



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

TRABAJO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE:

INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA: Plan de Negocios para la creación de un centro de rehabilitación física y kinesiológica en el sector de Santa Rita en la ciudad de Quito

AUTOR: Patricio Andrés Lastra García

TUTOR/ A: Mg.Ramiro Pastas

TUTOR TÉCNICO: PhD. Miguel Aizaga

Quito - Ecuador

AÑO 2020

Certificación del Tutor Metodológico

En calidad del tutor metodológico y técnico del proyecto certifico:

Que el trabajo de titulación: “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE REHABILITACIÓN FÍSICA Y KINESIOLÓGICA EN EL SECTOR DE SANTA RITA EN LA CIUDAD DE QUITO” presentado por el Sr. Patricio Andrés Lastra García, estudiante de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Tecnológica Israel, consideran que éste trabajo investigativo reúne los requisitos y méritos suficientes, para ser sometido a la revisión y evaluación respectiva, por parte del Tribunal de Grado para que se digne para su correspondiente estudio y calificación.

Quito, 4 de mayo 2020

.....

Tutor Metodológico

Mg. Ramiro Pastas

.....

Tutor Técnico

PhD. Miguel Aizaga

Declaración de Autenticidad

Yo, Patricio Andrés Lastra García, CI 1717122814 autor /a del trabajo de graduación:

Plan de negocios para la creación de un centro de rehabilitación física y kinesiológica en el sector de Santa Rita en la ciudad de Quito, previo a la obtención del título de **Ingeniería en Administración de Empresas** en la UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de difundir el respectivo trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENECYT a tener una copia del referido trabajo de graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Quito, 4 de Mayo 2020

Atentamente.

.....

Patricio Andrés Lastra García

CI.: 1717122814

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO:

El presente trabajo académico ha sido previamente revisado y autorizado para ser expuesto a la sustentación y defensa con la finalidad de obtener el título de Ingeniero en Administración de Empresas, de acuerdo con el reglamento de Títulos y Grados en la Universidad Tecnológica Israel, por tanto, se autoriza al postulante a la continuación de la misma para efectos de presentación ante el tribunal designado.

Quito, 4 de mayo 2020

Para constancia firman:

TRIBUNAL DE GRADO

.....

Presidente del Tribunal

F.....

Vocal del Tribunal

F.....

Vocal del Tribunal

DEDICATORIA

Este trabajo de titulación lo dedico principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional ya que a ningún momento me ha abandonado, no solo en lo académico si no en mi vida en general.

A mis maravillosos padres, Deisy y Patricio que con su amor, esfuerzo y dedicación me ayudaron a culminar mi carrera universitaria, brindándome el apoyo suficiente para no decaer cuando todo parecía complicado e imposible. Gracias por darme la libertad de desenvolverme como ser humano lleno de valores y ejemplos. No tengo palabras para agradecerles las incontables veces que me brindaron su hombro en todas las metas que he tomado y cumplido a lo largo de mi vida.

A mis queridos hermanos Alex y Carito que con su apoyo incondicional me permitieron continuar en mi camino de estudio con su gran cariño, risas y unión total, contribuyeron de manera inmensurable para que culmine con éxito mi objetivo propuesto hace muchos años atrás.

Y en especial a mí esposa Anna, ya que ha sido la bendición más linda que Dios ha puesto en mi vida, siendo un pilar muy importante en mis decisiones, dándome esa fuerza necesaria para creer y crecer como pareja, construyendo juntos una vida llena de sueños y proyectos.

AGRADECIMIENTO

En estas líneas quiero agradecer a todas las personas que hicieron posible esta investigación y que de alguna manera estuvieron conmigo en los momentos alegres y difíciles. Estas palabras son para ustedes.

A mis padres, hermanos, a mi esposa y su maravillosa familia, a mi abuelita, tío Fredy y Jenny quienes fueron un aporte maravilloso para la realización de mi tesis y presentación de la misma, primos y a mis grandes compañeros de aula.

Y por supuesto a mi Universidad y a todas las autoridades, por permitirme concluir con una etapa de mi vida, gracias por la paciencia, orientación y guiarme en el desarrollo de esta investigación.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR METODOLÓGICO	II
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	III
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO:	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO.....	VI
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	VII
ÍNDICE DE FIGURAS	XI
ÍNDICE DE TABLAS	XII
RESUMEN EJECUTIVO	XIV
INTRODUCCIÓN.....	1
SITUACIÓN PROBLEMÁTICA.....	2
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	2
OBJETIVO GENERAL	2
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	2
IDEA A DEFENDER	3
JUSTIFICACIÓN	3
CAPÍTULO I.....	4
1. MARCO TEÓRICO.....	4
1.1 CONTEXTUALIZACIÓN.....	4
1.1.1 Situación general y reseña histórica de la fisioterapia	4
1.1.2 Meso Entorno.	5
1.1.2 Micro Entorno.	5
1.2 INVESTIGACIONES SOBRE EL OBJETO DE ESTUDIO	6
1.3 CUERPO TEÓRICO – CONCEPTUAL.....	7
1.3.1 ¿Que es un plan de negocios?.....	7
1.3.2 Plan Estratégico	8
1.3.3 La empresa	9
ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN	9

Organización de la empresa.....	10
1.3.4 Oferta	10
1.3.5 Demanda	11
1.3.6 Estudio de mercado.....	11
1.3.7 Investigación de mercado.....	12
1.3.7 Foda	12
CAPÍTULO II.....	14
2. MARCO METODOLÓGICO.....	14
2.1. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.	14
2.2 METODOLOGÍA APLICADA.	14
2.2.1 Investigación Cuantitativa.....	14
2.2.2 Investigación deductivo-inductiva.....	14
2.3 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	15
2.3.1 Encuesta	15
2.3.2 Entrevista	15
2.4 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	15
2.5 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS Y ANÁLISIS	16
2.5.1 Encuestas realizadas	17
CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA.	23
2.5.2 Entrevista Realizada	24
CAPÍTULO III	27
3. PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS	27
3.1 NOMBRE Y LOGO DE LA EMPRESA	27
3.2 UBICACIÓN DE LA EMPRESA.....	28
3.3. DISTRIBUCIÓN DEL CENTRO REHABILITACIÓN FÍSICA Y KINESIOLÓGICA “FISIOSPORT”	28
3.4 DEMANDA.....	29
3.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA	29
3.6 OFERTA POTENCIAL	30
3.7 DEMANDA INSATISFECHA.....	30
3.8 INFLACIÓN Y RIESGO PAIS	31
3.8.1 Inflación	31
3.8.2 Riesgo País	31
3.8 PROCESO DE MÁRKETING	32

3.8.1 Servicio (Producto).....	32
IMPORTANCIA DEL SERVICIO.....	34
OBJETIVO DEL SERVICIO.....	34
3.8.2 Precio	34
3.8.3 Plaza.....	35
3.8.4 Promoción	36
3.8.5 Publicidad.....	36
3.9 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS	38
3.9.1 Evaluación de Factores O y A.....	38
3.9.2 Procesos del Servicio.	39
3.10 FILOSOFÍA DE LA EMPRESA Y SU DEFINICIÓN	39
3.10.1 Misión.	39
3.10.2 Visión.....	39
3.10.3 Principio, Valores y Políticas de la empresa.	40
3.11 PROCESO LEGAL.....	40
3.12 PROCESO DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL.....	42
3.12.1 Estructura organizacional.....	42
3.12.2 Recursos Humanos	42
3.12.3 Manual de funciones	43
3.12.4 Diagrama de flujo integral FISIOSPORT	45
3.13 ESTUDIO FINANCIERO	49
3.13.1 Inversión de inicio	49
3.13.2 Análisis presupuesto de ventas	51
3.13.3 Gastos y Costos	54
3.13.4 Administrativos y gastos de venta	55
PRESUPUESTO MATERIAL POP	56
PRESUPUESTO PUBLICIDAD MEDIOS ESCRITOS Y RADIO	56
PRESUPUESTO DEPARTAMENTO DE MÁRKETING Y COMERCIALIZACIÓN	56
3.13.5 Estados de resultados	57
3.13.6 Estado de Flujo	58
3.13.7 Estado de situación financiera	59
3.14 EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN AGOSTO 2018 - AGOSTO DE 2019	60
3.15 RIESGO PAÍS DE JUNIO DE 2019 A AGOSTO DE 2019	60
3.16 TIR Y VAN	60
3.16.1 Valor anual neto.....	60

3.16.2 Tasa interna de retorno.....	60
3.16.3 Recuperación de la inversión.....	60
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	64
Conclusiones.....	64
Recomendaciones	65
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	66
ANEXOS.....	69
Anexo 1	69
Anexo 2	76

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Pasos para elaboración de un plan de negocios	8
Figura 2 Proceso de elaboración e implementación del plan estratégico.	9
Figura 3 Elementos de la organización.	10
Figura 4 Determinantes de la oferta.....	11
Figura 5 Interrogantes para el análisis del estudio del mercado.	12
Figura 6 Estructura del Foda	13
Figura 7 Nombre del centro de rehabilitación física y kinesiológica	27
Figura 8 Ubicación geográfica.....	28
Figura 9 Distribución del centro	28
Figura 10 Inflación enero 2019 a enero de 2020 en Ecuador	31
Figura 11 Riesgo País 15 noviembre de 2019 a 4 febrero de 2020 en Ecuador	32
Figura 12. Pagina web oficial Fisiosport.....	37
Figura 13 Facebook FISIOSPORT.	37
Figura 14 Instagram FISIOSPORT.....	37
Figura 15 Organigrama del centro de rehabilitación física y kinesiológica “FISIOSPORT”	42
Figura 16 Diagrama de flujo integral de acuerdo a normas ANSI.....	48
Figura 17 Genero de encuestados Masculino y Femenino	69
Figura 18 Rango de edades.....	69
Figura 19 Tratamientos de Fisioterapia.....	69
Figura 20 Acudido algún centro de rehabilitación física y rehabilitación.....	70
Figura 21 Le resultó fácil conseguir un centro de terapia física y rehabilitación en el sector	70
Figura 22 Concluyó su tratamiento adecuadamente	70
Figura 23 Asistiría a las terapias si habría un centro de rehabilitación física cercano	71
Figura 24 Considera necesario la creación de un centro de terapia física en el sector.....	71
Figura 25 Que horario le gustaría asistir al centro de rehabilitación.....	71
Figura 26 Cuáles son las principales dolencias sufridas por los encuestados.....	72
Figura 27 ¿Importancia y calificación de factores internos en el centro de rehabilitación?...72	
Figura 28. Importancia y calificación de factores externos en el centro de rehabilitación.72	
Figura 29. Miotonic (Electro estimulación, activador muscular de ondas simétricas).....73	
Figura 30. Multiplex Classic (Generador de Ondas múltiples y diadinámicas.73	
Figura 31. Acupunter (Detección y estimulación de puntos de acupuntura).74	
Figura 32. Fisiotens (Equipo de Electroterapia)	74
Figura 33 Láser 320 MW (Láser terapéutico infrarrojo).....	75
Figura 34 Magnetherp 440 (Equipo digital programable de campos electromagnéticos)	75
Figura 35. Cold – Hot (Generador de frío o calor)	75

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Hombres y mujeres que realizaron la encuesta.	17
Tabla 2 Rango de edades.....	17
Tabla 3 Tratamientos de Fisioterapia.....	18
Tabla 4 Acudido algún centro de rehabilitación física y rehabilitación.	18
Tabla 5 Le resultó fácil conseguir un centro de terapia física y rehabilitación en el sector. ..	18
Tabla 6 Concluyó su tratamiento adecuadamente.....	19
Tabla 7 Asistiría a las terapias si habría un centro de rehabilitación física cercano a usted..	19
Tabla 8 Considera necesario la creación de un centro de terapia física en el sector.	20
Tabla 9 Que horario le gustaría asistir al centro de rehabilitación.....	20
Tabla 10 Principales lesiones de los encuestados.	20
Tabla 11 Factores internos para beneficio de los pacientes.....	21
Tabla 12 Factores externos para beneficio de los pacientes	22
Tabla 13 Datos competidores Directos	29
Tabla 14 Datos competidores Indirectos	30
Tabla 15 Oferta Potencial.....	30
Tabla 16 Demanda Insatisfecha.....	30
Tabla 17 Servicio (Producto).....	32
Tabla 18 Tratamientos y precios.....	34
Tabla 19 Estrategia de precio	35
Tabla 20 Promoción y producto Matriz BCG.....	36
Tabla 21 Oportunidades y Amenazas	38
Tabla 22 Factores Evaluados O y A.....	38
Tabla 23 Aportaciones de Socios.....	41
Tabla 24 Análisis de lo Invertido.....	49
Tabla 25 Inversión Diferida.....	50
Tabla 26 Inversión Capital de Trabajo.....	50
Tabla 27 Gastos de Constitución.	50
Tabla 28 Depreciación del primer semestre.	51
Tabla 29 Mano de Obra Directa	52
Tabla 30 Mano de Obra Indirecta	52
Tabla 31 Recuperación y presupuesto.....	53
Tabla 32 Costo de ventas.....	54
Tabla 33 Presupuesto gasto de venta y administrativos.	55

Tabla 34 Material POP	56
Tabla 35 Medios Escritos	56
Tabla 36 Marketing y Comercialización	56
Tabla 37 Estado de resultados	57
Tabla 38 Estado de Flujo.....	58
Tabla 39 Estado de situación financiera.....	59
Tabla 40 Recuperación de la inversión.	61

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ÁREA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA DE INGENIERIA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

RESUMEN EJECUTIVO

Tema: “Plan de negocios para la creación de centro de rehabilitación física y kinesiológica en el sector de Santa Rita en la ciudad de Quito”.

