internas y externas a la empresa no contempladas en este estudio.(p.37)

En esta investigación que está orientada al sector salud, se ha determinado la influencia de los factores en las líneas de negocio a nivel general; y concluyen que el gasto en el recurso humano es el principal

factor que influyen en la rentabilidad; en la misma se menciona que no se contemplaron variables internas como la utilidad, que no pudo ser determinada por unidades de servicio. Por lo tanto es parte de la fundamentación teórica de nuestra investigación, donde también determinamos estos factores y su influencia en la rentabilidad, pero desarrollando las limitantes de su investigación.

Según Terry, N. (2016) tiene como propósito en su tesis determinar la relevancia del análisis financiero y la toma de decisiones en la Clínica Promedic (p.3). Al respecto concluyeron lo siguiente:

Determinaron que se necesita de un análisis financiero para tomar decisiones que permitan revertir esta situación; en la Clínica Promedic no realizaban con frecuencia estos análisis y a simple vista, en los estados financieros se nota el avance y el logro obtenido, un gran aumento en el activo y en sus ingresos, así mismo, la disminución de sus gastos y deudas en años anteriores. Ante esto se realiza un cálculo de los ratios a través de los estados financieros y se corroboró si las decisiones del directorio plasmado en actas han sido ejecutadas, y se encontró que también influye en los ratios no ejecutar los acuerdos. La toma de decisiones en una empresa es importante, sin ellas no se puede mejorar (p.73).



En esta investigación también orientada al sector salud se desarrolla un análisis financiero a través de ratios de liquidez, rotación, endeudamiento y rentabilidad; y su incidencia en la toma de decisiones, estos ratios han sido calculados en base a los estados financieros consolidados de la Clínica Promedic, esta tesis también es parte de la fundamentación teórica de nuestra investigación, donde se determinaron los ratios en relación a las unidades de servicios.

Según Arriaga, D. (2015) tiene como propósito en su tesis demostrar de qué manera los costos estimados mejoraran la toma de decisiones gerenciales de la empresa Damper S.A.C. (p.21). Al respecto concluyeron lo siguiente:

Con la aplicación de la propuesta planteada para mejorar el procedimiento en la estimación de costos se simplifica y analiza los procedimientos de abstención de control a través, disminuyendo los tiempos para la entrega de la información de las áreas respectivas. Los resultados obtenidos después de los costos estimados comparados con los resultados presupuestados por la empresa nos demuestran que existían deficiencias en los cálculos de los costos, con lo cual demostramos la incidencia que tienen los mismos en la toma de decisiones (p.107).

La investigación descrita desarrolla como los costos estimados permiten el control de los recursos a través del presupuesto, esta también es parte de nuestra fundamentación teórica al comparar nuestros gastos operativos con el de otra clínica y estimar estos.

## **2.2. Marco Teórico Conceptual**

Es preciso señalar algunos conceptos relacionados con el tema y que ayudarán a ubicarnos desde la perspectiva de la teoría de costos.

### **2.2.1. Marco Teórico Sobre Costos**

#### **a) Definición de Costo**

Según Samuelson, P. (2012) "Costo es la suma de erogaciones en que incurre una persona física o moral para la adquisición de un bien o de un servicio, con la intención de que genere ingresos en el futuro."(p.20)

Cortés, L. (2012) define que "Los costos es el sacrificio que debe hacer para obtener un beneficio (optimización de los recursos); también señala que es la suma de los desembolsos necesarios que concurren en la fabricación de un bien o en la prestación de un servicio"

De lo antes citado se afirma que los costos son desembolsos que se incurre para la adquisición de un bien o servicio, generando ingresos posteriores.

#### **-NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD N°2 INVENTARIO.**

Para la presente investigación se trabajó bajo las Resoluciones del Consejo Normativo de Contabilidad N°055-2014-EF/30 publicada el 26 de julio del 2014.

#### **b) Clasificación de los costos**

Según Cortés, L (2012) clasifica los costos en.

##### **b.1. Según la función que originan los costos**

- Costos de fabricación o de elaboración o de producción.- son todos aquellos relacionados directa o indirectamente con el proceso productivo (es la transformación de las materias primas en productos terminados por intermedio del trabajo).

Elementos:

- Materias Primas y/o material directo (M.P.D.)
- Mano de obra directa (M.O.D.)
- Costos indirectos de fabricación (C.I.F)
- Materias Primas y/o materiales indirectos (M.P.I)
- Mano de obra indirecta (M.O.I)

-Otros

- **Gastos de operación.**- conformados por los gastos de administracion y ventas.

-Gastos de administración.- se refiere a toda la parte administrativa de la empresa, por ejemplo el sueldo del contador, sueldo administrativo, sueldo de algunas secretarias, la gerencia, artículos de escritorio.

-Gasto de Venta.- son todos aquellos relacionados con la venta o con el marketing, por ejemplo sueldo de vendedores, las promociones de venta, publicidad, despacho de productos, empaque, etc.

## **b.2. De acuerdo a la oportunidad en que se calculan los costos**

- **Costos históricos.**- es la obtención del costo del producto una vez finalizada el proceso productivo.

- **Costos predeterminados.**- es la obtención del costo del producto antes de que comience el proceso productivo y las empresas están obligados a fundamentar sus precios sobre la base de estimaciones anticipadas de los costos.

**b.3. De acuerdo con su identificación con una actividad o departamento o producto**

- **Costos directos.-** son aquellos que se pueden identificar y medir fácilmente con una actividad o departamento o producto, por ejemplo M.O.D. y la M.P.D.
- **Costos indirectos.-** no se pueden identificar ni medir fácilmente con una actividad o departamento o producto. Por ejemplo C.I.F.

**b.4. De acuerdo a su variabilidad en relación al volumen de producción**

- **Costos variables.-** son aquellos que varían de forma directamente proporcional con los volúmenes de producción, pero en términos unitarios son fijos, gráficamente es la relación cantidad de dinero con cantidad, pero siempre una unidad me cuesta lo mismo.
- **Costos fijos o constantes.-** permanecen inalterables cualquiera que sea la cantidad o el volumen de producción, pero en términos unitarios es inversamente proporcional a los volúmenes de producción, gráficamente es la misma relación de valor a cantidad, no importa lo que produzca, siempre voy a gastar el

mismo dinero, ejemplo arriendo. (gastos de administración y de ventas).

- **Costos semifijos o semiconstantes.**- tienen una parte y otra variable la cual aumenta o disminuye en una forma directamente proporcional con la variable considerada. Ejemplo el sueldo de los vendedores, teléfono, luz, agua, gas.

#### **b.5. De acuerdo con el tiempo en que se enfrentan con los ingresos**

- **Costos del periodo.**- se identifican en un intervalo de tiempo y no con los productos, por ejemplo costo fijo el arriendo.
- **Costos del producto.**- se llevan contra los ingresos únicamente cuando han contribuido a generar estos ingresos en forma directa, por ejemplo los costos inventariable.

#### **b.6. De acuerdo a la importancia de la toma de decisiones**

- **Costos relevantes:** son aquellos que pueden ser cambiados o modificados de acuerdo a la decisión que adopte la empresa ejemplos: costos variables (De acuerdo al producto que se va a fabricar, la materia prima se puede variar.)

- **Costos irrelevantes:** permanecen inmutable frente a cualquier decisión que adopte la empresa ejemplo: costos fijos (arriendo, depreciación método lineal.)

#### **b.7 De acuerdo al tipo de costo incurrido**

- **Costo desembolsable:** implica un movimiento de efectivo, de caja o de fondo en el corto, largo plazo. (Compro materia prima de inmediato o a crédito igual hay que pagar.)
- **Costo no desembolsable:** no implica movimiento de efectivo, ya que son solo imputaciones contables (depreciación, corrección monetaria siempre y cuando sea negativo.)
- **Costo de oportunidad:** elegir una entre varias alternativas, dejar de hacer algo por hacer otra cosa, la mejor alternativa desechada (esta es la que usa en economía.)

#### **b.8. De acuerdo a la naturaleza de producción**

- **Costo por orden de fabricación:** la utilizan las empresas en proceso productivo discontinuos y que buscan satisfacer un pedido en especial de un cliente ejemplo: imprentas.

- **Costo por procesos:** lo utilizan las empresas con proceso de fabricación continuo y que buscan la acumulación de stock (ejemplo: cigarros, empresa lechera, bebidas.)

En relación a lo citado, nos da a conocer que existen distintas clasificaciones de los costos, estos serán usados de acuerdo a su función, oportunidad, identificación, variabilidad, tiempo, importancia y naturaleza de los costos.

#### **d) La contabilidad de costo**

González, M (2002) señala que la Contabilidad de costos es una fase del procedimiento de contabilidad general por medio de la cual se registran, resumen, analizan e interpretan los detalles de costos de materia prima, mano de obra y cargos indirectos de la producción.

#### **e) Objetivos de la contabilidad de cotos**

González, M (2002) indica que los objetivos son:

- **Relevancia.-** resaltar lo más significativo de la información o al uso que se le dé.
- **Verificable.-** todo el trabajo que hagamos lo pueda hacer otra gente y pueda justificar y verificar lo realizado.



- **Objetividad.**-propuesta para señalar que los informes de costo y los métodos de acumulación tienen que ser diseñados para representar los sucesos fundamentales en forma realista.
- **Viabilidad.**- se refiere al momento en que es conocida la información relativa al proceso productivo de la empresa. Puede darse el caso que para el momento en que se conozca la información ya se habrá producido un gasto excesivo de tiempo, dinero y materiales y no se tenga oportunidad de corregir la situación.

De lo antes citado con la contabilidad de costos se tendrá un análisis detallado de los costos que intervienen en un servicio o producción, teniendo esos detalles se podrá tener informes que pueda ser entendidos por todos los interesados.

### **2.2.2. Marco Teórico sobre Toma de decisiones.**

#### **a) Definición de toma de decisiones**

Quiroa, C. (2014) Afirma que:

La toma de decisiones implica necesariamente que se tienen varias alternativas para solucionar los problemas o para aprovechar las oportunidades que se presentan dentro de la organización. La mayoría de los problemas, son recurrentes en

empresas y organizaciones, esto hace que la toma de decisiones sea mucho más eficiente y efectiva para cada uno de los niveles que se tengan en las organizaciones. Actualmente existen muchas formas, en la que los grupos de trabajo pueden tomar diferentes decisiones sobre los distintos problemas que se tengan dentro de las organizaciones como la Mesa redonda, el Philips 66, lluvia de ideas, con estos se podrán obtener mejores resultados.(p.9)

Se afirma que dentro de la empresa son importantes las decisiones que se tomen por parte de gerencia, ya que con estas dan solución a sus problemas presentados o aprovechan las oportunidades que se les presenta dentro de la institución. Existen muchas formas de tomar decisiones por parte de gerencia en las diferentes situaciones en que este la empresa. Todas las decisiones se tomaran para obtener resultados favorables para la empresa.

***b) Organización y toma de decisiones.***

Quiroa, C. (2014) Considera que:

El éxito de una organización depende gran parte de la rapidez habilidad con que se implementen estrategias, ya sean en situaciones de crisis o en la implementación de nuevos esquemas modernos que mantengan a la empresa en un nivel

competitivo de manera asertiva es decir, planear los procesos, por los que implica la toma de decisiones las organizaciones pueden ser analizadas como sistema de esta manera, los papeles que desempeñen los manager en la tomar medidas permiten conocer su forma de interactuar y categorizarlo con base en sus actividades y funciones. El proceso de adquisición, presupone una serie de actividades y conocimientos para la elaboración de la estrategia o una meta jerarquía de metas estos pueden tener un sinfín de posibilidades y alternativas para su realización. Los procesos de toma de decisiones pueden ser analizados en términos de series o actividades como: búsqueda de procesos, formulación de objetivos, selección de alternativas, evaluación de resultados. Estos aspectos permiten pensar que la toma de decisión tiene que ver, por un lado, con la dirección de la empresa. (p.10)

Después de lo expuesto por el autor, se concluye que para que una empresa pueda tomar las decisiones adecuadas se deben tener en cuenta si la información que cuenta la empresa llega de manera rápida y real a gerencia. Con esa información se planea los procesos para que la entidad sea competitiva. Con la toma de decisiones se pueden formular objetivos, seleccionar alternativas, evaluar resultados en un determinado periodo.

**c) La importancia de la toma de decisiones.**

Quiroa, C (2014) Afirma que:

La toma de decisión se consideró como parte importante de la planeación estratégica de las empresas, dada la percepción de las oportunidades y las metas, el proceso de toma de decisiones es en realidad el centro de la planeación. En este contexto el proceso que lleva a tomar una decisión podría ser considerado como, hacer premisas, identificar alternativas, evaluarlas en términos de la meta que busca y de esta manera poder elegir una alternativa, se dice que a la hora de tomar las elecciones efectivas deben ser de una manera positiva, las personas que actúan o deciden con racionalidad intentan alcanzar una meta la cual debe lograrse por medio de una acción. Se Debe tener una clara comprensión de los cursos de acción mediante los cuales se llegará a la meta establecida, bajo las circunstancias y limitaciones que existen, así como también reunir la información y la habilidad para analizar y evaluar alternativas que favorecerán para alcanzar la meta buscada, y de esta forma llegar a la mejor que satisfaga el logro de la meta. (p.10-11)

Es importante saber tomar decisiones en una organización, esto ayudara a las empresas plantear estrategias, reunir, analizar la información creando oportunidades para alcanzar una meta establecidas. Las decisiones tomadas deben ser de manera posita para la empresa.

#### **d) Tipos de decisiones**

Arriaga, D. & Cumpa, M. (2015) señala lo siguiente:

##### *✓ Decisiones Estratégicas.*

Pretenden relacionar a la empresa con su entorno y tienen como finalidad establecer los objetivos generales de la organización. En este nivel de toma de decisiones se intenta, determinar el modelo de la empresa. Estas decisiones van encaminadas a provocar cambios cualitativos, teniéndose como ellas a crear una dinámica que comprometa a toda la organización.

##### *✓ Decisiones Tácticas.*

Se sitúan ya en la fase de puesta en práctica de la política de actuación concreta de la empresa. Con las decisiones tácticas se persigue una doble finalidad. Por una parte, actuar sobre los factores estructurales de la organización.

✓ *Decisiones Operativas.*

Están relacionadas con las tareas específicas y van encaminadas a conseguir que el proceso productivo se lleve a cabo de una manera efectiva y eficiente, como asegurar los objetivos tácticos y estratégicos previamente marcados. (p. 37-38)

De lo citado las decisiones son: decisiones estratégicas, decisiones tácticas y decisiones operativas.

**2.2.3. Marco Teórico sobre Rentabilidad.**

**a) Definición de Rentabilidad**

Según Gitman, J. (1992):

La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe

aumentar el riesgo y al contrario si quiere disminuir el riesgo debe disminuir su rentabilidad. (p.62, 171)

Según Guiltinan, J. (1984), La rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrando a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir la inversión de la empresa. (p.117)

Según Baca, G. (1987), desde el punto de vista de la inversión de capital, la rentabilidad es la tasa mínima de ganancia que una empresa o institución tiene en mente, sobre el monto de capital invertido en una empresa o proyecto.(p.179)

Luego de haber leído las definiciones de los autores antes mencionados, se afirma que la rentabilidad mide la eficiencia de una empresa, y se demuestra a través de las utilidades con respecto al nivel de ventas.

#### ***b) Tipos de Rentabilidad.***

*Según Caballero, k.* La rentabilidad es:

- **Rentabilidad Económica** o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la

financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor como independencia de cómo ha sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. (p. 36)

#### **Cálculo de la rentabilidad económica**

A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultados y conceptos de inversión relacionados entre sí.

Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el resultado antes de intereses e impuestos y como concepto de inversión en el activo total a su estado medio.

(p.37)

$$\text{RE} = \frac{\text{Resultados antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total}}$$



Ejemplo: La empresa Corporacion ICC sac quiere saber cuál fue su rentabilidad económica en el periodo 2017; tiene una utilidad ante de impuesto de S/. 195,121.00 y total de activos de S/. 2'355,434.00.

$$RE = \frac{195,121.00}{2,355,434.00} = 8\%$$

- **Rentabilidad Financiera:** es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar el interés del propietario. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. (p. 38)

#### **Cálculo de la rentabilidad financiera**

A diferencia de la rentabilidad económica, en la rentabilidad financiera existen menos divergencias en cuanto a la expresión del cálculo de la misma.

La más habitual es la siguiente (p.39):

$$RF = \frac{\text{Resultados Netos}}{\text{Fondos Propios}}$$

Ejemplo: La empresa Corporacion ICC sac quiere saber cuál fue su rentabilidad financiera en el periodo 2017; tiene una utilidad neta de S/. 136,585.00 y total de ingresos de S/. 6'183,383.00.

$$RE = \frac{136,585.00}{6,183,383.00} = 2\%$$

- **Rentabilidad sobre ventas:** este ratio permite evaluar si el esfuerzo hecho en la operación durante el periodo de análisis, está produciendo una adecuada retribución para el empresario.  
(p. 42)

#### **Cálculo de la rentabilidad sobre ventas**

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Ejemplo: La empresa Corporacion ICC sac quiere saber cuál fue su rentabilidad sobre ventas en el periodo 2017; tiene una utilidad neta de S/. 136,585.00 y total de ventas netas de S/. 5'503,303.00.

$$RE = \frac{136,585.00}{5,503,303.00} = 2\%$$

### 2.3. Definición De Términos

- **Control de Gestión**, El control de gestión es una función de análisis y supervisión, de difusión de información para la toma de decisiones. No debe tener una posición jerárquica en la empresa y su ubicación en el organigrama puede no ser fundamental si la persona o departamento encargado del control de gestión es capaz de, manteniendo una visión global de la compañía, ejercer la influencia suficiente en los decisores para que éstos puedan asumir sus responsabilidades con conocimiento de causa. (Javier, 2011)
- **Costo de servicios**: Son los que se desarrollan en las empresas industriales y donde no hay transformación, solo producen servicios. Cada servicio tiene un costo diferente, el producto que fabrica no es tangible y su costo comprende fundamentalmente; los costos de mano de obra y los costos indirectos, que son llevados como costo del periodo.(Chambergó, 2015)

- **Decisiones.** - es una determinación o resolución que se toma sobre una determinada cosa. Por lo general la decisión supone un comienzo o poner fin a una situación; es decir, impone un cambio de estado. Perez, J. & Merino, M. (2010).
- **Efectivo.**- es un estado en el que se encuentra una moneda de curso legal y que puede ser utilizado para saldar una deuda pública o privada o cumplir con una obligación financiera. La forma más común de referirse al efectivo es hablar de dinero. Pérez, J (2008).
- **Eficacia:** se refiere a los resultados en relación con las metas y cumplimiento de los objetivos organizacionales. Para ser eficaz se deben priorizar las tareas y realizar ordenadamente aquellas que permiten alcanzarlos mejor y más. Es el grado en que un procedimiento o servicio puede lograr el mejor resultado posible. (Lam & Hernández, 2018)
- **Estructura.** - es la distribución de las partes de un cuerpo, aunque también puede usarse en sentido abstracto. El concepto, que procede del latín estructura, hace mención a la disposición y el orden de las partes dentro de un todo. Pérez, J & Gardey, A (2010)
- **Estado de Situación Financiera.** - Documento que muestra valor y la naturaleza de los recursos económicos de una empresa, así como los

intereses conexos a los acreedores y la participación de los dueños en una fecha determinada. Pérez, J. & Gardey, A. (2009).

- **Gastos de operación:** hace referencia al dinero desembolsado por una empresa u organización en el desarrollo de sus actividades. Los gastos operativos son los salarios, el alquiler de locales, la compra de suministros y otros. Son aquellos destinados a mantener un activo en su condición existente o a modificarlo para que vuelva a estar en condiciones apropiadas de trabajo. (Pérez & Gardey, 2013)
- **Índice financiero:** Un índice financiero consiste en una relación de las cifras extractadas de los estados financieros y demás informes de la empresa con el propósito de formarse una idea como acerca del comportamiento de la empresa; se entienden como la expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes, cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomaran acciones correctivas o preventivas según el caso. (Sánchez, 2011)
- **Información:** La información es la materia prima fundamental en la toma de decisiones de toda organización, el cual permite tomar decisiones eficientes, efectivas y con un bajo costo para la empresa; pues de ello dependerá el éxito o fracaso de una organización. La

toma de decisiones en la organización y el gran valor del profesional de la información en su desarrollo. (Villanueva, 2015)

- **Periodo:** se refiere a que las operaciones económicas de una empresa se deben reconocer y registrar en un determinado tiempo, que por regla general es de un año, que va desde el 01 de enero a 31 de diciembre, aunque se puede también trabajar con periodos de tiempo diferentes como el mes, semestre, trimestre, etc. (Gerencie.com)
- **Procesos.-** Un proceso es una secuencia de pasos dispuesta con algún tipo de lógica que se enfoca en lograr algún resultado específico. Los procesos son mecanismos de comportamiento que diseñan los hombres para mejorar la productividad de algo, para establecer un orden o eliminar algún tipo de problema. (Choy 2011)
- **Procedimiento:** Es definida como la sucesión cronológica de operaciones encadenadas entre sí, que se constituyen en una unidad de función para la realización de una actividad o tarea específica dentro de un ámbito predeterminado de aplicación. Todo procedimiento involucra actividades y tareas del personal, determinación de tiempos de métodos de trabajo y de control para lograr el cabal, oportuno y eficiente desarrollo de las operaciones. (Rivera & García, 2014)

- **Unidad de servicio.** - es el conjunto de actividades que se llevan a cabo por parte de una empresa para las cuales puede fijarse una estrategia común y distinta a las del resto de actividades de la compañía. Esta estrategia resulta autónoma del resto, pero no es del todo independiente ya que todas las estrategias de las diferentes unidades estratégicas de negocio están vinculadas dentro de los planes globales de la compañía. J. & Merino, M (2009).
- **Unidad de servicio Ambulatorio:** es un área dentro de una clínica donde se realizan consultas, que son donde se da el diagnóstico de enfermedades menores, también se encuentra la unidad de cirugía menor, donde se atienden procedimientos de las especialidades de dermatología, oftalmología y todos aquellos que no requieran sedación o anestesia general. El uso más común del término tiene su aplicación en el ámbito de la medicina y la salud, para nombrar al tratamiento o a la enfermedad que no obliga a estar en cama (y que, por lo tanto, permite que el paciente siga andando). (Medina & Mauricci, 2014)
- **Unidad de servicio de emergencia.** – es un área de Accidentes, es un clínica o departamento de atención primaria o sección de un hospital que ofrece un tratamiento inicial de pacientes con un amplio espectro de enfermedades y lesiones, algunas de las cuales

pueden ser potencialmente mortales y requieren atención inmediata. En algunos países, los servicios de emergencias se han convertido en importantes puntos de entrada para quienes no tienen otros medios de acceso a la atención médica. Los servicios de emergencia de la mayoría de las clínicas operan todo el día, aunque los niveles de dotación de personal intenten de reflejar el volumen de pacientes. La mayoría de los pacientes buscan el Departamento de Emergencia en la tarde y horas de la noche, y la dotación de personal refleja este fenómeno. (Medina & Mauricci, 2014)

- **Unidad de servicio Hospitalario:** se nombra así al espacio y conjunto que utiliza el paciente durante su estancia en el hospital, puede ser una habitación individual o con camas varias separadas por medio de cortinas. Esta debe tener espacio suficiente para acceder a la cama por 3 de sus lados y contar con una cajonera para guardar pertenencias del paciente, toma de oxígeno y toma de vacío. Dentro de esta unidad se encuentran las conocidas unidades de cuidados intermedios y la unidad de cuidados intensivos. (Medina & Mauricci, 2014)



### **III. VARIABLES E HIPÓTESIS**

#### **3.1. Variables de la Investigación**

De acuerdo con las hipótesis formuladas, las variables de estudio son:

##### **3.1.1. Variable Independiente:**

###### **Los costos por unidades de servicio (X):**

El reconocimiento de los costos derivados de la prestación de una unidad de servicio requiere cierta técnica y procedimiento, para lo cual se debe tomar en cuenta todos los desembolsos por unidad de servicio: costo del servicio, gastos operativos y otros recursos utilizados para brindar los servicios ambulatorios, hospitalario o de emergencia, dicho servicio se caracteriza por ser intangible y de consumo inmediato.

##### **3.1.2. Variable dependiente:**

###### **Toma de decisiones (Y):**

En términos básicos la toma de decisiones es el proceso de definición de problemas, recopilación de datos, generación de alternativas y selección de un curso de acción y se define como el proceso para identificar y solucionar un curso de acción para resolver un problema específico.

### 3.2. OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

#### LOS COSTOS POR UNIDADES DE SERVICIO Y LA TOMA DE DECISIONES DE LA CLINICA NUEVO SAN JUAN S.A.C. PERIODO 2015-2016

CLASIFICACIÓN DE VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIÓN	INDICADORES	DEFINICION OPERACIONAL
<b>VARIABLE INDEPENDIENTE</b>	Determinar todos los costos y gastos incurridos en cada unidad de servicio para la prestación de servicios.	Costos por unidades de servicio	COSTO DE LA UNIDAD AMBULATORIA	El reconocimiento de los costos derivados de la prestación de servicios de actividades ordinarias requiere cierta técnica y procedimiento, para lo cual se debe tomar en cuenta todos los desembolsos como: costo del servicio, costos clínicos, gastos administrativos y de ventas y otros recursos utilizados para brindar dicho servicio, que se caracteriza por ser intangible y de consumo inmediato.
COSTOS UNIDADES SERVICIO (X)			COSTO DE LA UNIDAD EMERGENCIA	
			COSTO DE LA UNIDAD HOSPITALARIA	
<b>VARIABLE DEPENDIENTE</b>	DEFINICIÓN	DIMENSIÓN	INDICADORES	FORMULAS DE RENTABILIDAD
TOMA DECISIONES (Y)	La toma de decisiones en la rentabilidad permitirá describir, informar y evaluar los costos incurridos para la obtención de los ingresos por unidades de servicio y sugerir las oportunidades de mejora.	La toma de decisiones en la rentabilidad	RENTABILIDAD DE VENTAS	$R = \frac{UTILIDAD\ NETA}{VENTAS\ TOTALES}$
			RENTABILIDAD ECONOMICA	$ROA = \frac{UTILIDAD\ ANTES\ DE\ IMP.\ Y\ PART}{ACTIVOS\ TOTALES}$

### **3.3. Hipótesis de la Investigación**

#### **3.3.1. Hipótesis General.**

Los costos por unidades de servicio si influyen en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.

#### **3.3.2. Hipótesis Específicas.**

- a) Los costos de la unidad de servicios ambulatorio si influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.
- b) Los costos de la unidad de servicios de emergencia si influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.
- c) Los costos de la unidad de servicios hospitalario si influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.

## **IV. METODOLOGÍA**

### **4.1. Tipo de Investigación**

El tipo de Investigación que hemos utilizado es aplicada para responder a los problemas planteados y contrastar las hipótesis formuladas, según Sioux & Tremblay (2004) considera: Que la investigación aplicada es estudiar problemas concretos con el fin de aplicar un plan de acción para decidir o intervenir eficazmente en una situación dada. Confronta teoría y realidad brindando resultados prácticos y aplicativos; siendo de este tipo nuestra investigación.

### **4.2. Diseño de Investigación**

El diseño que se utilizó fue no experimental de corte longitudinal, se basó en información obtenida y generada que van a dar respuesta a las preguntas planteadas en el problema de la investigación en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C; siendo longitudinal porque se aplicó a los periodos 2015 y 2016.

Según el autor Santa P. & Feliberto M (2010) define: El diseño no experimental es el que se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable. El investigador no sustituye intencionalmente las

variables independientes. Se observan los hechos tal y como se presentan en su contexto real y en un tiempo determinado o no, para luego analizarlos. Por lo tanto, en este diseño no se construye una situación específica si no que se observa las que existen (p.87).

Hernández (2003), explica que: Los diseños longitudinales, son los que representan datos a través del tiempo en puntos o periodos, para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias. (p. 112).

Nuestra investigación cumplió todas estas condiciones para ser considerada no experimental y longitudinal.

#### **4.3. Niveles de Investigación**

Se empleó el método descriptivo-correlacional, porque se analizaron diferentes variables que se encuentran relacionadas en la toma de decisiones. Basándonos en lo que explica Hernández et al. (2010), como:

**Estudio descriptivo:** información detallada respecto un fenómeno o problema para describir sus dimensiones (variables) con precisión.

**Estudio correlacional:** información respecto a la relación actual entre dos o más variables, que permita predecir su comportamiento futuro.  
(p.142)

#### **4.4. Población y Muestra**

##### **4.4.1. Población.**

La población de nuestra investigación está constituida por los datos y estados financieros relevados de la clínica Nuevo San Juan S.A.C. por los periodos 2015 y 2016, tomando en cuenta lo que dice Tamayo M. (2012): Que la población es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrado; se le denomina la población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación. (p.114)

##### **4.4.2. Muestra.**

La muestra está constituida por los Estados Financieros del periodo 2015-2016 de la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.

Según el mismo Arias (2006), define muestra como un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible, condición que reúne nuestra muestra. (p.57)

## **4.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

### **4.5.1. Técnicas.**

Así lo expresa Arias (2006): "Son las distintas formas o maneras de obtener la información". (p.53)

Entre las técnicas de recolección de información están la observación en sus distintas modalidades, la entrevista, el análisis documental y registros estadísticos. Dada la naturaleza de esta investigación, y en función de los datos que se requerían, las técnicas que se utilizaron fueron:

**a) Observación.** Utilizada para tener en cuenta la realidad por medio de la observación de los hechos, y de esa manera, se pudo elaborar conclusiones.

**b) Registros Estadísticos.** Mediante esta técnica se realizó la revisión o lectura de la información recopilada y su respectivo análisis, para posteriormente formular las conclusiones e hipótesis respectivas y luego se utilizaron técnicas como el subrayado, el fichaje, las notas de referencias bibliográficas, los cuadros resumen, las hojas de cálculo, entre otros.

#### **4.5.2. Instrumentos.**

**a) Guía de observación.** La observación fue un elemento fundamental en el proceso de investigación, para obtener el mayor número de datos, el uso sistemático de nuestros sentidos en búsqueda de los datos que fueron necesarios para resolver un problema de investigación.

**b) Series estadísticas:** Técnica de representación del contenido de los datos numéricos, obtenidos a través de observaciones que han sido recopilados y ordenados de acuerdo a un determinado criterio. Informe mensual de los costos de cada unidad de servicio de la Clínica Nuevo San Juan S.A.C. del periodo 2015-2016.

#### **4.6. Procedimientos de recolección de datos**

Los encargados de la investigación solicitamos permisos para poder ingresar a las áreas de espera, para poder realizar el cuestionario con los usuarios del servicio, se obtuvo colaboración tanto como de la empresa como de los usuarios.

#### **4.7. Procesamiento estadístico y análisis de datos**

En el procesamiento se han utilizado los siguientes paquetes estadísticos:

- SPSS 22 para Windows
- Microsoft Office Excel 2010



- Minitab 17

El soporte informático SPSS 22 para Windows paquete con recursos para el análisis descriptivo de las variables y para el cálculo de medidas inferenciales; Y Microsoft Office Excel 2010, aplicación de Microsoft Office, que se caracteriza por sus potentes recursos gráficos y funciones específicas que facilitarán el ordenamiento de datos.

Las acciones específicas en las que se utilizaran los programas mencionados son las siguientes:

En cuanto al SPSS 22 para Windows

- ✓ Elaboración de las tablas de doble entrada que permite ver el comportamiento conjunto de las variables según sus categorías y clases.
- ✓ Al igual que con Excel, las tablas y los análisis efectuados son trasladados a Word, para su ordenamiento y presentación final.

En lo que respecta a Microsoft Office Excel 2010:

- ✓ Registro de información sobre la base de los formatos aplicados. Este procedimiento permite configurar la matriz de sistematización de datos que se adjuntará al informe.
- ✓ Elaboración de tablas de frecuencia absoluta y porcentual, gracias a que Excel cuenta con funciones para el conteo sistemáticos de datos estableciéndose para ello criterios predeterminados.

✓ Elaboración de los gráficos circulares, de barras, dispersión que acompañarán los cuadros que se elaborarán para describir las variables. Estos gráficos permitirán visualizar la distribución de los datos en las categorías que son objeto de análisis.

✓ Las tablas, cuadros y gráficos elaborados en Excel, son trasladados a Word, para su ordenamiento y presentación final.

Se utilizó técnicas y medidas de la estadística descriptiva e inferencial.

En cuanto a la estadística Descriptiva, se utilizará:

✓ Tablas de frecuencia absoluta y relativa (porcentual). Estas tablas sirven para la presentación de los datos procesados y ordenados según sus categorías, niveles o clases correspondientes.

✓ Tablas de contingencia. Se utilizó este tipo de tablas para visualizar la distribución de los datos según las categorías o niveles de los conjuntos de indicadores analizados simultáneamente.

✓ Recolección de información y datos mediante encuesta.

✓ Cuestionario de datos en escala de politómica.

## V. RESULTADOS

### 5.1. Resultados de Hipótesis General

Los costos por unidades de servicio si influyen en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.

Durante los periodos 2015-2016 se hizo un estudio de la variación de los costos totales por cada unidad de servicio y la rentabilidad sobre ventas de forma mensual, presentamos a continuación dicha variación expresada en cifras y términos porcentuales; se analizaron los siguientes ratios:

#### 5.1.1. Ratio de Rentabilidad de Ventas.

Fórmula para el cálculo de la rentabilidad de ventas:

$$R = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS TOTALES}}$$

- **Análisis en el periodo 2015**

En el cuadro N° 5.1, se aprecia la determinación del ratio de ventas de enero del 2015, de acuerdo a la aplicación de la formula descrita líneas arriba, cabe resaltar que la fórmula fue aplicada para todos los meses en el cuadro 5.2.

**CUADRO N°5.1  
DETERMINACIÓN DEL RATIO DE VENTAS ENERO 2015**

MES	VENTA TOTAL	UTILIDAD NETA	RENTABILIDAD DE VENTAS 2015	RATIO DE RENTABILIDAD
Ene-16	2,762,910.00	170,042.00	$R = \frac{170,042}{2,762,910}$	6.15%

Fuente: Estados de resultados mensuales 2015 Clínica San Juan S.A.C  
Elaboración: Equipo de investigación

En el cuadro 5.2 se observa las ventas totales del periodo 2015 que fueron de S/. 33, 420,669 y los costos totales de S/30,458,535 que representó un 91.14% del total del valor de venta del año 2015, además se observa la influencia del costo de cada unidad de servicio que contó con la siguiente representatividad: costo de la unidad ambulatoria fue S/17,512,825 que representó un 52.40% del total de la venta 2015, el costo de la unidad hospitalaria fue S/10,935,442 un 32.72% del total de la venta del 2015 y el costo de la unidad emergencia fue S/2,010,268 un 6.02% del total de la venta del 2015. También se aprecia que el costo de la unidad ambulatoria influyó en mayor proporción en la venta total del año 2015 de Clínica Nuevo San Juan S.A.C. por lo tanto, al incrementarse o disminuirse los costos de la unidad ambulatoria, dicho incremento tuvo un impacto directo en la utilidad neta del periodo 2015 y por consiguiente en la rentabilidad de ventas del periodo 2015.

Se aprecia también que la utilidad neta fue S/2, 132,737 que representó el 6.38% de las ventas totales del 2015, se determina así que el ratio de ventas del periodo 2015 fue de 6.38%.

