

TABLA DE CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN	1
2.	OBJETIVOS Y METODOLOGÍA	2
2.1	Objetivos	2
2.2	Metodología	2
3.	DIAGNÓSTICO	4
3.1	Análisis Externo.....	4
3.1.1	Análisis del Entorno	4
3.1.2	Análisis de la Industria	5
3.2	Análisis Interno.....	12
3.2.1	Logística Interna	12
3.2.2	Logística Externa.....	13
3.2.3	Marketing y Venta.....	14
3.2.4	Servicio.....	15
3.3	Conclusión Diagnóstico.....	16
4.	INVESTIGACIÓN DE MERCADO	18
4.1	La encuesta	18
3.1.1	Objetivos y muestra.....	18
3.1.2	Resultados	18
3.1.3	Conclusiones	22
4.2	Análisis de Competidores	23
4.3	Clientes Potenciales	26
5.	SELECCIÓN DE REGIONES Y FORMA DE ENTRADA	28
5.1	Estrategia de Concentración versus Diversificación	28
5.2	Selección de Regiones	29
5.3	Forma de entrada	31
6.	ESTRATEGIA DE MARKETING Y VENTAS	32
6.1	Posicionamiento.....	32
6.2	Mix de Marketing	32
6.3	Objetivo Comercial.....	34
6.4	Plan de Visitas	34
7.	EVALUACIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	36
7.1	Arriendo vs venta.....	36

7.2	Evaluación Económica	38
7.2.1	Escenario Realista.....	38
7.2.2	Escenario Pesimista.....	39
7.2.3	Escenario Optimista.....	41
7.3	Financiamiento	43
7.4	Conclusiones.....	43
8.	CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES	45
9.	BIBLIOGRAFÍA	47
10.	ANEXO.....	48

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Número de encuestados por región.	18
Tabla 2: Muestra de la utilización de los sistemas para la EDF.	19
Tabla 3: Evaluación de los sistemas utilizados para la EDF.	19
Tabla 4: Prioridad de atributos de los sistemas para la EDF.	21
Tabla 5: Conocimiento de equipo Macerador y/o Lavachata.	22
Tabla 6: Interés de recibir información acerca de equipos Maceradores y/o Lavachatas.	22
Tabla 7: Oferta de competidores.....	23
Tabla 8: Fortalezas y debilidades de Insumed frente a sus competidores.	25
Tabla 9: Análisis de Concentración vs Diversificación.....	28
Tabla 10: Análisis de prioridad de regiones.	30
Tabla 11: Precio de paquete vs precio de venta actual.	33
Tabla 12: Estructura de descuento por volumen.....	34
Tabla 17: Escenario Realista	38
Tabla 18: VAN (en MM CLP) en función de los principales factores en el escenario realista.....	39
Tabla 19: Escenario Pesimista.....	40
Tabla 20: VAN (en MM CLP) de flujo en función de la variación de principales factores escenario pesimista.	41
Tabla 21: Escenario Optimista.....	42
Tabla 22: VAN de flujo en función de la variación de principales factores escenario optimista..	43

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Amenaza de nuevos Competidores	6
Ilustración 2: Rivalidad entre Competidores.	7
Ilustración 3: Amenaza de Sustitución.	8
Ilustración 4: Poder de Negociación de los compradores.....	10
Ilustración 5: Poder de negociación de los proveedores.....	11
Ilustración 6: Atractivo de la industria con respecto a las fuerzas de Porter actual.	11
Ilustración 7: Atractivo de la industria con respecto a las fuerzas de Porter Futuro.	12
Ilustración 8: FODA	17
Ilustración 9: Número de camas hospitalarias por región.	27