AUTOR: Andrés Lastra García

TUTOR: Mg. Ramiro Pastas.

El presente proyecto se establece en el sector de Santa Rita de la ciudad de Quito. El plan de negocios se fundamenta en la creación de un centro de rehabilitación física y kinesiológica. En los últimos años los centros de rehabilitación física han sido de gran importancia debido a sus procedimientos con diversos pacientes, por ende los especialistas en este campo han desarrollado técnicas terapéuticas nuevas, las cuales poseen varios beneficios para la salud. Se conoce que la fisioterapia ha tenido una evolución progresiva, refiriéndose a la determinación de capacidades, discapacidades, limitaciones funcionales resultantes de enfermedades, lesiones, intervenciones quirúrgica entre otras condiciones de salud directamente relacionadas con su campo específico. Dicho proyecto se enfocará a deportistas y trabajadores de este sector, ya que este tipo de actividades tienen una estadística alta de lesiones leves o graves, por lo tanto necesitarían terapias físicas constantes para recuperar su salud.

Descriptores: Plan de negocios, proyecto, rehabilitación física, kinesiológica, lesiones, deportistas.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ÁREA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA DE INGENIERIA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ABSTRACT

Tema: “Plan de negocios para la creación de centro de rehabilitación física y kinesiología en el sector de Santa Rita en la ciudad de Quito”.

AUTOR: Andrés Lastra García

TUTOR: Mg. Ramiro Pastas.

This project is established in the Santa Rita sector of the city of Quito, where this business plan is based on the creation of a physical and kinesiological rehabilitation center. In recent years the physical rehabilitation centers have been of great importance due to their clinical procedures in various patients, therefore specialists in this field have developed new therapeutic techniques, which have several health benefits. It is known that physiotherapy has had a progressive evolution, thus building a conceptual framework referring to the determination of capacities, disabilities, functional limitations resulting from diseases, injuries, surgical interventions among other health conditions directly related to their specific field. This project will focus specifically on athletes in this sector, since this type of activity has a high statistics of suffering injuries, whether they are minor or serious, therefore it will require constant physical therapies to return to its normal pace of activities.

Descriptors: Business plan, project, physical rehabilitation, kinesiology, injuries, athletes.

INTRODUCCIÓN

En el presente Proyecto de investigación se analizará el tema, como desarrollar un Plan de Negocios para la creación de un centro de Rehabilitación física y kinesiológica, en el sector de Santa Rita de la ciudad de Quito, teniendo como finalidad el progreso evolutivo de diversas técnicas terapéuticas nuevas que mejorarán la calidad de vida de los pacientes y buscarán alternativas que beneficien sus procedimientos clínicos.

Los avances tecnológicos y las numerosas fuentes de información basadas en estudios, han marcado realmente un cambio notorio a nivel global de hombres y mujeres al momento de realizarse sesiones fisioterapéuticas, enfocándose así en la importancia de tener una vida más saludable. De tal forma que el ritmo de vida de nuestra sociedad actual introduce al estrés en nuestro diario vivir, determinados así por la falta de disponibilidad, el escaso ejercicio físico, la mala alimentación entre otros.

Por los motivos antes mencionados, las personas encuentran en la actividad física una recreación y un distractor que mantenga su mente y su cuerpo saludable. Pero sin el conocimiento adecuado pueden llegar a provocar reacciones desfavorables como son: lesiones o dolores osteo-musculares impidiendo así continuar con sus labores cotidianas.

La población se ha incrementado rápidamente en número y extensión, por lo que radica una oportunidad de crear un centro de rehabilitación física y kinesiológica relacionada con diferentes técnicas diseñadas para ayudar al paciente a mejorar o mantener sus capacidades funcionales (fuerza, flexibilidad y resistencia) así como el aprendizaje de la biomecánica apropiada (postura) con fines terapéuticos buscando prevenir, recuperar y reintegrar la cotidianidad a pacientes, donde puedan rehabilitarse de manera óptima y eficaz con profesionales altamente capacitados. Por esta razón, tomaremos en cuenta la importancia que actualmente se le invierte a la salud y la escasa conciencia frente a las enfermedades, prevención y cuidado.

SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

El presente trabajo de investigación se realiza en el sector de Santa Rita, debido a la no existencia de centros de rehabilitación física y kinesiológica para los habitantes.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Los centros de rehabilitación física que hay en la ciudad, para mantenerse o tener un crecimiento estable, requieren de un enfoque correcto del mercado de acuerdo a la dinámica del sector de Santa Rita en la ciudad de Quito.

¿Mediante el Desarrollo de un plan de negocios se podrá crear un centro de rehabilitación física y kinesiológica en el sector Santa Rita de la ciudad Quito, que provoque el interés y busque la necesidad del cliente potencial de la población antes mencionada?

OBJETIVO GENERAL

Diseñar un plan de negocios para crear un centro de rehabilitación física y kinesiológica en el sector de Santa Rita de la ciudad de Quito.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar la factibilidad de un centro de rehabilitación física a ejecutarse en el sector de Santa Rita de la ciudad de Quito, para satisfacer las necesidades de nuestro mercado objetivo.
- Identificar factores de importancia para la elaboración de un plan de negocios y métodos de rehabilitación física y kinesiológica demandados en el sector de Santa Rita de la ciudad de Quito según el mercado potencial establecido.
- Desarrollar estrategias diferenciadoras, respeto a la creación de un centro de rehabilitación física y kinesiológica en el sector de Santa Rita.

IDEA A DEFENDER

La creación de un plan de negocios suplirá y atenderá la demanda insatisfecha determinada en el sector sur de la ciudad de Quito.

VARIABLE INDEPENDIENTE —————> Plan de negocios.

VARIABLE DEPENDIENTE —————> Demanda y satisfacción de necesidades.

JUSTIFICACIÓN

Pensando en la necesidad que existe en el medio de un centro de rehabilitación física que intervenga de manera más integral a las personas y por la falta de uno en dicho sector nace la idea crear un lugar que ofrezca asistencia, que permita a la ciudadanía encontrar una variedad de servicios tanto a la población en situación de discapacidad temporal o permanente, deportistas o en general, que les permita reintegrarse a su vida familiar, laboral, deportiva y social lo más independiente posible. Es por ello que este trabajo pretende ofrecer un servicio fusionado con conocimientos y experiencias adquiridos en el servicio de fisioterapia y kinesiología mirando de manera más amplia las necesidades de los habitantes del sector.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO.

1.1 CONTEXTUALIZACIÓN.

1.1.1 Situación general y reseña histórica de la fisioterapia o gimnasia terapéutica y su macro entorno.

Etimológicamente la fisioterapia proviene del vocablo griego: physis “naturaleza” y “terapia” tratamiento, que se refiere a tratamiento a través de la naturaleza, para así ofrecer curación ya sea por medio del agua, la luz, el calor, el frío entre otros elementos naturales.

La historia de la fisioterapia se remonta a la antigua Mesopotamia, Egipto y en la Arcaica China, donde se hacía uso tanto de agentes físicos como agentes terapéuticos. En conjunto los Aztecas y los Mayas desarrollaron técnicas terapéuticas basadas en el agua (por medio del vapor). Hipócrates, considerado padre de la medicina occidental, además de ser uno de los grandes impulsores de la terapéutica física, se manejaban por su filosofía de “ayudar a la naturaleza” para así impulsar la auto curación del cuerpo y desarrolla diferentes temas como son: el movimiento (kinesiología) y el masaje (maso terapia), ambos considerados como agentes terapéuticos.

En roma el médico Galeno utilizó la experiencia de los griegos en la gimnasia terapéutica y terapia ocupacional. En la edad media donde se presentaba el periodo de dominación de la iglesia Católica, la ciencia permanecía en decadencia frenando el desarrollo de la medicina.

En 1890 se creó la diatermia terapéutica, un tipo de técnica a base de calor profundo conseguido por el uso de ondas cortas. La época moderna también fue de gran ayuda, implementando así grandes conocimientos científicos que fueron extendidos en ciencias como: Anatomía, fisiología y terapéutica. Las guerras mundiales a su vez permitiendo epidemias como: poliomielitis, lo que incentivo nuevas técnicas terapéuticas en todo el mundo, gracias a ello la fisioterapia fue considerado como rango de estudio a nivel Universitario. (Lic. Maday Grillo Pérez, 2016).

1.1.2 Meso Entorno.

La rehabilitación en la Latinoamérica se inicia alrededor de los años 40, siendo sus pioneros médicos ortopedistas, que comprendieron la necesidad de integración del discapacitado. En Ecuador en la década del 60 se comienza a promover la rehabilitación, con profesionales de las escuelas de tecnólogos. Luego de los años 70 los médicos especialistas Fidel Endara, Adolfo Alvear, Eloy Guerrero y otros brindaron su apoyo para la creación de la Sociedad Ecuatoriana de Rehabilitación de Lisiado. En 1979 se inicia el primer postgrado universitario de Medicina Física y Rehabilitación bajo la dirección del Dr. Luis Cifuentes. Emiliano Crespo Toral médico especializado en rehabilitación quirúrgica, ortopédica y fisioterápica, fundador de la Sociedad Pro rehabilitación del Lisiado en Ecuador, en 1948 también fundó y dirigió el servicio de ortopedia del Seguro Social en Guayaquil, en 1958 se comenzó a madurar el proyecto de una Sociedad Pro rehabilitación del Lisiado, logrando la venida de los primeros fisioterapeutas profesionales. (Binestar, 2012)

Por esta razón la fisioterapia actualmente se basa en controlar movimientos del cuerpo humano, ya que se responsabiliza del desarrollo cinético del paciente y cómo prevenirlo. Con esto indica que la función del fisioterapeuta es variada, desarrollándose en conjunto con la movilidad del cuerpo, su hábitat, enfocándose en su trabajo y su recreación, brindando un beneficio al desarrollo humano y su calidad de vida.

1.1.2 Micro Entorno.

En la actualidad la carrera de Fisioterapia está avalado por la Senescyt como de Tercer Nivel; puntuales universidades como: Central, Católica, De las Américas, otorgan el título académico de licenciado/a en terapia física. Por esa razón los profesionales en fisioterapia cuentan con el respaldo de la Federación Ecuatoriana de Fisioterapia, que promueve estándares académicos, educación, ámbito legal, capacitación continua, etc. donde el profesional ha incorporado programas para promoción y prevención de la salud (Senecyt, 2017).

1.2 INVESTIGACIONES SOBRE EL OBJETO DE ESTUDIO

- “Según Palma Roberto (2016) en su tesis **Plan de negocios para la creación de una empresa de prestación de servicios de terapia física traumatológica en la ciudad de Quito**, resalta un concepto adecuado al enfoque principal de la sociedad actual y de su enfoque de factibilidad de su plan.”

Los múltiples avances ligados con la tecnología y el acceso mayoritario a fuentes informativas, han citado una tendencia mundial ya que todas las personas tienen más conciencia de mantener una vida más saludable y un mayor control y cuidado de su cuerpo. Por otra parte el rápido ritmo actual de vida de nuestra sociedad, donde la enfermedad de ahora como el estrés es cada día más frecuente, ha producido que el promedio de las personas no tenga el tiempo necesario para insertarse en la actividad física diaria o en un proceso de alimentación adecuado, creando un mal hábito y un estilo de vida que no sea propicio para su salud, aun conociendo la real importancia del mismo.

El objetivo principal del autor refleja una importancia en el contexto de combinación tecnología-personas resaltando la tendencia actual del ritmo de vida, la alimentación y salud que reflejan una constante transformación en su mercado objetivo. (Chavez, 2016).

- “En la tesis de Mesones (2016) “**Proyecto de viabilidad de apertura de una clínica de fisioterapia**”, da como punto fundamental el aumento de lesiones por factores socio-deportivos”.

La fisioterapia se ha convertido en algo indispensable en nuestra sociedad a nivel mundial, ya que cada ser humano recibe este servicio de salud correspondiente. La mayoría de estos tratamientos se ordenaban para renovar, mejorar la movilidad y sanar lesiones, reemplazando el diagnóstico y la aplicación de medicamentos. El estilo de vida que se expande socialmente entre nosotros y el crecimiento de cultura deportiva contribuye a la difusión y crecimiento de este mercado. Otro tipo de pacientes considerable son los que realizan trabajos de oficina, que por motivo de tener varias horas en una misma posición; así como también los que ejecutan actividades con esfuerzos físicos. (Mesones Revuela , 2016)

En este punto se puede ver a la fisioterapia como un factor principal en la vida de las personas, no solo por el aumento de lesiones por motivos deportivos sino también por el estilo de trabajos que tienen en la actualidad la sociedad global.