**CUADRO N° 6. 2  
RATIO DE RENTABILIDAD DE VENTAS DEL PERIODO 2015**

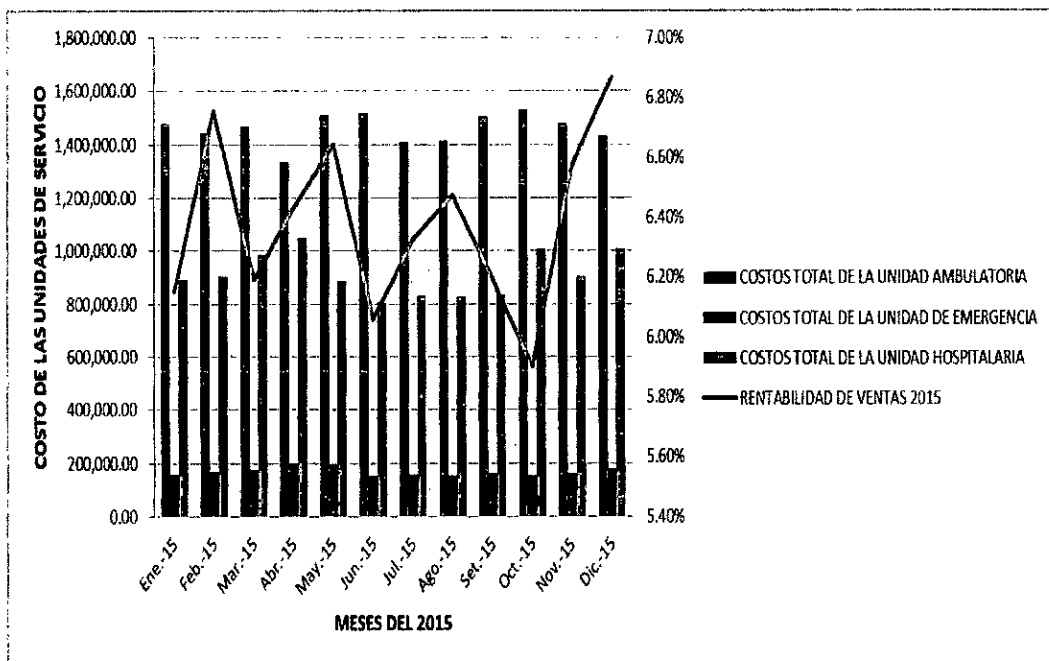
PERIODO 2015																		
MESES	VALOR DE VENTA	%	COSTOS TOTAL DE LA UN. AMB.	%	COSTOS TOTAL DE LA UN. EMER.	%	COSTOS TOTAL DE LA UN. HOSP.	%	COSTOS TOTALES	%	UTILIDAD ANT. DE IMP. (VENTAS - COSTOS TOTALES)	%	IMPUESTOS	%	UTILIDAD NETA (UTILIDAD ANT. DE IMP. - IMPUESTOS)	RENTAB. DE VENTAS 2015		
Ene-15	S/ 2,762,910	100%	S/ 1,476,212	53.43%	S/ 158,734	5.75%	S/ 891,795	32.28%	S/ 2,526,741	91.45%	S/ 236,169	8.55%	S/ 66,127	4.48%	S/ 170,042	6.15%		
Feb-15	S/ 2,770,804	100%	S/ 1,442,110	52.05%	S/ 165,420	5.97%	S/ 903,229	32.60%	S/ 2,510,758	90.61%	S/ 260,046	9.39%	S/ 72,813	5.05%	S/ 187,233	6.76%		
Mar-15	S/ 2,875,943	100%	S/ 1,469,497	51.10%	S/ 173,952	6.05%	S/ 985,181	34.26%	S/ 2,628,630	91.40%	S/ 247,313	8.60%	S/ 69,248	4.71%	S/ 178,065	6.19%		
Abr-15	S/ 2,843,582	100%	S/ 1,336,978	47.02%	S/ 201,224	7.08%	S/ 1,051,471	36.98%	S/ 2,589,673	91.07%	S/ 253,910	8.93%	S/ 71,095	5.32%	S/ 182,815	6.43%		
May-15	S/ 2,853,533	100%	S/ 1,509,696	52.91%	S/ 194,379	6.81%	S/ 886,170	31.06%	S/ 2,590,245	90.77%	S/ 263,288	9.23%	S/ 73,721	4.88%	S/ 189,568	6.64%		
Jun-15	S/ 2,697,758	100%	S/ 1,516,559	56.22%	S/ 151,489	5.62%	S/ 802,696	29.75%	S/ 2,470,744	91.59%	S/ 227,015	8.41%	S/ 63,564	4.19%	S/ 163,451	6.06%		
Jul-15	S/ 2,625,720	100%	S/ 1,407,958	53.62%	S/ 156,998	5.98%	S/ 830,065	31.61%	S/ 2,395,020	91.21%	S/ 230,700	8.79%	S/ 64,596	4.59%	S/ 166,104	6.33%		
Ago-15	S/ 2,630,756	100%	S/ 1,413,642	53.74%	S/ 152,363	5.79%	S/ 828,083	31.48%	S/ 2,394,089	91.00%	S/ 236,668	9.00%	S/ 66,267	4.69%	S/ 170,401	6.48%		
Sept-15	S/ 2,735,113	100%	S/ 1,503,449	54.97%	S/ 161,216	5.89%	S/ 835,113	30.53%	S/ 2,499,779	91.40%	S/ 235,334	8.60%	S/ 65,893	4.38%	S/ 169,440	6.20%		
Oct-15	S/ 2,933,032	100%	S/ 1,530,425	52.18%	S/ 154,075	5.25%	S/ 1,008,227	34.37%	S/ 2,692,728	91.81%	S/ 240,304	8.19%	S/ 67,285	4.40%	S/ 173,019	5.90%		
Nov-15	S/ 2,800,530	100%	S/ 1,477,340	52.75%	S/ 162,328	5.80%	S/ 905,185	32.32%	S/ 2,544,853	90.87%	S/ 255,677	9.13%	S/ 71,590	4.85%	S/ 184,087	6.57%		
Dic-15	S/ 2,890,988	100%	S/ 1,428,959	49.43%	S/ 178,090	6.16%	S/ 1,008,227	34.87%	S/ 2,615,277	90.46%	S/ 275,712	9.54%	S/ 77,199	5.40%	S/ 198,512	6.87%		
<b>AÑO 2015</b>	<b>S/ 33,420,669</b>	<b>100%</b>	<b>S/ 17,512,825</b>	<b>52.40%</b>	<b>S/ 2,010,268</b>	<b>6.02%</b>	<b>S/ 10,935,442</b>	<b>32.72%</b>	<b>S/ 30,458,535</b>	<b>91.14%</b>	<b>S/ 2,962,134</b>	<b>8.86%</b>	<b>S/ 829,398</b>	<b>4.74%</b>	<b>S/ 2,132,737</b>	<b>6.38%</b>		

Fuente: Estados de resultados mensuales 2015 Clínica San Juan S.A.C

Elaboración: Equipo de investigación.

En el gráfico 5.1 se aprecia la relación de los costos por unidades de servicio con la rentabilidad del periodo 2015, se nota claramente que los costos de la unidad ambulatoria fueron mucho más elevados encima de los costos de las otras unidades y cuando el costo de la unidad ambulatoria fue más alto la rentabilidad de ventas disminuyó, y cuando el costo de la unidad ambulatoria estuvo en sus puntos más bajos, la rentabilidad de ventas del periodo 2015 se incrementó, se puede observar una relación inversa entre el costo de la unidad ambulatoria con la rentabilidad de ventas. A mayor costo de la unidad ambulatoria, menor fue la rentabilidad en el periodo 2015.

**GRAFICO Nº 5.1**  
**RELACIÓN DE LOS COSTOS CON LA RENTABILIDAD DE VENTAS DEL 2015**  
**(EXPRESADO EN NUEVO SOLES)**



Elaboración: Equipo de investigación.

Además utilizaremos para verificar la hipótesis general un procedimiento estadístico de correlación de Pearson:

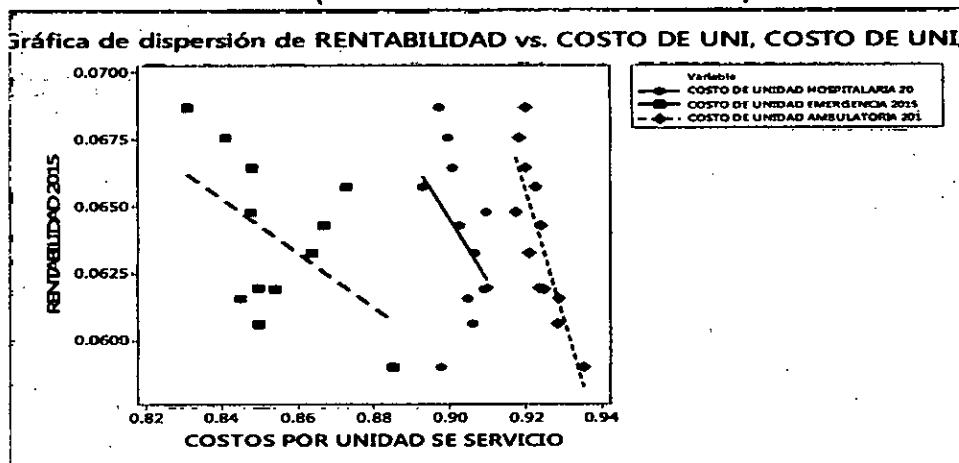
Como se observa en el cuadro N° 5.3 se obtuvo el coeficiente estadístico sigma en las tres unidades de servicio, en la unidad ambulatoria el sigma fue 0.001, el cual fue menor que el 0.05 por lo tanto, concluimos que existe una relación significativa entre los costos de la unidad ambulatoria y la rentabilidad de ventas en el año 2015 y en el grafico 5.2 la tabla de dispersión, demuestra que la relación del costo de la unidad ambulatoria es significativa con la rentabilidad de ventas del periodo 2015.

**CUADRO N° 5.3  
CORRELACIÓN DE PEARSON 2015**

Año 2015	Unidad Ambulatoria	Unidad de Emergencia	Unidad Hospitalaria
Pearson	0.832	0.518	0.428
Sig.	0.001	0.084	0.165

Elaboración: Equipo de investigación

**GRAFICO 5.2  
COMPORTAMIENTO DE LOS COSTOS CON LA RENTABILIDAD TOTAL  
EN EL PERIODO 2015  
(EXPRESADO EN PORCENTAJE)**



- **Análisis del periodo 2016:**

En el cuadro 5.4 se observa que las ventas totales del periodo 2016 fueron S/. 34, 618,839, y los costos totales de S/31,085,513.21 que representó un 89.79% del total del valor de venta del año 2016, además se observa la influencia del costo de cada unidad de servicio que contó con la siguiente representatividad: costo de la unidad ambulatoria fue S/18,045,717 que representó un 52.13% del total de la venta 2016, el costo de la unidad hospitalaria fue S/11,126,140 un 32.14% del total de la venta del 2016 y el costo de la unidad emergencia fue S/1,913,655 un 5.53% del total de la venta del 2016. Del mismo cuadro se desprende que el costo de la unidad ambulatoria del 2016 influyó en mayor proporción en la venta total del año 2016 de Clínica Nuevo San Juan S.A.C. Por lo tanto, al incrementarse o disminuirse los costos de la unidad ambulatoria, dicho incremento tuvo un impacto directo en la utilidad neta del periodo 2016 y por consiguiente en la rentabilidad de ventas del periodo 2016.

Se aprecia también que la utilidad neta fue S/2, 543,994 que representó el 7.35% de las ventas totales del 2016, se determina así que el ratio de ventas del año 2016 fue 7.35%



**CUADRO N° 5. 4  
RATIO DE RENTABILIDAD DE VENTAS DEL PERIODO 2016**

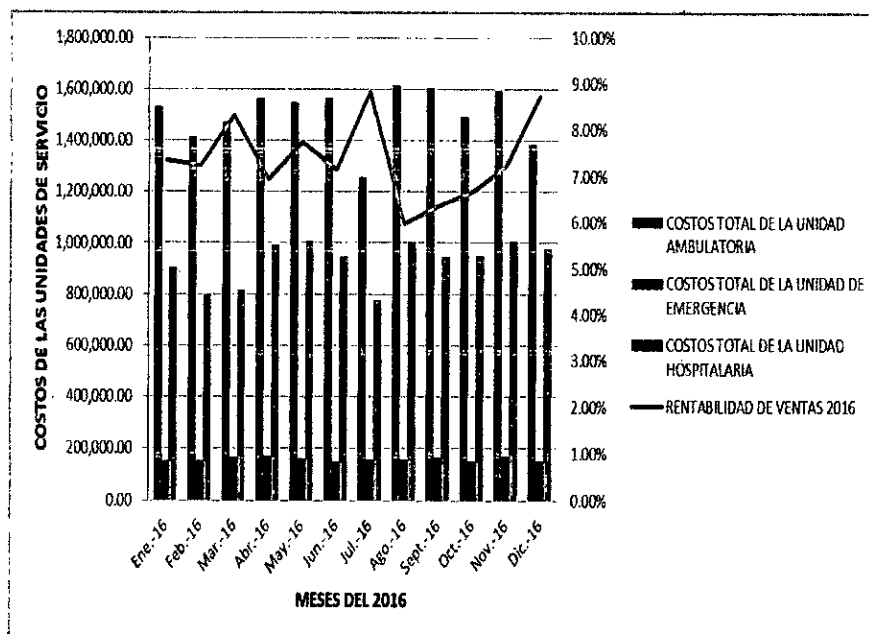
PERIODO 2016																	
MESES	VALOR DE VENTA	%	COSTOS TOTAL DE LA UN. AMB.	%	COSTOS TOTAL DE LA UN. EMER.	%	COSTOS TOTAL DE LA UN. HOSP.	%	COSTOS TOTALES	%	UTILIDAD ANT. DE IMP. (VENTAS - COSTOS TOTALES)	%	IMPUESTOS	%	UTILIDAD NETA (UTILIDAD AN. DE IMP. - IMPUESTOS)	RENTAS DE VENTAS 2015	
Ene-16	S/. 2,882,582	100%	S/. 1,530,559	53.10%	S/. 152,481	5.29%	S/. 905,185	31.40%	S/. 2,588,225	89.79%	S/. 294,357	10.21%	S/. 82,420	2.86%	S/. 211,937	7.35%	
Feb-16	S/. 2,631,002	100%	S/. 1,415,903	53.82%	S/. 153,920	5.85%	S/. 796,923	30.29%	S/. 2,366,745	89.96%	S/. 264,257	10.04%	S/. 73,992	2.81%	S/. 190,265	7.23%	
Mar-16	S/. 2,776,298	100%	S/. 1,470,959	52.98%	S/. 166,490	6.00%	S/. 818,080	29.47%	S/. 2,455,528	88.45%	S/. 320,770	11.55%	S/. 89,815	3.24%	S/. 230,954	8.32%	
Abr-16	S/. 3,018,447	100%	S/. 1,562,603	51.77%	S/. 171,090	5.67%	S/. 993,458	32.91%	S/. 2,727,151	90.35%	S/. 291,296	9.65%	S/. 81,563	2.70%	S/. 209,733	6.95%	
May-16	S/. 3,045,671	100%	S/. 1,548,449	50.84%	S/. 160,915	5.28%	S/. 1,008,227	33.10%	S/. 2,717,591	89.23%	S/. 328,080	10.77%	S/. 91,862	3.02%	S/. 236,217	7.76%	
Jun-16	S/. 2,951,192	100%	S/. 1,565,166	53.04%	S/. 147,981	5.01%	S/. 945,236	32.03%	S/. 2,658,382	90.08%	S/. 292,810	9.92%	S/. 81,987	2.78%	S/. 210,823	7.14%	
Jul-16	S/. 2,498,958	100%	S/. 1,257,695	50.33%	S/. 159,490	6.38%	S/. 775,620	31.04%	S/. 2,192,805	87.75%	S/. 306,153	12.25%	S/. 85,723	3.43%	S/. 220,430	8.82%	
Ago-16	S/. 3,025,005	100%	S/. 1,613,281	53.33%	S/. 158,828	5.25%	S/. 1,002,295	33.13%	S/. 2,774,404	91.72%	S/. 250,601	8.28%	S/. 70,168	2.32%	S/. 180,433	5.96%	
Sept-16	S/. 2,983,136	100%	S/. 1,605,272	53.81%	S/. 166,955	5.60%	S/. 947,617	31.77%	S/. 2,719,844	91.17%	S/. 263,292	8.83%	S/. 73,722	2.47%	S/. 189,570	6.35%	
Oct-16	S/. 2,863,778	100%	S/. 1,495,110	52.21%	S/. 154,286	5.39%	S/. 949,665	33.16%	S/. 2,599,060	90.76%	S/. 264,718	9.24%	S/. 74,121	2.59%	S/. 190,597	6.66%	
Nov-16	S/. 3,079,020	100%	S/. 1,593,143	51.74%	S/. 169,668	5.51%	S/. 1,006,495	32.69%	S/. 2,769,306	89.94%	S/. 309,714	10.06%	S/. 86,720	2.82%	S/. 222,994	7.24%	
Dic-16	S/. 2,863,750	100%	S/. 1,387,578	48.45%	S/. 151,551	5.29%	S/. 977,342	34.13%	S/. 2,516,470	87.87%	S/. 347,280	12.13%	S/. 97,238	3.40%	S/. 250,041	8.73%	
<b>AÑO 2016</b>	<b>S/34,618,839.39</b>	<b>100%</b>	<b>S/18,045,717.13</b>	<b>52.13%</b>	<b>S/1,919,655.11</b>	<b>5.53%</b>	<b>S/11,126,140.97</b>	<b>31.14%</b>	<b>S/31,085,513.21</b>	<b>89.79%</b>	<b>S/3,533,326.18</b>	<b>10.21%</b>	<b>S/989,331.33</b>	<b>2.86%</b>	<b>S/2,543,994.85</b>	<b>7.35%</b>	

Fuente: Estados de resultados mensuales 2016 Clínica San Juan S.A.C

Elaboración: Equipo de investigación

En el gráfico 5.3 se aprecia la relación de los costos por unidades de servicio con la rentabilidad de ventas del periodo 2016, se nota claramente que los costos de la unidad ambulatoria estuvieron muy por encima de los costos de las otras unidades y cuando el costo de la unidad ambulatoria fue más alto la rentabilidad de ventas disminuyó, y cuando el costo de la unidad ambulatoria estuvo en sus puntos más bajos, la rentabilidad de ventas del periodo 2016 se incrementó, se puede observar una relación inversa entre el costo de la unidad ambulatoria con la rentabilidad de ventas. A mayor costo de la unidad ambulatoria, menor fue la rentabilidad en el periodo 2016.

**GRAFICO N° 5.3**  
**RELACIÓN DE LOS COSTOS CON LA RENTABILIDAD DE VENTAS DEL 2016**  
**(EXPRESADO EN NUEVO SOLES)**



Elaboración: Equipo de investigación.

Además utilizaremos para verificar la hipótesis general un procedimiento estadístico de correlación de Pearson:

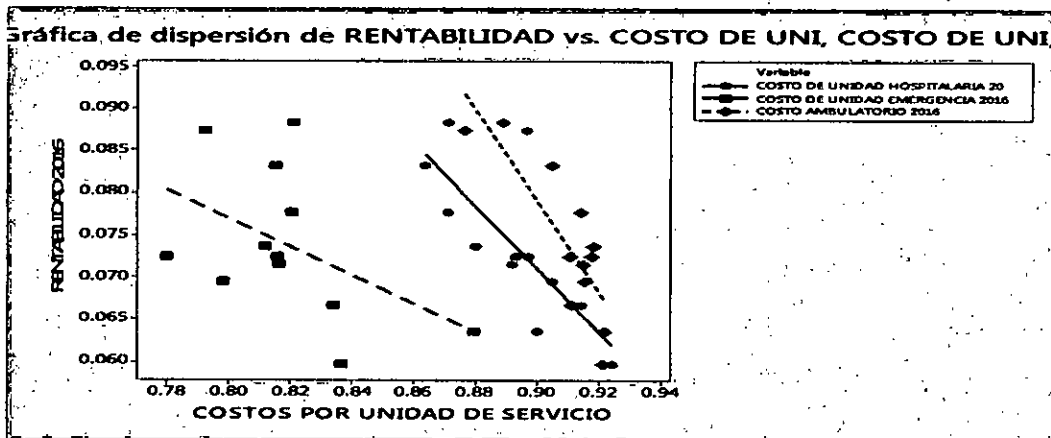
Como se observa en el cuadro N° 5.5 se obtuvo el coeficiente estadístico sigma en las tres unidades de servicio; en la unidad ambulatoria el sigma fue 0.001, fue menor que el 0.05. Por lo tanto, concluimos que existe una relación significativa entre los costos de la unidad ambulatoria y la rentabilidad de ventas y en el grafico 5.4 la tabla de dispersión, demuestra que la relación del costo de la unidad ambulatoria es significativa con la rentabilidad de ventas del periodo 2016.

**CUADRO N° 5.5  
CORRELACIÓN DE PEARSON 2016**

Año 2016	Unidad Ambulatoria	Unidad de Emergencia	Unidad Hospitalaria
Pearson	0.835	0.476	0.752
Sig.	0.001	0.118	0.005

Elaboración: Equipo de investigación

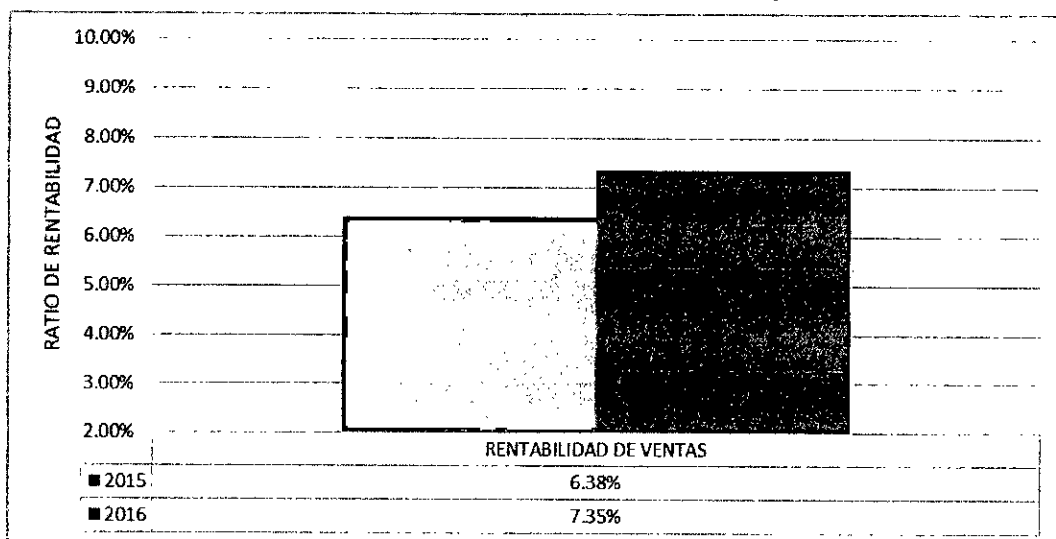
**GRAFICO N° 5.4  
COMPORTAMIENTO DE LOS COSTOS CON LA RENTABILIDAD TOTAL  
EN EL PERIODO 2016 (EXPRESADO EN PORCENTAJES)**



Elaboración: Equipo de investigación

En el cuadro 5.2 y 5.4 (véase la página 61,65) se observa la variación de la rentabilidad del periodo 2015 y 2016, y en el gráfico N°5.5 podemos observar que hubo una variación positiva de un periodo a otro de 6.38% a 7.35% en los ratios de rentabilidad de ventas, si bien la rentabilidad de ventas aumentó en el periodo 2016, todavía dista mucho de los objetivos de Gerencia General con respecto a la misma, en los periodo posteriores es imperativo subir la rentabilidad de ventas entre 10% y 15%, dichos porcentajes han sido establecidos por Gerencia financiera como meta de periodos posteriores.

**GRAFICO N° 5.5  
INDICADORES DE LA RENTABILIDAD DE VENTAS DE LA CLÍNICA NUEVO  
SAN JUAN S.A.C. PERIODO 2015 - 2016  
(EXPRESADO EN PORCENTAJES %)**



Fuente: Estados de resultados mensuales 2015 Clínica San Juan S.A.C  
Elaboración: Equipo de investigación

### 5.1.2. Ratio de Rentabilidad Económica.

Fórmula para el cálculo de la rentabilidad de ventas:

$$R = \frac{\text{UTILIDAD ANT. DE IMP.}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$$

En el cuadro N° 5.6 se observa la determinación de la rentabilidad económica del periodo 2015 de acuerdo a la fórmula antes descrita.

**CUADRO N° 5. 6  
DETERMINACIÓN DE RATIO DE RENTABILIDAD ECONOMICA 2015**

MES	ACTIVO TOTAL	UTILIDAD ANTES DE IMP.	RENTABILIDAD ECONOMICA 2015	RATIO DE RENTABILIDAD 2015
Dic-15	13,765,554.00	2,962,134.00	$R = \frac{1,442,609}{13,765,554}$	21.52%

Elaboración: Equipo de investigación

Se puede observar en el cuadro N° 5.7 que al cierre del periodo 2015, cada nuevo sol del activo total produjo una utilidad neta de 21.52 % y para el año 2016 el factor de rentabilidad económica fue de 27.11%, mostrando así una variación de 5.59% con respecto al periodo anterior.

El valor del ratio de rentabilidad económica de la clínica Nuevo San Juan SAC ha ido en aumento de un periodo a otro, por lo cual se concluye que ha sido mayor la productividad de los activos para generar ventas y por tanto la rentabilidad del negocio sea mayor.

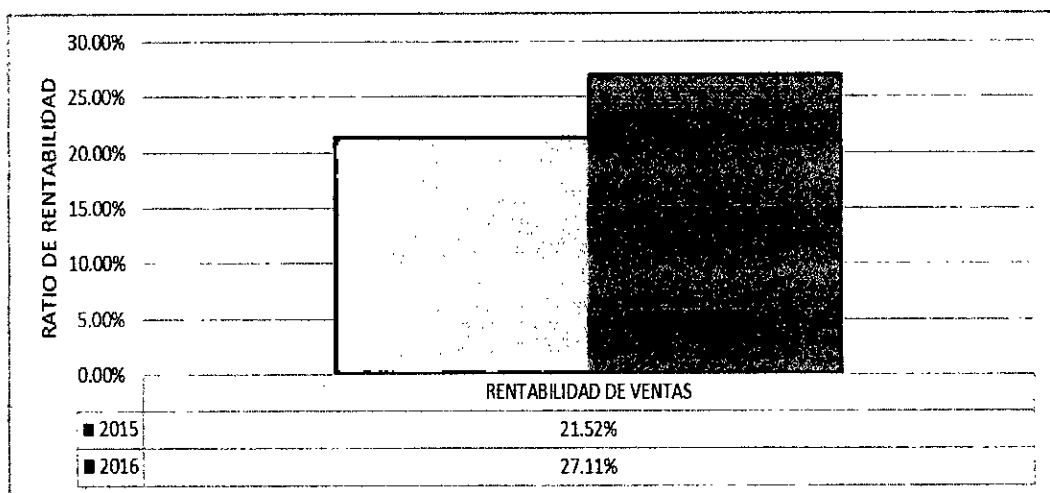
**CUADRO N° 5. 7  
RATIO DE RENTABILIDAD ECONOMICA PERIODOS 2015-2016**

PERIODO 2015 - 2016						
AÑO	ACTIVOS	UTILIDAD AMBULATORIA	UTILIDAD DE EMERGENCIA	UTILIDAD HOSPITALARIA	RATIO DE RENTABILIDAD ECONOMICA	
Dic-15	S/. 13,765,554	S/. 1,442,609	S/. 343,669	S/. 1,175,856	21.52%	
Dic-16	S/. 13,034,016	S/. 1,772,784	S/. 426,913	S/. 1,333,629	27.11%	

Elaboración: Equipo de investigación

En el gráfico 5.6 se observa que la rentabilidad económica de los periodos 2015 - 2016 y su variación porcentual de 5.59 de un periodo a otro.

**GRAFICO N° 5.6**  
**RENTABILIDAD ECONÓMICA DE LOS PERIODOS 2015-2016**  
**(EXPRESADO EN PORCENTAJES)**

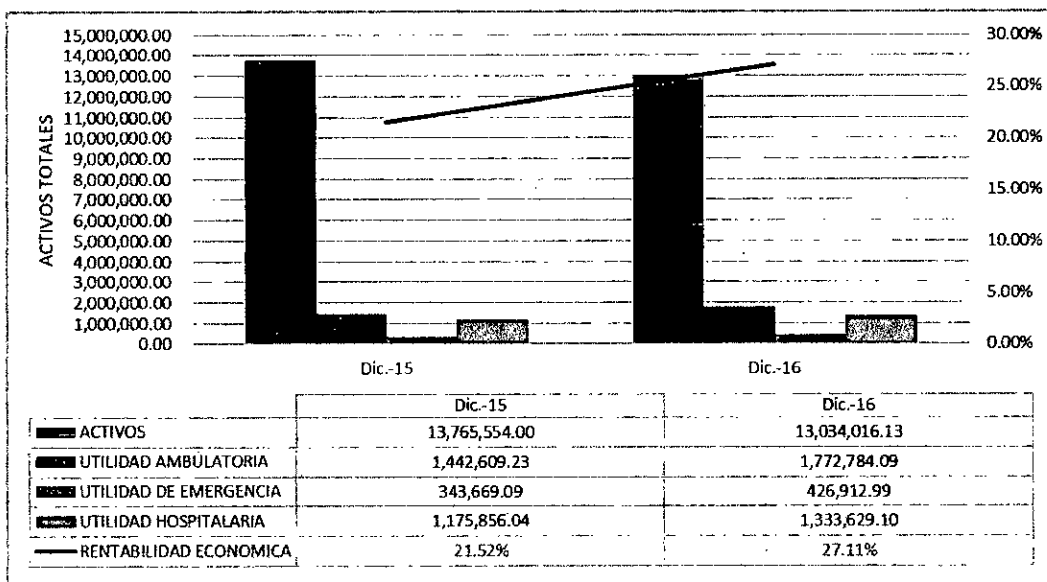


Elaboración: Equipo de investigación

En la gráfica 5.7 se observa la relación de activos totales y la utilidad de cada unidad de servicio en el 2015 y 2016, se desprende que la utilidad antes de impuestos en la unidad ambulatoria fue mayor que las otras y tuvo una variación del 2015 al 2016 de S/. 330,174.86, seguido de la unidad hospitalaria con una variación en la utilidad antes de impuestos del 2015 al 2016 de S/. 157,773.06 y por último una variación en la utilidad antes de impuestos de la unidad de emergencia del 2015 al 2016 de S/. 83,243.90.

**GRAFICO N° 5.7**

**RELACION DE ACTIVOS Y LA RENTABILIDAD ECONOMICA DE LOS PERIODOS 2015-2016  
(EXPRESADO EN PORCENTAJES)**



Elaboración: Equipo de investigación

De los párrafos precitados en los acápite (numerales) 5.1.1 y 5.1.2, se ha comprobado la hipótesis general, que si hay influencia de los costos de las unidades de servicio en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad, ya que en el periodo 2015 los costos totales representaron el 91.14 % ascendentes a S/30,458,535 del valor de venta del periodo 2015, siendo la unidad ambulatoria la que significó el 52.40% equivalente a S/17, 512,825, la unidad hospitalaria representó 32.72% con S/10, 935,442 y la unidad de emergencia representó el 6.02% con S/2, 010,230 , lo cual permitió obtener una rentabilidad del 6.38% que equivale a S/2, 132,730.

Con relación al periodo 2016 también se cumple que influyen los costos por unidades en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad, ya que los costos totales representaron el 89.79% ascendentes a S/.31, 085,513 del valor de venta del periodo 2016, siendo la unidad ambulatoria la que significó el 52.13% equivalente a S/18, 045,717, la unidad hospitalaria representó 32.14% con S/11, 126, 140 y la unidad de emergencia representó el 5.53% que equivale a S/1, 913,655.11, lo cual permitió obtener una rentabilidad de 7.35% que equivale a S/2, 543,994.

También se demostró la hipótesis general mediante procedimiento estadístico de correlación de Pearson, la influencia de los costos por unidades de servicio, y la influencia más significativa de la unidad ambulatoria.

Además nuestra hipótesis general ha sido reforzada por la rentabilidad económica descrita en los resultados de las hipótesis específicas.

Por lo tanto ha quedado demostrada la hipótesis general y que los costos de las unidades de servicios si influye significativamente en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad y que Gerencia con el apoyo de esta información podrá tomar decisiones que orienten a incrementar la rentabilidad de los siguientes periodos.

A través de la demostración de las hipótesis específicas, se verificó en los cuadros N°5.8 y N°5.9 cuanto influyó la utilidad de las unidades de servicios en la rentabilidad global de Clínica Nuevo San Juan S.A.C. Información con



la que no contaba la mencionada clínica, y los limitó para elaborar estrategias por unidades de servicio que impacten en la utilidad y rentabilidad global. En el periodo 2015, la unidad de servicio ambulatorio influyó en un 48.70% en la utilidad total de la Clínica Nuevo San Juan S.A.C, la unidad hospitalaria representó el 39.70% y la unidad emergencia 11.60%. En el periodo 2016 la unidad ambulatoria influyó en un 50.17% de la utilidad total de la clínica Nuevo San Juan S.A.C, la unidad hospitalaria representó el 37.74% y la unidad de emergencia 12.08%; como se muestra a continuación.

**CUADRO Nº 5.8  
INFLUENCIA DE LA UTILIDAD DE LAS UNIDADES EN LA UTILIDAD DE  
CLINICA NUEVO SAN JUAN S.A.C 2015**

UNIDADES DE SERVICIO	UTILIDAD TOTAL	%
UTILIDAD AMBULATORIA 2015	S/. 1,038,679	48.70%
UTILIDAD DE EMERGENCIA 2015	S/. 247,442	11.60%
UTILIDAD HOSPITALARIA 2015	S/. 846,616	39.70%
<b>UTILIDAD TOTAL DE CNSJ 2015</b>	<b>S/. 2,132,730</b>	<b>100%</b>

Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C.  
Elaboración: Equipo de investigación

**CUADRO Nº 5.9  
INFLUENCIA DE LA UTILIDAD DE LAS UNIDADES EN LA UTILIDAD DE  
CLINICA NUEVO SAN JUAN S.A.C 2016**

UNIDADES DE SERVICIO	UTILIDAD TOTAL	%
UTILIDAD AMBULATORIA 2016	S/. 1,276,405	50.17%
UTILIDAD DE EMERGENCIA 2016	S/. 307,377	12.08%
UTILIDAD HOSPITALARIA 2016	S/. 960,213	37.74%
<b>UTILIDAD TOTAL DE CNSJ 2016</b>	<b>S/. 2,543,994</b>	<b>100%</b>

Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C.  
Elaboración: Equipo de investigación

## 5.2. Resultados de hipótesis específica 1

Los costos de la unidad de servicios ambulatorio si influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.

Para demostrar la hipótesis en mención se determinaron los costos totales de la unidad ambulatoria, y su relación con la rentabilidad de los periodos 2015 y 2016:

### 5.2.1 Rentabilidad de ventas en la unidad ambulatoria.

Fórmula para el cálculo de la rentabilidad de ventas:

$$R = \frac{UTILIDAD\ NETA}{VENTAS\ TOTALES}$$

- Análisis del periodo 2015

En el cuadro N° 5.10, se aprecia la determinación del ratio de ventas de la unidad ambulatoria de enero del 2015, de acuerdo a la aplicación de la fórmula descrita líneas arriba, cabe resaltar que la fórmula fue aplicada para todos los meses en los años 2015 y 2016, cuadro 5.11 y 5.13 respectivamente.

**CUADRO N°5.10  
DETERMINACIÓN DEL RATIO DE VENTAS DE LA UNI. AMB. ENERO 2015**

MES	VENTA TOTAL UN. AMB.	UTILIDAD NETA UN. AMB.	RENTABILIDAD DE VENTAS 2015	RATIO DE RENTABILIDAD UN. AMB
Ene-15	1,589,296.00	81,421.00	$R = \frac{81,421}{1,589,296}$	5.12%

Elaboración: Equipo de investigación

En el cuadro N° 5.11 se observa de formar mensual el valor de venta de la unidad de servicio ambulatoria en el 2015, que asciende a S/ 18, 955, 434, y cómo influyen los costos de la unidad ambulatoria en la rentabilidad de las ventas del periodo 2015. Los costos totales de la unidad ambulatoria representaron un 92.39% de la venta y fueron equivalentes a S/ 17, 512,824, el costo total está compuesto por el costo del servicio que representó un 63.68% del valor de la venta que fueron de S/12, 070,456 y los gastos operativos que representaron un 28.71% y fueron de S/5, 442,368 del valor de venta de la unidad ambulatoria en el periodo 2015.

**CUADRO N° 5.11**  
**RENTABILIDAD DE LAS VENTAS DE LA UNIDAD AMB. PERIODO 2015**

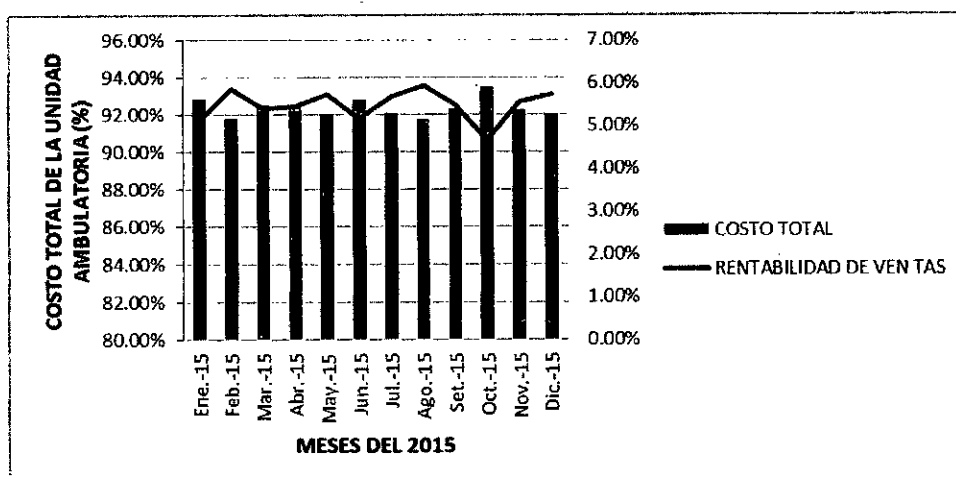
MESES	VALOR DE VENTA UNIDAD AMBULATORIA	COSTOS UNIDAD AMBULATORIA						UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	%	IMPUESTOS 28%	UTILIDAD META (UT. ANT. DE IMP-IMPUESTOS)	RENTABILIDAD DE VENTAS 2015
		COSTO DE SERVICIO	%	GASTOS OPERATIVOS	%	COSTO TOTAL	%					
Ene-15	S/1,589,296.98	S/999,041.56	62.86%	S/477,170.07	30.02%	S/1,476,211.63	92.88%	S/113,085.35	7.12%	S/31,663.90	S/81,421.45	5.32%
Feb-15	S/1,570,186.87	S/988,979.07	62.98%	S/453,180.49	28.86%	S/1,442,109.56	91.84%	S/128,077.31	8.16%	S/35,861.65	S/92,215.66	5.87%
Mar-15	S/1,588,740.09	S/1,021,710.53	64.31%	S/447,786.83	28.19%	S/1,469,497.36	92.49%	S/119,242.73	7.51%	S/33,387.96	S/85,854.76	5.40%
Abr-15	S/1,446,463.91	S/940,418.92	65.02%	S/396,558.77	27.42%	S/1,336,977.69	92.43%	S/109,486.22	7.57%	S/30,656.14	S/78,830.08	5.45%
May-15	S/1,640,351.88	S/1,108,062.97	67.59%	S/401,633.11	24.48%	S/1,509,696.09	92.03%	S/130,655.79	7.97%	S/36,583.62	S/94,072.17	5.73%
Jun-15	S/1,633,607.01	S/1,045,992.47	64.03%	S/470,566.10	28.81%	S/1,516,558.57	92.83%	S/117,048.44	7.17%	S/32,773.56	S/84,274.88	5.16%
Jul-15	S/1,528,351.90	S/996,428.63	65.20%	S/411,528.95	26.93%	S/1,407,957.58	92.12%	S/120,394.32	7.88%	S/33,710.41	S/86,683.91	5.67%
Ago-15	S/1,540,669.85	S/1,035,513.03	67.21%	S/378,129.33	24.54%	S/1,413,642.36	91.76%	S/127,027.49	8.24%	S/35,567.70	S/91,459.79	5.94%
Sept-15	S/1,627,781.62	S/968,852.43	59.52%	S/534,597.06	32.84%	S/1,503,449.49	92.36%	S/124,332.13	7.64%	S/34,813.00	S/89,519.13	5.50%
Oct-15	S/1,636,203.84	S/994,539.62	60.78%	S/535,885.53	32.75%	S/1,530,425.15	93.54%	S/105,778.69	6.46%	S/29,618.03	S/76,160.66	4.66%
Nov-15	S/1,600,948.37	S/982,884.88	61.39%	S/494,455.51	30.89%	S/1,477,340.38	92.28%	S/123,607.99	7.72%	S/34,610.24	S/88,997.75	5.56%
Dic-15	S/1,552,831.72	S/988,081.92	63.63%	S/440,877.02	28.39%	S/1,428,958.94	92.02%	S/123,872.78	7.98%	S/34,684.38	S/89,188.40	5.74%
<b>2015</b>	<b>S/18,955,434.04</b>	<b>S/12,070,456.05</b>	<b>63.68%</b>	<b>S/5,442,368.76</b>	<b>28.71%</b>	<b>S/17,512,824.81</b>	<b>92.39%</b>	<b>S/1,442,609.23</b>	<b>7.61%</b>	<b>S/403,930.59</b>	<b>S/1,038,678.65</b>	<b>5.48%</b>

Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C.

Elaboración: Equipo de investigación.

En el gráfico 5.8 se observan los costos totales de la unidad de servicio ambulatoria y su relación con la rentabilidad de ventas de la misma, donde visualizamos que en los meses de febrero y agosto el costo fue de S/1,442, 109 y S/1, 413, 642, los cuales representaron en relación al periodo de investigación el 91.84% y 91.76% respectivamente del valor de venta del periodo 2015, ambos representaron porcentualmente los meses con menores costos y en estos la utilidad fue de S/ 92, 215 y S/91,459 respectivamente, al haber sido los dos meses con mayor utilidad se infiere que la rentabilidad de ventas en ambos meses alcanzaron los puntos más altos del periodo 2015. La rentabilidad de las ventas de la unidad ambulatoria en el periodo 2015 fue demasiado baja para los objetivos de Gerencia Financiera en la rentabilidad del conjunto.

**GRAFICO N° 5.8**  
**RELACION DE COSTOS TOTAL DE LA UNIDAD AMBULATORIA CON LA**  
**RENTABILIDAD DE VENTAS DE LA MISMA EN EL 2015**  
**(EXPRESADO EN PORCENTAJES)**



Elaboración: Equipo de investigación.

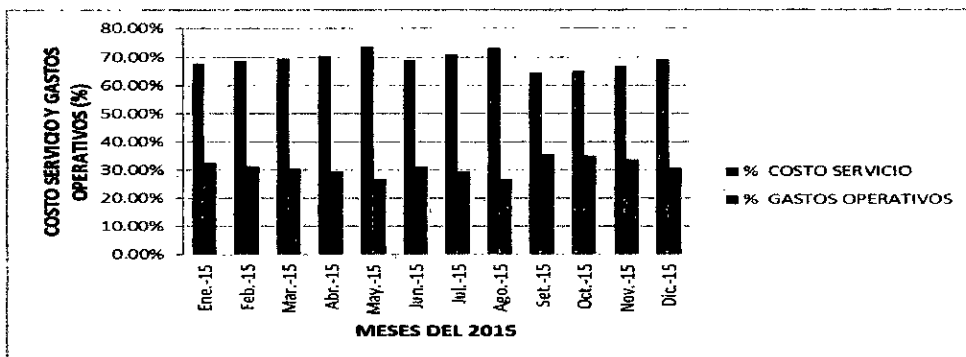
Se aprecia según el cuadro 5.12 y el gráfico 5.9 que los gastos operativos han sido demasiado elevados en todos los meses del periodo 2015, estos fluctuaron entre el 26.75% y el 35.56% del costo total de cada mes, y en promedio en el periodo 2015 los gastos operativos fueron de 31.08%, se desprende que se tiene que realizar una evaluación de todos los componentes de los gastos operativos y tomar decisiones en relación a los mismos, evaluar y plantear mejoras en relación a los gastos operativos influirá positivamente en la rentabilidad de ventas de la unidad ambulatoria.

**CUADRO N° 5.12  
COSTOS SERVICIO Y GASTOS OPERATIVOS DE LA UNIDAD AMBULATORIA EN EL PERIODO 2015**

MESES	COSTO SERVICIO UN. AMBULATORIA	%	GASTOS OPERATIVOS UN. AMBULATORIA	%	COSTO TOTAL UN. AMBULATORIA	%
Ene-15	S/. 999,042	67.68%	S/. 477,170	32.32%	S/. 1,476,212	100%
Feb-15	S/. 988,929	68.58%	S/. 453,180	31.42%	S/. 1,442,110	100%
Mar-15	S/. 1,021,711	69.53%	S/. 447,787	30.47%	S/. 1,469,497	100%
Abr-15	S/. 940,419	70.34%	S/. 396,559	29.66%	S/. 1,336,978	100%
May-15	S/. 1,108,063	73.40%	S/. 401,633	26.60%	S/. 1,509,696	100%
Jun-15	S/. 1,045,992	68.97%	S/. 470,566	31.03%	S/. 1,516,559	100%
Jul-15	S/. 996,429	70.77%	S/. 411,529	29.23%	S/. 1,407,958	100%
Ago-15	S/. 1,035,513	73.25%	S/. 378,129	26.75%	S/. 1,413,642	100%
Sept-15	S/. 968,852	64.44%	S/. 534,597	35.56%	S/. 1,503,449	100%
Oct-15	S/. 994,540	64.98%	S/. 535,886	35.02%	S/. 1,530,425	100%
Nov-15	S/. 982,885	66.53%	S/. 494,456	33.47%	S/. 1,477,340	100%
Dic-15	S/. 988,082	69.15%	S/. 440,877	30.85%	S/. 1,428,959	100%
2015	S/. 12,070,456	68.92%	S/. 5,442,369	31.08%	S/. 17,512,825	100%

Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C. - Elaboración propia  
Elaboración: Equipo de investigación

**GRAFICO N° 5.9  
COSTO SERVICIO Y GASTOS OPERATIVOS DEL AÑO 2015  
(EXPRESADO EN PORCENTAJES)**



Elaboración: Equipo de investigación

- Análisis del periodo 2016**

En el cuadro N° 5.13 se observa de formar mensual el valor de ventas de la unidad de servicio ambulatoria, el valor de venta anual que asciende a S/ 19, 815, 501, y cómo influyen los costos de la unidad ambulatoria en la rentabilidad de las ventas en el periodo 2016. Los costos totales de la unidad ambulatoria representaron un 91.05% de la venta y fueron S/ 18, 045,717, el costo total estuvo compuesto por el costo del servicio que representó un 62.20% del valor de la venta y fue S/12, 327,261, y los gastos operativos que representaron un 28.85% y fueron S/5, 718,455 del valor de venta de la unidad ambulatoria del periodo 2016.

Debido a los costos totales elevados de la unidad ambulatoria que representaron un 91.05% del valor de venta, la utilidad neta fue de S/ 1, 276,404 y representó el 6.44% del valor de venta del periodo 2016, esto

quiere decir que la rentabilidad de ventas en el periodo 2016 fue de solo 6.44%.

Como sabemos la utilidad neta de clínica Nuevo San Juan S.A.C. en el periodo 2016 fue de S/2, 543,994 (véase el cuadro 5.4, en la página 65), y si la utilidad de la unidad ambulatoria fue S/1,276, 404 se desprende que el aporte de la utilidad de la unidad ambulatoria fue de 50.17% de la utilidad neta de Clínica Nuevo San Juan S.A.C, es decir de la utilidad total de la clínica, la unidad ambulatoria aportó más del 50% y por ende es la unidad que influyó más en la utilidad y la rentabilidad en el periodo 2016.

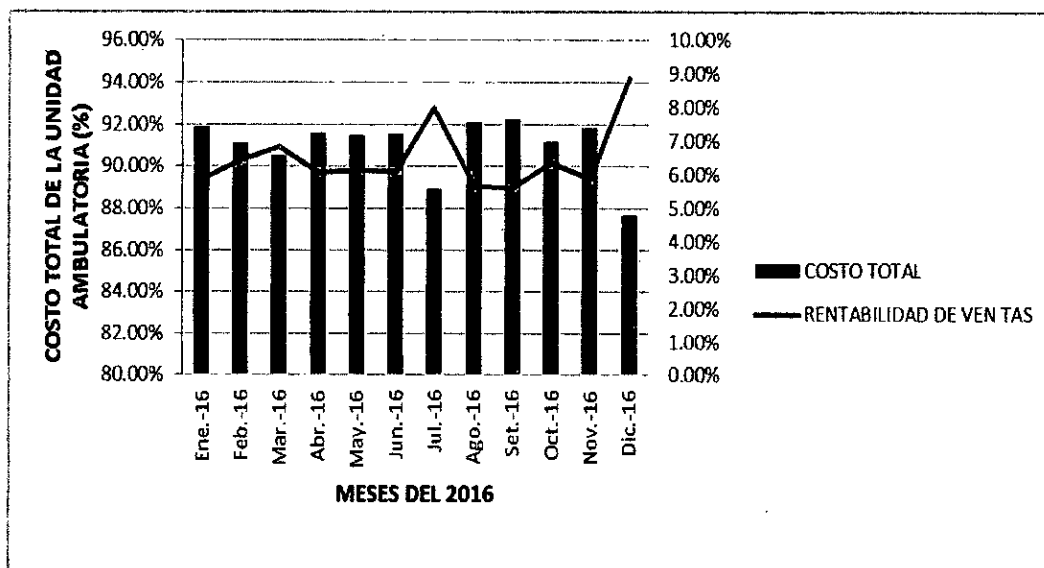
**CUADRO N° 5.13  
RENTABILIDAD DE LAS VENTAS DE LA UNIDAD AMBULATORIA PERIODO  
2016**

MESES	VALOR DE VENTA UNIDAD AMBULATORIA	COSTOS UNIDAD AMBULATORIA						UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	%	IMPUESTOS 28%	UTILIDAD NETA (UT. ANT. DE IMP. IMPUESTOS)	RENTABILIDAD DE VENTAS 2016
		COSTO DE SERVICIO	%	GASTOS OPERATIVOS	%	COSTO TOTAL	%					
Ene-16	S/1,666,094.09	S/1,006,743.59	60.43%	S/523,815.32	31.44%	S/1,530,558.91	91.87%	S/135,585.18	8.13%	S/37,949.85	S/97,585.33	5.85%
Feb-16	S/1,554,303.88	S/966,374.26	62.17%	S/449,528.25	28.92%	S/1,415,902.51	91.10%	S/138,401.37	8.90%	S/38,752.38	S/99,648.99	6.41%
Mar-16	S/1,624,831.72	S/1,030,081.92	63.40%	S/440,877.02	27.13%	S/1,470,958.94	90.53%	S/153,872.78	9.47%	S/43,084.38	S/110,788.40	6.82%
Abr-16	S/1,706,505.22	S/1,023,854.06	59.88%	S/540,749.09	31.69%	S/1,562,603.15	91.57%	S/143,902.07	8.43%	S/40,292.58	S/103,609.49	6.07%
May-16	S/1,692,781.62	S/1,013,852.43	59.89%	S/534,597.06	31.58%	S/1,548,449.49	91.47%	S/144,332.13	8.53%	S/40,413.00	S/103,919.13	6.14%
Jun-16	S/1,710,144.55	S/1,000,384.16	58.50%	S/564,781.63	33.03%	S/1,565,165.79	91.52%	S/144,978.76	8.48%	S/40,594.05	S/104,384.71	6.10%
Jul-16	S/1,414,795.51	S/1,000,832.42	70.74%	S/256,862.24	18.16%	S/1,257,694.66	88.90%	S/157,100.85	11.10%	S/43,988.24	S/113,112.61	7.99%
Ago-16	S/1,750,875.48	S/1,063,586.41	60.17%	S/559,694.94	31.97%	S/1,613,281.35	92.14%	S/137,594.13	7.86%	S/38,526.36	S/99,067.78	5.66%
Sept-16	S/1,740,616.65	S/1,063,501.34	61.10%	S/541,770.92	31.13%	S/1,605,272.26	92.22%	S/135,344.39	7.78%	S/37,896.43	S/97,447.96	5.60%
Oct-16	S/1,640,186.87	S/1,041,929.07	63.53%	S/453,180.49	27.63%	S/1,495,109.56	91.15%	S/145,077.31	8.85%	S/40,621.65	S/104,455.66	6.37%
Nov-16	S/1,734,838.93	S/1,084,776.89	62.53%	S/508,366.03	29.30%	S/1,593,142.92	91.83%	S/141,696.01	8.17%	S/39,674.88	S/102,021.13	5.88%
Dic-16	S/1,582,526.70	S/1,043,345.21	65.93%	S/344,232.38	21.75%	S/1,387,577.59	87.68%	S/194,949.11	12.32%	S/54,585.75	S/140,363.36	8.87%
2016	S/19,818,501.22	S/12,327,261.77	62.20%	S/5,718,455.36	28.85%	S/18,045,717.13	91.05%	S/1,772,784.09	8.95%	S/496,379.54	S/1,276,404.54	6.44%

Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C. - Elaboración propia  
Elaboración: Equipo de investigación

En el gráfico 5.10 se observan los costos totales de la unidad de servicio ambulatoria y su relación con la rentabilidad de ventas de la misma en el periodo 2016, donde visualizamos que en los meses de Julio y diciembre donde los costos fueron de S/1,257, 694 y S/1, 387,577 los cuales representaron en relación al periodo de investigación 88.90% y 87.68% respectivamente del valor de venta del mes y fueron porcentualmente los meses con costos más bajos, La utilidad fue de S/ 113,112 y S/140,363 respectivamente, al ser la utilidad mayor se infiere que la rentabilidad de ventas en ambos meses alcanzaron los puntos más altos del periodo 2016.

**GRAFICO N° 5.10  
RELACIÓN DEL COSTO TOTAL Y LA RENTABILIDAD DE VENTAS DE LA UNIDAD  
AMBULATORIA PERIODO 2016  
(EXPRESADO EN PORCENTAJES)**



Elaboración: Equipo de investigación



Resolvemos que si bien la rentabilidad de ventas se incrementó de 5.48% en el periodo 2015 a 6.44% en el periodo 2016, estuvo todavía lejos de llegar a los propósitos de Gerencia en relación a la rentabilidad.

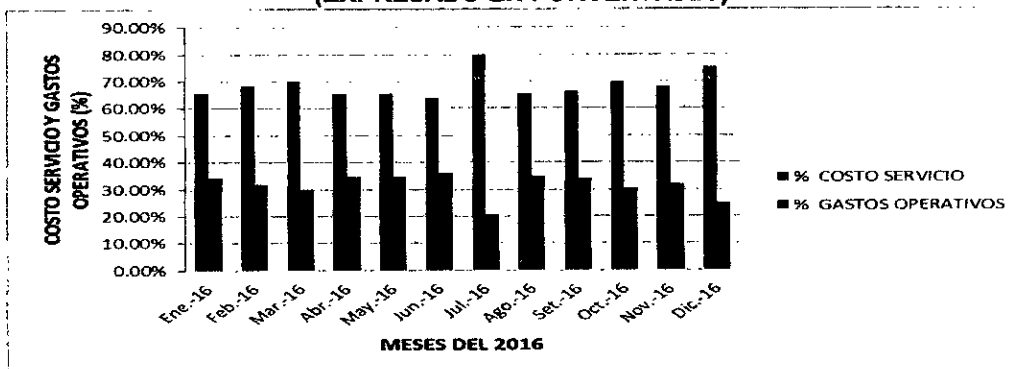
Se aprecia según el cuadro 5.14 y el gráfico 5.11 que los gastos operativos han sido demasiado elevados en todos los meses del periodo 2016, estos fluctúan entre el 24.48% y el 36.08% del costo total de cada mes, pero en promedio del periodo 2016 fueron un 31.69% del costo total, se desprende que se tiene que realizar una evaluación de todos los componentes de los gastos operativos y tomar decisiones en relación a los mismos, evaluar y plantear mejoras en relación a los gastos operativos influirá positivamente en la rentabilidad de ventas de la unidad ambulatoria en el periodo 2016.

**CUADRO N° 5.14  
COSTO Y SERVICIO Y GASTOS OPERATIVOS 2016**

MESES	COSTO SERVICIO UN. AMBULATORIA	%	GASTOS OPERATIVOS UN. AMBULATORIA	%	COSTO TOTAL UN. AMBULATORIA	%
Ene-16	S/. 1,006,744	65.78%	S/. 523,815	34.22%	S/. 1,530,559	100%
Feb-16	S/. 966,374	68.25%	S/. 449,528	31.75%	S/. 1,415,903	100%
Mar-16	S/. 1,030,082	70.03%	S/. 440,877	29.97%	S/. 1,470,959	100%
Abr-16	S/. 1,021,854	65.39%	S/. 540,749	34.61%	S/. 1,562,603	100%
May-16	S/. 1,013,852	65.48%	S/. 534,597	34.52%	S/. 1,548,449	100%
Jun-16	S/. 1,000,384	63.92%	S/. 564,782	36.08%	S/. 1,565,166	100%
Jul-16	S/. 1,000,832	79.58%	S/. 256,862	20.42%	S/. 1,257,695	100%
Ago-16	S/. 1,053,586	65.31%	S/. 559,695	34.69%	S/. 1,613,281	100%
Sept-16	S/. 1,063,501	66.25%	S/. 541,771	33.75%	S/. 1,605,272	100%
Oct-16	S/. 1,041,929	69.69%	S/. 453,180	30.31%	S/. 1,495,110	100%
Nov-16	S/. 1,084,777	68.09%	S/. 508,366	31.91%	S/. 1,593,143	100%
Dic-16	S/. 1,043,345	75.19%	S/. 344,232	24.81%	S/. 1,387,578	100%
2016	S/. 12,327,262	68.31%	S/. 5,718,455	31.69%	S/. 18,045,717	100%

Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C. - Elaboración propia  
Elaborado: Equipo de investigación

**GRAFICO N° 5.11  
COSTO SERVICIO Y GASTOS OPERATIVOS PERIODO 2016  
(EXPRESADO EN PORCENTAJES)**



Elaboración: Equipo de investigación

### 5.2.2. Rentabilidad económica 2015 – 2016

En los cuadros N° 5.15 y N° 5.16 se observa las ventas y costos de la unidad ambulatoria en los periodos 2015 y 2016, con estos datos se determinó la utilidad antes de impuestos de dicha unidad. En el periodo 2015 la utilidad antes de impuestos fue de S/. 1, 442,609 y en el periodo 2016 de S/. 1, 772,784.

**CUADRO N° 5. 15  
UTILIDAD EN LA UNIDAD AMBULATORIA PERIODO 2015**

MESES	VENTA TOTAL UN. AMBULATORIA	COSTO TOTAL UN. AMBULATORIA	UTILIDAD NETA UN. AMBULATORIA
Ene-15	S/. 1,589,297	S/. 1,476,212	S/. 113,085
Feb-15	S/. 1,570,187	S/. 1,442,110	S/. 128,077
Mar-15	S/. 1,588,740	S/. 1,469,497	S/. 119,243
Abr-15	S/. 1,446,464	S/. 1,336,978	S/. 109,486
May-15	S/. 1,640,352	S/. 1,509,696	S/. 130,656
Jun-15	S/. 1,633,607	S/. 1,516,559	S/. 117,048
Jul-15	S/. 1,528,352	S/. 1,407,958	S/. 120,394
Ago-15	S/. 1,540,670	S/. 1,413,642	S/. 127,027
Sept-15	S/. 1,627,782	S/. 1,503,449	S/. 124,332
Oct-15	S/. 1,636,204	S/. 1,530,425	S/. 105,779
Nov-15	S/. 1,600,948	S/. 1,477,340	S/. 123,608
Dic-15	S/. 1,552,832	S/. 1,428,959	S/. 123,873
<b>2015</b>	<b>S/. 18,955,434</b>	<b>S/. 17,512,825</b>	<b>S/. 1,442,609</b>

Elaboración: Equipo de investigación

**CUADRO N° 5. 16  
UTILIDAD EN LA UNIDAD AMBULATORIA PERIODO 2016.**

MESES	VENTA TOTAL UN. AMBULATORIA	COSTO TOTAL UN. AMBULATORIA	UTILIDAD NETA UN. AMBULATORIA
Ene-16	S/. 1,666,094	S/. 1,530,559	S/. 135,535
Feb-16	S/. 1,554,304	S/. 1,415,903	S/. 138,401
Mar-16	S/. 1,624,832	S/. 1,470,959	S/. 153,873
Abr-16	S/. 1,706,505	S/. 1,562,603	S/. 143,902
May-16	S/. 1,692,782	S/. 1,548,449	S/. 144,332
Jun-16	S/. 1,710,145	S/. 1,565,166	S/. 144,979
Jul-16	S/. 1,414,796	S/. 1,257,695	S/. 157,101
Ago-16	S/. 1,750,875	S/. 1,613,281	S/. 137,594
Sept-16	S/. 1,740,617	S/. 1,605,272	S/. 135,344
Oct-16	S/. 1,640,187	S/. 1,495,110	S/. 145,077
Nov-16	S/. 1,734,839	S/. 1,593,143	S/. 141,696
Dic-16	S/. 1,582,527	S/. 1,387,578	S/. 194,949
<b>2016</b>	<b>S/. 19,818,501</b>	<b>S/. 18,045,717</b>	<b>S/. 1,772,784</b>

Elaboración: Equipo de investigación.

**Fórmula de Rentabilidad económica:**

$$R = \frac{\text{UTILIDAD ANT.DE IMP.}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$$

En el cuadro N° 5.17 se observa la determinación de la rentabilidad económica del año 2015 de acuerdo a la fórmula antes descrita.

**CUADRO N° 5. 17  
DETERMINACIÓN DE RATIO DE RENTABILIDAD ECONÓMICA 2015**

MES	ACTIVO TOTAL	UTILIDAD ANTES DE IMP. UNI. AMB.	RENTABILIDAD ECONOMICA 2015 UNI. AMB.	RATIO DE RENTABILIDAD UNI. AMB
Dic-15	13,765,554.00	1,442,609.00	$R = \frac{1,442,609}{13,765,554}$	10.48%

Elaboración: Equipo de investigación

En el cuadro N° 5.18 y la gráfica 5.12 se observa una variación positiva en la rentabilidad económica de la unidad ambulatoria en el periodo 2016, debido al incremento de la utilidad antes de impuestos y la disminución de los activos totales en el periodo 2016.

De esto se desprende que en el periodo 2015 por cada nuevo sol del activo total se produjo una rentabilidad económica en la unidad ambulatoria de 10.48 % y para el periodo 2016 fue se produjo una rentabilidad económica en la unidad ambulatoria de 13.60 %, mostrando así una variación de 3.12 % con respecto al periodo anterior.

El valor del ratio de rentabilidad económica de la unidad ambulatoria de la clínica Nuevo San Juan SAC ha ido en aumento de un periodo a otro, por los cual se concluye que ha sido mayor la productividad de los activos para generar ventas y por tanto la rentabilidad del negocio sea mayor.

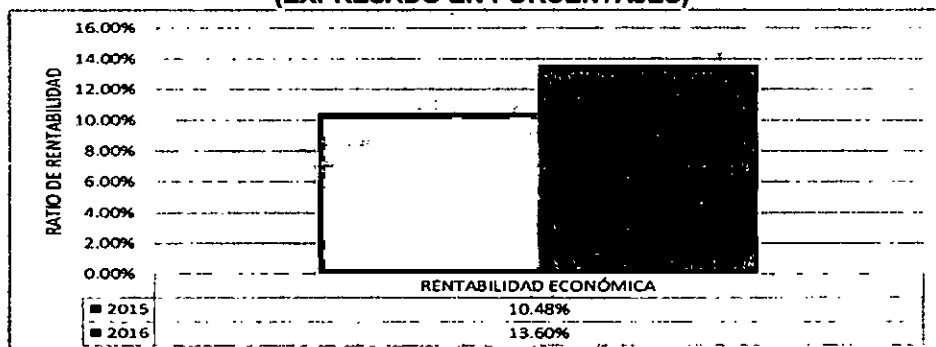
**CUADRO N° 5.18  
RATIO DE RENTABILIDAD ECONÓMICA EN LA UNIDAD AMBULATORIA 2015 – 2016**

PERIODO 2015 - 2016			
AÑO	ACTIVOS	UTILIDAD AMBULATORIA	RENTABILIDAD ECONOMICA
Dic-15	S/. 13,765,554	S/. 1,442,609	10.48%
Dic-16	S/. 13,034,016	S/. 1,772,784	13.60%

Elaboración: Equipo de investigación

Del cuadro anterior se desprende el siguiente gráfico:

**GRAFICO N° 5.12  
RENTABILIDAD ECONÓMICA EN LA UNIDAD AMBULATORIA AÑOS 2015 - 2016  
(EXPRESADO EN PORCENTAJES)**



Elaboración: Equipo de Investigación

El grupo de investigación concuerda en que la unidad ambulatoria es actualmente la unidad que influye en mayor proporción en la rentabilidad económica de la clínica Nuevo San Juan S.A.C. Por tanto, Gerencia General debe tomar decisiones en base a estas cifras para mejorar la rentabilidad, en el periodo 2016 la inversión en mejoras de infraestructura, tecnología en relación a los equipos y aumento de especialidades ha sido baja, y siendo esta unidad la que mayor utilidad genera en cifras se debe desarrollar un plan de inversión y ampliar especialidades.

De los resultados 5.2.1 y 5.2.2, se ha comprobado la hipótesis específica 1, que si hay influencia de los costos de la unidad de servicio de servicio ambulatoria en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de la misma, en el periodo 2015 el valor de venta fue de S/. 18, 955,434 y los costos de la unidad ambulatoria representaron el 92.39% ascendentes a S/.17, 512,824 del valor de venta del periodo 2015, siendo de este el costo del servicio 63.68% equivalente a S/12, 070,456 y los gastos operativos 28.71% con S/ 5, 442,368.

De la misma forma se demostró que en el periodo 2016 los costos de la unidad de servicio ambulatoria influyó en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de la misma ya que el valor de venta fue de S/. 19, 818,501 y los costos de la unidad ambulatoria representaron el 91.05% ascendentes

a S/.18, 045,717 del valor de venta del periodo 2015, siendo de este el costo del servicio 62.20% equivalente a S/12, 327,261 y los gastos operativos 28.85% con S/ 5, 718,455.

Con la influencia de los costos de la unidad de servicio ambulatoria se determinó que la rentabilidad del periodo 2015 para la unidad fue de 5.48% equivalente a S/ 1, 038, 678 y en el periodo 2016 fue de 6.44% equivalente a S/ 1, 276, 404.

Además está demostrado en los cuadros 5.8 y 5.9 que esta unidad es la que más influyó en la utilidad de toda la clínica, en el 2015 la utilidad de la unidad ambulatoria conformó el 48.70% de la utilidad total de la clínica y en el periodo 2016 conformó el 50.17% de la utilidad total de la Clínica Nuevo San Juan, dicha información permitirá a Gerencia elaborar estrategias para la optimización de los costos en relación a esta unidad y generar impacto en la rentabilidad total.

Por lo tanto está demostrado que los costos de la unidad ambulatoria influyen de manera significativa en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad y de Clínica Nuevo San Juan S.A.C.

Además a través de la demostración de las hipótesis específicas

### 5.3. Resultados de hipótesis específica II

Los costos por unidades de servicio de la unidad de emergencia si influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica

Para demostrar la hipótesis en mención se determinaron los costos totales de la unidad de emergencia, y su relación con la rentabilidad de los periodos 2015 y 2016:

#### 5.3.1 Rentabilidad de ventas en la unidad de emergencia

Fórmula para el cálculo de la rentabilidad de ventas:

$$R = \frac{UTILIDAD\ NETA}{VENTAS\ TOTALES}$$

- **Análisis en el periodo 2015**

En el cuadro N° 5.19, se aprecia la determinación del ratio de ventas de la unidad de emergencia de enero del periodo 2015, de acuerdo a la aplicación de la formula descrita líneas arriba, cabe resaltar que la fórmula es aplicada para todos los meses en los periodos 2015 y 2016.

**CUADRO N° 5.19  
DETERMINACION DEL RATIO DE VENTAS DE LA UNI. DE EMERGENCIA  
ENERO DEL PERIODO 2015**

MES	VENTA TOTAL	UTILIDAD NETA	RATIO DE RENTABILIDAD DE VENTAS	RENTABILIDAD DE VENTAS
ene-15	S/.187,933.69	S/.21,023.61	R= $\frac{S/.21,023.61}{S/.187,933.69}$	11.19%

Elaboración: Equipo de investigación

En el cuadro 5.20 observamos que en el periodo 2015 las ventas totales de la unidad emergencia fueron de S/ 2'353,937.17, sus costos totales ascienden a S/ 2'010,268.08 que representa el 85.40% del valor de la venta; estos costos a su vez está formado por los costos de servicio que fueron S/. 1'753,752.05 que representan el 74.50% del valor de la venta y los gastos operativos que fueron S/. 256,516.03 que representan 10.90% del valor de la venta obteniendo una utilidad neta en el periodo de S/. 247,441.75 que representa el 10.51% de las ventas del periodo 2015.

En el mes de diciembre se registró la mayor utilidad neta del periodo siendo esta de S/. 26,126.84, que representa el 12.19% de las ventas del mes, sus ventas mensual del mes fueron S/.214,377.59, costos totales por S/. 178,090.31 que representa el 83.07%; dentro de estos costos están conformado por los costos por servicio con S/. 162,121.94 que representando un 75.62% de las ventas del mes y los gastos operativos por S/. 15, 968.37 representando un 7.45% de las ventas del mes; esto género que se obtenga la rentabilidad de 12.19%.

En mes con menor rentabilidad fue el de octubre con un 8.26%, ya que sus ventas fueron por S/. 174, 049.48; sus costos totales alcanzaron los S/. 154,075.37 que represento el 88.52% de las ventas del mes, a su vez estos costos están constituidos por los costos de servicio por S/. 136,954.13 que representan el 78.69% de las ventas del mes y sus gastos operativos por S/. 17,121.24 que representan un 9.84% de las ventas del mes.



En los meses de abril y mayo se aprecia que los gastos operativos alcanzaron los importes de S/. 32,630.00 y S/. 37,248.10 respectivamente obteniendo estos los porcentajes más alto del todo el periodo 2015 con una representación de 14.05% e y 16.25% respectivamente, sus costos de servicios de los meses mencionados fueron: abril con S/ 168,594.30 que represento el 72.60% y mayo con S/ 157,130.85 que representa el 68.54% de las ventas del mes.

También se aprecia que en el periodo 2015 los costos de servicio fluctuaron entre los 68.54% a 78.69% y los otros gastos operativos entre los 7.45% a 16.25%. Se observan que los costos de servicio representaron un alto porcentaje porque esta unidad cuenta con personal las 24 horas del día.

**CUADRO N° 5.20  
DETERMINACION MENSUAL DE LA RENTABILIDAD DE LA UNIDAD DE EMERGENCIA PERIODO 2015**

MESES	VALOR DE VENTA UNIDAD EMERGENCIA	COSTOS UNIDAD EMERGENCIA						UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	%	IMPUESTOS 28%	UTILIDAD NETA	RENTABILIDAD DE VENTAS 2015
		COSTO DE SERVICIO	%	GASTOS OPERATIVOS	%	COSTO TOTAL	%					
ene-15	S/187,933.69	S/136,960.38	72.85%	S/21,773.85	11.59%	S/158,734.23	84.46%	S/29,199.46	15.54%	S/8,175.85	S/21,023.61	11.19%
feb-15	S/196,715.94	S/146,260.19	74.35%	S/19,159.62	9.74%	S/165,419.81	84.09%	S/31,296.13	15.91%	S/8,762.92	S/22,533.21	11.43%
mar-15	S/203,700.42	S/150,654.57	73.96%	S/23,297.48	11.44%	S/173,952.05	85.40%	S/29,748.37	14.60%	S/8,329.54	S/21,418.83	10.51%
abr-15	S/232,224.82	S/168,594.30	72.60%	S/32,630.00	14.05%	S/201,224.30	86.65%	S/31,000.52	13.35%	S/8,680.15	S/22,320.38	9.61%
may-15	S/229,264.88	S/157,130.85	68.54%	S/37,248.10	16.25%	S/194,378.95	84.78%	S/34,885.93	15.22%	S/9,768.06	S/25,117.87	10.96%
jun-15	S/178,352.59	S/138,956.31	77.91%	S/12,532.40	7.03%	S/151,488.71	84.94%	S/26,863.88	15.06%	S/7,521.89	S/19,342.00	10.84%
jul-15	S/181,775.12	S/135,324.93	74.45%	S/21,672.61	11.92%	S/156,997.54	86.37%	S/24,777.58	13.63%	S/6,937.72	S/17,839.86	9.81%
ago-15	S/179,824.01	S/137,269.62	76.34%	S/15,093.46	8.39%	S/152,363.08	84.73%	S/27,460.93	15.27%	S/7,689.06	S/19,771.87	11.00%
sep-15	S/189,767.48	S/142,253.56	74.96%	S/18,962.62	9.99%	S/161,216.18	84.95%	S/28,551.30	15.05%	S/7,994.37	S/20,556.94	10.83%
oct-15	S/174,049.48	S/136,954.13	78.69%	S/17,121.24	9.84%	S/154,075.37	88.52%	S/19,974.11	11.48%	S/5,592.75	S/14,381.36	8.26%
nov-15	S/185,951.15	S/141,271.27	75.97%	S/21,056.30	11.32%	S/162,327.57	87.30%	S/23,623.58	12.70%	S/6,614.60	S/17,008.98	9.15%
dic-15	S/214,377.59	S/162,121.94	75.62%	S/15,968.37	7.45%	S/178,090.31	83.07%	S/36,287.28	16.93%	S/10,160.44	S/26,126.84	12.19%
2015	S/2,353,937.17	S/1,753,752.05	74.50%	S/256,516.03	10.90%	S/2,010,268.08	85.40%	S/343,669.09	14.60%	S/96,227.35	S/247,441.75	10.51%

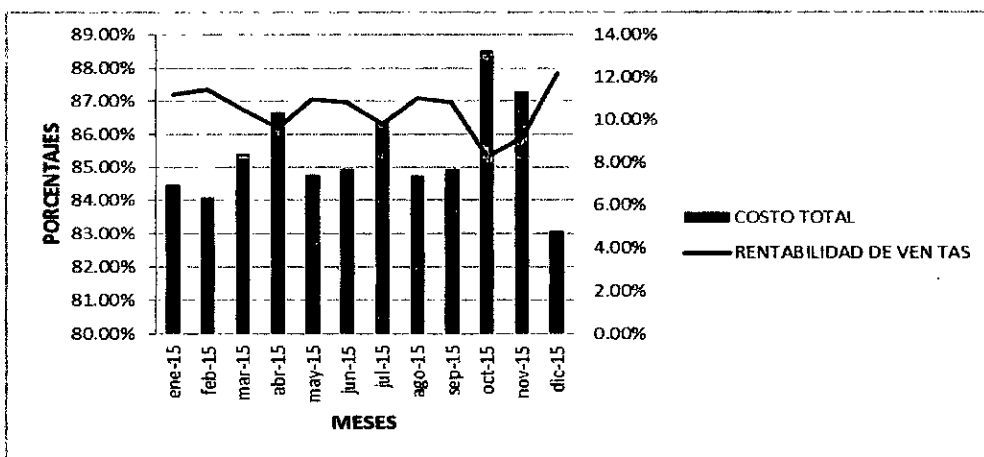
Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C. - Elaboración propia  
Elaboración: Equipo de investigación

En el gráfico 5.13 se observa la relación de los costos totales y la rentabilidad de ventas de la unidad de emergencia en el periodo 2015; se puede apreciar que en el mes de octubre se obtuvo el porcentaje más bajo de rentabilidad un 8.26% ya que sus gastos totales representaron un 88.52% de las ventas, el porcentaje más alto del periodo.

También se puede apreciar que el mes donde mayor rentabilidad se obtuvo fue en el mes de diciembre con un 12.19% siendo sus costos totales un 83.07% de las ventas.

En el periodo 2015 los meses con mayor porcentaje de rentabilidad son: enero (11.19%), febrero (11.45%), agosto (11.00 %) y diciembre (12.19%) y a su vez estos meses tienen los costos más bajos.

**GRAFICO N° 5.13  
RELACION DE COSTOS TOTALES Y LA RENTABILIDAD DE VENTAS EN LA  
UNIDAD DE EMERGENCIA PERIODO 2015  
(EXPRESADO PORCENTAJES)**



Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C. - Elaboración propia  
Elaboración: Equipo de investigación

En el cuadro 5.21 se observa que en el periodo 2015 el costo de servicio de la unidad de emergencia ascienden a S/ 1'753,752.05 que representa un 87.24% del costo total y los gastos operativos fueron S/ 256,516.03 que representan un 12.76% del costo total. También podemos apreciar que los gastos operativos de los meses de abril fue S/ 32,630.00 y mayo fue S/. 37428.10 son los más elevados del periodo que representaron un 16.22% y 19.16% respectivamente del costo total del mes y los meses de junio fue S/. 12,532.40 y agosto fue S/ 15,093.46 son los más bajos del periodo representando un 8.27% y 9.91% respectivamente del costo total del mes.