- “Según el estudio realizado por el autor **John Alejandro Restrepo Cartagena (2014) de la revista CES Movimiento y Salud**, cita que la fisioterapia es una profesión que viene consolidando su práctica basada en la evidencia para un mejor desempeño con la demanda de los pacientes.”

En la actualidad esta práctica ha implementado una independencia dentro de esta profesión frente a las decisiones clínicas para el beneficio de los pacientes. La elaboración de métodos para satisfacer las necesidades de los mismos basados en evidencia, es una gran herramienta más completa para crear una mejor calidad de vida de las personas y una seguridad para confiar en los tratamientos, diagnósticos, un trato preferencial por cada paciente y sus pronósticos creando integridad y transparencia en métodos de rehabilitación e implementar mejores prácticas clínicas sustentadas en la evidencia científica. Con este punto de vista podemos valorar ciertos parámetros que se deben tomar en cuenta como la demanda de la población y las necesidades del consumidor, o en este caso de los pacientes como eje principal de la elaboración de un plan de negocios. (Restrepo Cartagena, 2014).

1.3 CUERPO TEÓRICO – CONCEPTUAL.

1.3.1 ¿Que es un plan de negocios?

El plan de negocios es un método de consideración y trabajo que nos ayuda para un mejor desarrollo de la empresa. Realizado de manera escrita, por una persona que tenga una visión de emprendimiento natural él cual instaure ideas, mostrando el modo de llevarlas a cabo y así llegar a las estrategias y objetivos que se utilizará. Por medio de ésta herramienta podemos apreciar la esencia del negocio y su nivel de calidad, con lo que podemos diferenciar y apreciar la actividad empresarial para medir los resultados que se obtendrán incidiendo de manera correcta las variables que tienen que ver con el proyecto con el fin de retribuir óptimamente los recursos y ponerlos en marcha. (Velasco, 2017).

Con esta definición del autor podemos acotar algunos puntos importantes de lo que es un plan de negocios. Podemos establecer voluntad propia con relación a nuestros objetivos, metas y estrategias que tengamos planteadas ya que al no tener una estructura definida nos da esa libertad de toma de decisiones creando un conjunto de planes de

acción, una medida de ejecución de los mismos y con un fácil y claro entendimiento de lo que se vaya a exponer hacia el público.



Figura 1 *Pasos para elaboración de un plan de negocios*

Elaboración propia teniendo en cuenta los parámetros referidos en el artículo entrepreneur (2014)

En este artículo de entrepreneur podemos apreciar los pasos a seguir para la elaboración y estructura de un plan de negocios enfoca una visión de lo que deseamos lograr con el negocio planteado, y definir un tiempo correspondiente para el logro de los objetivos y metas siempre de la mano de estrategias para llegar a un fin determinado.

1.3.2 Plan Estratégico

Cuando hablamos de plan estratégico, enfocamos nuestra visión en la situación interna y externa de la empresa, el diagnóstico de la situación trazada, la elaboración de objetivos que enrumben la empresa y la clasificación y análisis de las estrategias. Cuando se decide tomar una decisión con respecto a la empresa se evidencia el mayor deseo de llegar a lo más alto o crecer con lo que se establecen periodos y marcas trazadas al futuro de la misma, resolviendo y analizando los problemas que se encuentran en el camino de cómo hacer o cumplir las cosas planteadas.

Por tanto en el análisis de la situación externa descubre amenazas y oportunidades en el medio que nos desenvolvemos, el análisis interno aporta las debilidades y puntos potenciales de la empresa, evaluaciones completas con la finalidad de tomar las decisiones más acertados, buscando eficiencia en dichos procesos. (Sainz de Vicuña Ancín, 2017)

Un plan estratégico se ejecuta con el trazo del camino y la elaboración del futuro de la empresa, por lo que se puede guiar con la metodología mostrada en la figura siguiente.

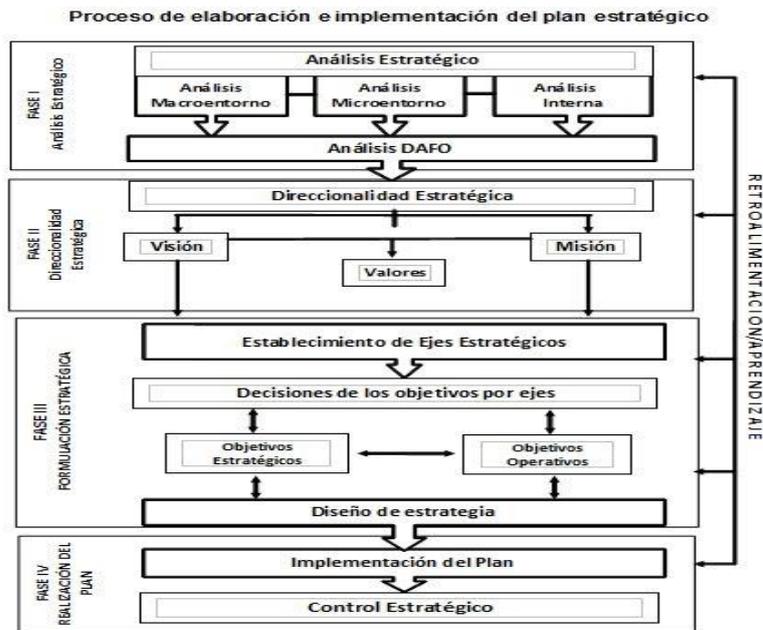


Figura 2 Proceso de elaboración e implementación del plan estratégico.

Fuente (Marciniak, 2014)

1.3.3 La empresa

Se define a la empresa como “la entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados” (García del Junco; Casanueva Rocha; Hill, 2001).

Con lo cual se puede implementar a la definición que una empresa es la fundación constituida por personas, bienes materiales y financieros con el propósito de dar un servicio que supla las necesidades a sus clientes con el objeto de tener un rédito para el cliente como al dueño de la empresa.

Estructura de la organización

En las empresas se debe establecer o determinar la estructura de la organización, alineando las metas y objetivos a alcanzar, teniendo en cuenta sus departamentos, niveles de jerarquía y de función, para lograr una alineación correcta para llegar a propósito empresarial de manera inmejorable. (García del Junco; Casanueva Rocha; Hill, 2001)

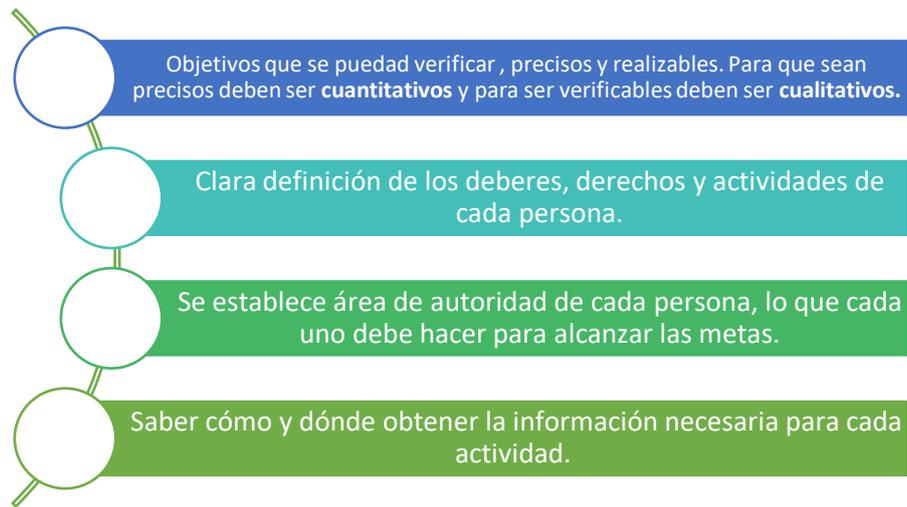


Figura 3 Elementos de la organización.

Elaboración propia

Organización de la empresa

Cuando nos referimos a organización de la empresa debemos tomar en cuenta cual es la ideología de la misma, en conjunto con su ámbito general y que contenga el universo de sus funciones para poder detallar y ejecutar puntos importantes como la determinación y desempeño de los lugares y puestos de trabajo, la correspondiente inducción y capacitación del personal asignado, las políticas salariales que se fijen con las directrices de la ley. Con todos estos puntos establecidos se fijaran los objetivos organizacionales de la mano de la visión y misión de la empresa.

1.3.4 Oferta

Según el texto de economía para empresas en la sociedad y su conocimiento, “se puede definir a la oferta como la cantidad de bienes, productos o servicios que un vendedor coloca a la comercialización en un mercado bajo determinadas condiciones, siendo el precio una de las condiciones fundamentales que señala el nivel de acogida de un determinado bien en un mercado. Este bien o servicio puede ser: motos, carros, horas de modelaje, clases de conducir o cualquier otra cosa que se nos acontezca.” (Méndez Morales, 2012).

Se puede ver que los determinantes para que se cumpla la oferta son:



Figura 4 Determinantes de la oferta

Elaboración propia.

1.3.5 Demanda

Existen varios criterios al momento de definir la demanda, según los expertos en mercadotecnia y economía la demanda es un factor preponderante en la vida de las empresas. “Con lo que se define el deseo que se tiene de un determinado producto que está respaldado por una capacidad de pago”. (Kotler & Keller, 2006)

De esta manera podemos definir a la demanda como la cantidad de bienes y/o servicios que el consumidor y/o comprador está presto a obtener para satisfacer sus necesidades, con lo que de igual manera tienen la capacidad de pago realizar dicha transacción a un precio determinado y a un lugar establecido.

1.3.6 Estudio de mercado

“Se define el estudio de mercado como la recopilación, el análisis y la presentación de información para ayudar a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing” (Randall, 2003)

Con esto se establece que el estudio de mercado es un conjunto acciones que tienen un sistema a seguir para contribuir con información que nos aporten para mejorar la técnica del mercado a tratar, para las ventas de un producto o servicio establecido con la finalidad de copar la demanda de los consumidores. Por tal motivo debemos tomar en cuenta algunos interrogantes para el análisis del estudio de mercado como son:

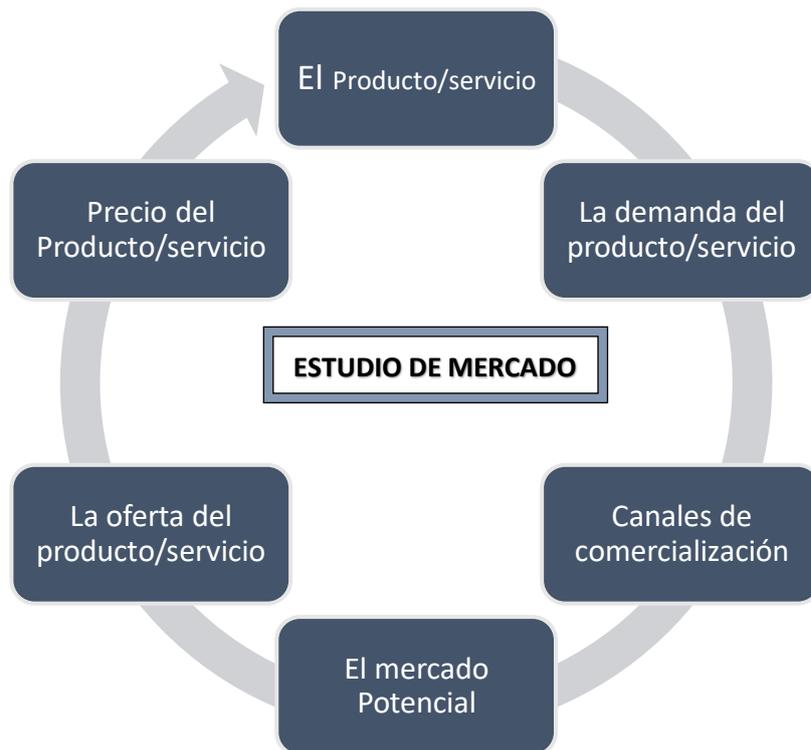


Figura 5 Interrogantes para el análisis del estudio del mercado.

Elaboración propia.

1.3.7 Investigación de mercado

La investigación de mercados tiene que ver con “la recopilación sistemática y objetiva, el análisis y la evaluación de información sobre aspectos específicos de los problemas de mercadotecnia para ayudar a la administración a la hora de tomar decisiones importantes” (Chisnall, 2015)

Con lo antes mencionado podemos reflejar que la investigación de mercado se encarga de alcanzar y mostrar datos para la toma de decisiones en la acción de mercadotecnia, saber detalles de los consumidores o clientes en potencia, sus características, qué hacen, dónde compran, porqué, dónde están localizados, cuáles son sus ingresos, etc.

1.3.7 Foda

El FODA es una herramienta que sirve para plantear y analizar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de una empresa y determinando su acción competitiva frente a la competencia. La función principal es verificar y examinar las variables externas que podrían perjudicar a la organización, así como los recursos y competencias internas con las que cuenta la misma, que posteriormente se puedan implementar estrategias correctas para lograr los objetivos trazados. (Weinberger Villarán, 2014)

Con esto, se podrá definir de mejor manera la estructura del FODA como lo muestra dicho gráfico:

Análisis Interno	Fortalezas	Debilidades
	¿Cuáles son las fortalezas de mi empresa? ¿Cómo puedo potenciar las mismas?	¿Cuáles son las debilidades de mi empresa? ¿Cómo puede mitigar las mismas?
Análisis Externo	Oportunidades	Amenazas
	¿Cuáles son las oportunidades en el mercado? ¿Cómo puedo aprovechar estas oportunidades?	¿Cuáles son las oportunidades en el mercado? ¿Cómo puedo proteger mi empresa de estas amenazas?

Figura 6 Estructura del Foda

Fuente: (Conrado, 2016)

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO.

2.1. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.

Utilizaré la investigación científica y empírica. El primero muestra un proceder de investigación establecido por una cadena de actividades con razón lógica para poder definir verificación y demostración validada a la lo investigado. El segundo método está relacionado con experiencias que van de la mano con la sociedad y la cultura en la que se encuentran.

Se ha aumentado metodologías para buscar mejoras en el análisis más completo de investigación, como son mecanismos de gestión y técnicas estadísticas, lo que la sistematización de marcos de metodología hará que la puesta en marcha tenga mejores resultados.

2.2 METODOLOGÍA APLICADA.

2.2.1 Investigación Cuantitativa.

La metodología cuantitativa utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente el uso de estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población. (Tamayo y Tamayo, 2012).

La investigación que se realizará será de forma cuantitativa ya que formularemos un tipo de encuesta a un grupo de personas de sector de Santa Rita, sur de la ciudad de Quito, con la finalidad de recopilar información necesaria donde nos muestren y detallen sus necesidades de obtener un buen servicio rehabilitación física cercano a sus domicilios o lugares de trabajo y así tener información que nos aporte un punto más preciso en el método de investigación.

2.2.2 Investigación deductivo-inductiva.

También se realizará el método Deductivo-Inductivo ya que se hará un análisis de observación, niveles de población y de sus alrededores, sus lugares y/o áreas de comercio, lo cual a causa de que no existe un centro de rehabilitación física en dicho sector nos

faculta para deducir que tenemos una demanda enfocada para percibir un sitio apropiado para ejercer nuestra actividad comercial.

2.3 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Las técnicas que se empleará en dicha investigación para el sector de Santa Rita son la encuesta y la entrevista, con lo cual se tendrá mayor conocimiento de opinión de la población asignada.

2.3.1 Encuesta

En la encuesta se tomaran varios puntos importantes para la realización como son:

- Establecer los objetivos de la encuesta
- Establecer con precisión el grupo demográfico objetivo
- Diseñar el cuestionario.
- Identificar la cantidad de encuestados que necesitaré.
- Recopilar información.
- Analizar los datos obtenidos.

2.3.2 Entrevista

La entrevista se puede decir que es la técnica de investigación basada en el acercamiento a un individuo, con la finalidad de obtener de él determinados datos, con lo cual tomaremos en cuenta como la realizaremos:

- Investigar la persona entrevistada. En este caso al dueño del Centro Médico Barrionuevo.
- Entablar un objetivo claro para las preguntas. Donde quiero llegar con la misma.
- Preparar las preguntas y temas de conversación.
- Recopilar la información de la entrevista para sacar puntos importantes y conclusiones dadas.

2.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

En esta investigación se empleará el método de población y muestra. En los datos arrojados por el INEC 2016): la población de Chillogallo, en la cual está ubicado el barrio Santa Rita sector sur del Distrito Metropolitano de Quito es de 42.837 habitantes.

Con estos datos la razón principal del por qué se tomó ese número de habitantes es porque en este sector se analizó que no hay centros especializados como el que se desea

plantear, por lo que habría una cantidad mínima de competidores y porque vemos que este sector tiene un mercado potencial de consumidores o público en los que las orientaremos estrategias, publicidad y comercialización de los servicios que se ofertarán. Por tal razón al definir estos datos la población es *finita* y se ejecutará la fórmula correspondiente para obtener la muestra.

$$N = 42.837$$

$$Se = \text{Desviación Estándar} = 0,015$$

$$\text{Nivel de confianza} = 90\%$$

$$N = 42.837 \text{ Habitantes}$$

$$\text{Error Estándar} = Se = 0,015$$

$$\sigma^2 = (se)^2 = (0.015)^2 = 0.00225$$

$$S^2 = p(1 - p) = 0.9(1 - 0.9) = 0.09$$

$$n' = \frac{S^2}{\sigma^2} = \frac{0,09}{0,000225} = 400$$

Por lo que:

$$n = \frac{n'}{1 + \frac{n'}{N}} = \frac{400}{1 + \frac{400}{42837}} = 396$$

Fuente: Estadística Inferial

Elaboración Propia.

2.5 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LOS MISMOS.

Ya con la muestra más clara, se procederá con la tabulación de la misma, con lo que se realizará la ponderación y de cada pregunta realizada, obteniendo dichos resultados:

2.5.1 Encuestas realizadas

- Pregunta 1. ¿Cuántas personas entre hombre y mujeres fueron encuestados?

Tabla 1

Hombres y mujeres que realizaron la encuesta.

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Hombres	215	54%
Mujeres	181	46%
Total	396	100%

Fuente: Elaboración Propia

La encuesta se ha sido realizada promediando de forma equitativa en cantidad de hombres como en mujeres. Arrojando una cantidad total de 396 encuestados, siendo así 215 hombres con el 54 % y 181 mujeres con el 46% de los encuestados.

- Pregunta 2. ¿Qué edad tienen las personas que realizaron la encuesta?

Tabla 2

Rango de edades

Descripción	Encuestados	Porcentaje
18-21 años	75	19%
21-30 años	44	11%
30-40 años	120	30%
Más de 40 años	157	40%
Total	396	100%

Fuente: Elaboración Propia

La presente pregunta refleja que la encuesta se estableció al grupo de edades que indica una variedad de pacientes con rangos generales. Con lo cual vemos que de un total de 396 encuestados 75 en edades de 18 a 21 años con un 19%, 44 en edades de 21 a 31 años con un 11 %, 120 en edades de 20 a 40 años con un 30% y finalmente 157 en edades de más de 40 años con un 40% de los encuestados.

- Pregunta 3. ¿Conoce usted algún centro de rehabilitación física especializada en el sector de Santa Rita?

Tabla 3*Tratamientos de Fisioterapia*

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Si	30	8%
No	98	92%
Total	396	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Un 92% de los encuestados indican que no conocen que exista un centro de rehabilitación física especializado en el sector y un 8 % si conocen de algún centro.

- Pregunta 4. ¿Ha necesitado acudir en algún momento a los servicios de un centro de terapia física y rehabilitación?

Tabla 4*Acudido algún centro de rehabilitación física y rehabilitación.*

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Si	225	57%
No	171	43%
Total	396	100%

Fuente: Elaboración Propia

Un 57% porcentaje de los encuestados han necesitado algún momento los servicios de un centro de terapia física y rehabilitación, y con un 43% no ha acudido a estos centros.

- Pregunta 5 ¿Si sufrió alguna lesión en algún momento, le resultó fácil conseguir un centro de terapia física y rehabilitación, dentro del sur de la ciudad de Quito específicamente en el sector de Santa Rita y/o sus aledaños?

Tabla 5*Le resultó fácil conseguir un centro de terapia física y rehabilitación en el sector.*

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Si	141	35%
No	255	65%
Total	396	100%

Fuente: Elaboración Propia

No es nada fácil conseguir un centro de fisioterapia en la ciudad, ya que estos son escasos y los servicios de salud públicos tienen mucha demanda, por lo que se ven en la

obligación de salir en búsqueda de estos servicios con un 35% una respuesta afirmativa y un 65% se le dificulta encontrar.

- Pregunta 6 ¿Al tener alguna lesión, concluyó su tratamiento adecuadamente?

Tabla 6

Concluyó su tratamiento adecuadamente.

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Si	141	35%
No	255	65%
Total	396	100%

Fuente: Elaboración Propia

Un 65% de los encuestados que por cuestiones de servicio brindado, cercanía del lugar de trabajo o domicilio y por precio eran puntos que hacían que no concluyan con sus tratamientos, con lo que un 35% si logró concluir con sus tratamientos en su totalidad.

- Pregunta 7 ¿Si hubiese un centro de Terapia Física cercano a su domicilio o lugar de trabajo asistiría regularmente a las terapias?

Tabla 7

Asistiría a las terapias si habría un centro de rehabilitación física cercano a usted

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Si	293	74%
No	103	26%
Total	396	100%

Fuente: Elaboración Propia

Al tabular dicha encuesta se puede evidenciar un alto porcentaje de los encuestados, arrojando un 74% que asistirían a un centro de rehabilitación cercano a su domicilio o lugar de trabajo, por el contrario solamente un 26% no acudiría a ningún centro.

- Pregunta 8 ¿Considera usted necesario la creación de un centro de terapia física y rehabilitación en el sector de Santa Rita?

Tabla 8*Considera necesario la creación de un centro de terapia física en el sector.*

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Si	258	65%
No	138	35%
Total	396	100%

Fuente: Elaboración Propia

Se pudo evidenciar un porcentaje de 65% que consideran necesario la creación de un centro de rehabilitación física en el sector en contra de un 35% considera que no lo es.

- Pregunta 9 ¿Si en el sector de Santa Rita se propiciaría este tipo de atención y servicio, en que horarios le gustaría asistir a éste Centro de Rehabilitación Física?

Tabla 9*Que horario le gustaría asistir al centro de rehabilitación.*

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Mañana	94	24%
Medio día	66	17%
Tarde	236	59%
Total	396	100%

Fuente: Elaboración Propia

Como se puede observar en esta pregunta se evidencia un 59% de los encuestados que eligen el horario de la tarde, un 24% al horario de la mañana y solamente un 17% en el horario vespertino.

- Pregunta 10 ¿Cuáles son las principales dolencias sufridas por los encuestados?

Tabla 10*Principales lesiones de los encuestados.*

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Esguinces/Torceduras	140	35%
Dolores de espalda/lumbar	155	39%
Calambres	40	10%
Fisuras/Fracturas	35	9%
Desgarres Musculares	26	7%
Total	396	100%

Fuente: Elaboración Propia

En referencia a esta pregunta podemos indicar un 39% son los dolores de espalda/lumbar ya que podrían ser trastornos relacionados a personas bajo dependencia en sus trabajos y que por estar bajo posturas inadecuadas para realizar su trabajo sufren de este tipo de dolencia. La segunda principal dolencia con un 35% son Esguinces/Torceduras relacionadas con actividades de manera extensa no solo en el trabajo sino también por no conocer posturas y movimientos. Por último con un 10% la tercera causa común son los calambres, abarcando extremidades superiores e inferiores como en los pies, cara, dedos entre otras, con lo que se puede evaluar que el estilo de vida, el estrés, las preocupaciones y el medio en el que vivimos son factores importantes para este tipo de dolencia relacionados con la parte neural.

- Pregunta 11 ¿Importancia y calificación de factores internos en el centro de rehabilitación física?

Tabla 11

Factores internos para beneficio de los pacientes

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Servicio al cliente y atención	154	39%
Precio	64	16%
Salubridad, limpieza	40	10%
Tecnología	38	10%
Profesionales con experiencia	100	25%
Total	396	100%

Fuente: *Elaboración Propia*

Como se evidencia la mayoría de las personas con un 39% de los encuestados dan importancia al servicio al cliente y a la atención brindada por el centro de fisioterapia y rehabilitación física. El segundo punto principal con un 25% es que tengan profesionales con experiencia, ya que eso nos muestra que la seguridad y el respaldo de profesionales calificados, con diagnósticos veraces y efectivos toman un papel importante en la decisión. Vemos otro factor como el precio con un 16% es el porcentaje que los encuestados tienen como factores principales por la situación económica la cual el país atraviesa para tener un punto de partida en elaboración de un centro de estas

características. Y finalmente con un porcentaje de 10 % ambos factores como son salubridad y la tecnología

- Pregunta 12 ¿Importancia y calificación de factores externos en el centro de rehabilitación física?

Tabla 12

Factores externos para beneficio de los pacientes

Descripción	Encuestados	Porcentaje
Seguridad	102	26%
Plazas de parqueaderos	87	22%
Infraestructura y equipos	135	34%
Dirección del centro médico	42	11%
Publicidad exterior	30	7%
Total	396	100%

Fuente: *Elaboración Propia*

Los resultados de factores externos arrojan que con un 34% de los encuestados dan mayor importancia a la infraestructura y equipos establecida por el centro de fisioterapia y rehabilitación física ya que pueden definir que el espacio del centro aporta un mejor servicio y tratamiento de los problemas a los cuales acudirían los pacientes.

El segundo punto principal con un 26% la seguridad del centro, ya que los índices de delincuencia en el sector han aumentado de manera constante en el sector con lo que la tranquilidad de los mismos influye en la asistencia de pacientes al centro. Y como tercer punto principal con un 22% la plaza de parqueaderos tiene relación con el punto anterior y por la cantidad de autos que tiene la ciudad. Cuarto punto recopilado es la dirección del centro médico con un 11% y finalmente con un 7% la publicidad exterior.