**CUADRO Nº 5.21  
COSTO DE SERVICIO Y GASTOS OPERATIVOS PERIODO 2015  
(EXPRESADO EN SOLES)**

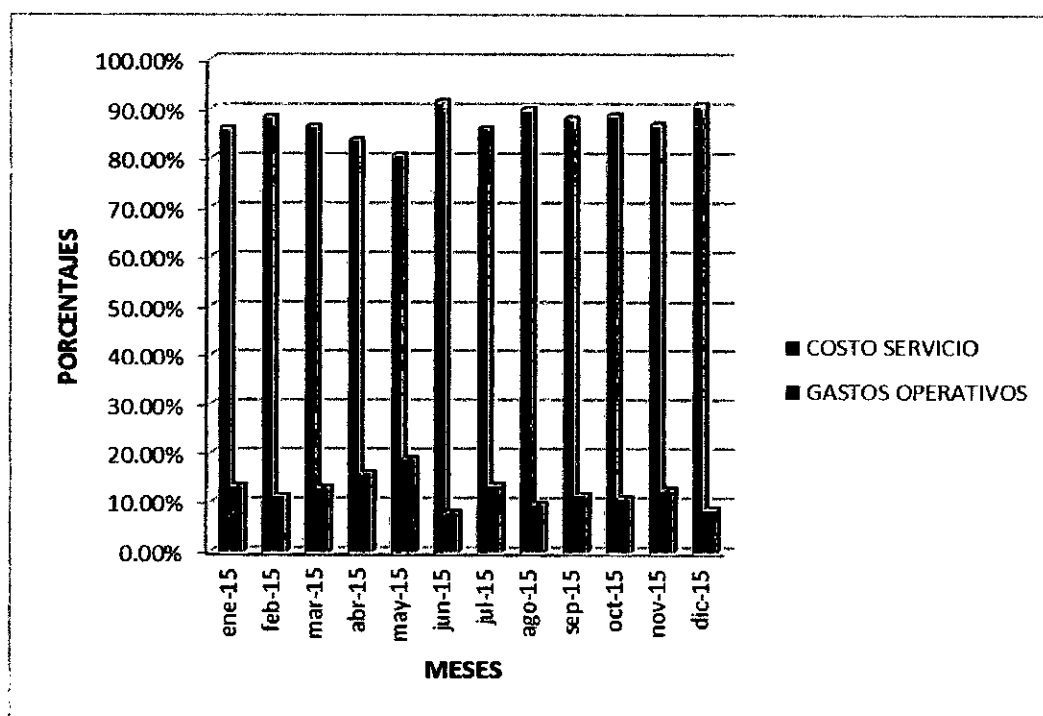
UNIDAD DE EMERGENCIA					
MESES	COSTO SERVICIO	% COSTO SERVICIO	GASTOS OPERATIVOS	% GASTOS OPERATIVOS	COSTO TOTAL
ene-15	S/.136,960.38	86.28%	S/.21,773.85	13.72%	S/.158,734.23
feb-15	S/.146,260.19	88.42%	S/.19,159.62	11.58%	S/.165,419.81
mar-15	S/.150,654.57	86.61%	S/.23,297.48	13.39%	S/.173,952.05
abr-15	S/.168,594.30	83.78%	S/.32,630.00	16.22%	S/.201,224.30
may-15	S/.157,130.85	80.84%	S/.37,248.10	19.16%	S/.194,378.95
jun-15	S/.138,956.31	91.73%	S/.12,532.40	8.27%	S/.151,488.71
jul-15	S/.135,324.93	86.20%	S/.21,672.61	13.80%	S/.156,997.54
ago-15	S/.137,269.62	90.09%	S/.15,093.46	9.91%	S/.152,363.08
sep-15	S/.142,253.56	88.24%	S/.18,962.62	11.76%	S/.161,216.18
oct-15	S/.136,954.13	88.89%	S/.17,121.24	11.11%	S/.154,075.37
nov-15	S/.141,271.27	87.03%	S/.21,056.30	12.97%	S/.162,327.57
dic-15	S/.162,121.94	91.03%	S/.15,968.37	8.97%	S/.178,090.31
2015	S/1,753,752.05	87.24%	S/256,516.03	12.76%	S/2,010,268.08

Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C.

Elaboración: Equipo de investigación

En el gráfico 5.14 se observa que los costos de servicio de la unidad de emergencia representan un alto porcentaje con respecto a los gastos operativos, esto debido a que la unidad de emergencia cuenta con profesionales de la salud las 24 horas del día pendientes ante cualquier urgencia o emergencia. En el mes de junio se obtuvo el mayor porcentaje de costo de servicio un 91.73% y sus gastos operativos representan un 8.27% de los costos totales.

**GRAFICO Nº 5.14**  
**COSTO DE SERVICIO Y GASTOS OPERATIVOS EN EL PERIODO 2015**  
**(EXPRESADO EN PORCENTAJES)**



Elaboración: Equipo de investigación

- **Análisis en el periodo 2016**

Durante el periodo 2016 se realizó el estudio de los ingresos netos, costos totales, utilidad neta y la rentabilidad de la unidad de emergencia de forma mensual, a continuación, se presentará dichos indicadores en forma monetaria y porcentual.

En el cuadro 5.22 Observamos que en el periodo 2016 las ventas totales de la unidad emergencia fueron de S/ 2'340,568.10, y sus costos totales ascienden a S/1'913,655.11 que representan el 81.76% de las ventas del periodo. Estos costos están distribuidos en sus costos de servicio que fue S/. 1'684,654.38 que representan el 71.98% y los gastos operativos por S/. 229,00.73 que representan 9.78% de las ventas del periodo obteniendo una utilidad neta de S/. 307,377.35 que representa el 13.13% de la rentabilidad.

En el mes de noviembre la utilidad neta fue de S/. 34,576.39 la mayor en todo el periodo; sus ventas mensual de dicho mes alcanzaron los S/.217,690.85 y sus costos totales fueron S/169,668.08 que representa el 77.94% de las ventas; dentro de estos costos incluimos los costos por servicio por S/. 146,137.68 representando un 67.13% de las ventas y los gastos operativos por S/ 23, 530.40 representando un 10.81% de las ventas; obteniendo una rentabilidad de 15.88% la más alta en el periodo.

El mes con menor rentabilidad fue el de setiembre con 8.69%, cuyas ventas fueron por S/. 189,873.75; sus costos totales alcanzaron los S/. 166,955.03 que representaron el 87.93%, formando parte de ellos los costos de servicio por S/. 146,039.20 que representan el 76.91% de las ventas y sus gastos operativos por S/. 20,915.83 que representan un 11.02% de las ventas.

También se observa que de los costos de servicio del periodo 2016 fluctuaron entre 67.08% a 76.91% y los costos de servicio entre 2.87% a 14.09% de las ventas del mes. Los costos de servicio de la unidad de emergencia representan un alto porcentaje debido se encuentran laborando las 24 horas del día.

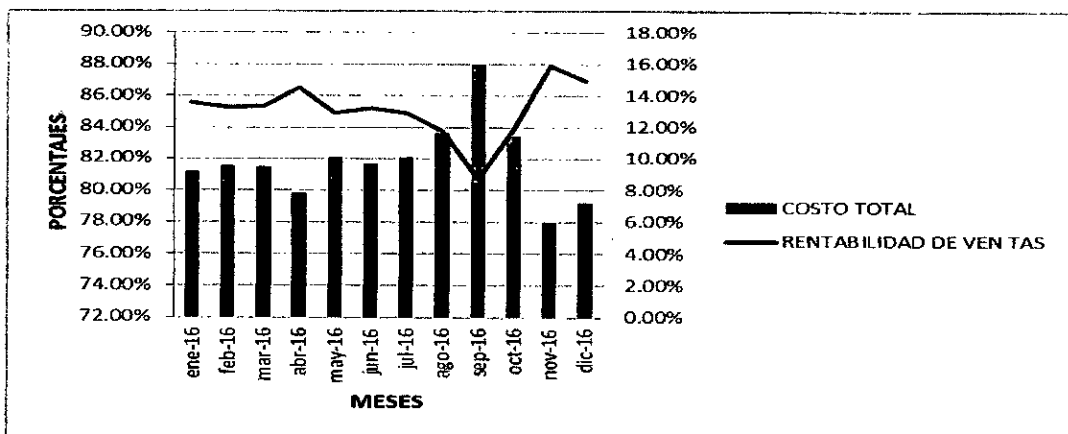
**CUADRO Nº 5.22  
DETERMINACION MENSUAL DE LA RENTABILIDAD DE LA UNIDAD DE  
EMERGENCIA PERIODO 2016  
(EXPRESADO EN SOLES)**

MESES	VALOR DE VENTA UNIDAD EMERGENCIA	COSTOS UNIDAD EMERGENCIA						UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		IMPUESTOS 28%	UTILIDAD NETA	RENTABILIDAD DE VENTAS 2016
		COSTO DE SERVIDO	%	GASTOS OPERATIVOS	%	COSTO TOTAL	%	%	%			
ene-16	S/. 187,857.46	S/. 126,006.33	67.08%	S/. 26,474.51	14.09%	S/. 152,480.84	81.17%	S/. 35,376.62	18.83%	S/. 9,905.45	S/. 25,471.17	13.56%
feb-16	S/. 188,747.85	S/. 133,574.56	70.77%	S/. 20,345.31	10.78%	S/. 153,919.87	81.55%	S/. 34,827.98	18.45%	S/. 9,751.83	S/. 25,076.15	13.29%
mar-16	S/. 204,267.80	S/. 149,977.47	73.42%	S/. 16,512.09	8.08%	S/. 166,489.56	81.51%	S/. 37,778.24	18.49%	S/. 10,577.91	S/. 27,200.33	13.32%
abr-16	S/. 214,377.59	S/. 155,121.94	72.36%	S/. 15,968.37	7.45%	S/. 171,090.31	79.81%	S/. 43,287.28	20.19%	S/. 12,120.44	S/. 31,166.84	14.54%
may-16	S/. 196,110.80	S/. 139,485.60	71.13%	S/. 21,429.08	10.93%	S/. 160,914.68	82.05%	S/. 35,196.12	17.95%	S/. 9,854.91	S/. 25,341.21	12.92%
jun-16	S/. 181,224.56	S/. 128,705.12	71.02%	S/. 19,275.59	10.64%	S/. 147,980.71	81.66%	S/. 33,243.85	18.34%	S/. 9,308.28	S/. 23,935.57	13.21%
jul-16	S/. 194,244.84	S/. 139,213.03	71.67%	S/. 20,277.21	10.44%	S/. 159,490.24	82.11%	S/. 34,754.60	17.89%	S/. 9,731.29	S/. 25,023.31	12.88%
ago-16	S/. 189,924.54	S/. 138,411.05	72.88%	S/. 20,417.40	10.75%	S/. 158,828.45	83.63%	S/. 31,096.09	16.37%	S/. 8,706.90	S/. 22,389.18	11.79%
sep-16	S/. 189,873.75	S/. 146,039.20	76.91%	S/. 20,915.83	11.02%	S/. 166,955.03	87.93%	S/. 22,918.72	12.07%	S/. 6,417.24	S/. 16,501.48	8.69%
oct-16	S/. 184,953.66	S/. 135,914.85	73.49%	S/. 18,371.30	9.93%	S/. 154,286.15	83.42%	S/. 30,667.51	16.58%	S/. 8,585.90	S/. 22,080.61	11.94%
nov-16	S/. 217,690.85	S/. 146,137.68	67.13%	S/. 23,530.40	10.81%	S/. 169,668.08	77.94%	S/. 48,022.77	22.06%	S/. 13,446.37	S/. 34,576.39	15.88%
dic-16	S/. 191,294.40	S/. 146,067.55	76.36%	S/. 5,483.63	2.87%	S/. 151,551.18	79.22%	S/. 39,743.22	20.78%	S/. 11,128.10	S/. 28,615.12	14.96%
2016	S/. 2,340,568.10	S/. 1,684,654.38	71.98%	S/. 229,000.73	9.78%	S/. 1,913,655.11	81.76%	S/. 426,912.99	18.24%	S/. 119,535.64	S/. 307,377.35	13.13%

Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C. - Elaboración propia  
Elaboración: Equipo de investigación

En el gráfico 5.15 se observa que los costos de servicio de la unidad de emergencia representan un alto porcentaje con respecto a los gastos operativos, esto debido a que la unidad de emergencia cuenta con profesionales de la salud las 24 horas del día pendientes ante cualquier urgencia o emergencia. Se aprecia que en el mes de setiembre se obtuvo el porcentaje más bajo de rentabilidad de un 8.69% y sus gastos totales representaron un 87.93% de las ventas del mes; el porcentaje más alto del periodo. En el mes de noviembre se obtuvo una rentabilidad del 15.88% siendo la mayor del periodo y sus donde sus costos totales representaron un 77.94% de las ventas del mes. En el periodo 2016 los meses con mayor porcentaje de rentabilidad son: enero (13.56%), abril (14.54%), noviembre (15.88 %) y diciembre (14.96%).

**GRAFICO Nº 5.15  
RELACION DE LOS COSTOS Y LA RENTABILIDAD DE VENTA UNIDAD DE EMERGENCIA PERIODO 2016  
(EXPRESADO EN PORCENTAJES)**



Elaboración: Equipo de investigación

En el cuadro 5.23 se observa que en el periodo 2016 el costo de servicio de la unidad de emergencia ascienden a S/ 1'684,654.38 que representa un 88.03% del costo total y los gastos operativos fueron S/ 229,000.73 que representan un 11.97% del costo total.

También podemos apreciar que los gastos operativos de los meses de mayo fue S/ 21,429.08 y noviembre fue S/. 23,530.40 son los más elevados del periodo que representaron un 13.32% y 13.87% respectivamente del costo total del mes y los meses de abril con S/. 15,968.37 y diciembre con S/ 5,483.63 son los más bajos del periodo representando un 9.33% y 3.62% respectivamente del costo total del mes.

**CUADRO N° 5.23  
COSTO DE SERVICIO Y GASTOS OPERATIVOS PERIODO 2016  
(EXPRESADO EN SOLES)**

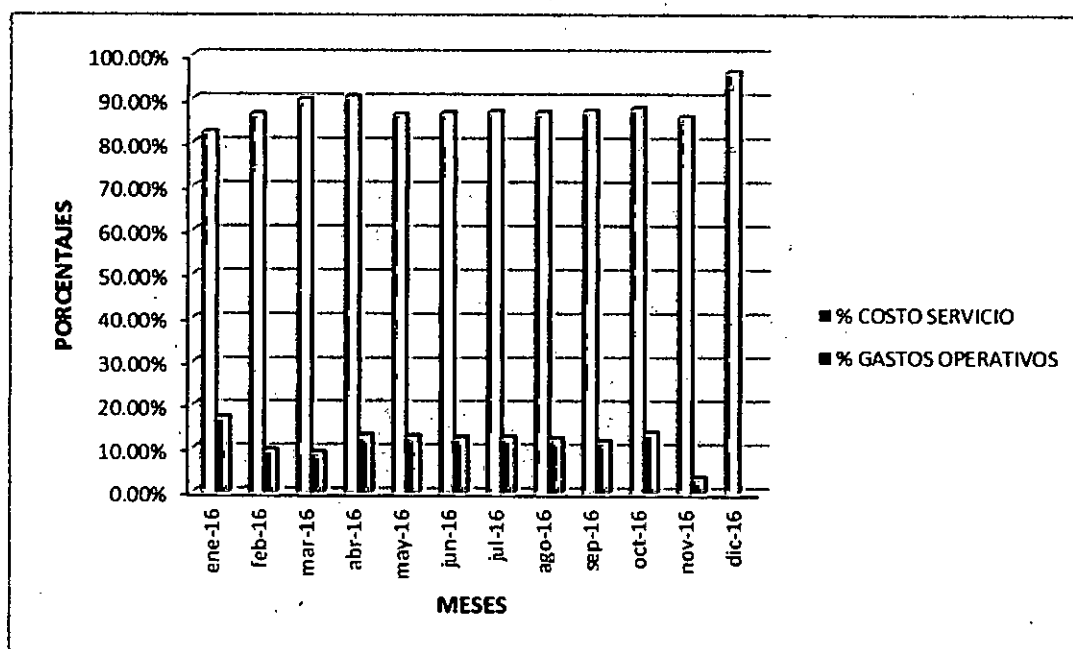
UNIDAD DE EMERGENCIA					
MESES	COSTO SERVICIO	% COSTO SERVICIO	GASTOS OPERATIVOS	% GASTOS OPERATIVOS	COSTO TOTAL
ene-16	126,006.33	82.64%	26,474.51	17.36%	152,480.84
feb-16	133,574.56	86.78%	20,345.31	13.22%	153,919.87
mar-16	149,977.47	90.08%	16,512.09	9.92%	166,489.56
abr-16	155,121.94	90.67%	15,968.37	9.33%	171,090.31
may-16	139,485.60	86.68%	21,429.08	13.32%	160,914.68
jun-16	128,705.12	86.97%	19,275.59	13.03%	147,980.71
jul-16	139,213.03	87.29%	20,277.21	12.71%	159,490.24
ago-16	138,411.05	87.14%	20,417.40	12.86%	158,828.45
sep-16	146,039.20	87.47%	20,915.83	12.53%	166,955.03
oct-16	135,914.85	88.09%	18,371.30	11.91%	154,286.15
nov-16	146,137.68	86.13%	23,530.40	13.87%	169,668.08
dic-16	146,067.55	96.38%	5,483.63	3.62%	151,551.18
<b>2016</b>	<b>1,684,654.38</b>	<b>88.03%</b>	<b>229,000.73</b>	<b>11.97%</b>	<b>1,913,655.11</b>

Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C. - Elaboración propia  
Elaboración: Equipo de investigación



En el gráfico 5.16 se observa que los costos de servicio de la unidad de emergencia representan un alto porcentaje con respecto a los gastos operativos, esto debido a que la unidad de emergencia cuenta con profesionales de la salud las 24 horas del día pendientes ante cualquier urgencia o emergencia. En el mes de diciembre se obtuvo el mayor porcentaje de costo de servicio un 96.38% y sus gastos operativos representan un 3.62% de los costos totales. (Véase anexo N° 13 Y 15)

**GRAFICO N° 5.16  
COSTO DE SERVICIO Y GASTOS OPERATIVOS EN EL AÑO 2016  
(EXPRESADO EN PORCENTAJES)**



Elaboración: Equipo de investigación

### 5.3.2. Rentabilidad económica 2015 – 2016

$$R = \frac{\text{UTILIDAD ANT.DE IMP.}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$$

#### Fórmula de Rentabilidad económica:

En el cuadro 5.24 se observa al cierre del periodos 2015, por cada nuevo sol del activo total produjo una rentabilidad de 2.50% y para el periodo 2016 el factor de la rentabilidad económica fue de 3.28% mostrando así una variación 0.78%. Este ratio va a permite evaluar el rendimiento que tiene la clínica en un determinado periodo. Se puede apreciar que para el 2016 la clínica pudo tener mayores beneficios gracias a lo productividad de sus activos.

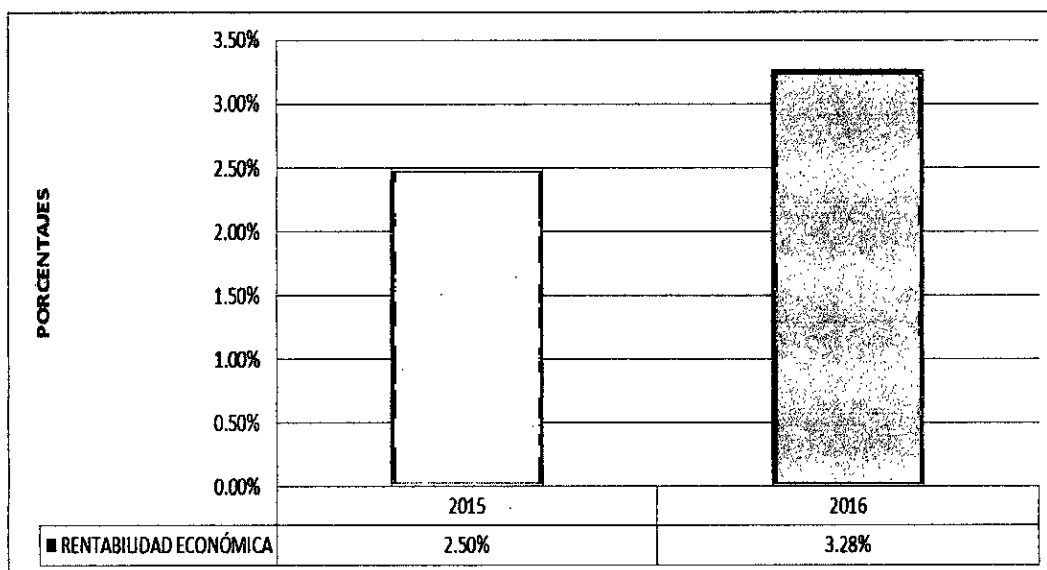
**CUADRO Nº 5.24**  
**RATIOS DE RENTABILIDAD ECONÓMICA DE LA UNIDAD DE EMERGENCIA**  
**2015-2016**

PERIODO 2015 - 2016			
AÑO	ACTIVOS	UTILIDAD DE EMERGENCIA	RENTABILIDAD ECONOMICA
dic-15	S/. 13,765,554.00	S/. 343,669.09	2.50%
dic-16	S/. 13,034,016.13	S/. 426,912.99	3.28%

Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C. - Elaboración propia  
Elaboración: Equipo de investigación

En el grafico 5.17 se puede observar la variación positiva de la rentabilidad económica de la unidad de emergencia en 0.78%, esto quiere decir que la clínica viene usando sus activos en relación a las operaciones de la unidad razonable.

**GRAFICO Nº 5.17  
RENTABILIDAD ECONOMICA DE LA UNIDAD DE EMERGENCIA  
PERIODO 2015-2016**



Elaboración: Equipo de investigación

De los párrafos precitados en los acápite 5.3.1 y 5.3.2 se ha comprobado que si hay influencia de los costos de la unidad de emergencia en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de ventas y económica. Ya que en el periodo 2015 los costos totales de la unidad de emergencia representaron el 85.40% ascendentes a S/ 2'010,268.08 del valor de la venta del periodo

2015, lo cual permitió obtener una rentabilidad de 10.51% que equivales S/ 247,441.75.

Con relación al periodo 2016 también se cumple que los costos influyen en la unidad de emergencia para la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad, ya que sus costos totales de la unidad de emergencia tuvieron una representación de 81.76% que ascienden al S/ 1'913,655.11 del valor de la venta del periodo 2016, generando una utilidad de 13.13% que equivale el S/ 307,377.35.

Como se puede observar que del periodo 2015 al periodo 2016 costos totales han tenido una disminución de 3.64%, esto tuvo un efecto positivo en la rentabilidad de 2.62%.

También nuestra hipótesis específica ha sido reforzada por la rentabilidad económica que en el periodo 2015 represento 2.50% y el 2016 represento el 3.28%.

Por lo tanto queda demostrado la hipótesis específica, que los costos de la unidad de emergencia si influye en la toma de decisiones con respeto a la rentabilidad en menor proporción, pero al igual que las otras unidades la información proporcionada va ayudara a gerencia tomar las decisiones que guén al incremento de la utilidad de los periodos 2015 y 2016.

#### 5.4. Resultados de hipótesis específica III

Los costos de la unidad de servicios hospitalario si influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.

Para demostrar esta hipótesis, realizamos el análisis de los siguientes ratios:

##### 5.4.1. Rentabilidad de ventas de la unidad hospitalaria.

- Análisis en el periodo 2015

Fórmula para el cálculo de la rentabilidad de ventas:

$$R = \frac{UTILIDAD\ NETA}{VENTAS\ TOTALES}$$

En el cuadro N° 5.25, se aprecia la determinación del ratio de ventas de la unidad de servicio hospitalario de enero del 2015, de acuerdo a la aplicación de la fórmula descrita líneas arriba, cabe resaltar que la fórmula es aplicada para todos los meses en los periodos 2015 y 2016.

**CUADRO N° 5.25  
DETERMINACION DEL RATIO DE VENTAS DE LA UNIDAD HOSPITALARIA  
PERIODO ENERO 2015**

MES	VENTA TOTAL	UTILIDAD NETA	RATIO DE RENTABILIDAD DE VENTAS	RENTABILIDAD DE VENTAS
Ene-15	S/.985,679.13	S/.67,596.67	R= $\frac{S/.67,596.67}{S/.985,679.13}$	6.86%

Elaboración: Equipo de investigación

Durante el periodo 2015, se hizo un estudio de los costos totales de la unidad hospitalaria y la rentabilidad de ventas de forma mensual, se observa en el cuadro N°5.26 que al cierre del periodo 2015, las ventas fueron S/ 12,111.297.81 y sus costos totales S/ 10,935,441.77 los cuales representan el 90.29% en relación a las ventas, estos costos en mención estuvieron compuestos por los costos de servicio que fueron S/ 9,641,813.31 y los gastos operativos que fueron de S/ 1,293,628.46, estos a su vez representaron el 79.61% y 10.68% respectivamente del valor de la ventas. La utilidad neta al 31 de diciembre fue de S/ 846,616.35, dando como resultado una rentabilidad de ventas de 6.99%.

También se aprecia que en el mes de setiembre los costos de servicio de la unidad hospitalaria fueron más altos, llegando a representar el 83.34% del valor de las ventas, el cual fue de S/ 764,735.46 y sus gastos operativos fueron S/ 70,377.91, obteniendo una utilidad de S/ 59,3564.28, en este mes se obtuvo la rentabilidad de ventas fue la más baja de 6.47%, esto debido a que los costos totales fueron los más altos del periodo 2015.

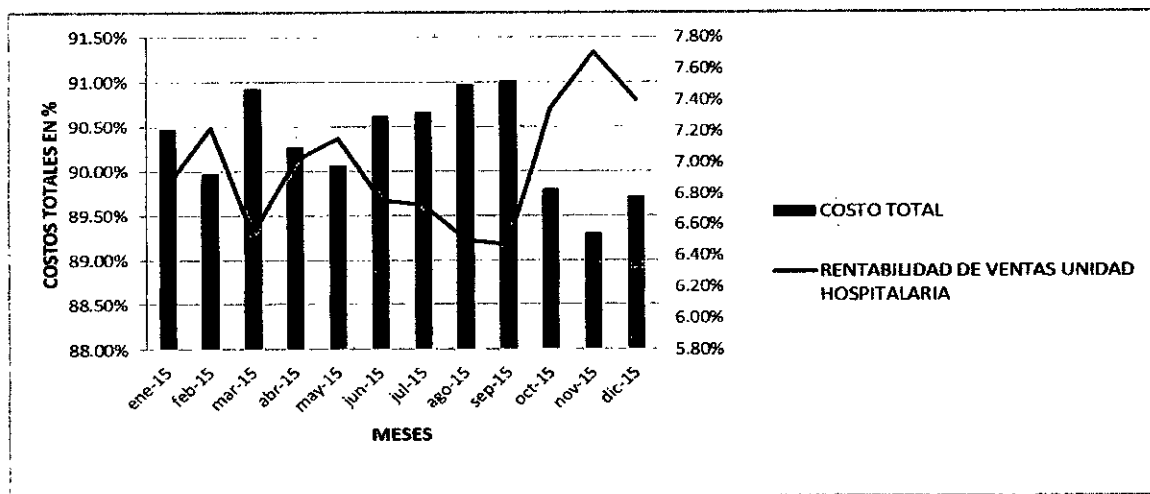
Los gastos operativos fueron más altos en los meses de mayo y noviembre, donde estos representaron el 12.63% y 14.04% respectivamente del valor de ventas, equivalentes a S/ 124,265.06 Y S/ 142,350.24, dando como resultado una rentabilidad de ventas de 7.15% y 7.70%. Fue en el mes de agosto

Elaboración: Equipo de Investigación  
Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C

MESSES	UNIDAD HOSPITALARIA	COSTOS DE LA UNIDAD HOSPITALARIA				UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	%	IMPUESTOS	%	UTILIDAD NETA	RENTABILIDAD DE VENTAS
		COSTO SERVIDO	%	GASTOS OPERATIVOS	%						
ene-15	S/ 985,679.13	S/ 777,459.65	78.37%	S/ 119,355.21	12.11%	S/ 891,794.86	90.48%	S/ 93,894.27	9.52%	S/ 76,287.59	6.88%
feb-15	S/ 1,003,901.05	S/ 805,081.24	80.13%	S/ 98,198.69	9.78%	S/ 903,228.87	89.97%	S/ 100,672.18	10.05%	S/ 28,188.21	7.22%
mar-15	S/ 1,083,502.81	S/ 874,691.61	80.73%	S/ 110,489.26	10.20%	S/ 985,180.87	90.93%	S/ 98,321.94	9.07%	S/ 27,530.14	6.53%
abr-15	S/ 1,164,893.43	S/ 932,782.85	80.07%	S/ 118,687.89	10.19%	S/ 1,051,470.54	90.26%	S/ 113,422.89	9.74%	S/ 31,758.41	7.01%
may-15	S/ 983,916.25	S/ 761,904.83	77.44%	S/ 124,265.06	12.63%	S/ 886,169.69	90.07%	S/ 97,746.56	9.99%	S/ 27,369.04	7.15%
jun-15	S/ 885,788.78	S/ 712,941.53	80.49%	S/ 89,754.80	10.13%	S/ 802,686.33	90.62%	S/ 83,102.45	9.98%	S/ 23,681.69	6.75%
jul-15	S/ 915,927.49	S/ 739,474.83	80.76%	S/ 90,589.93	9.89%	S/ 830,064.76	90.66%	S/ 85,527.73	9.34%	S/ 23,947.76	6.73%
ago-15	S/ 910,262.36	S/ 753,560.72	82.78%	S/ 74,542.43	8.19%	S/ 828,083.15	90.97%	S/ 82,179.21	9.03%	S/ 23,010.18	6.50%
sep-15	S/ 917,563.76	S/ 764,735.46	83.34%	S/ 70,377.91	7.67%	S/ 835,113.37	91.01%	S/ 82,450.39	8.99%	S/ 23,086.11	6.47%
oct-15	S/ 1,122,778.75	S/ 880,708.61	78.44%	S/ 127,518.65	11.36%	S/ 1,008,227.26	89.80%	S/ 114,551.49	10.20%	S/ 32,074.42	7.35%
nov-15	S/ 1,013,630.25	S/ 762,834.57	75.26%	S/ 147,350.24	14.04%	S/ 905,184.81	89.30%	S/ 108,445.44	10.20%	S/ 30,364.72	7.70%
dic-15	S/ 1,123,778.75	S/ 880,708.61	78.37%	S/ 127,518.65	11.35%	S/ 1,008,227.26	89.75%	S/ 115,551.49	10.28%	S/ 32,354.42	7.40%
2015	S/ 12,111,297.81	S/ 9,641,813.31	96.24%	S/ 1,293,628.66	10.68%	S/ 10,935,441.77	90.29%	S/ 1,175,856.04	9.71%	S/ 329,239.69	6.99%

En la gráfica N°5.18 se observa la relación que existe entre los costos totales y la rentabilidad de ventas de la unidad hospitalaria de la clínica Nuevo San Juan SAC durante el periodo 2015, se aprecia claramente que a medida que mis costos totales disminuyen mi factor de rentabilidad aumenta, siendo 7.70% el factor de rentabilidad más alto en el mes de noviembre, en donde sus costos totales representaron el 89.30% del valor de las ventas y caso contrario sucedió en el mes de setiembre teniendo como factor de rentabilidad de ventas un 6.47% siendo este el factor más menor del periodo 2015, en donde sus ventas llegaron a S/ 917,563.76, y sus costos totales representaron el 91.01% del valor de las ventas.

**GRAFICO N° 5.18**  
**RELACION DE COSTOS TOTALES Y LA RENTABILIDAD DE VENTAS DE UNIDAD**  
**HOSPITALARIA PERIODO 2015**  
**(EXPRESADO EN PORCENTAJES)**



Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C.

Elaboración: Equipo de investigación.



En el cuadro N°5.27 se observa cómo están conformados los costos totales de la unidad de servicio hospitalario en el periodo 2015, en costos de servicio propiamente dicho y en gastos operativos. Los gastos operativos en el periodo 2015 varían entre el 8.43% y 14.02%, en relación a los costos totales, se obtuvo mayor gasto operativo en el mes de noviembre, el cual represento el 15.73% de los costos totales que fue S/ 142,350.24 y teniendo como costo de servicio S/ 762,834.57. Como se puede apreciar los costos de servicio han ido aumentando mes a mes, del mes de enero a diciembre del 2015, habido una variación de 0.73% aumentando el costo de servicio en S/ 108,248.96 (S/ 880,708.61 – S/ 772,459.65).

**CUADRO N° 5.27  
COSTO DE SERVICIO Y GASTOS OPERATIVOS DE LA UNIDAD  
HOSPITALARIA EN EL PERIODO 2015  
(EXPRESADO EN SOLES)**

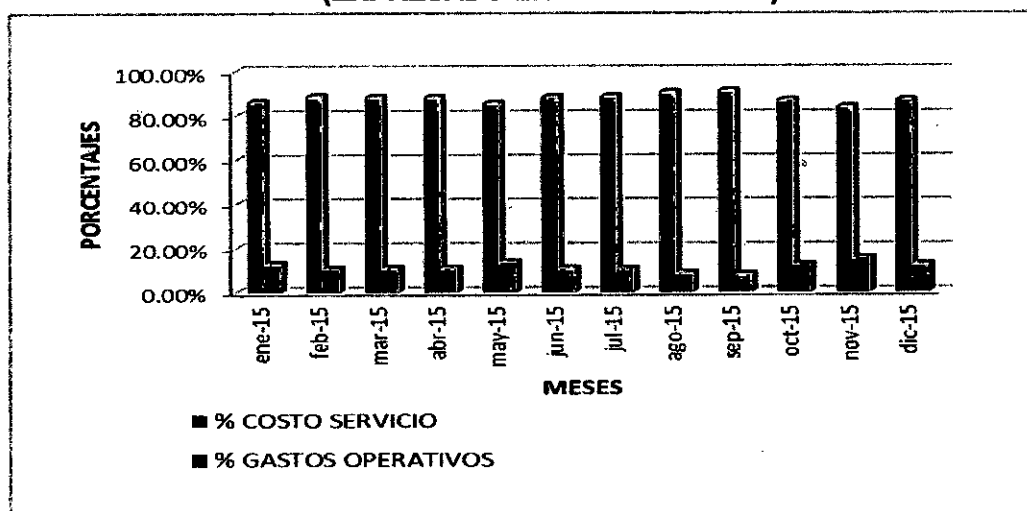
UNIDAD HOSPITALARIA						
MESES	COSTO SERVICIO	% COSTO SERVICIO	GASTOS OPERATIVOS	% GASTOS OPERATIVOS	COSTO TOTAL	
ene-15	S/. 772,459.65	86.62%	S/. 119,335.21	13.38%	S/.	891,794.86
feb-15	S/. 805,030.24	89.13%	S/. 98,198.63	10.87%	S/.	903,228.87
mar-15	S/. 874,691.61	88.78%	S/. 110,489.26	11.22%	S/.	985,180.87
abr-15	S/. 932,782.85	88.71%	S/. 118,687.69	11.29%	S/.	1,051,470.54
may-15	S/. 761,904.63	85.98%	S/. 124,265.06	14.02%	S/.	886,169.69
jun-15	S/. 712,941.53	88.82%	S/. 89,754.80	11.18%	S/.	802,696.33
jul-15	S/. 739,474.83	89.09%	S/. 90,589.93	10.91%	S/.	830,064.76
ago-15	S/. 753,540.72	91.00%	S/. 74,542.43	9.00%	S/.	828,083.15
sep-15	S/. 764,735.46	91.57%	S/. 70,377.91	8.43%	S/.	835,113.37
oct-15	S/. 880,708.61	87.35%	S/. 127,518.65	12.65%	S/.	1,008,227.26
nov-15	S/. 762,834.57	84.27%	S/. 142,350.24	15.73%	S/.	905,184.81
dic-15	S/. 880,708.61	87.35%	S/. 127,518.65	12.65%	S/.	1,008,227.26
2015	S/. 9,641,813.31	88.17%	S/. 1,293,628.46	11.83%	S/.	10,935,441.77

Elaboración: Equipo de investigación

Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C.

En el gráfico N° 5.19 se observa la variación de los costos de servicios y los gastos operativos de la unidad de servicio hospitalaria en el periodo 2015 de la clínica Nuevo San Juan SAC, en donde los gastos operativos fueron menores en comparación a los costos de servicios, en donde estos últimos costos varían de 84.27 % y 91.57% del costo total de cada mes, para el detalle de esos costos de servicio (véase el anexo N° 16, página 143). El grupo de investigación concuerda en que se tiene que realizar un análisis de los componentes de los costos de servicio de la unidad hospitalaria, para tomar decisiones en relación a los mismos, así como también plantear mejoras de los costos que estén relacionados con la unidad hospitalaria.

**GRAFICO N° 5.19  
COSTO DE SERVICIO Y GASTOS OPERATIVOS DE LA UINDAD  
HOSPITALARIA EN EL PERIODO 2015  
(EXPRESADO EN PORCENTAJES)**



Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C.

Elaboración: Equipo de investigación

- **Análisis en el periodo 2016**

Durante el periodo 2016 se realizó el estudio de los ingresos netos, costos totales, utilidad neta y la rentabilidad de la unidad de emergencia de forma mensual, a continuación, se presentará dichos indicadores en forma monetaria y porcentual.

En el cuadro N° 5.28 se aprecia la variación de la rentabilidad de ventas durante el periodo 2016 en la unidad hospitalaria de la clínica Nuevo San Juan SAC, así como también el valor de venta, costos totales (costo de servicio y gastos operativos), utilidad antes de los impuestos, los impuestos y utilidad neta correspondiente mes a mes.

Al cierre del periodo 2016, se obtuvo una utilidad neta de S/ 960,212.95 teniendo un 7.71 % de rentabilidad neta, en donde las ventas alcanzaron S/ 12, 459,770.07 Y sus costos totales fueron S/ 11, 126,140.97, que representan el 89.30 % del valor de venta anual de la unidad hospitalaria.

Los costos de servicio fueron mayores en el mes de diciembre, el cual represento el 88.50% del valor de la venta, teniendo como resultado una utilidad neta de S/ 81,062.90 y un factor de rentabilidad de ventas de 7.44%. Caso contrario sucede en el mes de enero los costos de servicios representaron el porcentaje más bajo siendo 74.16% del valor de las ventas y obteniendo una rentabilidad de 8.64%, en comparación con diciembre la rentabilidad de ventas a tenido una variación negativa ya que se redujo este

factor en un 1.20%, debido a que los costos de servicios aumentaron a pesar de que las ventas se incrementaron.

Hay un aumento a nivel de ventas en el año 2016, de S/ 348,472.26 en comparación con el periodo anterior, esto se debe a la adquisición de más camas en durante el periodo 2015-2016, contando con 21 camas en el 2015 y cerrando el 2016 con 37 camas, razón que explica el aumento creciente del nivel de ventas de esta línea de negocio.

**CUADRO N° 5.28**  
**DETERMINACION MENSUAL DE LA RENTABILIDAD DE LA UNIDAD**  
**HOSPITALARIA EN EL PERIODO 2016**  
**(EXPRESADO EN SOLES)**

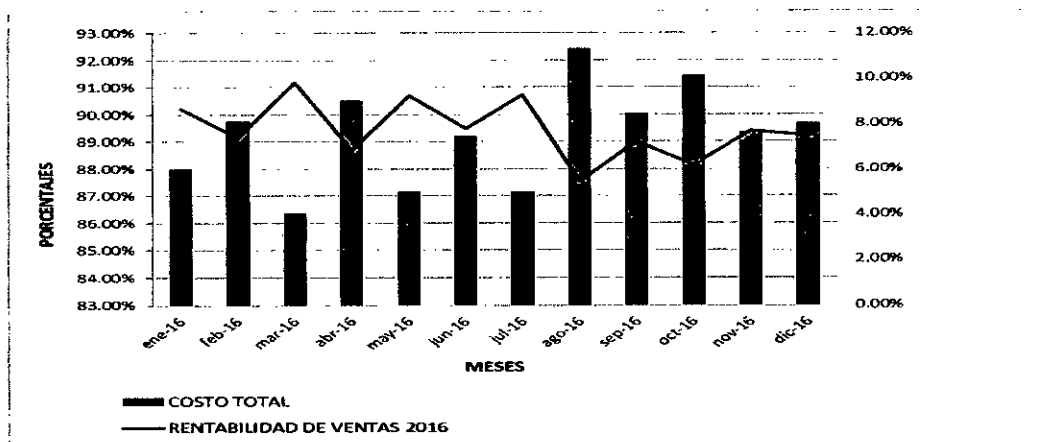
MESES	VALOR DE VENTA UNIDAD HOSPITALARIA	COSTOS DE LA UNIDAD HOSPITALARIA					%	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	%	IMPUESTOS	UTILIDAD NETA	RENTABILIDAD DE VENTAS 2016
		COSTO SERVICIO	%	GASTOS OPERATIVOS	%	COSTO TOTAL						
ene-16	S/. 1,028,630.25	S/. 762,834.57	74.16%	S/. 142,350.24	13.84%	S/. 905,184.81	88.00%	S/. 123,445.44	12.00%	S/. 34,564.72	S/. 88,680.71	8.64%
feb-16	S/. 887,950.42	S/. 703,270.68	79.20%	S/. 93,652.07	10.55%	S/. 796,922.75	89.75%	S/. 91,027.67	10.25%	S/. 25,487.75	S/. 65,539.92	7.38%
mar-16	S/. 947,198.29	S/. 750,476.56	79.23%	S/. 67,603.22	7.14%	S/. 818,079.78	86.37%	S/. 129,118.51	13.63%	S/. 36,153.18	S/. 92,965.33	9.81%
abr-16	S/. 1,097,564.00	S/. 866,303.85	78.93%	S/. 127,153.94	11.59%	S/. 993,457.79	90.51%	S/. 104,106.21	9.49%	S/. 29,149.74	S/. 74,956.47	6.83%
may-16	S/. 1,156,778.75	S/. 880,708.61	76.13%	S/. 127,518.65	11.02%	S/. 1,008,227.26	87.16%	S/. 148,551.49	12.84%	S/. 41,594.42	S/. 106,957.08	9.25%
jun-16	S/. 1,059,823.00	S/. 849,934.86	80.20%	S/. 95,300.86	8.99%	S/. 945,235.72	89.19%	S/. 114,587.28	10.81%	S/. 32,084.44	S/. 82,502.84	7.78%
jul-16	S/. 889,917.48	S/. 677,546.02	76.14%	S/. 98,074.35	11.02%	S/. 775,620.38	87.16%	S/. 114,297.10	12.84%	S/. 32,003.19	S/. 82,293.91	9.25%
ago-16	S/. 1,084,205.25	S/. 894,967.63	82.55%	S/. 107,326.88	9.90%	S/. 1,002,294.51	92.45%	S/. 81,910.74	7.55%	S/. 22,935.01	S/. 58,975.73	5.44%
sep-16	S/. 1,052,645.59	S/. 834,862.20	79.31%	S/. 112,754.60	10.71%	S/. 947,616.80	90.02%	S/. 105,028.79	9.98%	S/. 29,408.06	S/. 75,620.73	7.18%
oct-16	S/. 1,038,637.88	S/. 781,348.24	75.23%	S/. 168,316.37	16.21%	S/. 949,664.61	91.43%	S/. 88,973.27	8.57%	S/. 24,912.52	S/. 64,060.75	6.17%
nov-16	S/. 1,126,490.15	S/. 880,369.41	78.15%	S/. 126,125.50	11.20%	S/. 1,006,494.91	89.35%	S/. 119,995.24	10.65%	S/. 33,598.67	S/. 86,396.57	7.67%
dic-16	S/. 1,089,929.01	S/. 964,587.12	88.50%	S/. 12,754.53	1.17%	S/. 977,341.65	89.67%	S/. 112,587.36	10.33%	S/. 31,524.46	S/. 81,062.90	7.44%
2016	S/. 12,459,770.07	S/. 9,847,209.75	79.03%	S/. 1,278,931.22	10.26%	S/. 11,126,140.97	89.30%	S/. 1,333,629.10	10.70%	S/. 373,416.15	S/. 960,212.95	7.71%

Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C.

Elaboración: Equipo de investigación

Se aprecia en la gráfica N°5.20 la variación de la rentabilidad de ventas en la unidad hospitalaria del periodo 2016 de la Clínica Nuevo San Juan SAC, siendo en el mes de marzo el factor de rentabilidad el más alto con un 9.81% en donde sus ventas fueron de S/ 947,198.29 sus costos totales fueron de S/ 818,079.78, que representan el 86.37% del valor de ventas de la unidad hospitalaria. Al cierre del periodo 2016, la utilidad neta fue de S/ 81,062.90 y teniendo como rentabilidad un factor de 7.44%. También se observa que a medida que los costos aumentan la rentabilidad de ventas disminuye, así como sucedió en el mes de agosto, sus costos fueron elevados con un 92.45% del valor de las ventas y su rentabilidad fue la más baja con un 5.44%.

**GRAFICO N° 5.20  
RELACION DEL COSTO TOTAL CON LA RENTABILIDAD DE LA UNIDAD  
HOSPITALARIA EN EL PERIODO 2016  
(EXPRESADO EN PORCENTAJES)**



Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C.  
Elaboración: Equipo de investigación

Se observa en el cuadro N° 5.29 como están compuestos los costos totales de la unidad hospitalaria del periodo 2016, en donde los gastos operativos oscilan entre el 10.71% y 17.72% en relación a los costos totales. Los costos de servicio en esta unidad fueron demasiados altos, por ejemplo, en el mes de diciembre representaron el 98.69% de los costos totales, por el cual el grupo de investigación concluye que se debe analizar cómo están compuestos los costos de servicio y determinar las mejoras necesarias.

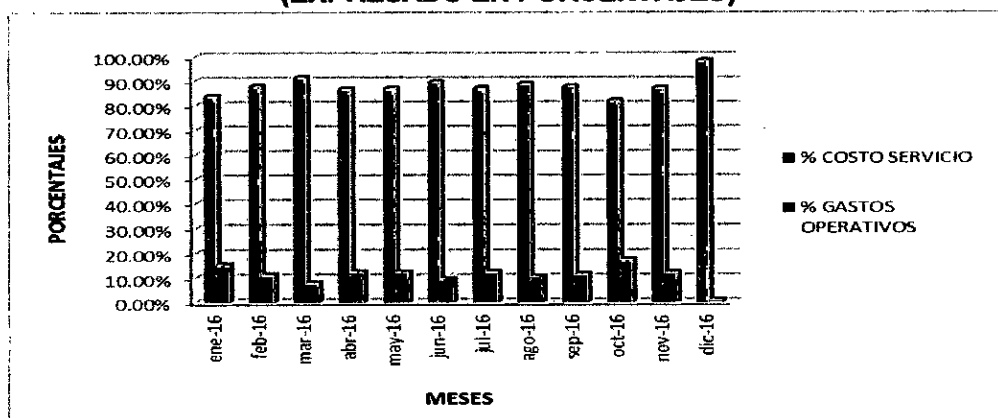
**CUADRO N° 5.29  
COSTO DE SERVICIO Y GASTOS OPERATIVOS DE LA UNIDAD  
HOSPITALARIA EN EL PERIODO 2016  
(EXPRESADO EN SOLES)**

MESES	UNIDAD HOSPITALARIA				
	COSTO SERVICIO	% COSTO SERVICIO	GASTOS OPERATIVOS	% GASTOS OPERATIVOS	COSTO TOTAL
ene-16	S/. 762,834.57	84.27%	S/. 142,350.24	15.73%	S/. 905,184.81
feb-16	S/. 703,270.68	88.25%	S/. 93,652.07	11.75%	S/. 796,922.75
mar-16	S/. 750,476.56	91.74%	S/. 67,603.22	8.26%	S/. 818,079.78
abr-16	S/. 866,303.85	87.20%	S/. 127,153.94	12.80%	S/. 993,457.79
may-16	S/. 880,708.61	87.35%	S/. 127,518.65	12.65%	S/. 1,008,227.26
jun-16	S/. 849,934.86	89.92%	S/. 95,300.86	10.08%	S/. 945,235.72
jul-16	S/. 677,546.02	87.36%	S/. 98,074.36	12.64%	S/. 775,620.38
ago-16	S/. 894,967.63	89.29%	S/. 107,326.88	10.71%	S/. 1,002,294.51
sep-16	S/. 834,862.20	88.10%	S/. 112,754.60	11.90%	S/. 947,616.80
oct-16	S/. 781,348.24	82.28%	S/. 168,316.37	17.72%	S/. 949,664.61
nov-16	S/. 880,369.41	87.47%	S/. 126,125.50	12.53%	S/. 1,006,494.91
dic-16	S/. 964,587.12	98.69%	S/. 12,754.53	1.31%	S/. 977,341.65
<b>2016</b>	<b>S/. 9,847,209.75</b>	<b>88.51%</b>	<b>S/. 1,278,931.22</b>	<b>11.49%</b>	<b>S/. 11,126,140.97</b>

Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C.  
Elaboración: Equipo de investigación

En el gráfico N° 5.21 se observa la variación de los costos de servicios y los gastos operativos de la unidad de servicio hospitalaria en el periodo 2016 de la clínica Nuevo San Juan SAC, en donde los gastos operativos fueron menores en comparación a los costos de servicios. Fue en el mes de enero del periodo 2016, donde los costos de servicios fueron menores, representaron el 74.16% de los costos totales, donde fue S/. 762,834.5; en comparación al mes de diciembre los costos de servicios aumentaron en 14.34% (véase anexo N°18, página 144), caso contrario sucedió con los gastos operativos estos disminuyeron en un 12.67% al cierre del periodo 2016. El grupo de investigación concuerda en que se tiene que realizar un análisis de los componentes de los costos de servicio de la unidad hospitalaria, para tomar decisiones.

**GRAFICO N° 5.21  
COSTO DE SERVICIO Y GASTOS OPERATIVOS DE LA UNIDAD  
HOSPITALARIA EN EL PERIODO 2016  
(EXPRESADO EN PORCENTAJES)**



Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C.  
Elaboración: Equipo de investigación

#### 5.4.2. Rentabilidad económica 2015 – 2016

$$R = \frac{\text{UTILIDAD ANT.DE IMP.}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$$

En el cuadro N° 5.30 se observa el total de activos de los periodos 2015-2016, y también la utilidad antes de impuestos de cada periodo, con estos datos se determinó la rentabilidad económica, teniendo como resultado un 8.54% en el periodo 2015 y un 10.23% en el periodo 2016, el cual nos indica que ha habido una variación positiva, ya que se incrementó en un 1.69% en comparación al periodo anterior.

La rentabilidad económica de la unidad de servicio hospitalaria nos muestra el rendimiento de los activos de clínica Nuevo San Juan SAC, con independencia de la financiación de los mismos, por lo que se observa que en el periodo 2016, la capacidad de los activos ha sido mayor para generar beneficios.

**CUADRO N° 5.30**  
**RENTABILIDAD ECONOMICA DE LA UNIDAD HOSPITALARIA DEL PERIODO**  
**2015-2016**

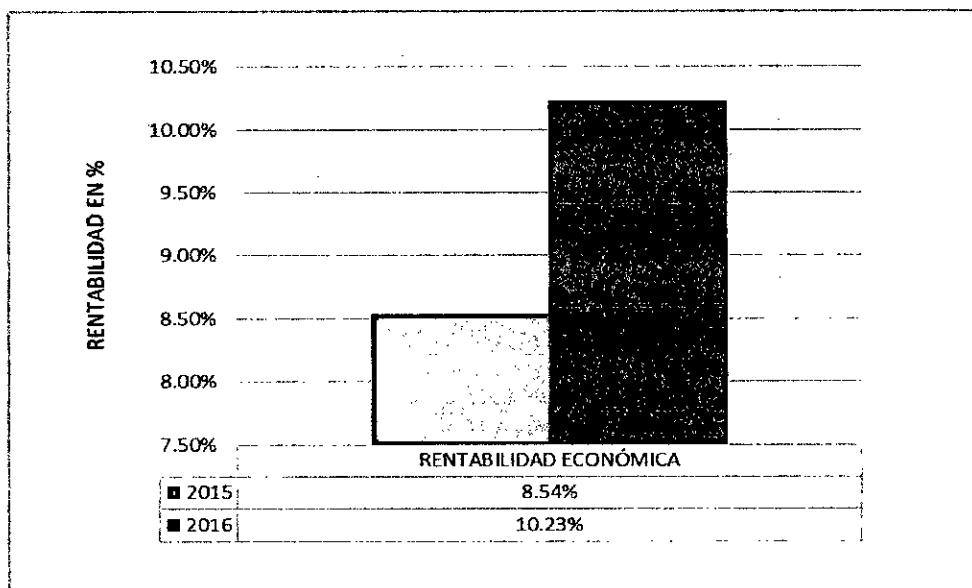
PERIODO 2015 - 2016			
AÑO	ACTIVOS	UTILIDAD HOSPITALARIA	RENTABILIDAD ECONOMICA
dic-15	S/. 13,765,554.00	S/. 1,175,856.04	8.54%
dic-16	S/. 13,034,016.13	S/. 1,333,629.10	10.23%

Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C.  
Elaboración: Equipo de investigación



De los datos anteriores se desprende la siguiente gráfica:

**GRÁFICO N° 5.22 RENTABILIDAD ECONÓMICA DE LA UNIDAD HOSPITALARIA EN EL PERIODO 2015-2016**



Fuente: Datos de Clínica Nuevo San Juan S.A.C.  
Elaboración: Equipo de investigación

De los párrafos precitados en los acápites 5.4.1 y 5.4.2 se ha comprobado que si hay influencia de los costos de la unidad hospitalaria en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de ventas y económica. Ya que en el periodo 2015 los costos totales de la unidad hospitalaria representaron el 90.29% ascendentes a S/ 10'935,441.77 del valor de la venta del periodo 2015, lo cual permitió obtener una rentabilidad de 6.99% que equivales S/ 846,616.35.

Con respecto al periodo 2016 también se cumple que los costos influyen en la unidad de hospitalaria para la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad, ya que los costos totales de la unidad hospitalaria tuvieron una representación de 89.30% que ascienden al S/ 11'126,140.97 del valor de la venta del periodo 2016, generando una utilidad de 7.71% que equivale el S/ 960,212.95.

Como se puede observar los costos totales del periodo 2016 en comparación al periodo anterior han tenido una disminución en 0.99%, esto teniendo efecto positivo en la rentabilidad de ventas variando en un 0.72%.

También nuestra hipótesis específica ha sido reforzada por la rentabilidad económica que en el periodo 2015 represento 8.54% y el 2016 representó el 10.23%, existiendo una variación de 1.69% de un periodo a otro.

Por lo tanto queda demostrada la hipótesis específica, que los costos de la unidad hospitalaria si influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad, mostrándose el comportamiento que ha tenido la rentabilidad a medida que los costos de servicio de la unidad en mención aumentan o disminuyen. Esta información detallada será de mucha ayuda a la gerencia de la clínica, para tomar decisiones que aumenten la utilidad para los periodos posteriores.

## **VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

### **6.1. Contrastación de resultados con otros estudios similares**

#### **6.1.1. Contrastación de resultados con otros estudios similares con relación a la hipótesis general.**

Se demostró que el costo de la unidad ambulatoria es el que influyó de manera más significativa en la rentabilidad con 52.40% y 52.13% en los periodos 2015 y 2016 respectivamente; en segundo lugar la unidad hospitalaria con 32.72% y 32.1% y por último la unidad de servicio de emergencia con 6.02% y 5.53% en los mismos periodos, además se obtuvo una rentabilidad de venta de 6.38% y 7.35% en cada periodo, sin embargo al no haberse logrado una rentabilidad uniforme se vio minimizada la rentabilidad global. Todo ello influyó en la toma de decisiones y en el crecimiento de la rentabilidad.

Resultado que se valida también con lo demostrado en la tesis internacional de Albis (2012), ya que concluyó que al no conocer los resultados de las unidades funcionales, la unidad funcional que genera mayor utilidad, cubre las pérdidas de las unidades que generan pérdidas. Lo cual se relaciona con nuestra investigación que ha analizado cada unidad de servicio para medir su impacto en la toma de decisiones.

Asimismo también se demostró en nuestra hipótesis general que los costos por unidades de servicios si influyeron en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de ventas y económica de los periodos 2015 y 2016, mostrado a nivel de estados de resultados donde el costo total representó 91.14% y 89.79% del costo total al 31 de diciembre del 2015 y 2016 respectivamente, por lo cual se obtuvo una rentabilidad de ventas baja mediante el ratio de ventas, lo cual también se valida con la tesis nacional de Terry N. (2016), donde demostró que el costo total de la Clínica Promedic fue demasiado elevado y para revertir esta situación el autor coincide con nuestra investigación en realizar un análisis financiero a través de ratios y así contribuir en la toma de decisiones.

#### **6.1.2. Contrastación de resultados con otros estudios similares con relación a las hipótesis específicas.**

Dentro de nuestra investigación, las hipótesis específicas tienen una estructura similar para la demostración de cada una de las unidades de servicio, por lo que podemos decir que quedaron demostradas a través del capítulo 5:

Los costos totales de la unidad ambulatoria si influyó en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad, se ha demostrado que los gastos operativos han representado el 31.08% y

31.69% del costo total en los periodos 2015 y 2016 respectivamente, además se analizaron los factores que tuvieron mayor influencia en el costo y por ende en la rentabilidad.

Lo mencionado en el párrafo anterior también se valida con la tesis nacional de Medina C. (2014), donde coincide con nuestra investigación en que es necesario identificar en orden de prevalencia los factores que han influido en la rentabilidad de la Clínica Sánchez Ferrer. En la misma se recomienda a otras investigaciones detallar el nivel de costo y gasto por línea de negocio, que fue un limitante en su investigación; este limitante fue desarrollado en nuestra investigación para obtener no solo la influencia de los factores, sino el impacto en la utilidad por unidad de servicio para que las decisiones se planteen en base a esa información.

También validamos con la tesis internacional de Vega L. (2015), donde coincide con nuestra investigación en la importancia de tener un sistema de costos que permita identificar los costos y gastos de cada unidad en la Clínica Odontológica IPS LTDA de la ciudad de Ocaña, Colombia y que estos permitirán conocer sus costos reales, determinar que costos inciden más en la prestación de sus servicios y en base a eso controlar sus recursos para que puedan alcanzar un mayor grado de rentabilidad.

## **VII. CONCLUSIONES**

Analizando los resultados y contrastando nuestras hipótesis de la investigación a la clínica Nuevo San Juan S.A.C, concluimos:

- A. Los costos por unidades de servicios si influyeron en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de ventas y económica de los periodos 2015 y 2016, ya que se demostró que el costo de las unidades de servicios influyeron en 91.14% del valor de venta total en el 2015, lo que permitió obtener una rentabilidad de ventas de 6.38%. En el 2016 el costo de las unidades de servicios influyeron en 89.79% del valor de venta en el 2016, lo que permitió obtener una rentabilidad de ventas de 7.35% (véase los cuadros 5.2 y 5.4, páginas 61 y 65), que no cubrió la expectativa global de la clínica en ninguno de los dos periodos por la no elaboración de estrategias por cada unidad de servicio, sino global.

También se demostró que el costo de la unidad ambulatoria es la que influyó en forma significativa en la rentabilidad con 52.40% y 52.13% en los periodos 2015 y 2016 respectivamente (véase los cuadros 5.2 y 5.4, páginas 61 y 65); esto se confirmó además que hay relación significativa a través de la escala Pearson entre la unidad de servicio ambulatoria con la rentabilidad que fue de 0.001. Además se validó con la tesis internacional de Albis (2012)

B. Los costos totales de la unidad ambulatoria si influyeron en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad, que a su vez los gastos operativos han influido en 31.08% y 31.69% en los periodos 2015 y 2016 respectivamente como se ha demostrado en los cuadros 5.12 y 5.14 (véase las páginas 77 y 81). Se determinó que los gastos operativos han sido desproporcionados en relación a las otras unidades en los mismos periodos (véase los anexos 10 y 11, en la página 141) por tanto influyeron en el costo total de la unidad, disminuyendo el margen de utilidad esperado, debido a la falta del análisis de los factores que componen los gastos operativos para una buena toma de decisión.

Se demostró que la unidad ambulatoria influyó en 48.7% y 50.17% (véase los cuadros 5.8 y 5.9, en la página 73) en los años 2015 y 2016 respectivamente, en la utilidad global de la clínica Nuevo San Juan S.A.C. en comparación a las otras unidades, es más también se ha validado con la tesis del autor Medina C. (2015).

C. Se demostró que los costos totales de la unidad de emergencia si influyeron en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad; ya que los costos de servicio han influido en un 87.24% y 88.03%, así mismo los gastos operativos influyeron en un 12.76% y 11.97% en los periodos 2015 y 2016 respectivamente, estos últimos totalmente razonables dentro de una estructura de costos. (véase los

cuadros 5.21 y 5.23 y en los anexos 12 y 13 en las páginas 91, 96 y 142).

Se demostró también, a través de los resultados que la unidad emergencia influyó en 11.60% y 12.08% en los años 2015 y 2016 respectivamente, en la utilidad global de la clínica Nuevo San Juan S.A.C. en comparación a las otras unidades. (Véase los cuadros 5.8 y 5.9 página 73). Asimismo nuestra demostración se validó con la tesis internacional del autor Vega, L (2015).

- D. Los costos totales de la unidad hospitalaria si influyeron en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad, ya que se demostró que los costos de servicio influyeron en 88.17% y 88.51% en los periodos 2015 y 2016 respectivamente; mientras que los gastos operativos influyeron en 11.83% y 11.49% en los mismos periodos (véase los cuadro 5.27 y 5.29 y anexos 18 y 19 en las páginas 105, 110 y 144).

También se demostró en los resultados que la unidad hospitalaria influyó en 39.70% y 37.74% en los años 2015 y 2016 respectivamente (véase los cuadros 5.8 y 5.9, página 73), en la utilidad global de la clínica Nuevo San Juan S.A.C. en comparación a las otras unidades, es más se ha validado con la tesis del autor Medina C. (2015).



## **VIII. RECOMENDACIONES**

A la Clínica Nuevo San Juan S.A.C. se le sugiere implementar las siguientes recomendaciones:

- A. Implementar una estructura de costos a nivel de unidades de servicio que les permita distribuir los costos y gastos incurridos, lo cual ayudará a sincerar los costos totales de cada unidad de servicio y obtener mediante Estados de Resultados internos por unidad de servicio la utilidad obtenida mes a mes para tomar mejores decisiones e implementar estrategias para incrementar la rentabilidad.

En relación a los costos por unidades de servicio, se sugiere elaborar un presupuesto para cada una de ellas, esto permitirá determinar los costos y gastos imprevistos, así como las variaciones entre lo presupuestado y su ejecución, así como el cumplimiento de las metas trazadas.

Estas decisiones están directamente relacionadas a la rentabilidad de ventas y económica, la toma de decisiones por parte de Gerencia en relación a estos puntos influirá de manera positiva en ambas rentabilidades.

- B. La Gerencia al conocer los costos y su conformación en la unidad ambulatoria, se le sugiere analizar los gastos operativos, ya que son elevados y se debe recordar que ellos son de apoyo al servicio, lo que

les permitirá reestructurarlos, eliminar algunos de ser el caso y así disminuir su representación dentro del costo total ambulatorio; permitiendo el incremento de la rentabilidad de ventas y económica en lo posterior.

- C. En el caso de la unidad de servicio de emergencia, donde fueron el costo del servicio y los gastos operativos razonables, se sugiere a la gerencia elaborar estrategias de publicidad de lo que brinda el servicio de emergencia para incrementar la demanda de pacientes, lo cual generará mayores ingresos en la unidad, esto contribuirá a mejorar la rentabilidad de la unidad de emergencia y global de clínica Nuevo San Juan S.A.C.
- D. En la unidad del servicio hospitalario, los costos de servicio y gastos operativos fueron razonables, por lo que se sugiere a la gerencia elaborar estrategias orientadas a incrementar la demanda del servicio; evaluar y hacer seguimiento de los que componentes que influyeron para obtener mayores ingresos y por lo tanto incrementar la rentabilidad.

## **IX.REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

### **TESIS**

- **ALBIS DONADO, Alberto Elías. Estudio de Costos de la Clínica oftalmológica Barranquilla en el año 2010. Tesis de grado maestría. Barranquilla. Fundación Universidad del Norte Escuela de Negocios.2012.**
- **ALPACA SALAS, Ana Paula. El uso de los costos relevantes en la toma de decisiones gerenciales y su influencia en la utilidad de las empresas industriales de la ciudad de Tacna año 2012. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. Tacna. Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann.2012.**
- **ARRIAGA RÁZURI, Daniel Ricardo & CUMPA FLORES, Milagros Araceli. Costos Estimados y su Influencia en la Toma de Decisiones Gerenciales en La Empresa Danper S.A.C. de la Ciudad De Trujillo 2015. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. Trujillo. Universidad Privada Antenor Orrego. 2015.**
- **CABALLERO VELASQUEZ, Karen Yubitza. Propuesta de Implementación del Sistema de Costo por Órdenes de Servicio y su Incidencia en la Rentabilidad y Liquidez de la Clínica del Riñón Santa Lucia de la Ciudad de Trujillo en el periodo 2012.**

Tesis para obtener el Título de Contador Público. Trujillo. Universidad Nacional de Trujillo. 2013.

- IBAÑEZ FERNANDEZ, Edgar Cesar & VILLANUEVA VILLANUEVA, Katherine Zulay. ***Diseño de un Sistema de Costos por Órdenes Específicas a la Empresa Agropecuaria Mochic S.A.C.*** Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. Trujillo. Universidad Privada Antenor Orrego. 2008
- PAREDES GARCIA, Lyster Segundo. **Propuesta de Implementación de un Sistema de Costos para la Empresa de Transportes de Pasajeros el Rapid S.A.C.** Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. Universidad Nacional de Trujillo. 2010.
- QUIROA MORALES, Claudia Isabel. **TOMA DE DECISIONES Y PRODUCTIVIDAD LABORAL.** Tesis para obtener el título de Psicóloga Industrial/Organizacional. Quetzaltenango. Universidad Rafael Landívar, Facultad de Humanidades. 2014. Disponible en: <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/05/43/Quiroa-Claudia.pdf>  
Consultada el 10 de febrero 2018.
- RIVERA PELAEZ, Franklin Jorge & GARCIA BELTRAN, Sebastián Emilio. **Estructuración de un Modelo de Costos Aplicado para los Procedimientos Quirúrgicos realizados en el Área de Cirugía de la E.S.E. Clínica de la Maternidad Rafael Calvo C.** Tesis de grado

por el título como especialista en Finanzas. Cartagena. Universidad de Cartagena, Facultad de Posgrado. 2014. Disponible en:

[http://repositorio.unicartagena.edu.co:8080/jspui/bitstream/11227/2722/1/MONOGRAFIA\\_FRANKLIN\\_RIVERA\\_OK.pdf](http://repositorio.unicartagena.edu.co:8080/jspui/bitstream/11227/2722/1/MONOGRAFIA_FRANKLIN_RIVERA_OK.pdf). Consultada el

10 de febrero del 2018.

- **SÁNCHEZ LÓPEZ, Pedro Alejandro. Análisis Financiero y su Incidencia en la Toma de Decisiones de la Empresa Vihalmotos.** Tesis de Grado Contador. Ecuador. Universidad Técnica de Ambato, facultad de Contabilidad y Auditoría. 2011. Disponible en <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1511/1/TA0024.pdf>. Consultada el 11 de marzo del 2018.
- **TERRY MANCHEGO, Nina. Análisis Financiero y la Toma de Decisiones en la empresa Clínica Promedic S.Civil.R.L Tacna, Periodo 2011 – 2013.** Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. Tacna. Universidad Privada de Tacna.2016.
- **VERA OTINIANO, Silvia Raquel. Costos para una empresa de Transporte.** Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. Trujillo. Universidad Nacional de Trujillo. 2010.
- **MEDINA RAMÍREZ CARLOS ALEJANDRO & MAURICCI GIL GIANCARLO FABRIZIO. Factores que influyen en la Rentabilidad por Línea de Negocio en La Clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013.** Tesis para obtener el Título Profesional de Economista y

Economista con mención en Finanzas. Trujillo. Universidad Privada  
Antenor Orrego. 2014. Disponible en:  
<http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/325>. Consultada el  
10 de febrero del 2018.

#### **PÁGINAS WEB:**

- **CORTÉS GÓMEZ, Luis Enrique, Teoría básica de costos**, disponible en:  
<https://www.gestiopolis.com/teoria-basica-de-costos/> Consultado el 22 de abril 2018.
- **GERENCIE.COM. Periodo contable.** Disponible en:  
<https://www.gerencie.com/periodo-contable.html>. Artículo web. Consultada el 22 de abril del 2018.
- **GONZÁLES MARIA ELENA, Definiciones en costos**, disponible en:  
<https://www.gestiopolis.com/definiciones-en-costos/> consultada el 22 de abril 2018
- **JULIÁN PÉREZ PORTO Y ANA GARDEY. Definición de gastos de operación.** Disponible en: <https://definicion.de/gastos-de-operacion/>. Consultada el 20 de abril del 2018.
- **LAM DIAZ, Rosa María & HERNANDEZ RAMIREZ Porfirio. Los términos: eficiencia, eficacia y efectividad ¿son sinónimos en el área de la salud?**, en *Revista Cubana de Hematología, Inmunología y*

Hemoterapia. Versión on line ISSN 1561-2996. Mayo – Agosto 2008.

Disponible en:

[http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0864-](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-)

02892008000200009 Consultada el 22 de abril del 20018.

- MARTINEZ OCHOA, Arno Rafael. **Estructura de Costos.** [www.aporrea.org/actualidad/a158609.html](http://www.aporrea.org/actualidad/a158609.html) consultada el 15 de marzo del 2018.
- PEREZ PORTO, Julián & GARDEY, Ana. **Definición de Estructura.** <https://definicion.de/estructura/> consultada el 15 de marzo del 2018.
- PEREZ PORTO, Julián. **Definición de Costo.** <https://definicion.de/costo/> consultada el 15 de marzo del 2018.
- PEREZ PORTO, Julián & GARDEY, Ana. **Definiciones de rentabilidad.** <https://definicion.de/rentabilidad/> consultada el 15 de marzo del 2018.
- Plataforma de Financiación registrada en CNMV. **Rentabilidad Económica** [www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-economica/](http://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-economica/) consultada 15 de marzo 2018.
- Plataforma de Financiación registrada en CNMV. **Rentabilidad Financiera y Económica** [www.mytriplea.com/blog/rentabilidad-economica-financiera-diferencia/](http://www.mytriplea.com/blog/rentabilidad-economica-financiera-diferencia/) consultada 15 de marzo 2018.

- SALVATIERRA ZAPATA, Roberto Ingemar. **El Control de Gestión.**  
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2009d/618/Sistema%20de%20Control%20de%20Gestion.htm> consultada 15 de marzo 2018.
- VILLANUEVA FLORES LESLIE. **La toma de decisiones en la organización y el gran valor del profesional de la información en su desarrollo.** Disponible en: <http://www.infotecarios.com/la-toma-de-decisiones-en-la-organizacion-y-el-gran-valor-del-profesional-de-la-informacion-en-su-desarrollo/>. Consultada el 20 de abril del 2018.
- UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA. **Contabilidad de Costos.** Disponible en: <http://www.bdigital.unal.edu.co/12101/1/ricardorojasmedina.2014.pdf>. Consultada el 21 de abril del 2018.

#### **REVISTAS:**

- CHAMBERGO GUILLERMO, Isidro. **Sistemas de costos para empresas de servicios.** *Actualidad Empresarial* N° 336. Octubre 2015. Disponible en: [http://aempresarial.com/web/revitem/5\\_18201\\_10824.pdf](http://aempresarial.com/web/revitem/5_18201_10824.pdf). Consultada el 21 de abril del 2018.



- CHOY ZEVALLOS, Elsa Esther. . **El Dilema de los Costos en las Empresas de Servicio.** QUIPUKAMAYOC Revista de la Facultad de Ciencias Contables. vol. 20 N. ° 37. Julio 2012.
- INFORMATIVO CABALLERO BUSTAMENTE. **Definición y aplicación de los Ratios Financieros en las empresas, en *económico – financiero*.** Setiembre 2009. Disponible en: <http://www.uap.edu.pe/intranet/fac/material/25/20102C3250125311250106011/20102C325012531125010601120023.pdf>. Consultada el 15 de marzo del 2018.

#### **LIBROS:**

- ARIAS FIDIAS G. **El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica.** Caracas – Venezuela. (5º. ed.).Episteme - 2006
- [https://issuu.com/yanoskicalatrava/docs/el\\_proyecto\\_de\\_investigacion\\_fidia](https://issuu.com/yanoskicalatrava/docs/el_proyecto_de_investigacion_fidia)
- BACA URBINA, G. **Evaluación de Proyectos.** México. Editorial McGraw-Hill. 1987.
- GITMAN LAWRENCE J. **Fundamentos de la Administración Financiera.** México. Editorial Harla S.A. 192.

- GITMAN LAWRENCE J. **Administración de Mercadeo. Estrategias y Programas.** México. Editorial McGraw-Hill. 1984
- HERNÁNDEZ, FERNÁNDEZ & BAPTISTA **.Metodología de la investigación** México D.F. (5ta ed.).2010
- TAMAYO Y TAMAYO, MARIO. **El Proceso de la Investigación científica.** México. Editorial Limusa S.A.1997.

## **ANEXOS**

## ANEXO N° 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

### LOS COSTOS POR UNIDADES DE SERVICIO Y LA TOMA DE DECISIONES DE LA CLINICA NUEVO SAN JUAN S.A.C. PERIODO 2015-2016

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	CLASIFICACIÓN DE VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN Y MUESTRA
Problema Principal	Objetivo General	Hipótesis Principal	VARIABLE INDEPENDIENTE			TIPO: APLICADA	POBLACION
¿De qué manera los costos por unidades de servicios influyen en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.?	Determinar de qué manera los costos por unidades de servicios influyen en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.	Los costos por unidades de servicio sí influyen en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.	COSTOS POR UNIDADES DE SERVICIO	COSTOS POR UNIDADES DE SERVICIO	COSTO DE LA UNIDAD AMBULATORIA COSTO DE LA UNIDAD EMERGENCIA COSTO DE LA UNIDAD HOSPITALARIA	NO EXPERIMENTAL DE CORTE LONGITUDINAL  NIVEL DESCRIPTIVO CORRELACIONAL	CLINICA NUEVO SAN JUAN SAC  MUESTRA
Problemas Secundarios	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	VARIABLE DEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES	METODO Y DISEÑO INVESTIGACION	ESTADOS FINANCIEROS DEL PERIODO 2015-2016
¿De qué manera los costos de la unidad de servicio ambulatorio influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.?	Determinar de qué manera los costos de la unidad de servicios ambulatorio influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.	Los costos de la unidad de servicio ambulatorio sí influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.	TOMA DECISIONES	TOMA DE DECISIONES EN LA RENTABILIDAD	RENTABILIDAD DE VENTAS	CUANTITATIVA	ESTADOS DE RESULTADOS DEL PERIODO 2015-2016
¿De qué manera los costos de la unidad de servicio de emergencia influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.?	Determinar de qué manera los costos de la unidad de servicios de emergencia influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.	Los costos de la unidad de servicios de emergencia sí influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.			RENTABILIDAD ECONOMICA	TECNICAS	OBSERVACION Y REGISTROS ESTADISTICOS, CUESTIONARIOS
¿De qué manera los costos de la unidad de servicio hospitalario influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.?	Determinar de qué manera los costos de la unidad de servicios hospitalario influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.	Los costos de la unidad de servicios hospitalario sí influye en la toma de decisiones con respecto a la rentabilidad de dicha unidad en la Clínica Nuevo San Juan S.A.C.					