Conclusiones de la encuesta.

Se puede observar que en el mercado las personas tienden cuidar su salud mayormente y acuden a centros especializados cuando tienen algún tipo de problema. Gran porcentaje de los encuestados acuden a los centros de convenio o se encuentran afiliados ya sea por el Seguro Social IESS o por seguros privados que la empresa donde laboran les otorga. La mayoría de pacientes encuentran en estos servicios un beneficio económico y no tanto el servicio brindado de calidad al cliente y personales con experiencia pero encuentran otros factores como el tiempo que deben esperar para un servicio de rehabilitación y el trato en muchas ocasiones incorrecto por parte de los funcionarios.

Como punto importante de los resultados se deberá dar énfasis a las principales dolencias que tienen las personas actualmente como son el dolor de espalda/lumbar, calambres y torceduras que implican una mejor atención en estos tratamientos de forma más rápida y eficiente al cliente potencial, estableciendo métodos de chequeo mensual o trimestral de acuerdo a los resultados arrojados. De igual manera se tendrá en cuenta el alto porcentaje de los encuestados que no concluyen con los tratamientos establecidos por cuestiones de servicio brindado, cercanía del lugar de trabajo o domicilio y por precio que son puntos que no realicen el tratamiento en su totalidad y con lo que se establecerán estrategias para que este índice no influya en el centro y se fidelice los clientes de manera adecuada.

En cuanto a los factores externos del centro se tomará en consideración puntos de importancia como la infraestructura y equipos, la seguridad, las plazas de parqueaderos que es una cualidad potencial que los pacientes buscan en un servicio competente para su comodidad y tranquilidad de los mismos.

2.5.2 Entrevista Realizada

En la entrevista se recopilarán datos como, competidores tienen en el sector, tecnología utilizada, número y promedio de pacientes, importancia de estrategias de del centro, análisis y técnicas aplicadas a potenciales clientes, visión del futuro en sus actividades, entre otros aspectos que nos aporten en el estudio.

Preguntas a ser aplicadas en la Entrevista. Licenciado Hugo Vallejo, propietario del Centro Médico Barrionuevo.

1.- ¿Lic. Hugo Vallejo, que tiempo tiene el Centro Médico Barrionuevo?

8 años.

2.- ¿Indique usted como ha sido el desempeño del centro médico con lo que respecta al buen desenvolvimiento de las funciones?

Se ha desarrollado en un local perteneciente a la liga barrial Barrionuevo y se ha incorporado áreas para el buen funcionamiento de las actividades.

3.- ¿Cuánto pacientes se registran diariamente en el centro médico?

30 pacientes diarios en promedio.

4.- ¿Qué factores primordiales o situaciones problemáticas tienen los pacientes para acudir a su centro médico?

Problemas a nivel de músculo por actividades en general

5.- ¿Cómo se establecen o se ejecutan las responsabilidades comerciales en el centro médico?

Por medios web del centro y pautando a nivel radial. Se tiene una página web del centro médico, se realiza pautas publicitarias a través de la y con el día a día experimentando nuevos pacientes.

6.- ¿Se realiza algún tipo de publicidad por parte del centro médico?

“La radio Redonda”, y en un par programas relacionados con el deporte.

7.- ¿Qué medios utilizan? ¿Radio, Televisión, Volantes o Prensa?

Volantes y radiales.

8.- ¿Indique que valor le da usted a su un portal web del centro médico?

De suma importancia ya que con eso tenemos mayor cercanía con los pacientes de una manera mas rápida.

9.- ¿Tienen algún convenio de descuento o crédito con seguros?

No.

10.- ¿La atención al cliente juega un papel fundamental en su empresa?

Si, Servicios de fijación de citas vía telefónica.

11.- ¿Qué competidores cree que son una amenaza para usted en su sector?

Obviamente el IEISS, pero también hay centros cercanos a nosotros como FISIOSUR y FISIO QUITO

12.- ¿Tiene su centro médico formas de pago o convenios para la facturación por consultas médicas realizadas?

En efectivo.

13.- ¿Qué factores tecnológicos utiliza usted en el centro médico y si considera que esto es importante para sus labores?

Se utiliza tecnología brasileña y americana en la mayoría de nuestros equipos y nos enfocamos en tener experiencia de atención como virtud en nuestras labores.

14.- ¿Cómo se ve en el futuro con su servicio de Fisioterapia en el mercado actual?

La ejecución de nuevas tecnologías para el mejor desarrollo y benéfico del cliente.

Resultado Encuesta-Entrevista

En la encuesta y la entrevista se pudo evidenciar una gran relación entre el cuestionarios a los 396 encuestados y la entrevista al líder del Centro medico Barrionuevo, ya que con esto se tomará muy en cuenta las necesidades que tienen los clientes en el medio actual, la importancia de la experiencia que se adquirirá con el paso de los años, los profesionales de alta calidad y un servicio diferente de atención, el buen desarrollo de funciones, el tipo de pacientes que se atenderán, y muchos puntos importantes para tener un respaldo en la creación del centro de rehabilitación y fisioterapia que con tanto amor, esfuerzo y dedicación se quiere lograr para beneficio de todos.

CAPÍTULO III

PROPUESTA: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE REHABILITACIÓN FÍSICA Y KINESIOLÓGICA EN EL SECTOR DE SANTA RITA EN LA CIUDAD DE QUITO

PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS

La propuesta tiene como objeto establecer la factibilidad de la creación de un centro de rehabilitación física y kinesiológica dentro del sector sur de la ciudad de Quito por medio de un estudio del mercado actual, analizando las mejores condiciones para la puesta en marcha del proyecto tanto en el análisis de la demanda, oferta, servicio de calidad con ayuda de profesionales calificados, precios acorde al mercado actual y un servicio que cumpla con los mayores estándares de atención al cliente para satisfacer sus necesidades.

3.1 NOMBRE Y LOGO DE LA EMPRESA

El nombre que se ha creado para la empresa es “**FISIOSPORT**”



Figura 7 Nombre del centro de rehabilitación física y kinesiológica

Creado por: Jefferson Andrade y Pamela Andrade.

El logo para el centro de rehabilitación física y kinesiológica “FISIOSPORT” tiene relación de un tema de fuerza, rapidez, movilidad y alegría en las actividades diarias y deportivas que el ser humano constituye tratamientos que tengan como factor principal el estar activos.

3.2 UBICACIÓN DE LA EMPRESA

Se encuentra ubicado en la ciudad de Quito en el sector sur Santa Rita en las calles Av. Cusubamba S49-102 y Guanando.



Figura 8 Ubicación geográfica

Fuente: (Google, 2019)

3.3. DISTRIBUCIÓN DEL CENTRO REHABILITACIÓN FÍSICA Y KINESIOLÓGICA “FISIOSPORT”



Figura 9 Distribución del centro

Fuente: Elaboración Propia.

3.4 DEMANDA

Para determinar la Demanda Potencial se sirve de los datos obtenidos en la pregunta 7 cuyo resultado es del 74% de aceptación por parte de los encuestados, quienes indican que, si les gustaría asistir a un centro de rehabilitación cercano a su domicilio o lugar de trabajo, partiendo de la fórmula:

Población	Porcentaje de aceptación	Demanda Potencial
42837	74%	31699

Con este resultado se puede establecer que personas de un total de 396 encuestados 293 prefieren un centro de rehabilitación física y kinesiológica, con lo que existe una demanda potencial que determina la factibilidad a la creación del negocio.

3.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA

El propósito de este análisis es definir la cantidad de usuarios de la competencia que tiene a disposición el servicio.

Tabla 13

Datos competidores Directos

COMPETENCIA DIRECTA

Competencia	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Fisio Sur	4100	4512	4876	5232	5689
Social Medical	3976	4121	4423	4870	5244
Fisio Quito	3290	3489	3534	3950	4389
Total	11366	12122	12833	14042	15322

Fuente: Elaboración Propia

Datos obtenidos de la tasa de crecimiento demográfico de la población e Indicadores de la Administración Zonal de Chillogallo, aplicado en porcentaje por parroquia y determinados en promedio.

Tabla 14*Datos competidores Indirectos***COMPETENCIA INDIRECTA**

Competencia	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Centro Médico Barrionuevo	4220	4545	4876	5252	5531
Medi Recreo	4646	4966	5237	5560	5977
Asomed	4100	4345	4280	4489	4867
Total	12966	13856	14393	15301	16375

Fuente: Elaboración Propia

Datos obtenidos de otros sectores del sur de la ciudad de Quito en con porcentaje de crecimiento demográfico.

3.6 OFERTA POTENCIAL**Tabla 15***Oferta Potencial*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Competidores Directos	11366	12122	12833	14042	15322
Total Competidores Indirectos	12966	13856	14393	15301	16375
Total	24332	25978	27226	29343	31697

*Fuente: Elaboración Propia***3.7 DEMANDA INSATISFECHA****Tabla 16***Demanda Insatisfecha*

DI=DP-Q	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda Potencial	31699	35622	39880	43052	47589
Oferta	24332	25978	27226	29343	31697
Total	7367	9644	12654	13709	15892

Fuente: Elaboración Propia

Se obtiene la demanda insatisfecha, que se espera lograr cubrir con la Creación del “Centro de Rehabilitación Física y Kinesiológica FISIOSPORT” en 5 años.

3.8 INFLACIÓN Y RIESGO PAIS

3.8.1 Inflación

La inflación es un crecimiento general y constante de bienes, servicios y precios de un país durante un periodo de tiempo sostenido, normalmente un año. Cuando el nivel general de precios sube, con cada unidad de moneda se adquieren menos bienes y servicios. Es decir, que la inflación refleja la disminución del poder adquisitivo de la moneda: una pérdida del valor real del medio interno de intercambio y unidad de medida de una economía.

- Conociendo estos puntos principales podemos ver que la inflación de nuestro país desde Enero de 2019 a Enero de 2020 nos muestra un porcentaje de 0,23% que será nuestro punto de partida para la medición final de resultados.



Figura 10 *Inflación enero 2019 a enero de 2020 en Ecuador*

Fuente (Indice de precios al consumidor IPC, 2020)

3.8.2 Riesgo País

Es el riesgo que tiene un país frente a las operaciones financieras internacionales. El riesgo país determina si en ese país existe un escenario óptimo para la inversión o no. Si el riesgo país es elevado, el riesgo de invertir en ese país es más alto. Cuando la prima de riesgo de un país es alto, el riesgo país es elevado. (Castro Morales, 2016).

Con esta explicación tomaremos en cuenta para el cálculo final del riesgo país en el Ecuador muestra:

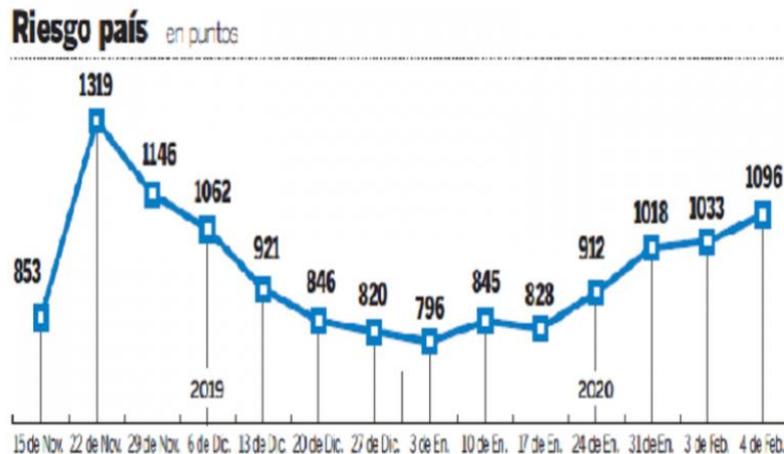


Figura 11 Riesgo País 15 noviembre de 2019 a 4 febrero de 2020 en Ecuador

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2020)

- Riesgo País reflejado en 1096 puntos, lo que equivale a 10,96%

3.8 PROCESO DE MÁRKETING

El márketing consta de cuatro elementos conocidas como las cuatro P que detallaremos a continuación.

3.8.1 Servicio (Producto)

El personal médico, los servicios de diagnóstico son por sí mismo un factor diferenciador y con amplias ventajas comparativas y competitivas, la tecnología que se utilizará en los tratamientos será una de las mejores que se utilicen para el beneficio de los usuarios mostrando íconos de excelencia en el servicio.