**ANEXO Nº2**  
**Estados de Resultados Actuales de Clínica Nuevo San Juan S.A.C.**  
**al 31 de diciembre del 2015**

VENTAS	VENTAS SERVICIO	S/.	17,164,524.81
	VENTAS FARMACIA	S/.	16,256,144.21
	<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>33,420,669.02</b>
COSTO DE VENTAS	COSTO SERVICIO	S/.	-8,653,274.43
	COSTO FARMACIA	S/.	-6,518,652.76
	<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>-15,171,927.19</b>
MARGEN DE CONTRIBUCION	MARGEN SERVICIO	S/.	8,511,250.38
	MARGEN FARMACIA	S/.	9,737,491.45
	<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>18,248,741.83</b>
COSTOS CLINICOS	PERSONAL CLINICO	S/.	-4,799,805.31
	COSTO FIJO CLINICO	S/.	-2,278,074.79
	DEPRECIACION EQUIPO CLINICO	S/.	-1,216,214.12
	<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>-8,294,094.22</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>S/.</b>	<b>9,954,647.62</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	PERSONAL ADMINISTRATIVO	S/.	-4,017,642.18
	PERSONAL VENTAS	S/.	-53,088.47
	GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/.	-1,963,590.96
	GASTOS DE VENTAS	S/.	-61,630.24
	DEPRECIACION INM. MAQ. Y EQ.	S/.	-386,796.54
	ESTIMAC. COBRANZA DUDOSA	S/.	-311,184.61
	<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>-6,793,933.00</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		<b>S/.</b>	<b>3,160,714.62</b>
OTROS INGRESOS Y GASTOS	INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS	S/.	-638,819.05
	OTROS INGRESOS Y GASTOS	S/.	440,238.80
	ASESOR. ESTRATEGICA/CENTRIA	S/.	-
	<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>-198,580.25</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS</b>		<b>S/.</b>	<b>2,962,134.37</b>
	IMPUESTO A LA RENTA 28%	S/.	-829,397.62
	<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>-829,397.62</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>S/.</b>	<b>2,132,736.74</b>

**ANEXO N°3**  
**Estados de Resultados Actuales de Clínica Nuevo San Juan S.A.C. al 31 de diciembre del 2016**

VENTAS	VENTAS SERVICIO	S/. 17,211,930.24
	VENTAS FARMACIA	S/. 17,406,909.15
	<b>Total</b>	<b>S/. 34,618,839.39</b>
COSTO DE VENTAS	COSTO SERVICIO	S/. -9,469,262.90
	COSTO FARMACIA	S/. -6,684,230.92
	<b>Total</b>	<b>S/. -16,153,493.82</b>
MARGEN DE CONTRIBUCION	MARGEN SERVICIO	S/. 7,742,667.34
	MARGEN FARMACIA	S/. 10,722,678.23
	<b>Total</b>	<b>S/. 18,465,345.57</b>
COSTOS CLINICOS	PERSONAL CLINICO	S/. -4,659,088.25
	COSTO FIJO CLINICO	S/. -1,825,632.09
	DEPRECIACION EQUIPO CLINICO	S/. -1,220,911.74
	<b>Total</b>	<b>S/. -7,705,632.08</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>S/. 10,759,713.49</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	PERSONAL ADMINISTRATIVO	S/. -3,982,464.44
	PERSONAL VENTAS	S/. -65,851.31
	GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. -1,978,241.04
	GASTOS DE VENTAS	S/. -56,012.11
	DEPRECIACION INM. MAQ. Y EQ.	S/. -525,876.06
	ESTIMAC. COBRANZA DUDOSA	S/. -388,010.90
	<b>Total</b>	<b>S/. -6,996,455.87</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		<b>S/. 3,763,257.62</b>
OTROS INGRESOS Y GASTOS	INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS	S/. -688,849.40
	OTROS INGRESOS Y GASTOS	S/. 458,917.96
	ASESOR. ESTRATEGICA/CENTRIA	S/. -
	<b>Total</b>	<b>S/. -229,931.44</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS</b>		<b>S/. 3,533,326.18</b>
	IMPUESTO A LA RENTA (28%)	S/. -989,331.33
	<b>Total</b>	<b>S/. -989,331.33</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>S/. 2,543,994.85</b>

**ANEXO Nº 4**  
**Estados de Resultados Consolidados por unidades de servicios en la Clinica**  
**Nuevo San Juan S.A.C. al 31 de diciembre del 2015**

Expresado en Miles		2015			
CU - Agrupacion #2 - BEFF Consolidado	CU - Agrupacion #3 - BEFF	AMBULATORIO	EMERGENCIA	HOSPITALARIO	TOTAL ACUMULADO 2015
VENTAS	VENTAS SERVICIO	S/. 8,280,904.67	S/. 1,377,632.92	S/. 7,505,987.22	S/. 17,164,524.81
	VENTAS FARMACIA	S/. 10,674,529.37	S/. 976,304.25	S/. 4,605,310.59	S/. 16,256,144.21
	<b>Total</b>	<b>S/. 18,955,434.04</b>	<b>S/. 2,353,937.17</b>	<b>S/. 12,111,297.81</b>	<b>S/. 33,420,669.02</b>
COSTO DE VENTAS	COSTO SERVICIO	S/. -5,288,503.41	S/. -413,457.60	S/. -2,951,313.42	S/. -8,653,274.43
	COSTO FARMACIA	S/. -4,647,391.95	S/. -280,570.92	S/. -1,590,689.89	S/. -6,518,652.76
	<b>Total</b>	<b>S/. -9,935,895.36</b>	<b>S/. -694,028.52</b>	<b>S/. -4,542,003.31</b>	<b>S/. -15,171,927.19</b>
MARGEN DE CONTRIBUCION	MARGEN SERVICIO	S/. 2,992,401.26	S/. 964,175.32	S/. 4,554,673.80	S/. 8,511,250.38
	MARGEN FARMACIA	S/. 6,027,137.42	S/. 695,733.33	S/. 3,014,620.70	S/. 9,737,491.45
	<b>Total</b>	<b>S/. 9,019,538.68</b>	<b>S/. 1,659,908.65</b>	<b>S/. 7,569,294.50</b>	<b>S/. 18,248,741.83</b>
COSTOS CLINICOS	PERSONAL CLINICO	S/. -982,206.38	S/. -902,882.22	S/. -2,914,716.71	S/. -4,799,805.31
	COSTO FDO CLINICO	S/. -773,957.53	S/. -154,892.00	S/. -1,349,225.26	S/. -2,278,074.79
	DEPRECIACION EQUIPO CLINICO	S/. -378,396.78	S/. -1,949.31	S/. -835,868.03	S/. -1,216,214.12
	<b>Total</b>	<b>S/. -2,134,560.69</b>	<b>S/. -1,059,723.53</b>	<b>S/. -5,099,810.00</b>	<b>S/. -8,294,094.22</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>S/. 6,884,977.99</b>	<b>S/. 600,185.12</b>	<b>S/. 2,469,484.50</b>	<b>S/. 9,954,647.62</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	PERSONAL ADMINISTRATIVO	S/. -3,173,688.52	S/. -139,778.20	S/. -704,175.47	S/. -4,017,642.18
	PERSONAL VENTAS	S/. -29,195.45	S/. -3,623.86	S/. -20,269.16	S/. -53,088.47
	GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. -1,521,447.70	S/. -72,985.74	S/. -369,157.52	S/. -1,963,590.96
	GASTOS DE VENTAS	S/. -42,933.13	S/. -3,952.01	S/. -14,745.10	S/. -61,630.24
	DEPRECIACION INM. MAQ. Y EQ.	S/. -307,910.09	S/. -16,456.98	S/. -62,429.47	S/. -386,796.54
	ESTIMAC. COBRANZA DUDOSA	S/. -311,184.61	S/.	S/.	S/. -311,184.61
	<b>Total</b>	<b>S/. -5,386,359.49</b>	<b>S/. -236,796.79</b>	<b>S/. -1,170,776.72</b>	<b>S/. -6,793,933.00</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		<b>S/. 1,498,618.50</b>	<b>S/. 363,388.33</b>	<b>S/. 1,298,707.78</b>	<b>S/. 3,160,714.62</b>
OTROS INGRESOS Y GASTOS	INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS	S/. -404,290.74	S/. -36,451.29	S/. -198,077.03	S/. -638,819.05
	OTROS INGRESOS Y GASTOS	S/. 348,281.47	S/. 16,732.05	S/. 75,225.29	S/. 440,238.80
	ASESOR. ESTRATEGICA/CENTRIA	S/.	S/.	S/.	S/.
	<b>Total</b>	<b>S/. -56,009.27</b>	<b>S/. -19,719.24</b>	<b>S/. -122,851.74</b>	<b>S/. -198,580.25</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS</b>		<b>S/. 1,442,609.23</b>	<b>S/. 343,669.09</b>	<b>S/. 1,175,856.04</b>	<b>S/. 2,962,134.37</b>
	IMPUESTO A LA RENTA	S/. -403,930.59	S/. -96,227.35	S/. -329,239.69	S/. -829,397.62
	<b>Total</b>	<b>S/. -403,930.59</b>	<b>S/. -96,227.35</b>	<b>S/. -329,239.69</b>	<b>S/. -829,397.62</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>S/. 1,038,678.65</b>	<b>S/. 247,441.75</b>	<b>S/. 846,616.35</b>	<b>S/. 2,132,736.74</b>

**ANEXO N° 5**  
**Estados de Resultados Consolidados por unidades de servicios en la Clínica**  
**Nuevo San Juan S.A.C. al 31 de diciembre del 2016**

Expresado en Miles		2016			
CU - Agrupación 02 - EFF, Cons.	CU - Agrupación 03 - EFF, Cons.	AMBULATORIO	EMERGENCIA	HOSPITALARIO	TOTAL ACUMULADO 2016
VENTAS	VENTAS SERVICIO	S/. 8,438,030.76	S/. 1,398,291.32	S/. 7,375,608.16	S/. 17,211,930.24
	VENTAS FARMACIA	S/. 11,380,470.46	S/. 942,276.78	S/. 5,084,161.91	S/. 17,406,909.15
	<b>Total</b>	<b>S/. 19,818,501.22</b>	<b>S/. 2,340,568.10</b>	<b>S/. 12,459,770.07</b>	<b>S/. 34,618,839.39</b>
COSTO DE VENTAS	COSTO SERVICIO	S/. -5,870,338.63	S/. -401,831.86	S/. -3,197,092.41	S/. -9,469,262.90
	COSTO FARMACIA	S/. -4,551,105.31	S/. -303,436.43	S/. -1,829,689.18	S/. -6,684,230.92
	<b>Total</b>	<b>S/. -10,421,443.94</b>	<b>S/. -705,268.29</b>	<b>S/. -5,026,781.59</b>	<b>S/. -16,153,493.82</b>
MARGEN DE CONTRIBUCION	MARGEN SERVICIO	S/. 2,567,692.13	S/. 996,459.46	S/. 4,178,515.75	S/. 7,742,667.34
	MARGEN FARMACIA	S/. 6,829,365.15	S/. 638,840.35	S/. 3,254,472.73	S/. 10,722,678.23
	<b>Total</b>	<b>S/. 9,397,057.28</b>	<b>S/. 1,635,299.81</b>	<b>S/. 7,432,988.48</b>	<b>S/. 18,465,345.57</b>
COSTOS CLINICOS	PERSONAL CLINICO	S/. -881,565.18	S/. -827,441.00	S/. -2,950,082.07	S/. -4,659,088.25
	COSTO FIDO CLINICO	S/. -577,309.10	S/. -151,233.09	S/. -1,097,089.90	S/. -1,825,632.09
	DEPRECIACION EQUIPO CLINICO	S/. -446,943.55	S/. -712.00	S/. -773,256.19	S/. -1,220,911.74
	<b>Total</b>	<b>S/. -1,905,817.83</b>	<b>S/. -979,386.09</b>	<b>S/. -4,820,428.16</b>	<b>S/. -7,705,632.08</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>S/. 7,491,239.45</b>	<b>S/. 655,913.72</b>	<b>S/. 2,612,560.32</b>	<b>S/. 10,759,713.49</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	PERSONAL ADMINISTRATIVO	S/. -3,097,134.04	S/. -133,174.49	S/. -752,155.91	S/. -3,982,464.44
	PERSONAL VENTAS	S/. -36,746.94	S/. -4,429.09	S/. -24,675.28	S/. -65,851.31
	GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. -1,541,733.71	S/. -71,959.80	S/. -364,547.53	S/. -1,978,241.04
	GASTOS DE VENTAS	S/. -34,763.32	S/. -3,252.10	S/. -17,996.69	S/. -56,012.11
	DEPRECIACION INM. MAQ. Y EQ.	S/. -449,116.17	S/. -14,272.70	S/. -62,487.19	S/. -525,876.06
	ESTIMAC. COBRANZA DUDOSA	S/. -388,010.90	S/. -	S/. -	S/. -388,010.90
	<b>Total</b>	<b>S/. -5,547,505.08</b>	<b>S/. -227,088.18</b>	<b>S/. -1,221,862.60</b>	<b>S/. -6,996,455.87</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		<b>S/. 1,943,734.37</b>	<b>S/. 428,825.54</b>	<b>S/. 1,390,697.71</b>	<b>S/. 3,763,257.62</b>
OTROS INGRESOS Y GASTOS	INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS	S/. -435,354.40	S/. -39,990.25	S/. -213,504.75	S/. -688,849.40
	OTROS INGRESOS Y GASTOS	S/. 264,404.12	S/. 38,077.71	S/. 156,436.13	S/. 458,917.96
	ASESOR. ESTRATEGICA/ CENTRIA	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
	<b>Total</b>	<b>S/. -170,950.28</b>	<b>S/. -1,912.55</b>	<b>S/. -57,068.62</b>	<b>S/. -229,931.44</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS</b>		<b>S/. 1,772,784.09</b>	<b>S/. 426,912.99</b>	<b>S/. 1,333,629.10</b>	<b>S/. 3,533,326.18</b>
IMPUESTO A LA RENTA		S/. -496,379.54	S/. -119,535.64	S/. -373,416.15	S/. -989,331.33
<b>Total</b>		<b>S/. -496,379.54</b>	<b>S/. -119,535.64</b>	<b>S/. -373,416.15</b>	<b>S/. -989,331.33</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>S/. 1,276,404.54</b>	<b>S/. 307,377.35</b>	<b>S/. 960,212.95</b>	<b>S/. 2,543,994.85</b>



## ANEXO Nº 6



**Clínica  
SanJuanBautista**

CLINICA NUEVO SAN JUAN S.A.C  
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA  
AL 31 DICIEMBRE 2015  
(Expresado en Nuevos Soles)

<u>ACTIVO</u>	<u>31.12.2015</u>	<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	<u>31.12.2015</u>
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	<u>S/.</u>	<u>PASIVO CORRIENTE</u>	<u>S/.</u>
Efectivo y Equivalente de Efectivo	336,585	Tributos por Pagar	248,308
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	2,744,908	Remuneraciones Por Pagar	511,779
Cuentas por Cobrar Comerciales-Relacionadas	1,029,323	Cuentas Por Pagar Comerciales - Terceros	604,016
Cuentas Por Cobrar al Personal, a los Acc. Y Socios	622	Cuentas Por Pagar Comerciales - Relacionadas	1,755,501
Otras Cuentas por cobrar Diversas -Terceros	24,981	Cuentas Por Pagar Diversas - Terceros	169,646
Otras Cuentas por cobrar Diversas -Relacionadas	584,535	Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionados	794,157
Servicios y Otros Contratados Por Anticipado	116,637		
Estimaciones cobranza Dudosa	( 95 617)	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>4,083,407</b>
Mercaderías	567,580		
Tributos por pagar	122,170	<u><b>PASIVO NO CORRIENTE</b></u>	
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>5,431,724</b>	Provisiones	379,110
	244,339	Obligaciones Financieras	430,413
		Pasivo Diferido	0
		<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>809,523</b>
<u><b>ACTIVO NO CORRIENTE</b></u>		<u><b>PATRIMONIO</b></u>	
Activo Adquiridos en Arrendamiento Financiero	569,754	Capital	3,772,214
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	13,636,438	Capital en Tránsito	114,480
Intangibles	126,109	Reservas	571,040
Depreciación y Amortización Agotamiento Acumulados	(6 003 130)	Resultados Acumulados	1,452,755
Depreciación Activos Biológicos Amort. Y Agota. Acum.	( 52 151)	Resultado del Ejercicio	2,962,134
Activo Diferido	56,809		
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>8,333,829</b>	<b>Total Patrimonio</b>	<b>8,872,623</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>13,765,553</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>13,765,553</b>

## ANEXO N° 7



**Clinica  
San Juan Bautista**

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA  
Al 31 DICIEMBRE 2016  
( Expresado en Nuevos Soles)**

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>S/.</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>S/.</b>
Efectivo y Equivalente de Efectivo	S/. 217,357	Tributos por Pagar	S/. 333,073
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	S/. 3,206,519	Remuneraciones Por Pagar	S/. 587,697
Cuentas por Cobrar Comerciales-Relacionadas	S/. 404,295	Cuentas Por Pagar Comerciales - Terceros	S/. 1,468,277
Cuentas Por Cobrar al Personal, a los Acc. Y Socios	S/. 5,066	Cuentas Por Pagar Comerciales - Relacionadas	S/. 1,607,379
Otras Cuentas por cobrar Diversas -Terceros	S/. 24,567	Cuentas Por Pagar Diversas - Terceros	S/. 267,060
Otras Cuentas por cobrar Diversas -Relacionadas	S/. 191,947	Cuentas Por Pagar Diversas - Relacionados	S/. -0
Servicios y Otros Contratados Por Anticipado	S/. 95,843	Provisiones	S/. 349,058
Estimaciones cobranza Dudosa	S/. -65,450	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>S/. 4,612,543</b>
Mercaderías	S/. 572,484	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
Tributos por pagar	S/. 47,559	Obligaciones Financieras	S/. 430,413
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>S/. 4,700,187</b>	Pasivo Diferido	S/. -0
	S/. 95,118	<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>S/. 430,413</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Activo Adquiridos en Arrendamiento Financiero	S/. 569,754	Capital	S/. 3,772,214
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	S/. 13,636,438	Capital en Transito	S/. 114,480
Intangibles	S/. 126,109	Reservas	S/. 571,040
Depreciación y Amortización Agotamiento Acumulados	S/. -6,003,130	Resultados Acumulados	
Depreciación Activos Biologicos Amort. Y Agota. Acum.	S/. -52,151	Resultado del Ejercicio	S/. 3,533,326
Activo Diferido	S/. 56,809	<b>Total Patrimonio</b>	<b>S/. 7,991,060</b>
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>S/. 8,333,829</b>		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>S/. 13,034,016</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>S/. 13,034,016</b>

**ANEXO Nº 8: COSTO DE SERVICIO DE LA UNIDAD AMBULATORIA PERIODO 2015**

COSTO SERVICIO DE LA UNIDAD AMBULATORIA 2015													
CONCEPTO	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	TOTAL POR COMPONENTE
COSTO VARIABLE (MON. MEDICOS)	\$/420,372.12	\$/465,104.09	\$/424,628.34	\$/413,951.03	\$/475,310.84	\$/421,121.92	\$/430,623.25	\$/455,213.89	\$/448,008.72	\$/427,219.29	\$/447,230.73	\$/459,719.19	\$/5,288,503.41
COSTO FARMACIA	\$/390,299.97	\$/375,339.68	\$/395,913.00	\$/392,471.00	\$/426,796.76	\$/384,806.78	\$/388,515.39	\$/390,539.95	\$/370,042.22	\$/364,838.55	\$/402,350.00	\$/365,478.65	\$/4,647,391.95
PERSONAL CLINICO	\$/82,842.69	\$/75,624.99	\$/78,909.19	\$/81,285.07	\$/79,375.10	\$/90,876.65	\$/86,358.26	\$/89,256.52	\$/73,696.86	\$/90,225.71	\$/86,842.72	\$/66,912.60	\$/982,206.38
COSTO CLINICO	\$/76,266.68	\$/33,416.25	\$/92,976.24	\$/24,363.26	\$/97,265.65	\$/120,838.57	\$/61,584.77	\$/71,058.25	\$/40,863.29	\$/80,149.40	\$/15,377.77	\$/59,797.40	\$/773,957.53
DEPRECIACION EQUIPO CLINICO	\$/33,260.10	\$/33,260.10	\$/33,260.10	\$/33,260.10	\$/33,260.10	\$/33,260.10	\$/33,260.10	\$/33,260.10	\$/33,260.10	\$/33,260.10	\$/33,260.10	\$/33,260.10	\$/378,396.78
TOTAL COSTO SERVICIO	\$/999,041.56	\$/988,929.07	\$/1,021,710.53	\$/940,418.92	\$/1,108,052.97	\$/1,045,992.47	\$/996,428.63	\$/1,035,513.03	\$/968,852.43	\$/994,539.62	\$/982,884.88	\$/988,081.92	\$/12,070,456.05

**ANEXO Nº 9: COSTO DE SERVICIO DE LA UNIDAD AMBULATORIA PERIODO 2016**

COSTO SERVICIO DE LA UNIDAD AMBULATORIA 2016													
CONCEPTO	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16	TOTAL POR COMPONENTE
COSTO VARIABLE (MON. MEDICOS)	\$/447,847.00	\$/471,148.13	\$/501,719.19	\$/502,692.00	\$/493,008.72	\$/484,843.49	\$/476,112.86	\$/488,124.95	\$/509,826.49	\$/518,104.09	\$/529,920.64	\$/446,991.07	\$/5,870,338.63
COSTO FARMACIA	\$/366,922.03	\$/347,628.94	\$/365,478.65	\$/381,685.65	\$/370,042.22	\$/359,123.36	\$/371,388.33	\$/409,548.03	\$/395,896.58	\$/375,339.68	\$/419,649.22	\$/388,402.62	\$/4,551,105.31
PERSONAL CLINICO	\$/75,930.44	\$/76,862.59	\$/66,912.60	\$/69,278.60	\$/73,696.86	\$/71,438.61	\$/65,640.46	\$/69,569.51	\$/72,766.49	\$/75,624.99	\$/76,245.46	\$/87,598.56	\$/881,565.18
COSTO CLINICO	\$/79,999.47	\$/36,991.25	\$/59,797.40	\$/33,006.52	\$/40,863.29	\$/48,257.39	\$/48,845.44	\$/47,569.33	\$/47,339.75	\$/33,416.25	\$/20,657.53	\$/80,565.48	\$/577,309.10
DEPRECIACION EQUIPO CLINICO	\$/36,044.65	\$/36,044.65	\$/36,044.65	\$/36,044.65	\$/36,044.65	\$/36,044.65	\$/36,044.65	\$/36,044.65	\$/36,044.65	\$/36,044.65	\$/36,044.65	\$/36,044.65	\$/446,943.55
TOTAL COSTO SERVICIO	\$/1,006,743.59	\$/966,374.26	\$/1,030,081.92	\$/1,021,854.06	\$/1,013,852.43	\$/1,000,384.16	\$/1,000,832.42	\$/1,053,586.41	\$/1,063,501.34	\$/1,041,929.07	\$/1,084,776.89	\$/1,043,345.21	\$/12,327,261.77

### ANEXO Nº 10: GASTOS OPERATIVOS DE LA UNIDAD AMBULATORIA EN EL PERIODO 2015

GASTOS OPERATIVOS DE LA UNIDAD AMBULATORIA 2015													
CONCEPTO	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	TOTAL POR COMPONENTE
PERSONAL ADMINISTRATIVO	S/255,558.90	S/264,892.05	S/273,916.82	S/276,384.50	S/308,383.82	S/282,812.71	S/270,840.53	S/211,243.83	S/288,701.08	S/262,289.26	S/259,476.00	S/219,189.00	S/3,173,688.52
PERSONAL VENTAS	S/2,367.08	S/3,208.76	S/146.94	S/3,047.39	S/2,988.73	S/2,500.32	S/2,530.78	S/2,542.80	S/4,193.59	S/2,562.04	S/1,677.10	S/1,429.92	S/29,195.45
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/171,833.87	S/136,269.28	S/63,334.08	S/102,728.17	S/144,846.59	S/137,823.35	S/124,688.01	S/123,156.97	S/106,966.81	S/154,287.80	S/177,048.74	S/78,464.04	S/1,521,447.70
GASTOS DE VENTAS	S/3,641.48	S/2,962.21	S/2,213.55	S/3,496.13	S/2,227.94	S/4,777.92	S/3,322.68	S/3,052.27	S/2,482.41	S/7,960.77	S/4,109.64	S/2,686.13	S/42,933.13
DEPRECIACION INM. MAQ. Y EQ.	S/29,560.00	S/29,560.00	S/29,560.00	S/29,560.00	S/29,560.00	S/29,560.00	S/29,560.00	S/29,560.00	S/29,560.00	S/29,560.00	S/29,560.00	S/29,560.00	S/307,910.09
ESTIMAC. COBRANZA DUDOSA	S/-6,694.01	S/30,791.05	S/72,714.86	S/3,269.03	S/-99,323.44	S/13,240.94	S/51,162.21	S/5,727.67	S/49,961.25	S/35,136.40	S/73,505.58	S/81,693.07	S/311,184.61
GASTOS FINANCIEROS	S/33,429.74	S/47,098.88	S/25,103.07	S/30,782.38	S/48,245.90	S/25,155.35	S/26,208.37	S/41,089.75	S/39,177.41	S/34,738.75	S/34,185.89	S/19,075.25	S/404,290.74
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	S/477,170.07	S/453,180.49	S/447,786.83	S/396,558.77	S/401,633.11	S/470,566.10	S/411,528.95	S/378,129.33	S/534,597.06	S/535,885.53	S/494,455.51	S/440,877.02	S/5,442,368.76

### ANEXO Nº 11: GASTOS OPERATIVOS DE LA UNIDAD AMBULATORIA EN EL PERIODO 2016

GASTOS OPERATIVOS DE LA UNIDAD AMBULATORIA 2016													
CONCEPTO	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16	TOTAL POR COMPONENTE
PERSONAL ADMINISTRATIVO	S/235,434.86	S/235,583.17	S/219,189.00	S/256,190.48	S/288,701.08	S/271,649.64	S/253,410.45	S/261,721.23	S/267,224.64	S/264,892.05	S/266,498.31	S/276,639.13	S/3,097,134.04
PERSONAL VENTAS	S/3,204.52	S/2,580.86	S/1,429.92	S/3,867.96	S/4,193.59	S/3,747.97	S/3,024.12	S/2,733.15	S/3,001.79	S/3,208.76	S/3,507.33	S/2,246.99	S/36,746.94
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/158,331.65	S/103,728.59	S/78,464.04	S/116,362.72	S/106,966.81	S/131,044.28	S/115,554.59	S/128,310.52	S/161,303.36	S/136,269.28	S/124,369.41	S/181,028.46	S/1,541,733.71
GASTOS DE VENTAS	S/3,501.16	S/4,262.48	S/2,686.13	S/3,557.52	S/2,482.41	S/3,436.07	S/2,663.37	S/3,694.03	S/2,857.52	S/2,962.21	S/-805.71	S/5,863.13	S/34,763.32
DEPRECIACION INM. MAQ. Y EQ.	S/35,398.00	S/35,398.00	S/35,398.00	S/35,398.00	S/35,398.00	S/35,398.00	S/35,398.00	S/35,398.00	S/35,398.00	S/35,398.00	S/35,398.00	S/35,398.00	S/449,116.17
ESTIMAC. COBRANZA DUDOSA	S/39,636.00	S/14,433.54	S/81,693.07	S/93,390.61	S/49,961.25	S/89,652.01	S/-150,820.71	S/105,863.85	S/69,011.90	S/30,791.05	S/74,648.33	S/-110,250.00	S/388,010.90
GASTOS FINANCIEROS	S/34,347.42	S/37,510.69	S/19,075.25	S/33,152.45	S/39,177.41	S/31,324.91	S/30,183.40	S/37,253.87	S/33,255.12	S/47,098.88	S/58,479.50	S/34,495.51	S/435,354.40
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	S/523,815.32	S/449,528.23	S/440,877.02	S/540,749.09	S/534,597.06	S/564,781.63	S/256,862.24	S/559,694.94	S/541,770.92	S/453,180.49	S/508,366.03	S/344,232.38	S/5,718,455.36

**ANEXO Nº 12: COSTO DE SERVICIO DE LA UNIDAD DE EMERGENCIA EN EL PERIODO 2015**

COSTO SERVICIO DE LA UNIDAD DE EMERGENCIA 2015													
CONCEPTO	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	TOTAL DEL PERIODO
COSTO VARIABLE (MON. MEDICOS)	S/34,701.55	S/37,453.79	S/35,814.22	S/37,215.96	S/48,894.05	S/26,433.00	S/24,704.13	S/26,975.24	S/32,083.07	S/27,282.13	S/26,197.93	S/55,702.53	S/413,457.60
COSTO FARMACIA	S/22,664.34	S/26,180.44	S/24,857.12	S/38,767.52	S/17,072.03	S/18,025.55	S/22,014.02	S/21,282.60	S/21,298.37	S/19,327.42	S/24,475.23	S/24,606.28	S/280,570.92
PERSONAL CLINICO	S/71,149.90	S/71,449.80	S/72,370.78	S/79,174.61	S/77,633.67	S/78,821.76	S/75,929.72	S/77,596.54	S/76,631.64	S/78,564.25	S/76,457.46	S/67,102.09	S/902,882.22
COSTO CLINICO	S/8,224.06	S/10,976.97	S/17,391.92	S/13,225.85	S/13,313.73	S/15,465.62	S/12,450.02	S/11,354.35	S/12,184.61	S/11,719.41	S/13,920.56	S/14,664.90	S/154,892.00
TOTAL COSTO SERVICIO	S/136,960.38	S/146,260.19	S/150,654.57	S/168,594.30	S/157,130.85	S/138,956.31	S/135,324.93	S/137,269.62	S/142,253.56	S/136,954.13	S/141,271.27	S/162,121.94	S/1,753,752.05

**ANEXO Nº 13: COSTO DE SERVICIO DE LA UNIDAD DE EMERGENCIA EN EL PERIODO 2016**

CONCEPTO	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16	TOTAL DEL PERIODO
COSTO VARIABLE (MON. MEDICOS)	S/26,679.93	S/31,422.16	S/32,733.04	S/48,702.53	S/33,694.65	S/23,354.95	S/32,121.80	S/31,122.48	S/41,894.61	S/29,926.43	S/44,954.49	S/25,224.79	S/401,831.86
COSTO FARMACIA	S/26,762.42	S/23,201.19	S/39,377.84	S/24,606.28	S/23,522.82	S/20,022.74	S/24,938.74	S/21,135.86	S/21,539.38	S/22,888.29	S/26,898.35	S/28,542.52	S/303,436.43
PERSONAL CLINICO	S/67,346.46	S/66,731.65	S/66,003.29	S/67,102.09	S/70,508.45	S/69,504.08	S/70,215.04	S/73,068.94	S/69,547.70	S/70,561.41	S/68,007.07	S/68,844.82	S/827,441.00
COSTO CLINICO	S/5,098.04	S/12,106.62	S/11,815.63	S/14,664.90	S/11,712.00	S/15,777.20	S/11,889.78	S/13,036.09	S/13,011.37	S/12,488.31	S/6,228.57	S/23,404.58	S/151,233.09
TOTAL COSTO SERVICIO	S/126,006.33	S/133,574.56	S/149,977.47	S/155,121.94	S/139,485.60	S/128,705.12	S/139,213.03	S/138,411.05	S/146,039.20	S/135,914.85	S/146,137.68	S/146,067.55	S/1,684,654.38

**ANEXO Nº 14: GASTOS OPERATIVOS DE LA UNIDAD DE EMERGENCIA EN EL PERIODO 2015**

GASTOS OPERATIVOS DE LA UNIDAD DE EMERGENCIA 2015													
CONCEPTO	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	Jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	TOTAL DEL PERIODO
PERSONAL ADMINISTRATIVO	\$/10,383.13	\$/12,048.40	\$/13,447.67	\$/21,155.98	\$/17,167.51	\$/10,091.83	\$/11,246.74	\$/5,193.62	\$/8,174.06	\$/9,280.62	\$/9,499.31	\$/12,089.33	\$/139,778.20
PERSONAL VENTAS	\$/261.32	\$/336.08	\$/23.75	\$/651.71	\$/461.04	\$/235.49	\$/267.62	\$/232.84	\$/249.40	\$/245.92	\$/162.60	\$/496.10	\$/3,623.86
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$/8,521.94	\$/5,241.63	\$/5,991.13	\$/8,004.40	\$/14,939.46	\$/6,620.06	\$/8,391.95	\$/7,137.63	\$/3,974.43	\$/6,099.89	\$/6,664.56	\$/4,638.78	\$/72,985.74
GASTOS DE VENTAS	\$/318.75	\$/7.46	\$/256.41	\$/533.83	\$/343.68	\$/228.12	\$/240.24	\$/336.75	\$/307.88	\$/744.59	\$/345.45	\$/386.85	\$/3,952.01
DEPRECIACION DNM. MAQ. Y EQ.	\$/1,331.25	\$/1,331.25	\$/1,331.25	\$/1,331.25	\$/1,331.25	\$/1,331.25	\$/1,331.25	\$/1,331.25	\$/1,331.25	\$/1,331.25	\$/1,331.25	\$/1,331.25	\$/16,456.98
GASTOS FINANCIEROS	\$/2,266.02	\$/2,217.68	\$/2,486.70	\$/6,235.67	\$/3,899.01	\$/2,160.21	\$/2,771.39	\$/2,379.65	\$/3,266.59	\$/2,452.73	\$/2,524.96	\$/2,290.66	\$/36,451.29
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	\$/21,773.85	\$/19,159.62	\$/23,297.48	\$/32,630.00	\$/27,248.10	\$/12,532.40	\$/21,672.61	\$/15,093.46	\$/18,962.62	\$/17,121.24	\$/21,056.30	\$/15,968.27	\$/256,516.03

**ANEXO Nº 15: GASTOS OPERATIVOS DE LA UNIDAD DE EMERGENCIA EN EL PERIODO 2016**

GASTOS OPERATIVOS DE LA UNIDAD DE EMERGENCIA 2016													
CONCEPTO	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	Jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16	TOTAL DEL PERIODO
PERSONAL ADMINISTRATIVO	\$/10,207.28	\$/10,271.84	\$/10,519.91	\$/12,089.33	\$/11,937.60	\$/10,518.15	\$/11,108.52	\$/10,594.92	\$/10,091.39	\$/10,937.86	\$/11,642.66	\$/13,255.02	\$/133,174.49
PERSONAL VENTAS	\$/392.23	\$/313.41	\$/251.29	\$/496.10	\$/485.83	\$/385.89	\$/415.20	\$/296.48	\$/303.78	\$/361.83	\$/418.52	\$/308.53	\$/4,429.09
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$/11,998.01	\$/4,110.44	\$/1,883.93	\$/4,638.78	\$/5,030.42	\$/5,922.79	\$/4,719.20	\$/5,251.58	\$/6,674.58	\$/5,816.02	\$/7,775.97	\$/8,138.08	\$/71,959.80
GASTOS DE VENTAS	\$/283.18	\$/379.62	\$/310.04	\$/386.85	\$/189.01	\$/278.33	\$/60.58	\$/315.22	\$/289.18	\$/304.41	\$/96.14	\$/672.99	\$/3,252.10
DEPRECIACION DNM. MAQ. Y EQ.	\$/1,212.46	\$/1,212.46	\$/1,212.46	\$/1,212.46	\$/1,212.46	\$/1,212.46	\$/1,212.46	\$/1,212.46	\$/1,212.46	\$/1,212.46	\$/1,212.46	\$/1,212.46	\$/14,321.07
GASTOS FINANCIEROS	\$/3,186.61	\$/3,545.69	\$/3,055.00	\$/2,290.66	\$/3,525.45	\$/2,164.41	\$/3,095.46	\$/2,871.16	\$/3,192.55	\$/4,097.03	\$/5,769.13	\$/3,197.11	\$/39,890.25
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	\$/26,474.31	\$/20,345.31	\$/16,512.09	\$/15,968.27	\$/21,429.08	\$/19,273.59	\$/20,277.21	\$/20,417.40	\$/20,915.83	\$/18,971.30	\$/21,830.40	\$/15,483.63	\$/229,000.73

**ANEXO N° 16: COSTO DE SERVICIO DE LA UNIDAD HOSPITALARIA EN EL PERIODO 2015**

COSTO SERVICIO DE LA UNIDAD HOSPITALARIA 2015													
CONCEPTO	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	TOTAL POR COMPONENTE
COSTO VARIABLE (HON. MEDICOS)	S/215,980.78	S/259,724.45	S/267,415.01	S/314,147.50	S/234,370.66	S/196,985.44	S/197,843.66	S/188,641.03	S/178,552.81	S/310,820.49	S/276,011.10	S/310,820.49	S/2,951,313.42
COSTO FARMACIA	S/152,577.56	S/131,076.72	S/143,197.22	S/164,768.22	S/114,568.05	S/89,972.68	S/103,972.66	S/116,846.35	S/119,427.28	S/148,441.08	S/157,400.99	S/148,441.08	S/1,590,689.89
PERSONAL CLINICO	S/235,468.46	S/232,179.83	S/228,408.54	S/249,972.97	S/234,110.60	S/245,200.10	S/250,352.75	S/256,126.01	S/245,054.11	S/257,198.63	S/223,446.08	S/257,198.63	S/2,814,716.71
COSTO CLINICO	S/96,773.36	S/117,318.09	S/160,835.56	S/131,924.84	S/104,526.72	S/108,938.42	S/112,998.06	S/117,862.32	S/149,976.47	S/100,458.11	S/47,155.20	S/100,458.11	S/1,349,225.26
DEPRECIACION EQUIPO CLINICO	S/64,731.15	S/64,731.15	S/64,731.15	S/64,731.15	S/64,731.15	S/64,731.15	S/64,731.15	S/64,731.15	S/64,731.15	S/64,731.15	S/64,731.15	S/64,731.15	S/835,868.03
<b>TOTAL COSTO SERVICIO</b>	<b>S/772,459.65</b>	<b>S/803,030.24</b>	<b>S/874,691.61</b>	<b>S/932,782.85</b>	<b>S/761,904.63</b>	<b>S/712,941.53</b>	<b>S/739,474.83</b>	<b>S/753,540.72</b>	<b>S/764,233.46</b>	<b>S/880,708.61</b>	<b>S/762,834.37</b>	<b>S/880,708.61</b>	<b>S/9,641,813.31</b>