Tabla 17

Servicio (Producto)

Rehabilitación Ortopédica	Terapia del Dolor	Tratamiento de Lesiones Deportivas
<p>Detectamos y brindamos tratamiento de rehabilitación de diversas afecciones de ortopedia y de traumatología, desde la fase aguda hasta su completa recuperación funcional. Nuestro objetivo es resolver este tipo de lesiones de la forma más eficiente y rápida.</p>	<p>Brindamos distintas terapias para patologías dolorosas con el objetivo de aliviar el dolor y mejorar la calidad de vida de las personas con dolor agudo y crónico. Uso de analgesia y KINESIOLOGIA técnica KINIOSTAPE</p>	<p>Le ofrecemos los mejores tratamientos en rehabilitación para su pronta mejoría y reincorporación a su deporte. Osteo-Muscular</p>

Fuente: Elaboración Propia

Aplicaciones de la técnica KINIOSTAPE	KINIOSTAPE Vendaje compuesto de medicación antiinflamatoria a nivel muscular con lo que disminuirá el dolor de manera más rápida y eficiente de la mano de una reducción de sesiones y procesos de rehabilitación.
Tecnología en equipos médicos y equipos electrónicos	IPads para tener Información gráfica de la metodología de aplicación, cantidad de consultas y un mejor entendimiento médico-paciente en el proceso de recuperación. Equipos Americanos para rehabilitación.
Tratamientos y atención individual	Personalización de tratamientos (2 pacientes por cada Fisioterapeuta), haciéndole sentir al cliente un enfoque mucho más cercano del tratamiento a realizarse.
Calidad en el Servicio	Calidad en la atención y especialización de sus profesionales de la salud y personal del centro.
Clientes Fidelizados	Si conseguimos tener un cliente satisfecho, lo más seguro, es que ese cliente sea para toda la vida. Y, lo mejor de todo, es que nos hará llegar nuevos clientes relacionados con su entorno
Servicio Post-Venta	Servicio Post-Venta. Cuidados posteriores y recomendaciones para el mejor desarrollo de actividades.
Confidencialidad	Su información personal no será compartida con nadie, ni será cedida a terceros, salvo su autorización
Descuentos y Promociones	Descuentos, promociones, tarjetas de beneficio para clientes habituales y recordatorio de fechas importantes de los pacientes.

Fuente: Elaboración Propia

Importancia del servicio

Se mantendrá un sistema para tener una mejor relación con los pacientes, y adquirir una conexión directa con todos los pacientes a nivel de redes sociales y la página web, disponible para los clientes con el fin de conseguir una relación mucha más cercana llegando a obtener un nivel de confianza óptimo.

Objetivo del servicio

Los objetivos del servicio conllevan a cumplir con todos los requerimientos de los pacientes y clientes en potencia brindándoles un excelente servicio con calidad y calidez humana de la mano con profesionales especialistas y aplicando técnicas innovadoras.

3.8.2 Precio

Nos enfocamos en la creación de valor para los clientes, fomentando una ventaja competitiva relacionada con el tiempo frente a los competidores.

Tabla 18

Tratamientos y precios

TRATAMIENTOS MENORES	TRATAMIENTOS MAYORES
<ul style="list-style-type: none">• 4-5 sesiones• Dolores de espalda, esguinces, calambres, sobrecargas musculares entre otros.• Sin KINIOSTAPE• 30 a 40 min• Valor: \$ 12,00	<ul style="list-style-type: none">• Mas de 5 sesiones• Ruptura a nivel de tejidos, fracturas, fisuras, desgastes articulares entre otros.• Con KINIOSTAPE• 45 a 60 min• Valor \$ 25,00

Fuente: Elaboración Propia

Es importante tomar en cuenta que estos valores indicados en la presente tabla están basados al análisis de las encuestas realizadas y detalladas en el capítulo II y de acuerdo al análisis de la competencia en el sector basados en mercado actual que establece servicios de rehabilitación física entre los \$10 y \$20 dólares en sectores del sur de la ciudad de Quito.

Estrategia de Precios.

Tabla 19

Estrategia de precio

Precio alto	Precio Medio	Precio Bajo	Calidad del Producto Baja Media Alta
1.Estrategia Superior	2.Estrategia de Valor Alto	3.Estrategia de Super Valor	
4.Estrategia de Sobre Cargo	5.Estrategia de Valor Medio	6.Estrategia de Buen Valor	
7.Estrategia de imitación	8.Estrategia de Economía de Escala	9.Estrategia de Economía	

Fuente: Elaboración Propia

- El servicio que se brindará se enfoca alta calidad obteniendo alternativas de precio
- Precio medio, direccionándonos en el mercado actual entre \$10 y \$20 de promedio, relacionado con las encuestas antes realizadas y al análisis de la competencia en el sector.
- Excelente tecnología que se respaldarán al precio fijado.
- Calidad, a un precio competitivo con buen posicionamiento del mercado y como se evidenció en el estudio del capítulo II las personas y/ clientes no ven un inconveniente el precio siempre y cuando se supla las necesidades con un servicio de excelencia.

3.8.3 Plaza

- El análisis tomado para este punto será midiendo Factores de Localización, el cual tomamos en cuenta que este plan va dirigido para personas con poder adquisitivo medio y medio bajo. Tras un primer estudio del sector de Santa Rita se observó que cumplía con los requisitos económicos requeridos.
- Se analizó también que la población es densamente poblada en este sector con lo que dio una referencia más para poner en marcha el proyecto en el lugar antes mencionado.
- Se fundamentó que es un sector muy comercial y con todos los servicios básicos para un mejor desarrollo de las actividades de la empresa a beneficio siempre de los clientes.

- Se observó una demanda insatisfecha en el sector de estudio, por la falta de centros con características similares a nuestro proyecto pactado.

3.8.4 Promoción

Tabla 20

Promoción y producto Matriz BCG

Producto	Tipo de Producto
Producto Estrella	Tratamientos con Kiniostape.
Producto Vaca	Tratamientos lesiones menores sin Kiniostape. Descuentos y tarjetas de bonificación
Producto Perro	Utilización de iPad en tratamientos, seguimiento de los pacientes y evolución de casos.
Producto Interrogante	Convenios con empresas materiales informativos

Fuente: Elaboración Propia

3.8.5 Publicidad

- Atención primordial a la página web tendrán un papel importante e interesante donde los pacientes se sientan respaldados y apoyados con tratamiento y videos prácticos de sus procesos evolutivos de rehabilitación
- La página web donde deberán ingresar los clientes para obtener información será en <http://ecfisiosport.simplesite.com>
- Presencia en redes Sociales Facebook e Instagram.

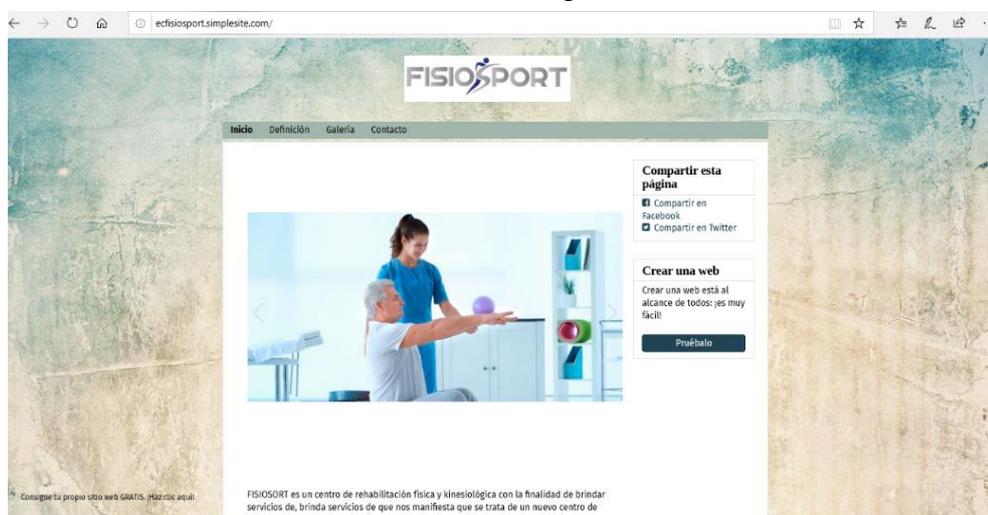


Figura 12. Pagina web oficial Fisiosport.

Fuente: Elaboración Propia

- Presencia en redes Sociales Facebook

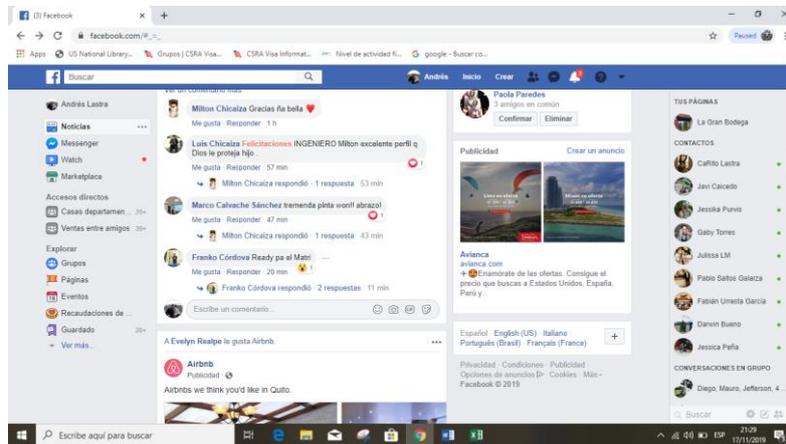


Figura 13 Facebook FISIOSPORT.

Fuente: Elaboración Propia

- Presencia en redes Sociales Instagram

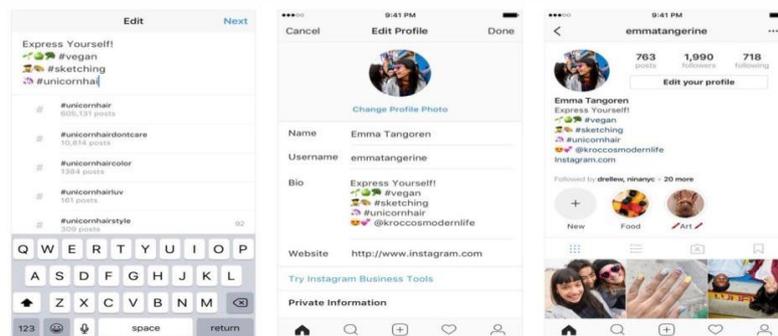


Figura 14 Instagram FISIOSPORT

Fuente: Elaboración Propia

3.9 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Tabla 21

Oportunidades y Amenazas

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Demanda insatisfecha	Restricciones legales
Auge en el sector de cuidado de la salud en el país	Inestabilidad política
Tendencia mundial a la práctica deportiva en forma rutinaria	Competencia con mayor diversificación de servicios
Tendencia mundial al cuidado de la salud personal	Competencia indirecta fuertemente posicionada
Falta de Centros de rehabilitación en el sector	Incertidumbre por parte de los potenciales clientes.

Fuente: Elaboración Propia

3.9.1 Evaluación de Factores O y A

Tabla 22

Factores Evaluados O y A

FACTORES EVALUADOS	VALOR	CALIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
OPORTUNIDADES			
Demanda insatisfecha	0,23	4	0,92
Auge en el sector nueva técnica Kiniostape	0,12	3	0,36
Tendencia mundial a la práctica deportiva en forma rutinaria	0,15	3	0,45
Tendencia mundial al cuidado de la salud personal	0,05	2	0,1
Falta de Centros de rehabilitación en el sector	0,20	4	0,8
SUBTOTAL OPORTUNIDADES	0,75		2,63
AMENAZAS			
Restricciones legales	0,05	1	0,05
Inestabilidad política	0,12	2	0,24
Competencia con mayor diversificación de servicios	0,07	3	0,21
Competencia indirecta fuertemente posicionada	0,07	3	0,21
Incertidumbre por parte de los potenciales clientes.	0,05	3	0,15
SUBTOTAL AMENAZAS	1,21		0,86
TOTAL	1,96		3,49

Fuente: Elaboración Propia

Se obtuvo la puntuación de 3.49 se puede decir que se está dando una respuesta promedio a las oportunidades y amenazas.

3.9.2 Procesos del Servicio.

En el desarrollo de esta fase enfatizaremos tres elementos importantes:

Cliente:

- Satisfacción de sus necesidades
- Atención de primera y personalización
- Ambiente de confianza
- Trato adecuado

Personal de contacto

- Incentivos por logros y desempeño
- Capacitación constante al personal
- Apoyo a todas las áreas del centro

Soporte físico

- Contar con un lugar e infraestructura adecuada para que se pueda brindar un excelente servicio.

3.10 FILOSOFÍA DE LA EMPRESA Y SU DEFINICIÓN

3.10.1 Misión.

FISIOSPORT, empresa ecuatoriana que ofrece un servicio dirigido a la salud, formas de vida y el bienestar general de la comunidad, mediante técnicas y tratamientos que involucren la integridad del cuerpo, conjugando rehabilitación y kinesiología, enmarcado en un servicio de alta calidad y calidez en relación con la satisfacción de sus clientes.

3.10.2 Visión.

Convertirse “FISIOSPORT” en la primera opción de prestación de servicios de rehabilitación del sur de Quito por sus resultados y la calidad de servicio que se ofrece

al paciente, para así mejorar el desempeño de los clientes en el ámbito de la salud, dando como resultado una excelente imagen corporativa a su mercado objetivo.