**ANEXO N° 17: COSTO DE SERVICIO DE LA UNIDAD HOSPITALARIA EN EL PERIODO 2016**

COSTO SERVICIO DE LA UNIDAD HOSPITALARIA 2016													
CONCEPTO	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16	TOTAL POR COMPONENTE
COSTO VARIABLE (HON. MEDICOS)	S/276,011.10	S/238,310.93	S/241,573.98	S/281,132.47	S/310,820.49	S/331,593.67	S/179,391.99	S/340,983.65	S/212,200.85	S/197,676.54	S/281,862.64	S/305,534.10	S/3,197,092.41
COSTO FARMACIA	S/157,400.99	S/134,663.60	S/152,128.81	S/218,169.92	S/148,441.08	S/128,249.93	S/116,179.73	S/124,131.70	S/165,549.87	S/150,879.40	S/179,031.32	S/154,862.83	S/1,829,689.18
PERSONAL CLINICO	S/223,446.08	S/220,975.91	S/229,590.27	S/246,976.59	S/257,198.63	S/241,398.78	S/240,052.34	S/305,971.94	S/241,634.14	S/252,886.69	S/240,611.77	S/249,338.93	S/2,950,082.07
COSTO CLINICO	S/47,155.20	S/53,950.65	S/63,615.20	S/58,250.47	S/100,458.11	S/86,228.23	S/77,422.81	S/58,184.22	S/146,598.88	S/110,334.29	S/111,558.29	S/183,333.55	S/1,097,089.90
DEPRECIACION EQUIPO CLINICO	S/55,369.59	S/55,369.59	S/55,369.59	S/55,369.59	S/55,369.59	S/55,369.59	S/55,369.59	S/55,369.59	S/55,369.59	S/55,369.59	S/55,369.59	S/55,369.59	S/773,256.19
<b>TOTAL COSTO SERVICIO</b>	<b>S/762,834.57</b>	<b>S/703,270.68</b>	<b>S/750,476.56</b>	<b>S/866,303.85</b>	<b>S/880,708.61</b>	<b>S/849,934.86</b>	<b>S/677,546.02</b>	<b>S/894,967.63</b>	<b>S/834,862.20</b>	<b>S/781,348.24</b>	<b>S/880,369.41</b>	<b>S/964,587.12</b>	<b>S/9,847,209.75</b>

**ANEXO N° 18: GASTOS OPERATIVOS DE LA UNIDAD HOSPITALARIA EN EL PERIODO 2015**

GASTOS OPERATIVOS DE LA UNIDAD HOSPITALARIA 2015													
CONCEPTO	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	TOTAL POR COMPONENTE
PERSONAL ADMINISTRATIVO	\$/50,274.21	\$/69,774.48	\$/62,420.64	\$/77,557.93	\$/65,911.38	\$/46,011.71	\$/52,106.59	\$/28,463.19	\$/43,246.71	\$/73,990.73	\$/60,427.15	\$/73,990.73	\$/704,175.45
PERSONAL VENTAS	\$/1,240.24	\$/1,949.05	\$/108.49	\$/2,295.49	\$/1,692.42	\$/1,010.39	\$/1,212.90	\$/1,297.67	\$/1,245.07	\$/2,992.07	\$/2,233.28	\$/2,992.07	\$/20,269.14
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$/41,269.00	\$/19,372.39	\$/27,220.19	\$/19,839.97	\$/40,722.42	\$/29,596.27	\$/30,054.56	\$/32,116.13	\$/11,509.89	\$/26,029.89	\$/65,396.89	\$/26,029.89	\$/369,157.49
GASTOS DE VENTAS	\$/1,632.93	\$/76.86	\$/1,171.38	\$/1,880.29	\$/1,261.61	\$/978.79	\$/1,088.83	\$/1,330.63	\$/1,537.04	\$/1,164.04	\$/1,612.37	\$/1,164.04	\$/14,745.09
DEPRECIACION INM. MAQ. Y EQ.	\$/6,051.07	\$/6,051.07	\$/6,051.07	\$/6,051.07	\$/6,051.07	\$/6,051.07	\$/6,051.07	\$/6,051.07	\$/6,051.07	\$/6,051.07	\$/6,051.07	\$/6,051.07	\$/62,429.45
GASTOS FINANCIEROS	\$/10,754.70	\$/12,861.01	\$/11,360.29	\$/30,313.84	\$/19,819.06	\$/9,268.67	\$/12,560.62	\$/13,262.65	\$/16,308.01	\$/21,712.06	\$/18,144.06	\$/21,712.06	\$/198,077.03
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>\$/119,335.20</b>	<b>\$/98,198.63</b>	<b>\$/110,489.25</b>	<b>\$/116,687.68</b>	<b>\$/124,265.05</b>	<b>\$/89,754.79</b>	<b>\$/90,589.93</b>	<b>\$/74,542.43</b>	<b>\$/70,877.90</b>	<b>\$/127,518.64</b>	<b>\$/142,350.23</b>	<b>\$/127,518.64</b>	<b>\$/1,293,628.37</b>

**ANEXO N° 19: GASTOS OPERATIVOS DE LA UNIDAD HOSPITALARIA EN EL PERIODO 2016**

GASTOS OPERATIVOS DE LA UNIDAD HOSPITALARIA 2016													
CONCEPTO	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16	TOTAL POR COMPONENTE
PERSONAL ADMINISTRATIVO	\$/60,427.15	\$/51,084.88	\$/44,880.05	\$/105,314.97	\$/73,990.73	\$/54,955.63	\$/54,117.16	\$/58,259.64	\$/59,152.45	\$/59,402.90	\$/62,405.52	\$/68,164.81	\$/752,155.89
PERSONAL VENTAS	\$/2,233.28	\$/1,474.41	\$/948.65	\$/4,268.19	\$/2,992.07	\$/1,966.54	\$/1,902.19	\$/1,617.18	\$/1,718.45	\$/1,902.07	\$/2,165.74	\$/1,486.50	\$/24,675.27
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$/65,396.89	\$/17,940.61	\$/7,337.32	\$/30,108.66	\$/26,029.89	\$/26,930.20	\$/24,370.41	\$/25,958.49	\$/31,385.68	\$/27,623.83	\$/43,672.05	\$/37,793.50	\$/364,547.53
GASTOS DE VENTAS	\$/1,612.37	\$/1,785.89	\$/1,264.85	\$/3,328.22	\$/1,164.04	\$/1,418.40	\$/277.53	\$/1,719.41	\$/1,635.86	\$/1,600.20	\$/497.51	\$/3,242.48	\$/17,898.88
DEPRECIACION INM. MAQ. Y EQ.	\$/3,944.26	\$/3,944.26	\$/3,944.26	\$/3,944.26	\$/3,944.26	\$/3,944.26	\$/3,944.26	\$/3,944.26	\$/3,944.26	\$/3,944.26	\$/3,944.26	\$/3,944.26	\$/62,487.18
ESTIMAC. COBRANZA DUDOSA	\$/0.00	\$/0.00	\$/0.00	\$/0.00	\$/0.00	\$/0.00	\$/0.00	\$/0.00	\$/0.00	\$/0.00	\$/0.00	\$/0.00	\$/0.00
GASTOS FINANCIEROS	\$/18,144.06	\$/16,680.42	\$/11,533.18	\$/19,707.48	\$/21,712.06	\$/11,030.01	\$/14,181.59	\$/15,661.22	\$/18,060.12	\$/21,537.23	\$/29,853.64	\$/15,403.73	\$/219,504.74
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>\$/142,350.23</b>	<b>\$/93,632.06</b>	<b>\$/67,603.21</b>	<b>\$/127,153.93</b>	<b>\$/127,518.64</b>	<b>\$/95,309.87</b>	<b>\$/88,074.36</b>	<b>\$/107,826.88</b>	<b>\$/112,754.60</b>	<b>\$/168,318.38</b>	<b>\$/136,125.50</b>	<b>\$/127,518.64</b>	<b>\$/1,278,931.16</b>



ANEXO N° 20: ESTADO DE RESULTADOS DE LA UNIDAD AMBULATORIA DEL PERIODO 2015

Descripción de Rubro		AÑO														Total Acumulado
		2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		
CU - Aprobación EJ - 0004/Conv.	CU - Aprobación EJ - 0037/Conv.	Jan.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	
VENTAS	VENTAS SERVICIO	S/. 730,646.90	S/. 695,701.49	S/. 627,917.09	S/. 603,043.23	S/. 764,306.62	S/. 718,277.47	S/. 625,259.97	S/. 665,201.10	S/. 711,357.79	S/. 726,203.84	S/. 705,398.37	S/. 679,588.72	S/. 8,280,904.57		
	VENTAS FARMACIA	S/. 850,650.00	S/. 874,485.38	S/. 960,823.00	S/. 843,420.68	S/. 876,043.26	S/. 915,329.54	S/. 903,091.93	S/. 855,468.75	S/. 916,423.83	S/. 910,000.00	S/. 895,530.00	S/. 873,243.00	S/. 10,674,529.37		
	<b>Total</b>	<b>S/. 1,589,296.90</b>	<b>S/. 1,570,186.87</b>	<b>S/. 1,588,740.09</b>	<b>S/. 1,446,463.91</b>	<b>S/. 1,640,350.88</b>	<b>S/. 1,633,607.01</b>	<b>S/. 1,528,351.90</b>	<b>S/. 1,540,669.85</b>	<b>S/. 1,627,781.62</b>	<b>S/. 1,636,203.84</b>	<b>S/. 1,600,948.37</b>	<b>S/. 1,552,831.72</b>	<b>S/. 18,955,434.04</b>		
COSTO DE VENTAS	COSTO SERVICIO	S/. -420,372.12	S/. -465,104.09	S/. -424,628.34	S/. -413,951.03	S/. -475,310.84	S/. -421,121.92	S/. -430,623.25	S/. -455,213.89	S/. -448,008.72	S/. -427,219.29	S/. -447,230.73	S/. -469,719.19	S/. -5,288,503.41		
	COSTO FARMACIA	S/. -390,299.97	S/. -375,339.68	S/. -395,913.00	S/. -392,471.00	S/. -426,796.76	S/. -384,806.78	S/. -388,515.39	S/. -390,539.95	S/. -370,042.22	S/. -364,836.55	S/. -402,350.00	S/. -365,478.65	S/. -4,647,391.95		
	<b>Total</b>	<b>S/. -810,672.09</b>	<b>S/. -840,443.77</b>	<b>S/. -820,541.34</b>	<b>S/. -806,422.03</b>	<b>S/. -902,107.60</b>	<b>S/. -805,928.70</b>	<b>S/. -819,138.64</b>	<b>S/. -845,753.84</b>	<b>S/. -818,050.94</b>	<b>S/. -792,057.84</b>	<b>S/. -849,589.73</b>	<b>S/. -835,197.84</b>	<b>S/. -9,935,895.36</b>		
MARGEN DE CONTRIBUCION	MARGEN SERVICIO	S/. 310,274.86	S/. 230,597.40	S/. 203,288.75	S/. 189,092.20	S/. 228,997.78	S/. 297,155.55	S/. 194,636.72	S/. 225,987.21	S/. 263,349.07	S/. 298,984.55	S/. 258,157.64	S/. 219,869.53	S/. 2,992,401.26		
	MARGEN FARMACIA	S/. 460,350.03	S/. 499,145.70	S/. 564,910.00	S/. 450,949.68	S/. 449,246.50	S/. 530,522.76	S/. 514,576.54	S/. 464,928.80	S/. 546,381.61	S/. 545,161.46	S/. 493,200.00	S/. 507,764.25	S/. 6,027,137.42		
	<b>Total</b>	<b>S/. 770,624.89</b>	<b>S/. 729,743.10</b>	<b>S/. 768,198.75</b>	<b>S/. 640,041.88</b>	<b>S/. 738,244.28</b>	<b>S/. 827,678.31</b>	<b>S/. 709,213.26</b>	<b>S/. 690,916.01</b>	<b>S/. 809,730.68</b>	<b>S/. 844,146.00</b>	<b>S/. 751,369.53</b>	<b>S/. 727,633.86</b>	<b>S/. 9,019,538.68</b>		
COSTOS CLINICOS	PERSONAL CLINICO	S/. -82,842.69	S/. -75,624.99	S/. -78,909.19	S/. -81,285.07	S/. -79,375.10	S/. -90,876.65	S/. -86,358.26	S/. -89,256.52	S/. -73,696.86	S/. -90,225.71	S/. -86,942.72	S/. -66,912.60	S/. -982,206.30		
	COSTO FDO CLINICO	S/. -76,266.68	S/. -33,416.25	S/. -92,976.24	S/. -24,363.26	S/. -97,265.65	S/. -120,838.57	S/. -61,584.77	S/. -71,052.25	S/. -40,863.29	S/. -80,149.40	S/. -15,377.77	S/. -69,797.40	S/. -773,957.53		
	DEPRECIACION EQUIPO CLINICO	S/. -29,260.10	S/. -39,444.06	S/. -29,283.76	S/. -28,348.56	S/. -29,314.62	S/. -28,348.55	S/. -29,346.96	S/. -29,444.42	S/. -36,241.34	S/. -32,106.67	S/. -31,083.66	S/. -36,174.68	S/. -378,396.78		
	<b>Total</b>	<b>S/. -188,369.47</b>	<b>S/. -148,485.30</b>	<b>S/. -201,169.18</b>	<b>S/. -133,998.89</b>	<b>S/. -205,955.37</b>	<b>S/. -240,063.77</b>	<b>S/. -177,289.99</b>	<b>S/. -189,759.19</b>	<b>S/. -150,801.49</b>	<b>S/. -202,481.78</b>	<b>S/. -133,304.15</b>	<b>S/. -162,884.68</b>	<b>S/. -2,134,860.89</b>		
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	UTILIDAD BRUTA	S/. 590,235.42	S/. 581,237.80	S/. 567,029.56	S/. 506,044.89	S/. 532,288.83	S/. 587,814.54	S/. 531,923.27	S/. 505,156.82	S/. 658,929.18	S/. 641,694.22	S/. 618,063.49	S/. 564,749.80	S/. 6,884,977.89		
	PERSONAL ADMINISTRATIVO	S/. -255,158.90	S/. -264,892.05	S/. -273,916.82	S/. -276,364.50	S/. -308,383.82	S/. -282,812.71	S/. -270,849.53	S/. -211,243.83	S/. -288,701.08	S/. -262,289.26	S/. -259,476.00	S/. -219,189.00	S/. -3,173,588.52		
	PERSONAL VENTAS	S/. -2,367.08	S/. -3,208.76	S/. -146.94	S/. -3,047.39	S/. -2,968.73	S/. -2,500.32	S/. -2,530.78	S/. -2,542.80	S/. -4,193.59	S/. -2,562.04	S/. -1,677.10	S/. -1,429.92	S/. -29,195.46		
	GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. -171,833.87	S/. -136,289.28	S/. -63,334.08	S/. -102,728.17	S/. -144,846.59	S/. -137,823.35	S/. -124,688.01	S/. -123,156.97	S/. -106,968.81	S/. -154,287.80	S/. -177,048.74	S/. -78,464.04	S/. -1,521,447.70		
	GASTOS DE VENTAS	S/. -3,641.48	S/. -2,962.21	S/. -2,213.55	S/. -3,496.13	S/. -2,227.94	S/. -4,777.92	S/. -3,322.68	S/. -3,052.27	S/. -2,482.41	S/. -7,960.77	S/. -4,109.64	S/. -2,686.13	S/. -42,933.13		
	DEPRECIACION INV. MAQ. Y EQ.	S/. -19,710.22	S/. -20,386.00	S/. -18,833.81	S/. -20,013.33	S/. -16,928.40	S/. -18,696.84	S/. -19,440.32	S/. -20,785.44	S/. -54,605.10	S/. -20,338.69	S/. -22,027.02	S/. -55,140.92	S/. -307,910.09		
	ESTIMAC. COBRANZA DUDOSA	S/. 6,694.01	S/. -30,791.05	S/. -72,714.86	S/. -3,269.03	S/. 99,323.44	S/. -13,240.94	S/. -51,162.21	S/. -5,727.67	S/. -49,961.25	S/. -35,136.40	S/. -73,505.58	S/. -81,693.07	S/. -311,194.61		
	<b>Total</b>	<b>S/. -446,417.54</b>	<b>S/. -458,509.35</b>	<b>S/. -431,160.06</b>	<b>S/. -408,938.56</b>	<b>S/. -378,051.05</b>	<b>S/. -460,852.07</b>	<b>S/. -471,894.53</b>	<b>S/. -366,508.88</b>	<b>S/. -506,814.24</b>	<b>S/. -482,674.85</b>	<b>S/. -537,844.08</b>	<b>S/. -436,603.06</b>	<b>S/. -5,388,618.50</b>		
OTROS INGRESOS Y GASTOS	UTILIDAD OPERATIVA	S/. 143,837.87	S/. 122,748.45	S/. 135,869.50	S/. 97,104.43	S/. 158,234.88	S/. 128,782.47	S/. 59,838.74	S/. 138,647.84	S/. 152,814.85	S/. 159,089.27	S/. 80,219.41	S/. 126,146.71	S/. 1,488,618.50		
	INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS	S/. -33,429.74	S/. -47,098.08	S/. -25,103.07	S/. -30,782.38	S/. -46,245.90	S/. -25,155.35	S/. -26,208.37	S/. -41,089.75	S/. -39,177.41	S/. -34,738.75	S/. -34,185.89	S/. -19,075.25	S/. -404,250.74		
	OTROS INGRESOS Y GASTOS	S/. 2,677.22	S/. 52,427.74	S/. 8,476.30	S/. 43,162.17	S/. 22,684.83	S/. 15,441.32	S/. 86,663.95	S/. 29,469.40	S/. 11,694.59	S/. -18,571.83	S/. 77,574.46	S/. 16,801.32	S/. 348,281.47		
	ASESOR. ESTRATEGICA/CENTRIA	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.		
	<b>Total</b>	<b>S/. -30,752.53</b>	<b>S/. 5,228.65</b>	<b>S/. -16,626.77</b>	<b>S/. 12,378.79</b>	<b>S/. -23,807.07</b>	<b>S/. -9,714.03</b>	<b>S/. 60,455.58</b>	<b>S/. -11,620.35</b>	<b>S/. -27,482.82</b>	<b>S/. -53,310.58</b>	<b>S/. 43,388.57</b>	<b>S/. -2,273.94</b>	<b>S/. -54,009.27</b>		
UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS	UTILIDAD OPERATIVA	S/. 113,083.33	S/. 128,077.31	S/. 119,242.73	S/. 109,486.22	S/. 130,635.79	S/. 119,068.44	S/. 120,394.32	S/. 127,027.49	S/. 124,332.13	S/. 105,778.69	S/. 123,607.89	S/. 123,072.78	S/. 1,442,609.23		
	IMPUESTO A LA RENTA 28%	S/. -31,663.90	S/. -35,861.65	S/. -33,387.96	S/. -30,656.14	S/. -36,583.62	S/. -32,773.56	S/. -33,710.41	S/. -35,567.70	S/. -34,813.00	S/. -28,618.03	S/. -34,610.24	S/. -34,684.38	S/. -403,930.59		
	<b>Total</b>	<b>S/. -31,663.90</b>	<b>S/. -35,861.65</b>	<b>S/. -33,387.96</b>	<b>S/. -30,656.14</b>	<b>S/. -36,583.62</b>	<b>S/. -32,773.56</b>	<b>S/. -33,710.41</b>	<b>S/. -35,567.70</b>	<b>S/. -34,813.00</b>	<b>S/. -28,618.03</b>	<b>S/. -34,610.24</b>	<b>S/. -34,684.38</b>	<b>S/. -403,930.59</b>		
	<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>S/. 81,421.43</b>	<b>S/. 92,215.66</b>	<b>S/. 85,854.76</b>	<b>S/. 78,830.08</b>	<b>S/. 94,052.17</b>	<b>S/. 86,274.88</b>	<b>S/. 86,683.91</b>	<b>S/. 91,459.79</b>	<b>S/. 89,519.13</b>	<b>S/. 76,160.66</b>	<b>S/. 88,997.75</b>	<b>S/. 89,168.40</b>	<b>S/. 1,038,678.65</b>		

ANEXO N° 21: ESTADO DE RESULTADOS DE LA UNIDAD DE EMERGENCIA DEL PERIODO 2015

Estructura en Miles		2015												Total Acumulado		
		ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.			
CU - Agrupación 021 FEB. CUBA	CU - Agrupación 03 - E.L.P. CUBA															
VENTAS	VENTAS SERVICIO	S/. 111,182.51	S/. 117,709.76	S/. 122,175.75	S/. 132,672.57	S/. 136,197.41	S/. 106,251.82	S/. 99,067.78	S/. 103,412.03	S/. 112,160.87	S/. 101,526.96	S/. 104,338.29	S/. 130,937.17	S/. 130,937.17	S/. 1,377,632.92	
	VENTAS FARMACIA	S/. 76,751.18	S/. 79,006.18	S/. 81,524.67	S/. 99,552.25	S/. 93,067.47	S/. 72,100.77	S/. 82,707.34	S/. 76,411.98	S/. 77,606.61	S/. 72,522.52	S/. 81,612.86	S/. 83,440.42	S/. 83,440.42	S/. 976,304.25	
	Total	S/. 187,933.69	S/. 196,715.94	S/. 203,700.42	S/. 232,224.82	S/. 229,264.88	S/. 178,352.59	S/. 181,775.12	S/. 179,824.01	S/. 189,767.48	S/. 174,049.48	S/. 185,951.15	S/. 214,377.59	S/. 214,377.59	S/. 2,353,937.17	
COSTO DE VENTAS	COSTO SERVICIO	S/. -34,701.55	S/. -37,453.79	S/. -35,814.22	S/. -37,215.96	S/. -48,894.05	S/. -26,433.00	S/. -24,704.13	S/. -26,975.24	S/. -32,083.07	S/. -27,282.13	S/. -26,197.93	S/. -55,702.53	S/. -55,702.53	S/. -413,457.60	
	COSTO FARMACIA	S/. -22,664.34	S/. -26,180.44	S/. -24,857.12	S/. -38,767.52	S/. -17,072.03	S/. -18,025.55	S/. -22,014.02	S/. -21,282.60	S/. -21,298.37	S/. -19,327.42	S/. -24,475.23	S/. -24,606.28	S/. -24,606.28	S/. -280,570.92	
	Total	S/. -57,365.89	S/. -63,634.23	S/. -60,671.34	S/. -75,983.48	S/. -65,966.08	S/. -44,458.55	S/. -46,718.15	S/. -48,257.84	S/. -53,381.44	S/. -46,609.55	S/. -50,673.16	S/. -80,308.81	S/. -80,308.81	S/. -694,028.52	
MARGEN DE CONTRIBUCION	MARGEN SERVICIO	S/. 76,480.96	S/. 80,255.97	S/. 86,361.53	S/. 95,456.61	S/. 87,303.36	S/. 79,818.82	S/. 74,363.65	S/. 76,436.79	S/. 80,077.80	S/. 74,244.83	S/. 78,140.36	S/. 75,234.64	S/. 75,234.64	S/. 964,175.32	
	MARGEN FARMACIA	S/. 54,086.84	S/. 52,825.74	S/. 56,667.55	S/. 60,784.73	S/. 75,995.44	S/. 54,075.22	S/. 60,693.32	S/. 55,129.38	S/. 56,308.24	S/. 53,195.10	S/. 57,137.63	S/. 58,834.14	S/. 58,834.14	S/. 695,733.33	
	Total	S/. 130,567.80	S/. 133,081.71	S/. 143,029.08	S/. 156,241.34	S/. 163,298.80	S/. 133,894.04	S/. 135,056.97	S/. 131,566.17	S/. 136,386.04	S/. 127,439.93	S/. 135,277.99	S/. 134,068.78	S/. 134,068.78	S/. 1,659,908.65	
COSTOS CLINICOS	PERSONAL CLINICO	S/. -71,149.90	S/. -71,449.80	S/. -72,370.78	S/. -79,174.61	S/. -77,633.67	S/. -78,821.76	S/. -75,929.72	S/. -77,596.54	S/. -76,631.64	S/. -78,564.25	S/. -76,457.46	S/. -67,102.09	S/. -67,102.09	S/. -902,882.22	
	COSTO FIJO CLINICO	S/. -8,224.06	S/. -10,976.97	S/. -17,391.92	S/. -13,125.85	S/. -13,313.73	S/. -15,465.62	S/. -12,450.02	S/. -11,354.35	S/. -12,184.61	S/. -11,719.41	S/. -13,920.56	S/. -14,664.90	S/. -14,664.90	S/. -154,892.00	
	DEPRECIACION EQUIPO CLINICO	S/. -220.53	S/. -199.19	S/. -220.53	S/. -210.36	S/. -217.37	S/. -210.38	S/. -227.04	S/. -60.89	S/. -55.87	S/. -60.92	S/. -220.09	S/. -46.14	S/. -46.14	S/. -1,949.31	
	Total	S/. -79,594.49	S/. -82,625.86	S/. -89,983.23	S/. -102,510.82	S/. -91,164.77	S/. -104,497.76	S/. -88,606.78	S/. -89,011.78	S/. -88,872.12	S/. -90,344.58	S/. -90,598.11	S/. -81,813.23	S/. -81,813.23	S/. -1,059,723.53	
	UTILIDAD BRUTA	S/. 50,973.31	S/. 50,455.75	S/. 53,045.85	S/. 63,630.52	S/. 72,134.83	S/. 39,396.28	S/. 46,450.19	S/. 42,554.39	S/. 47,513.82	S/. 37,095.35	S/. 44,679.88	S/. 52,255.65	S/. 52,255.65	S/. 600,185.12	
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	PERSONAL ADMINISTRATIVO	S/. -10,383.13	S/. -12,048.40	S/. -13,447.67	S/. -21,155.98	S/. -17,167.51	S/. -10,091.83	S/. -11,246.74	S/. -5,193.62	S/. -8,174.06	S/. -9,280.62	S/. -9,499.31	S/. -12,089.33	S/. -12,089.33	S/. -139,778.20	
	PERSONAL VENTAS	S/. -261.32	S/. -336.08	S/. -23.75	S/. -651.71	S/. -461.04	S/. -235.49	S/. -267.62	S/. -232.84	S/. -249.40	S/. -245.92	S/. -162.60	S/. -496.10	S/. -496.10	S/. -3,623.86	
	GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. -6,521.94	S/. -5,241.63	S/. -5,991.13	S/. -8,004.40	S/. -14,939.46	S/. 6,620.06	S/. -8,391.95	S/. -7,137.63	S/. -3,974.43	S/. -6,099.89	S/. -6,664.56	S/. -4,638.78	S/. -4,638.78	S/. -72,985.74	
	GASTOS DE VENTAS	S/. -318.75	S/. -7.46	S/. -256.41	S/. -633.83	S/. -343.68	S/. -228.12	S/. -240.24	S/. -238.75	S/. -307.88	S/. -744.59	S/. -345.45	S/. -386.85	S/. -386.85	S/. -3,952.81	
	DEPRECIACION INM. MAQ. Y EQ.	S/. -1,331.25	S/. -1,331.45	S/. -1,502.74	S/. -2,087.81	S/. -1,607.42	S/. -1,186.22	S/. -1,211.94	S/. -1,255.39	S/. -1,389.73	S/. -1,220.85	S/. -1,306.07	S/. -846.12	S/. -846.12	S/. -16,456.98	
	ESTIMAC. COBRANZA DUDOSA	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	
	Total	S/. -20,816.38	S/. -18,965.03	S/. -11,221.70	S/. -32,433.73	S/. -34,519.12	S/. -5,121.60	S/. -21,358.49	S/. -14,058.23	S/. -14,075.50	S/. -17,591.85	S/. -18,177.89	S/. -18,457.18	S/. -18,457.18	S/. -236,796.79	
	UTILIDAD OPERATIVA	S/. 30,156.93	S/. 31,490.72	S/. 31,824.15	S/. 31,196.79	S/. 37,614.91	S/. 34,274.68	S/. 25,091.70	S/. 28,496.16	S/. 33,438.42	S/. 19,503.50	S/. 26,501.89	S/. 33,798.47	S/. 33,798.47	S/. 343,388.33	
OTROS INGRESOS Y GASTOS	INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS	S/. -2,266.02	S/. -2,217.68	S/. -2,486.70	S/. -6,235.67	S/. -5,399.01	S/. -2,160.21	S/. -2,771.39	S/. -2,379.65	S/. -2,466.59	S/. -2,452.73	S/. -2,524.96	S/. -2,290.66	S/. -2,290.66	S/. -36,451.29	
	OTROS INGRESOS Y GASTOS	S/. 1,308.55	S/. 2,023.08	S/. 410.93	S/. 6,039.40	S/. 2,670.03	S/. -5,290.58	S/. 2,457.26	S/. 1,344.42	S/. -1,628.53	S/. 2,923.35	S/. -353.34	S/. 4,779.47	S/. 4,779.47	S/. 16,732.05	
	ASESOR. ESTRATEGICA/CENTRIA	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	
	Total	S/. -957.47	S/. -194.59	S/. -1,075.77	S/. -196.26	S/. -2,728.98	S/. -7,410.79	S/. -314.13	S/. -1,035.24	S/. -4,887.12	S/. 470.61	S/. -2,078.30	S/. 2,488.81	S/. 2,488.81	S/. -19,719.24	
	UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS	S/. 29,199.46	S/. 31,296.13	S/. 29,748.37	S/. 31,000.52	S/. 34,885.93	S/. 26,863.88	S/. 24,777.58	S/. 27,460.93	S/. 28,551.30	S/. 19,874.11	S/. 23,823.58	S/. 36,287.28	S/. 36,287.28	S/. 343,669.09	
	IMPUESTO A LA RENTA 28%	S/. -8,175.85	S/. -8,762.92	S/. -8,329.54	S/. -8,680.15	S/. -9,768.06	S/. -7,521.89	S/. -6,937.72	S/. -7,689.06	S/. -7,994.37	S/. -5,592.75	S/. -6,614.60	S/. -10,160.44	S/. -10,160.44	S/. -96,227.35	
	Total	S/. -8,175.85	S/. -8,762.92	S/. -8,329.54	S/. -8,680.15	S/. -9,768.06	S/. -7,521.89	S/. -6,937.72	S/. -7,689.06	S/. -7,994.37	S/. -5,592.75	S/. -6,614.60	S/. -10,160.44	S/. -10,160.44	S/. -96,227.35	
	UTILIDAD NETA	S/. 21,023.61	S/. 22,533.21	S/. 21,418.83	S/. 22,320.38	S/. 25,117.87	S/. 19,342.00	S/. 17,839.86	S/. 19,771.87	S/. 20,556.94	S/. 14,281.36	S/. 17,008.88	S/. 26,126.84	S/. 26,126.84	S/. 247,441.75	

ANEXO N° 22: ESTADO DE RESULTADOS DE LA UNIDAD HOSPITALARIA DEL PERIODO 2015

Expresión en Miles		2015												Total Acumulado
CU - Agrupación de P.M. Cons.	CU - Agrupación de M.P.V. Cons.	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	
VENTAS	VENTAS SERVICIO	S/. 592,222.66	S/. 683,341.05	S/. 607,239.99	S/. 763,635.46	S/. 600,646.66	S/. 531,580.48	S/. 554,470.83	S/. 533,915.51	S/. 536,201.68	S/. 738,717.09	S/. 625,296.67	S/. 738,717.09	S/. 7,505,987.22
	VENTAS FARMACIA	S/. 393,456.47	S/. 320,560.00	S/. 476,762.82	S/. 401,257.97	S/. 383,269.59	S/. 354,218.30	S/. 361,121.61	S/. 376,346.85	S/. 381,362.08	S/. 384,061.66	S/. 388,331.58	S/. 385,061.66	S/. 4,605,310.99
	Total	S/. 985,679.13	S/. 1,003,901.05	S/. 1,083,502.81	S/. 1,164,893.43	S/. 983,916.25	S/. 885,798.78	S/. 915,592.49	S/. 910,262.36	S/. 917,563.76	S/. 1,122,778.75	S/. 1,013,630.25	S/. 1,123,778.75	S/. 12,111,297.81
COSTO DE VENTAS	COSTO SERVICIO	S/. -215,980.76	S/. -259,724.45	S/. -267,415.01	S/. -314,147.50	S/. -234,370.66	S/. -196,985.44	S/. -197,843.66	S/. -168,641.03	S/. -178,552.81	S/. -310,820.49	S/. -276,011.10	S/. -310,820.49	S/. -2,951,313.42
	COSTO FARMACIA	S/. -152,577.56	S/. -131,076.72	S/. -143,197.22	S/. -164,768.22	S/. -114,568.05	S/. -89,972.68	S/. -103,972.66	S/. -116,846.35	S/. -119,427.28	S/. -148,441.08	S/. -157,400.99	S/. -148,441.08	S/. -1,590,689.89
	Total	S/. -368,558.34	S/. -390,801.17	S/. -410,612.23	S/. -478,915.72	S/. -348,938.71	S/. -286,958.12	S/. -301,816.32	S/. -305,487.38	S/. -297,980.09	S/. -459,268.57	S/. -433,412.09	S/. -459,268.57	S/. -4,542,003.31
MARGEN DE CONTRIBUCION	MARGEN SERVICIO	S/. 376,241.88	S/. 423,616.60	S/. 339,824.98	S/. 449,487.96	S/. 366,276.00	S/. 334,595.04	S/. 356,627.22	S/. 345,274.48	S/. 357,648.87	S/. 427,896.60	S/. 349,287.57	S/. 427,896.60	S/. 4,554,673.80
	MARGEN FARMACIA	S/. 240,878.91	S/. 189,483.28	S/. 333,065.60	S/. 236,489.75	S/. 268,701.54	S/. 264,245.62	S/. 257,148.95	S/. 259,500.90	S/. 261,934.80	S/. 235,620.58	S/. 230,930.59	S/. 235,620.58	S/. 3,014,620.70
	Total	S/. 617,120.79	S/. 613,099.88	S/. 672,890.58	S/. 685,977.71	S/. 634,977.54	S/. 598,840.66	S/. 613,776.17	S/. 604,774.80	S/. 619,583.67	S/. 663,517.18	S/. 580,218.16	S/. 663,517.18	S/. 7,569,294.50
COSTOS CLINICOS	PERSONAL CLINICO	S/. -235,468.46	S/. -232,179.83	S/. -228,408.54	S/. -249,972.97	S/. -234,110.60	S/. -245,200.10	S/. -250,352.75	S/. -256,126.01	S/. -245,054.11	S/. -257,198.63	S/. -223,446.08	S/. -257,198.63	S/. -2,914,716.71
	COSTO FLUJO CLINICO	S/. -96,773.36	S/. -117,318.09	S/. -104,835.56	S/. -131,924.84	S/. -104,526.72	S/. -108,938.42	S/. -112,998.06	S/. -117,852.32	S/. -149,976.47	S/. -100,458.11	S/. -47,155.20	S/. -100,458.11	S/. -1,349,225.26
	DEPRECIACION EQUIPO CLINICO	S/. -71,659.49	S/. -64,711.15	S/. -74,835.28	S/. -71,969.32	S/. -74,328.60	S/. -71,844.89	S/. -74,307.70	S/. -74,065.01	S/. -71,724.79	S/. -63,790.30	S/. -58,821.20	S/. -63,790.30	S/. -835,868.03
	Total	S/. -403,901.31	S/. -414,209.07	S/. -407,079.38	S/. -453,867.13	S/. -412,965.92	S/. -415,973.11	S/. -437,658.51	S/. -448,053.34	S/. -466,755.37	S/. -421,447.04	S/. -329,422.48	S/. -421,447.04	S/. -5,099,810.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	UTILIDAD BRUTA	S/. 213,219.48	S/. 188,870.81	S/. 208,811.20	S/. 232,110.58	S/. 232,011.82	S/. 172,857.25	S/. 176,117.66	S/. 156,721.84	S/. 152,828.30	S/. 242,070.14	S/. 250,785.68	S/. 242,070.14	S/. 2,469,484.50
	PERSONAL ADMINISTRATIVO	S/. -50,274.21	S/. -69,774.48	S/. -62,430.64	S/. -77,557.93	S/. -65,911.38	S/. -46,011.71	S/. -52,106.99	S/. -28,463.20	S/. -43,246.71	S/. -73,990.73	S/. -60,427.15	S/. -73,990.73	S/. -704,175.47
	PERSONAL VENTAS	S/. -1,240.24	S/. -1,949.05	S/. -108.49	S/. -2,295.49	S/. -1,692.43	S/. -1,010.39	S/. -1,212.90	S/. -1,297.67	S/. -1,245.07	S/. -2,992.07	S/. -2,233.28	S/. -2,992.07	S/. -20,269.16
	GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. -41,269.00	S/. -19,372.39	S/. -27,220.19	S/. -19,839.97	S/. -40,722.42	S/. -29,596.27	S/. -30,054.56	S/. -32,116.13	S/. -11,509.90	S/. -26,029.89	S/. -65,396.89	S/. -26,029.89	S/. -369,157.52
	GASTOS DE VENTAS	S/. -1,632.93	S/. 76.85	S/. -1,171.38	S/. -1,080.29	S/. -1,261.61	S/. -978.79	S/. -1,088.83	S/. -1,330.63	S/. -1,537.04	S/. -1,164.04	S/. -1,612.37	S/. -1,164.04	S/. -14,745.10
	DEPRECIACION D.M. MAQ. Y EQ.	S/. -5,287.21	S/. -6,051.07	S/. -5,912.77	S/. -7,085.51	S/. -5,585.76	S/. -4,438.19	S/. -4,703.36	S/. -5,565.07	S/. -5,530.92	S/. -4,163.67	S/. -3,944.26	S/. -4,163.67	S/. -62,429.47
	ESTIMAC. COBRANZA DUDOSA	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
Total	S/. -99,703.60	S/. -97,070.13	S/. -96,833.48	S/. -108,459.19	S/. -115,173.60	S/. -82,033.35	S/. -89,166.25	S/. -68,772.70	S/. -63,069.63	S/. -108,340.41	S/. -133,613.06	S/. -106,340.41	S/. -1,170,776.72	
OTROS INGRESOS Y GASTOS	UTILIDAD OPERATIVA	S/. 113,515.88	S/. 101,800.68	S/. 111,977.72	S/. 123,451.39	S/. 106,838.02	S/. 90,833.80	S/. 86,951.41	S/. 87,848.84	S/. 89,758.67	S/. 133,729.73	S/. 117,181.72	S/. 133,729.73	S/. 1,298,707.78
	INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS	S/. -10,754.71	S/. -12,861.01	S/. -11,360.29	S/. -30,313.84	S/. -19,819.06	S/. -9,268.67	S/. -12,560.62	S/. -13,262.65	S/. -16,308.01	S/. -21,712.06	S/. -18,144.06	S/. -21,712.06	S/. -198,077.03
	OTROS INGRESOS Y GASTOS	S/. -8,876.91	S/. 11,732.51	S/. -2,295.49	S/. 20,285.15	S/. 10,727.80	S/. 1,547.23	S/. 11,136.93	S/. 7,492.91	S/. 8,999.73	S/. 2,533.82	S/. 9,407.78	S/. 2,533.82	S/. 75,225.29
	ASESOR. ESTRATEGICA/CONTRIA	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
Total	S/. -19,631.62	S/. -1,128.50	S/. -13,655.78	S/. -10,028.49	S/. -9,091.46	S/. -7,721.44	S/. -1,423.69	S/. -5,769.73	S/. -7,308.28	S/. -19,178.24	S/. -6,736.28	S/. -19,178.24	S/. -122,451.74	
UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS	S/. 93,684.27	S/. 100,672.18	S/. 88,221.84	S/. 113,422.89	S/. 97,746.56	S/. 83,302.45	S/. 85,527.73	S/. 82,178.23	S/. 82,450.39	S/. 114,551.49	S/. 108,445.44	S/. 115,651.49	S/. 1,175,656.04	
IMPUESTO A LA RENTA 28%	S/. -26,287.59	S/. -28,188.21	S/. -27,530.14	S/. -31,758.41	S/. -27,369.04	S/. -23,268.69	S/. -23,947.76	S/. -23,010.18	S/. -23,086.11	S/. -32,074.42	S/. -30,364.72	S/. -32,354.42	S/. -329,239.69	
Total	S/. -24,287.59	S/. -28,188.21	S/. -27,530.14	S/. -31,758.41	S/. -27,369.04	S/. -23,268.69	S/. -23,947.76	S/. -23,010.18	S/. -23,086.11	S/. -32,074.42	S/. -30,364.72	S/. -32,354.42	S/. -329,239.69	
UTILIDAD META	S/. 67,596.67	S/. 72,483.97	S/. 70,791.80	S/. 81,664.48	S/. 70,377.52	S/. 59,833.77	S/. 61,579.88	S/. 59,168.05	S/. 59,364.28	S/. 82,477.08	S/. 78,080.71	S/. 83,187.08	S/. 846,416.35	

ANEXO N° 23: ESTADO DE RESULTADOS DE LA UNIDAD AMBULATORIA DEL PERIODO 2016

Explicación de ítem		2016												Total Acumulado
		ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	
VENTAS	VENTAS SERVICIO	S/. 722,638.09	S/. 627,478.15	S/. 751,588.72	S/. 754,000.00	S/. 711,357.79	S/. 731,319.85	S/. 567,084.10	S/. 748,805.13	S/. 738,218.70	S/. 695,701.49	S/. 751,425.95	S/. 638,412.79	S/. 8,438,030.76
	VENTAS FARMACIA	S/. 943,456.00	S/. 926,825.73	S/. 873,243.00	S/. 952,505.22	S/. 981,423.83	S/. 978,824.70	S/. 847,711.41	S/. 1,002,070.35	S/. 1,002,397.95	S/. 944,485.38	S/. 983,412.98	S/. 944,113.91	S/. 11,330,470.46
	<b>Total</b>	<b>S/. 1,666,094.09</b>	<b>S/. 1,554,303.88</b>	<b>S/. 1,624,831.72</b>	<b>S/. 1,706,505.22</b>	<b>S/. 1,692,781.62</b>	<b>S/. 1,710,144.55</b>	<b>S/. 1,414,795.51</b>	<b>S/. 1,750,875.48</b>	<b>S/. 1,740,616.45</b>	<b>S/. 1,640,188.87</b>	<b>S/. 1,734,838.93</b>	<b>S/. 1,582,526.70</b>	<b>S/. 19,818,501.22</b>
COSTO DE VENTAS	COSTO SERVICIO	S/. -447,847.00	S/. -471,148.13	S/. -501,719.19	S/. -502,692.00	S/. -493,008.72	S/. -484,843.49	S/. -476,112.86	S/. -488,124.95	S/. -509,825.49	S/. -518,104.09	S/. -529,920.64	S/. -446,991.07	S/. -5,070,338.63
	COSTO FARMACIA	S/. -366,922.03	S/. -347,628.94	S/. -365,478.65	S/. -381,685.65	S/. -370,042.22	S/. -359,123.36	S/. -371,388.33	S/. -409,548.03	S/. -395,896.58	S/. -375,139.68	S/. -419,649.22	S/. -388,402.62	S/. -4,551,105.31
	<b>Total</b>	<b>S/. -814,769.03</b>	<b>S/. -818,777.07</b>	<b>S/. -867,197.84</b>	<b>S/. -884,377.65</b>	<b>S/. -863,050.94</b>	<b>S/. -843,966.85</b>	<b>S/. -847,501.19</b>	<b>S/. -897,672.98</b>	<b>S/. -905,723.07</b>	<b>S/. -893,243.77</b>	<b>S/. -949,569.86</b>	<b>S/. -835,393.69</b>	<b>S/. -10,421,443.94</b>
MARGEN DE CONTRIBUCION	MARGEN SERVICIO	S/. 274,791.09	S/. 156,330.02	S/. 249,869.53	S/. 251,308.00	S/. 218,349.07	S/. 246,476.36	S/. 90,971.24	S/. 260,680.18	S/. 228,392.21	S/. 177,597.40	S/. 221,505.31	S/. 191,421.72	S/. 2,567,692.13
	MARGEN FARMACIA	S/. 576,533.97	S/. 579,196.79	S/. 507,764.35	S/. 570,819.57	S/. 611,381.61	S/. 619,701.34	S/. 476,323.08	S/. 592,522.32	S/. 606,501.37	S/. 569,145.70	S/. 563,763.76	S/. 555,711.29	S/. 6,829,365.15
	<b>Total</b>	<b>S/. 851,325.06</b>	<b>S/. 735,526.81</b>	<b>S/. 757,633.88</b>	<b>S/. 822,127.57</b>	<b>S/. 829,730.68</b>	<b>S/. 866,177.70</b>	<b>S/. 567,294.32</b>	<b>S/. 853,202.50</b>	<b>S/. 834,893.58</b>	<b>S/. 746,743.10</b>	<b>S/. 785,269.07</b>	<b>S/. 747,133.01</b>	<b>S/. 9,397,057.28</b>
COSTOS CLINICOS	PERSONAL CLINICO	S/. -75,930.44	S/. -76,862.59	S/. -66,912.60	S/. -69,278.60	S/. -73,696.66	S/. -71,438.61	S/. -65,640.46	S/. -69,569.51	S/. -72,768.49	S/. -75,624.99	S/. -76,245.46	S/. -67,598.56	S/. -881,565.18
	COSTO FDO CLINICO	S/. -79,999.47	S/. -36,991.25	S/. -59,797.40	S/. -33,006.52	S/. -40,863.29	S/. -48,257.39	S/. -48,845.44	S/. -47,569.53	S/. -47,339.75	S/. -33,416.25	S/. -20,657.53	S/. -40,565.48	S/. -577,309.10
	DEPRECIACION EQUIPO CLINICO	S/. -36,044.65	S/. -33,743.15	S/. -36,174.08	S/. -35,191.29	S/. -38,241.34	S/. -36,721.31	S/. -38,845.33	S/. -38,774.59	S/. -37,672.03	S/. -39,444.06	S/. -38,304.04	S/. -39,787.48	S/. -446,943.55
<b>Total</b>	<b>S/. -191,974.56</b>	<b>S/. -147,597.19</b>	<b>S/. -162,884.06</b>	<b>S/. -137,476.41</b>	<b>S/. -150,801.49</b>	<b>S/. -156,417.31</b>	<b>S/. -153,331.23</b>	<b>S/. -155,913.43</b>	<b>S/. -157,778.27</b>	<b>S/. -148,483.30</b>	<b>S/. -135,207.03</b>	<b>S/. -207,951.52</b>	<b>S/. -1,905,817.83</b>	
UTILIDAD BRUTA		S/. 659,350.50	S/. 587,029.62	S/. 794,749.80	S/. 684,651.16	S/. 678,029.19	S/. 709,760.39	S/. 413,963.09	S/. 697,289.07	S/. 677,115.31	S/. 598,257.80	S/. 650,062.04	S/. 539,181.49	S/. 7,491,239.45
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	PERSONAL ADMINISTRATIVO	S/. -235,434.86	S/. -235,583.17	S/. -219,189.00	S/. -256,190.48	S/. -288,701.08	S/. -271,649.64	S/. -253,410.45	S/. -261,721.23	S/. -267,224.64	S/. -264,892.05	S/. -266,498.31	S/. -276,639.13	S/. -3,097,134.04
	PERSONAL VENTAS	S/. -3,204.53	S/. -2,580.86	S/. -1,429.92	S/. -3,867.96	S/. -4,193.59	S/. -3,747.97	S/. -3,024.12	S/. -2,733.15	S/. -3,001.79	S/. -3,208.76	S/. -3,507.33	S/. -2,246.99	S/. -36,746.94
	GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. -158,331.65	S/. -103,728.59	S/. -78,464.04	S/. -116,362.71	S/. -106,966.81	S/. -131,044.28	S/. -115,554.59	S/. -128,310.52	S/. -161,303.36	S/. -136,269.28	S/. -124,369.41	S/. -181,028.46	S/. -1,541,733.71
	GASTOS DE VENTAS	S/. -3,501.16	S/. -4,262.48	S/. -2,686.13	S/. -3,557.52	S/. -2,482.41	S/. -3,436.07	S/. -266.37	S/. -3,694.03	S/. -2,857.52	S/. -2,962.21	S/. 805.71	S/. -5,663.13	S/. -34,763.32
	DEPRECIACION DIR. MAQ. Y EQ.	S/. -54,354.99	S/. -51,670.65	S/. -55,140.52	S/. -52,649.95	S/. -54,609.10	S/. -54,768.10	S/. -19,933.75	S/. -21,329.91	S/. -18,307.72	S/. -20,386.00	S/. -20,368.44	S/. -25,536.63	S/. -449,116.17
	ESTIMAC. COBRANZA DUDOSA	S/. -39,636.00	S/. -14,433.54	S/. -81,693.07	S/. -93,390.61	S/. -49,961.25	S/. -69,652.01	S/. 150,600.71	S/. -105,863.85	S/. -69,011.90	S/. -30,791.05	S/. -74,648.33	S/. 110,250.00	S/. -368,010.90
	<b>Total</b>	<b>S/. -494,463.18</b>	<b>S/. -412,259.50</b>	<b>S/. -438,603.08</b>	<b>S/. -526,019.25</b>	<b>S/. -506,914.24</b>	<b>S/. -554,298.08</b>	<b>S/. -241,368.57</b>	<b>S/. -523,652.69</b>	<b>S/. -521,706.91</b>	<b>S/. -458,509.35</b>	<b>S/. -488,586.10</b>	<b>S/. -381,124.33</b>	<b>S/. -5,547,505.08</b>
UTILIDAD OPERATIVA		S/. 164,887.32	S/. 175,670.32	S/. 156,146.71	S/. 158,631.91	S/. 172,014.95	S/. 155,402.31	S/. 172,594.82	S/. 173,638.38	S/. 155,408.39	S/. 139,748.43	S/. 161,473.84	S/. 158,057.16	S/. 1,843,734.37
INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS		S/. -34,347.42	S/. -37,510.69	S/. -19,075.25	S/. -33,152.45	S/. -39,177.41	S/. -31,324.91	S/. -30,183.40	S/. -37,253.07	S/. -33,255.12	S/. -47,098.80	S/. -58,479.50	S/. -34,495.51	S/. -435,354.40
OTROS INGRESOS Y GASTOS	OTROS INGRESOS Y GASTOS	S/. 4,995.27	S/. 241.74	S/. 16,801.32	S/. 18,422.61	S/. 11,494.58	S/. 20,041.36	S/. 14,689.72	S/. 1,211.63	S/. 13,191.11	S/. 52,427.74	S/. 38,699.57	S/. 71,387.46	S/. 264,404.12
	ASESOR. ESTRATEGICA/CENTRIA													S/.
	<b>Total</b>	<b>S/. -29,352.14</b>	<b>S/. -37,268.95</b>	<b>S/. -2,273.94</b>	<b>S/. -14,729.84</b>	<b>S/. -27,682.82</b>	<b>S/. -10,483.55</b>	<b>S/. -15,493.47</b>	<b>S/. -36,042.24</b>	<b>S/. -20,064.01</b>	<b>S/. 3,328.86</b>	<b>S/. -19,779.83</b>	<b>S/. 36,891.89</b>	<b>S/. -170,950.28</b>
UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS		S/. 135,535.18	S/. 138,401.37	S/. 153,872.78	S/. 143,902.07	S/. 144,332.13	S/. 144,978.76	S/. 157,100.85	S/. 137,594.13	S/. 133,344.39	S/. 143,077.31	S/. 141,698.01	S/. 194,949.11	S/. 1,772,784.09
IMPUESTO A LA RENTA (28%)		S/. -37,949.85	S/. -38,752.38	S/. -43,084.38	S/. -40,292.58	S/. -40,413.00	S/. -40,594.05	S/. -43,988.24	S/. -38,526.36	S/. -37,896.43	S/. -40,621.65	S/. -39,674.88	S/. -54,585.75	S/. -496,379.54
<b>Total</b>		<b>S/. -37,949.85</b>	<b>S/. -38,752.38</b>	<b>S/. -43,084.38</b>	<b>S/. -40,292.58</b>	<b>S/. -40,413.00</b>	<b>S/. -40,594.05</b>	<b>S/. -43,988.24</b>	<b>S/. -38,526.36</b>	<b>S/. -37,896.43</b>	<b>S/. -40,621.65</b>	<b>S/. -39,674.88</b>	<b>S/. -54,585.75</b>	<b>S/. -496,379.54</b>
UTILIDAD NETA		S/. 97,585.33	S/. 99,648.99	S/. 110,788.40	S/. 103,609.49	S/. 103,919.13	S/. 104,384.71	S/. 113,112.61	S/. 99,067.78	S/. 97,447.86	S/. 104,455.66	S/. 102,023.13	S/. 140,363.36	S/. 1,276,404.54

**ANEXO Nº 24: ESTADO DE RESULTADOS DE LA UNIDAD DE EMERGENCIA DEL PERIODO 2016**

Expresado en Miles		PERIODO												Total Acumulado
		2016												
CU - Agrupación 02 - SERV. Comunitario	CU - Agrupación 03 - B.S.P.	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	
VENTAS	VENTAS SERVICIO	S/. 125,275.93	S/. 113,051.83	S/. 125,840.00	S/. 130,937.17	S/. 120,206.29	S/. 112,596.82	S/. 112,361.15	S/. 109,927.61	S/. 109,008.00	S/. 104,255.35	S/. 122,153.76	S/. 112,677.41	S/. 1,396,291.32
	VENTAS FARMACIA	S/. 62,581.53	S/. 75,696.02	S/. 78,427.80	S/. 83,440.42	S/. 75,904.51	S/. 68,627.74	S/. 81,883.69	S/. 79,996.93	S/. 80,865.75	S/. 80,696.31	S/. 95,537.09	S/. 78,616.99	S/. 942,276.78
	<b>Total</b>	<b>S/. 187,857.46</b>	<b>S/. 188,747.85</b>	<b>S/. 204,267.80</b>	<b>S/. 214,377.59</b>	<b>S/. 196,110.80</b>	<b>S/. 181,224.56</b>	<b>S/. 194,244.84</b>	<b>S/. 189,924.54</b>	<b>S/. 189,873.75</b>	<b>S/. 184,951.66</b>	<b>S/. 217,690.85</b>	<b>S/. 191,294.40</b>	<b>S/. 2,340,568.10</b>
COSTO DE VENTAS	COSTO SERVICIO	S/. -26,679.93	S/. -31,422.16	S/. -32,733.04	S/. -48,702.53	S/. -33,694.65	S/. -23,354.95	S/. -32,121.80	S/. -31,122.48	S/. -41,894.61	S/. -29,926.43	S/. -44,954.49	S/. -25,224.79	S/. -401,831.86
	COSTO FARMACIA	S/. -26,762.42	S/. -33,201.19	S/. -39,377.84	S/. -24,606.28	S/. -23,522.82	S/. -20,022.74	S/. -24,938.74	S/. -21,135.06	S/. -21,539.38	S/. -22,888.29	S/. -26,898.35	S/. -28,542.52	S/. -303,436.43
	<b>Total</b>	<b>S/. -53,442.35</b>	<b>S/. -64,623.35</b>	<b>S/. -72,110.88</b>	<b>S/. -73,308.81</b>	<b>S/. -57,217.47</b>	<b>S/. -43,377.69</b>	<b>S/. -57,060.54</b>	<b>S/. -52,258.34</b>	<b>S/. -63,433.99</b>	<b>S/. -52,814.72</b>	<b>S/. -71,852.84</b>	<b>S/. -53,767.31</b>	<b>S/. -705,268.29</b>
MARGEN DE CONTRIBUCION	MARGEN SERVICIO	S/. 98,596.00	S/. 81,629.67	S/. 93,106.96	S/. 82,234.64	S/. 86,511.64	S/. 89,241.87	S/. 80,239.35	S/. 78,805.13	S/. 67,113.39	S/. 74,328.92	S/. 77,199.27	S/. 87,452.62	S/. 996,459.46
	MARGEN FARMACIA	S/. 35,819.11	S/. 52,494.83	S/. 39,049.96	S/. 58,834.14	S/. 52,381.69	S/. 48,605.00	S/. 56,944.95	S/. 58,861.07	S/. 59,326.37	S/. 57,810.02	S/. 68,638.74	S/. 50,074.47	S/. 638,840.35
	<b>Total</b>	<b>S/. 134,415.11</b>	<b>S/. 134,124.50</b>	<b>S/. 132,156.92</b>	<b>S/. 141,068.78</b>	<b>S/. 138,893.33</b>	<b>S/. 137,846.87</b>	<b>S/. 137,184.30</b>	<b>S/. 137,666.20</b>	<b>S/. 126,440.76</b>	<b>S/. 132,138.94</b>	<b>S/. 145,838.01</b>	<b>S/. 137,527.09</b>	<b>S/. 1,635,299.81</b>
COSTOS CLINICOS	PERSONAL CLINICO	S/. -67,346.46	S/. -66,731.65	S/. -66,003.29	S/. -67,102.09	S/. -70,508.45	S/. -69,504.08	S/. -70,215.04	S/. -73,068.94	S/. -69,547.70	S/. -70,561.41	S/. -68,007.07	S/. -68,944.82	S/. -627,441.00
	COSTO FLUO CLINICO	S/. -6,098.04	S/. -12,106.62	S/. -11,815.63	S/. -14,664.90	S/. -11,712.00	S/. -15,777.20	S/. -11,869.78	S/. -13,036.09	S/. -13,011.37	S/. -12,468.31	S/. -6,228.57	S/. -23,404.50	S/. -151,233.09
	DEPRECIACION EQUIPO CLINICO	S/. -119.48	S/. -112.94	S/. -47.67	S/. -46.14	S/. -47.68	S/. -46.14	S/. -47.67	S/. -47.68	S/. -46.14	S/. -49.20	S/. -50.41	S/.	S/.
	<b>Total</b>	<b>S/. -73,563.98</b>	<b>S/. -78,951.21</b>	<b>S/. -77,866.59</b>	<b>S/. -81,813.13</b>	<b>S/. -82,268.13</b>	<b>S/. -85,327.43</b>	<b>S/. -82,132.49</b>	<b>S/. -86,152.71</b>	<b>S/. -82,605.21</b>	<b>S/. -83,100.13</b>	<b>S/. -74,284.84</b>	<b>S/. -82,350.24</b>	<b>S/. -879,266.09</b>
	<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>S/. 61,851.13</b>	<b>S/. 55,173.29</b>	<b>S/. 54,290.33</b>	<b>S/. 59,255.65</b>	<b>S/. 56,625.20</b>	<b>S/. 52,519.44</b>	<b>S/. 55,031.81</b>	<b>S/. 51,513.49</b>	<b>S/. 43,834.55</b>	<b>S/. 49,038.81</b>	<b>S/. 71,553.17</b>	<b>S/. 49,228.85</b>	<b>S/. 653,033.72</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	PERSONAL ADMINISTRATIVO	S/. -10,207.28	S/. -10,271.84	S/. -10,519.91	S/. -12,089.33	S/. -11,937.60	S/. -10,518.15	S/. -11,108.52	S/. -10,594.92	S/. -10,091.39	S/. -10,937.86	S/. -11,642.66	S/. -13,255.02	S/. -133,174.49
	PERSONAL VENTAS	S/. -392.23	S/. -313.41	S/. -251.29	S/. -496.10	S/. -485.83	S/. -385.89	S/. -415.20	S/. -296.48	S/. -303.78	S/. -361.83	S/. -418.52	S/. -308.53	S/. -4,429.09
	GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. -11,998.01	S/. -4,110.44	S/. -1,883.93	S/. -4,638.78	S/. -5,030.42	S/. -5,922.79	S/. -4,719.20	S/. -5,251.58	S/. -6,674.58	S/. -5,816.02	S/. -7,775.97	S/. -8,136.08	S/. -71,959.80
	GASTOS DE VENTAS	S/. -283.18	S/. -379.62	S/. -310.04	S/. -386.85	S/. -189.01	S/. -278.33	S/. 60.58	S/. -315.22	S/. -289.18	S/. -304.41	S/. 96.14	S/. -672.99	S/. -3,252.10
	DEPRECIACION DM, MAQ. Y EQ.	S/. -857.48	S/. -905.85	S/. -1,212.46	S/. -845.12	S/. -634.71	S/. -998.92	S/. -1,228.58	S/. -1,417.44	S/. -1,061.04	S/. -1,335.93	S/.	S/.	S/.
	ESTIMAC. COBRANZA DUDOSA	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	<b>Total</b>	<b>S/. -13,738.18</b>	<b>S/. -15,081.16</b>	<b>S/. -14,177.63</b>	<b>S/. -18,457.18</b>	<b>S/. -18,477.55</b>	<b>S/. -18,104.09</b>	<b>S/. -17,410.82</b>	<b>S/. -17,875.64</b>	<b>S/. -18,419.87</b>	<b>S/. -18,756.05</b>	<b>S/. -21,051.43</b>	<b>S/. -24,838.38</b>	<b>S/. -227,088.18</b>
	<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>S/. 48,112.95</b>	<b>S/. 39,192.13</b>	<b>S/. 40,112.70</b>	<b>S/. 40,798.47</b>	<b>S/. 38,147.64</b>	<b>S/. 34,415.35</b>	<b>S/. 37,620.99</b>	<b>S/. 33,637.85</b>	<b>S/. 25,414.58</b>	<b>S/. 30,282.76</b>	<b>S/. 50,501.75</b>	<b>S/. 20,588.47</b>	<b>S/. 428,825.54</b>
INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS		S/. 243,289.75	S/. -3,545.69	S/. -3,055.00	S/. -2,290.66	S/. -3,525.45	S/. -2,164.41	S/. -3,095.46	S/. -2,871.16	S/. -3,192.55	S/. -4,097.03	S/. -5,769.13	S/. -3,197.11	S/. 206,486.11
OTROS INGRESOS Y GASTOS	OTROS INGRESOS Y GASTOS	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	ASESOR. ESTRATEGICA/CENTRIA	S/. 450.28	S/. -818.46	S/. 720.54	S/. 4,779.47	S/. 573.94	S/. 992.91	S/. 229.17	S/. 329.40	S/. 696.68	S/. 4,481.79	S/. 3,290.14	S/. 22,351.86	S/. 38,077.71
	<b>Total</b>	<b>S/. 243,740.03</b>	<b>S/. -4,364.13</b>	<b>S/. -2,334.46</b>	<b>S/. 2,488.81</b>	<b>S/. -2,851.52</b>	<b>S/. -1,171.50</b>	<b>S/. -2,866.29</b>	<b>S/. -2,541.76</b>	<b>S/. -2,495.87</b>	<b>S/. 384.78</b>	<b>S/. -2,478.99</b>	<b>S/. 19,154.73</b>	<b>S/. 244,863.81</b>
	<b>UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS</b>	<b>S/. 281,852.88</b>	<b>S/. 34,827.88</b>	<b>S/. 37,778.24</b>	<b>S/. 43,287.28</b>	<b>S/. 35,196.12</b>	<b>S/. 33,243.85</b>	<b>S/. 34,784.80</b>	<b>S/. 31,096.09</b>	<b>S/. 22,918.72</b>	<b>S/. 30,667.51</b>	<b>S/. 48,022.77</b>	<b>S/. 39,743.22</b>	<b>S/. 673,889.35</b>
	IMPUESTO A LA RENTA (28%)	S/. -78,918.83	S/. -9,751.83	S/. -10,577.91	S/. -12,120.44	S/. -9,854.91	S/. -9,308.28	S/. -9,731.29	S/. -8,706.90	S/. -6,417.24	S/. -8,586.90	S/. -13,446.37	S/. -11,128.10	S/. -188,549.02
	<b>Total</b>	<b>S/. -78,918.83</b>	<b>S/. -9,751.83</b>	<b>S/. -10,577.91</b>	<b>S/. -12,120.44</b>	<b>S/. -9,854.91</b>	<b>S/. -9,308.28</b>	<b>S/. -9,731.29</b>	<b>S/. -8,706.90</b>	<b>S/. -6,417.24</b>	<b>S/. -8,586.90</b>	<b>S/. -13,446.37</b>	<b>S/. -11,128.10</b>	<b>S/. -188,549.02</b>
	<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>S/. 202,934.05</b>	<b>S/. 25,076.05</b>	<b>S/. 27,200.33</b>	<b>S/. 31,166.84</b>	<b>S/. 25,341.21</b>	<b>S/. 23,935.57</b>	<b>S/. 25,053.51</b>	<b>S/. 22,389.18</b>	<b>S/. 16,501.48</b>	<b>S/. 22,080.61</b>	<b>S/. 34,576.40</b>	<b>S/. 28,615.12</b>	<b>S/. 484,840.33</b>

ANEXO Nº 25: ESTADO DE RESULTADOS DE LA UNIDAD HOSPITALARIA DEL PERIODO 2016

EXPOSICION DE RIESGO		2016												Total Acumulado
CU - APLICACION US - MEDIC. Comorbidos	CU - APLICACION US - MEDIC.	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	
VENTAS	VENTAS SERVICIO	S/. 607,258.67	S/. 552,715.94	S/. 567,224.50	S/. 617,564.00	S/. 687,717.09	S/. 648,500.00	S/. 553,310.23	S/. 645,092.00	S/. 601,375.00	S/. 634,712.00	S/. 637,501.91	S/. 622,996.82	S/. 7,375,608.16
	VENTAS FARMACIA	S/. 421,331.58	S/. 335,234.48	S/. 379,973.79	S/. 480,000.00	S/. 469,061.66	S/. 411,323.00	S/. 336,607.25	S/. 439,113.25	S/. 451,270.59	S/. 403,925.60	S/. 488,968.24	S/. 467,332.19	S/. 5,084,161.91
	Total	S/. 1,028,630.25	S/. 887,950.42	S/. 947,198.29	S/. 1,097,564.00	S/. 1,156,778.75	S/. 1,059,823.00	S/. 889,917.48	S/. 1,084,205.25	S/. 1,052,648.59	S/. 1,038,637.88	S/. 1,126,490.15	S/. 1,089,829.01	S/. 12,459,770.07
COSTO DE VENTAS	COSTO SERVICIO	S/. -276,011.10	S/. -238,310.93	S/. -241,573.96	S/. -281,132.47	S/. -310,820.49	S/. -331,593.67	S/. -179,391.99	S/. -340,583.63	S/. -212,200.85	S/. -197,676.54	S/. -281,862.64	S/. -305,534.10	S/. -3,197,092.41
	COSTO FARMACIA	S/. -157,400.99	S/. -134,663.60	S/. -152,128.81	S/. -218,169.92	S/. -146,441.08	S/. -128,249.93	S/. -116,179.73	S/. -124,131.70	S/. -165,549.87	S/. -150,879.40	S/. -179,031.32	S/. -154,862.83	S/. -1,829,689.18
	Total	S/. -433,412.09	S/. -372,974.53	S/. -393,702.79	S/. -499,302.39	S/. -457,261.57	S/. -459,843.60	S/. -295,571.72	S/. -465,115.33	S/. -377,750.72	S/. -348,853.04	S/. -460,893.96	S/. -460,396.93	S/. -5,026,781.59
MARGEN DE CONTRIBUCION	MARGEN SERVICIO	S/. 331,287.57	S/. 314,405.01	S/. 325,650.52	S/. 336,431.53	S/. 376,896.60	S/. 316,906.33	S/. 373,918.24	S/. 304,108.35	S/. 389,174.15	S/. 437,035.46	S/. 355,639.27	S/. 317,062.72	S/. 4,178,515.75
	MARGEN FARMACIA	S/. 263,930.59	S/. 200,570.88	S/. 227,844.98	S/. 261,830.08	S/. 320,620.58	S/. 283,073.07	S/. 120,427.52	S/. 314,981.55	S/. 285,720.72	S/. 253,046.48	S/. 309,896.92	S/. 312,469.36	S/. 3,254,472.73
	Total	S/. 595,218.16	S/. 514,975.89	S/. 553,495.50	S/. 598,261.61	S/. 697,517.18	S/. 599,879.40	S/. 594,345.76	S/. 619,089.80	S/. 674,894.87	S/. 690,081.94	S/. 665,536.19	S/. 629,532.08	S/. 7,432,988.48
COSTOS CLINICOS	PERSONAL CLINICO	S/. -223,446.06	S/. -220,978.91	S/. -229,590.27	S/. -246,976.59	S/. -257,198.63	S/. -241,398.76	S/. -240,052.34	S/. -305,971.94	S/. -241,634.14	S/. -252,686.69	S/. -240,611.77	S/. -249,338.93	S/. -2,950,082.07
	COSTO FDO CLINICO	S/. -47,153.20	S/. -53,950.65	S/. -63,615.20	S/. -58,250.47	S/. -100,458.11	S/. -66,228.23	S/. -77,422.61	S/. -58,184.22	S/. -146,598.88	S/. -110,334.29	S/. -111,558.29	S/. -163,333.55	S/. -1,097,089.90
	DEPRECIACION EQUIPO CLINICO	S/. -58,821.20	S/. -55,369.59	S/. -63,568.30	S/. -61,774.40	S/. -63,790.30	S/. -62,464.25	S/. -64,499.15	S/. -65,696.12	S/. -68,878.46	S/. -69,571.32	S/. -67,305.39	S/. -71,517.71	S/. -773,256.19
	Total	S/. -329,420.46	S/. -330,298.15	S/. -356,773.77	S/. -367,001.46	S/. -421,447.04	S/. -370,091.26	S/. -381,874.30	S/. -429,852.28	S/. -457,111.48	S/. -432,792.50	S/. -419,478.45	S/. -504,190.19	S/. -4,820,428.16
UTILIDAD BRUTA		S/. 265,795.68	S/. 184,679.74	S/. 194,711.73	S/. 231,260.15	S/. 276,070.34	S/. 209,888.14	S/. 212,371.46	S/. 189,137.62	S/. 217,783.39	S/. 257,289.64	S/. 246,120.74	S/. 123,341.89	S/. 2,612,860.32
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	PERSONAL ADMINISTRATIVO	S/. -60,427.15	S/. -51,064.88	S/. -44,880.06	S/. -105,314.97	S/. -73,990.73	S/. -94,955.63	S/. -54,117.16	S/. -58,259.64	S/. -59,152.45	S/. -59,402.90	S/. -62,405.53	S/. -68,164.81	S/. -752,155.91
	PERSONAL VENTAS	S/. -2,233.28	S/. -1,474.41	S/. -948.65	S/. -4,758.19	S/. -2,992.07	S/. -1,966.54	S/. -1,902.19	S/. -1,617.18	S/. -1,718.45	S/. -1,902.07	S/. -2,165.74	S/. -1,486.51	S/. -24,675.28
	GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. -65,396.89	S/. -17,940.61	S/. -7,337.32	S/. -30,108.66	S/. -25,029.89	S/. -26,930.20	S/. -24,370.41	S/. -25,958.49	S/. -31,385.68	S/. -27,623.83	S/. -43,672.06	S/. -37,793.50	S/. -364,547.53
	GASTOS DE VENTAS	S/. -1,612.37	S/. -1,785.89	S/. -1,264.85	S/. -3,328.22	S/. -1,164.04	S/. -1,418.40	S/. 277.53	S/. -1,719.42	S/. -1,635.86	S/. -1,600.20	S/. 497.52	S/. -3,142.48	S/. -17,996.69
	DEPRECIACION IMM. MAQ. Y EQ.	S/. -3,944.26	S/. -3,704.22	S/. -4,359.32	S/. -5,546.11	S/. -4,163.67	S/. -4,060.03	S/. -4,830.45	S/. -5,907.70	S/. -4,743.15	S/. -5,771.17	S/. -5,551.63	S/. -9,905.49	S/. -62,487.19
	ESTIMAC. COBRANZA DUDOSA	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
Total	S/. -133,413.06	S/. -75,990.01	S/. -58,790.20	S/. -148,586.15	S/. -108,340.41	S/. -69,310.79	S/. -84,942.68	S/. -63,462.42	S/. -68,633.69	S/. -66,300.17	S/. -113,297.43	S/. -120,592.79	S/. -1,221,862.60	
UTILIDAD OPERATIVA		S/. 132,181.72	S/. 108,689.73	S/. 137,921.53	S/. 82,674.00	S/. 167,729.79	S/. 120,557.35	S/. 127,428.78	S/. 95,775.20	S/. 119,147.80	S/. 160,889.47	S/. 132,823.31	S/. 4,749.10	S/. 1,390,897.71
OTROS INGRESOS Y GASTOS	INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS	S/. -18,144.06	S/. -16,680.42	S/. -11,533.18	S/. -19,707.48	S/. -21,712.06	S/. -11,030.01	S/. -14,181.59	S/. -15,661.22	S/. -18,060.12	S/. -21,537.23	S/. -29,653.64	S/. -19,403.73	S/. -213,504.75
	OTROS INGRESOS Y GASTOS	S/. 8,407.78	S/. -981.65	S/. 2,720.16	S/. 41,119.70	S/. 2,533.63	S/. 5,059.94	S/. 1,049.91	S/. 1,796.76	S/. 3,941.11	S/. -50,478.97	S/. 17,025.57	S/.	S/. 156,436.13
	ASESOR. ESTRATEGICA/CENTRIA	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
Total	S/. -9,736.28	S/. -17,662.07	S/. -8,813.02	S/. 21,412.21	S/. -19,178.24	S/. -5,970.07	S/. -13,131.68	S/. -13,864.46	S/. -14,119.01	S/. -72,016.20	S/. -12,632.07	S/.	S/.	S/.
UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS		S/. 123,445.44	S/. 91,027.67	S/. 129,108.51	S/. 104,106.21	S/. 148,551.49	S/. 114,667.28	S/. 114,297.10	S/. 81,910.74	S/. 105,028.79	S/. 88,873.27	S/. 119,895.24	S/. 112,887.36	S/. 1,333,829.10
IMPUESTO A LA RENTA (28%)		S/. -34,594.72	S/. -25,487.75	S/. -36,153.18	S/. -29,149.74	S/. -41,594.42	S/. -32,084.44	S/. -32,003.19	S/. -22,635.01	S/. -29,408.06	S/. -24,912.52	S/. -33,598.67	S/. -31,524.46	S/. -373,416.15
Total		S/. -34,594.72	S/. -25,487.75	S/. -36,153.18	S/. -29,149.74	S/. -41,594.42	S/. -32,084.44	S/. -32,003.19	S/. -22,635.01	S/. -29,408.06	S/. -24,912.52	S/. -33,598.67	S/. -31,524.46	S/. -373,416.15
UTILIDAD META		S/. 88,880.71	S/. 65,539.92	S/. 92,955.33	S/. 74,956.47	S/. 106,957.08	S/. 82,602.84	S/. 82,293.91	S/. 59,275.73	S/. 75,620.73	S/. 64,060.75	S/. 86,296.57	S/. 81,362.90	S/. 960,212.95