3.10.3 Principio, Valores y Políticas de la empresa.

Principios

Responsabilidad por lo que hacemos para nuestros clientes con una norma de integridad y confiabilidad en cuanto al desarrollo del trabajo para obtener como beneficios la inclusión de aquellos pacientes desatendidos e insatisfechos.

Valores

Transparencia, pasión por cada proyecto, honestidad, confiabilidad, responsabilidad, respeto, originalidad, creatividad, atención, comunicación, profesionalidad y amabilidad hacia nuestros clientes.

Políticas establecidas

Las líneas de acción que se llevara a cabo son las siguientes:

- Fomentar el trabajo en equipo para obtener mejores resultados en cuanto a desempeño de la agencia.
- Realización de encuestas a los clientes trimestralmente para medir su satisfacción
- Participación de todo el personal de FISIOSPORT para tener pleno conocimiento de la misión, visión, valores, políticas y acciones.
- Remuneración a colaboradores del centro de rehabilitación física y kinesiológica hasta el 5 de cada mes, con una formalidad de transferencia bancaria.

3.11 PROCESO LEGAL

FISIOSPORT tiene en mente constituirse como una COMPAÑÍA LIMITADA, con lo que se debe tener en cuenta:

“Según la Superintendencia de Compañías, valores y seguros (2017): las compañías sujetas al control de la superintendencia de Compañías y Valores podrán constituirse mediante el proceso simplificado de constitución electrónica, de conformidad con la Ley de Compañías y el Reglamento para la aplicación de los procesos simplificados de constitución electrónica la vigilancia y control posterior al proceso de constitución y del registro. En el registro de sociedades como norma supletoria se aplicarán las disposiciones de ley de comercio electrónico y mensaje de

datos, si se adecúan a los siguientes parámetros: Compañías cuyo capital sea pagado únicamente en numerario, Compañías que no sean parte del Mercado de Valores.”

“El proceso simplificado de constitución electrónica inicia en la superintendencia de compañías y valores, para el registro de la información en el formulario de constitución de compañías:

- Otorgamiento de la escritura y emisión de nombramientos de Representantes Legales
- Inscripción de la escritura y emisión de nombramientos de Representantes Legales
- Inscripción de la escritura en el Registro de mercantil del domicilio de la Compañía y del nombramiento
- Generación del Registro Único de la Contribuyente por parte del Servicio de Rentas Internas
- Registro de la Compañía en la base de datos de la Superintendencia de Compañías y Valores” (Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, 2017).

Tabla 23

Aportaciones de Socios

SOCIOS	MONTO DE APORTE	PORCENTAJE
ANDRES LASTRA	30.000	42,86%
CAROLINA LASTRA	20.000	28,72%
FREDY GARCÍA	20.000	28,57%
Total	70.000	100.00%

Elaboración Propia

El monto del capital mínimo es de ciento cuarenta mil dólares americanos, este capital tiene estar establecido en su totalidad o un equivalente al 50% del valor de nómina de cada uno. Las aportaciones son en numerario (dinero).

Permisos de Funcionamiento necesarios

- Obtención del RUC a través de la Obtención de la LUAE (Licencia única de actividades económicas) en el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.
 - Servicio de Rentas Internas (SRI).

- Permiso de funcionamiento en el Cuerpo de bomberos.
- Permiso de funcionamiento otorgado por el Ministerio de Salud, control sanitario para el Centro.
- Registro como empleador en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- Registro Mercantil.

3.12 PROCESO DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL

3.12.1 Estructura organizacional

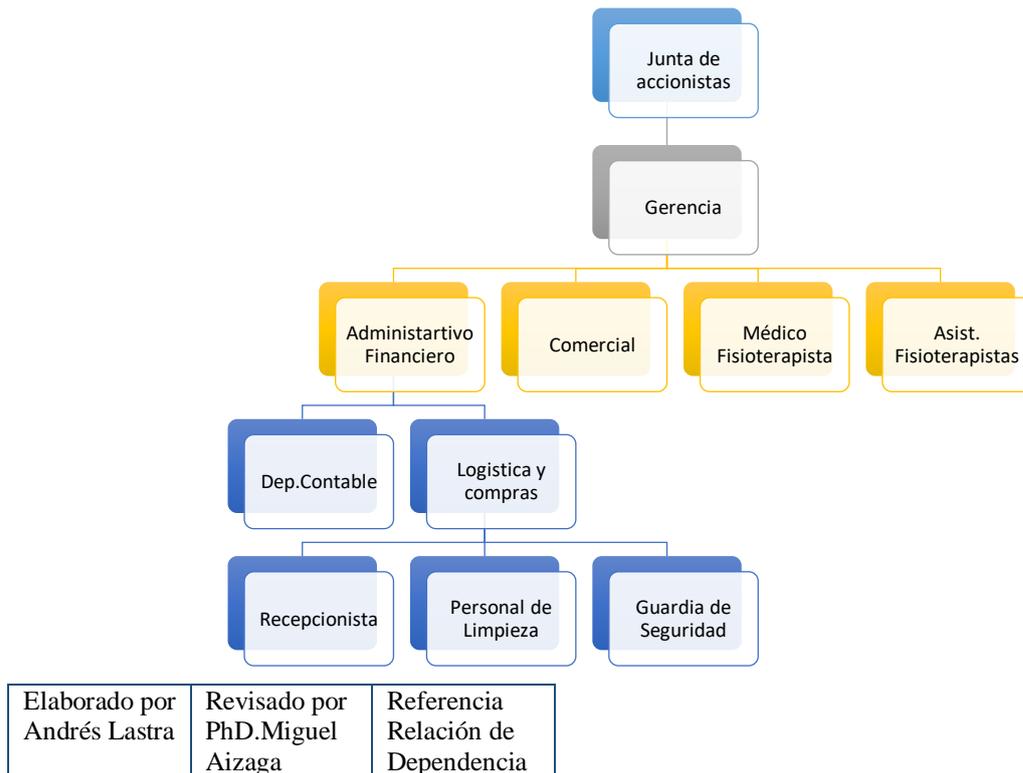


Figura 15 Organigrama del centro de rehabilitación física y kinesiológica "FISIOSPORT"

Elaboración Propia.

3.12.2 Recursos Humanos

- 2 Profesionales de la salud especialistas
- 1 encargado comercial y marketing
- 2 asistentes de fisioterapistas
- 1 persona en recepción
- 1 persona establecida en el área contable y financiera
- 1 guardia de seguridad
- 1 empleada de la limpieza y otras tareas.

3.12.3 Manual de funciones

Gerencia General

- Reportar a la junta de socios el desenvolvimiento de los procesos del centro cada mes.
- Indicar públicamente las novedades generales de la empresa
- Realizar juntas periódicas al interior del centro dirigiendo áreas como (administrativas, financieras médicas y comerciales.

Departamento Comercial

- Coordinar estrategias por medio de agencias de publicidad relacionadas con lanzamientos de los servicios que se brindarán y se ofertarán por parte de la empresa.
- Supervisar y capacitación periódica del personal médico y administrativo que enfocadas en el manejo de las estrategias de venta y servicio al cliente.
- Cumplir los presupuestos mensuales trazados por parte de la empresa

Departamento Médico

- Establecer el mejor tratamiento para cada paciente.
- Dar Seguimiento a tratamientos de cada paciente para formar una relación más cercana con el mismo
- Solicitar insumos en un tiempo de 8 días para dotarse de lo necesario.
- Organizar la agenda de citas y disponibilidades

Área Financiera y Administración.

A cargo de un socio de la empresa quien:

- Supervisar labores contables
- Presupuestar procesos de adquisición y compra de equipo e insumos.
- Controlar responsabilidades y cumplimiento.

Gerente Comercial

- Establecer estrategias de comercialización y ventas.
- Revisar y evaluar cuadros estadísticos.
- Promover el buen servicio al cliente y orientación del mismo
- Liderar al grupo de trabajo

- Comunicación adecuada con los trabajadores.
- Manejo de análisis presupuestario.

Médico Fisioterapista

- Servir al paciente y orientación del mismo
- Manejo de pacientes
- Excelente comunicación
- Control y toma de decisiones.

Asistente de Fisioterapista

- Servicio al cliente y orientación del mismo
- Manejo de pacientes y apoyo al médico.
- Excelente comunicación y colaboración total al profesional de la salud.
- Control de toma de decisiones.

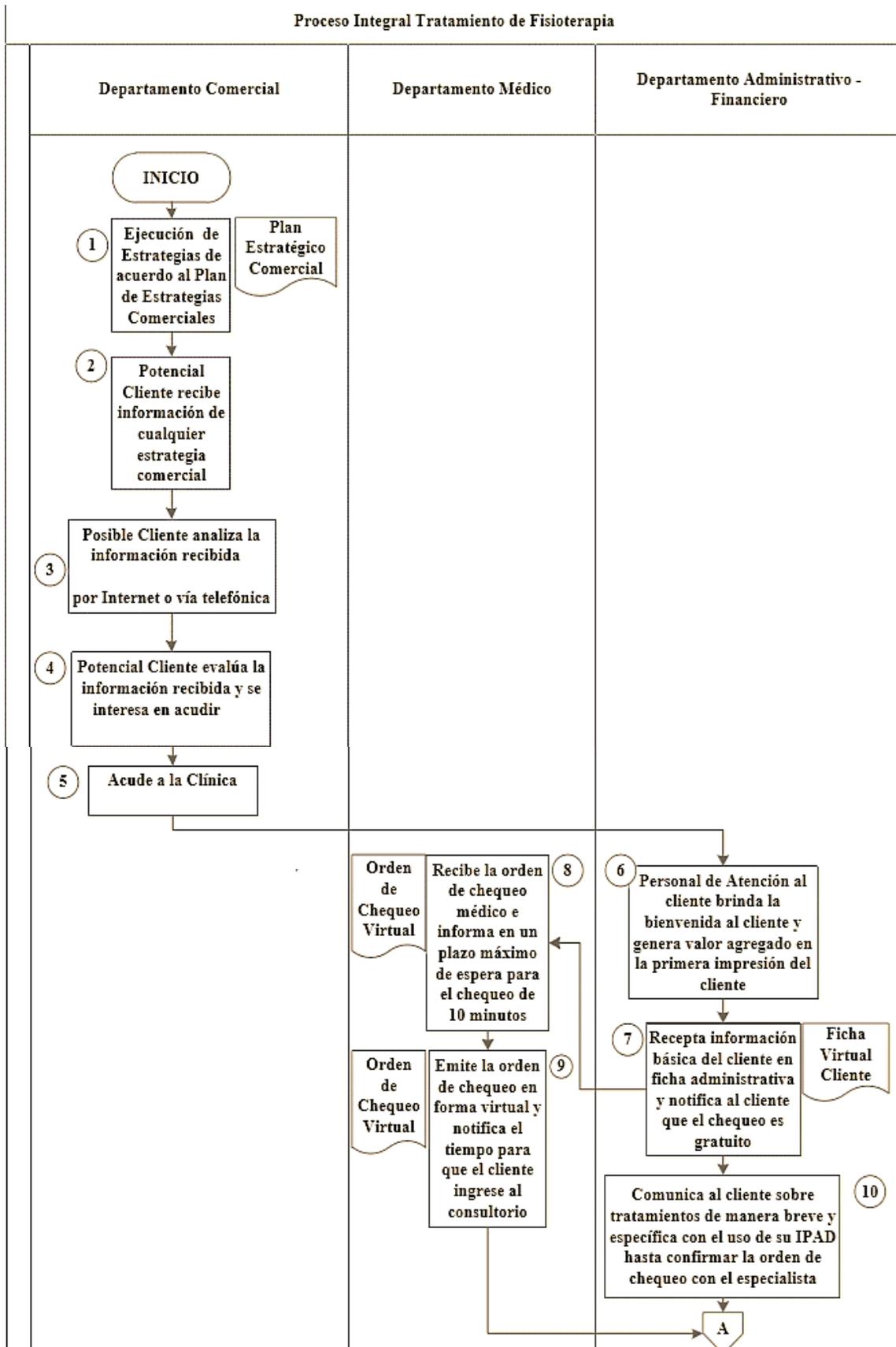
Recepcionista

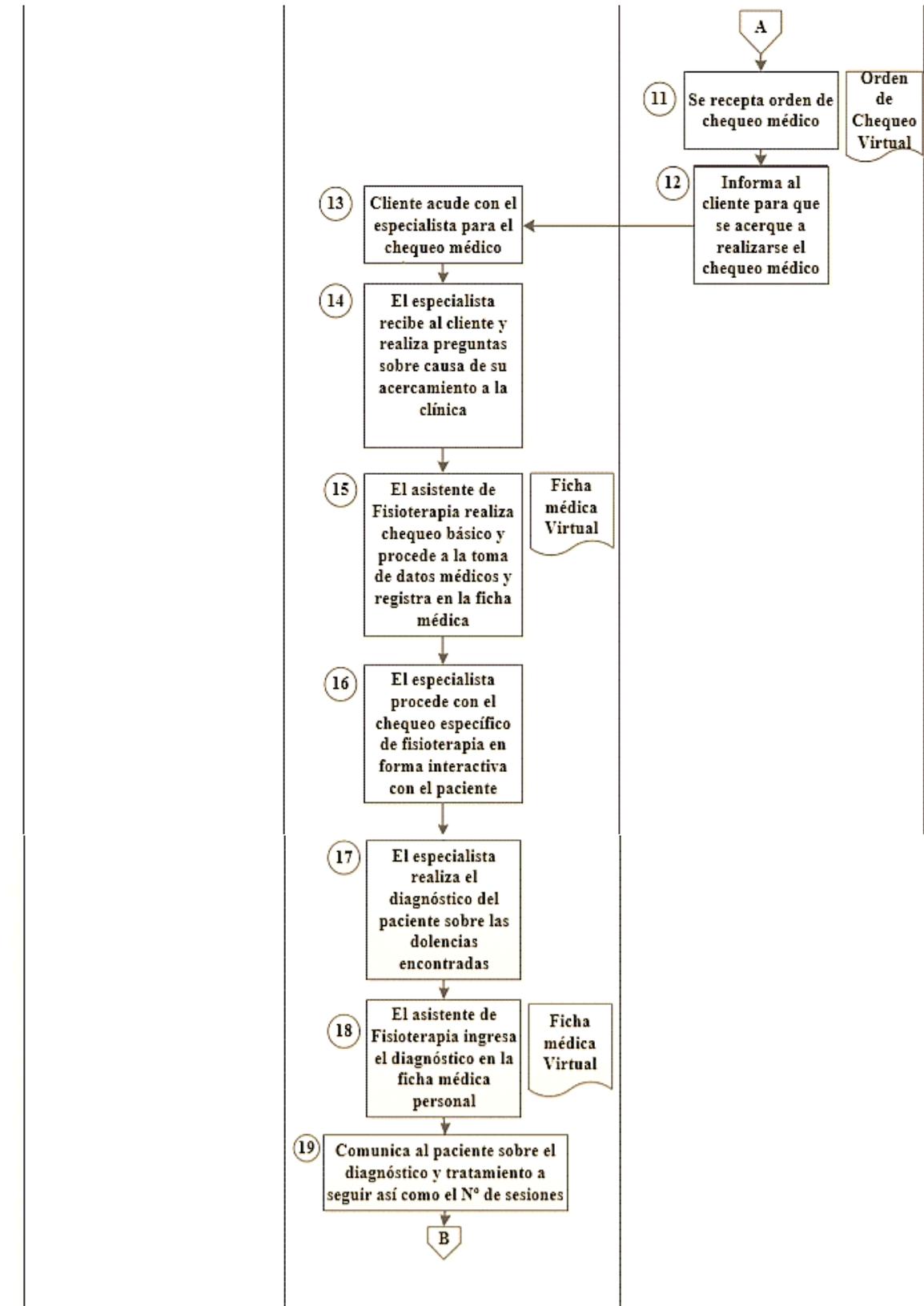
- Servicio al cliente y orientación del mismo
- Manejo de pacientes y clientes
- Excelente comunicación y manejo de conflictos
- Control de toma de decisiones
- Manejo de Office.

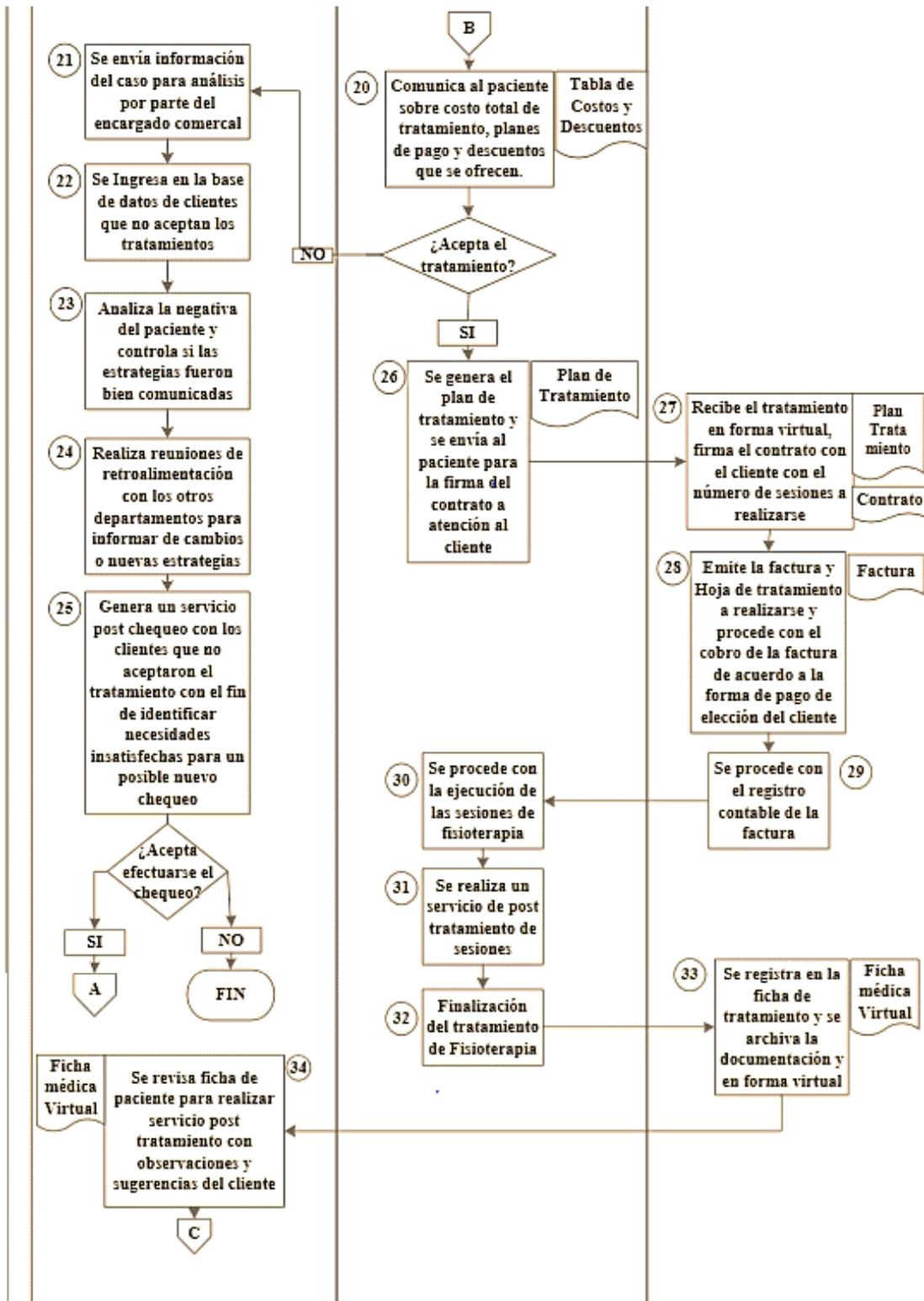
Contador

- Conocimiento en el ámbito de tributación y fiscal
- Manejo de las NIIFS

3.12.4 Diagrama de flujo integral FISIOSPORT







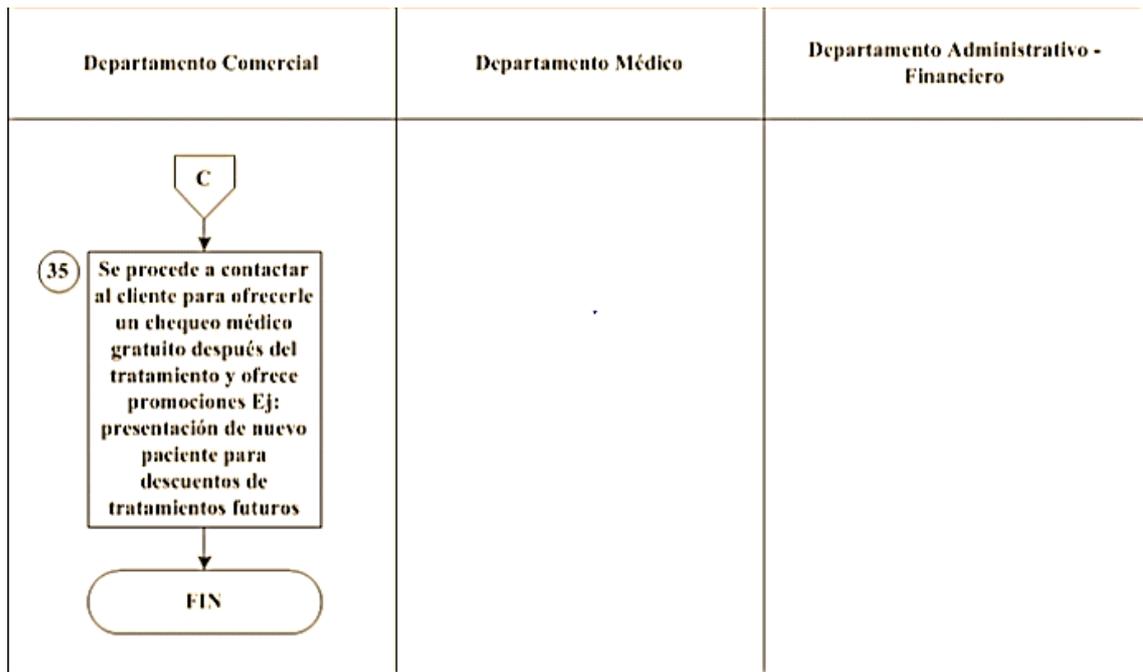


Figura 16 *Diagrama de flujo integral de acuerdo a normas ANSI*

Fuente: Elaboración Propia

3.13 ESTUDIO FINANCIERO

3.13.1 Inversión de inicio

- Inversionistas y sus aportes con porcentajes distintos para el buen manejo económico de los mismos.
- A través arquitecto Héctor Osvaldo García que conoció el diseño básico del plano del centro de rehabilitación.

Tabla 24

Análisis de lo Invertido

UNIDADES	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
	MAQUINARIA Y EQUIPO		
1	EQUIPO DE ULTRASONIDO	\$750,00	\$750,00
1	EQUIPO DE ELECTROESTIMULACIÓN	\$700,00	\$700,00
1	EQUIPO LASER	\$1.200,00	\$1.200,00
2	EQUIPOS DE INSTRUMENTAL MÉDICO	\$25,00	\$50,00
3	LÁMPARAS RADIOGRÁFICAS	\$180,00	\$540,00
	EQUIPOS DE COMPUTO		
6	COMPUTADORES DE ESCRITORIO	\$270,00	\$1.620,00
6	IPADS	\$310,00	\$1.860,00
1	TV 40 PULGADAS	\$350,00	\$350,00
	MOBILIARIO		
5	CAMILLAS	\$175,00	\$875,00
6	ESCRITORIOS	\$120,00	\$720,00
20	SILLAS	\$29,00	\$580,00
5	ARCHIVADORES	\$37,50	\$187,50
3	DIVISIONES DE OFICINA	\$85,00	\$255,00
1	MESA PARA REUNIONES	\$145,00	\$145,00
1	CONSULTORIO	\$55.000,00	\$55.000,00
	TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		\$62.622,50

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 25
Inversión Diferida.

INVERSIÓN DIFERIDA			
UNIDADES	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
6	IPADS	\$310,00	\$1.860,00
1	TV 40 PULGADAS	\$350,00	\$350,00
6	CINTAS Y TUBOS ELÁSTICOS	\$16,67	\$100,00
6	INSUMOS DE PRIPOCEPCIÓN Y EQUILIBRIO	\$41,67	\$250,00
6	INSUMOS PARA REHABILITACIÓN DE MANOS Y PIES	\$50,00	\$300,00
6	INSUMOS MIEMBROS SUPERIORES E INFERIORES	\$50,00	\$300,00
	TOTAL INVERION DIFERIDA		\$3.160,00

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 26
Inversión Capital de Trabajo

INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	VALOR TOTAL
INVERION FIJA	\$62.622,50
INVERSION DIFERIDA	\$3.160,00
TOTAL INVERSION CAPITAL DE TRABAJO	\$67.782,50

Fuente: Elaboración Propia.

La inversión para ver el capital del trabajo establece todos los recursos necesarios para establecer la puesta en marcha de nuestra etapa productiva en tamaño y capacidad.

En el proceso de la investigación, se incluyen también costos de constitución que son de suma utilidad para comenzar las actividades:

Tabla 27
Gastos de Constitución.

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 1.000,00	50%
ESTUDIOS TÉCNICOS	\$ 500,00	25%
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	\$ 500,00	25%
TOTAL GASTOS	\$ 2.000,00	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 28*Depreciación del primer semestre.*

DEPRECIACIÓN						
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	VALOR TOTAL	VIDA UTIL (AÑOS)	%	VALOR RESIDUAL	VALOR PARA CALCULO DE DEPRECIACION	DEPRECIACION SEMESTRAL
MAQUINARIA Y EQUIPOS	3240	10	10%	\$162,00	\$3.078,00	\$153,90
MUEBLES Y ENSERES	3830	10	10%	\$191,50	\$3.638,50	\$181,93
EDIFICIOS	55000	20	5%	\$2.750,00	\$52.250,00	\$1.306,25
EQUIPOS DE COMPUTO	2762,5	3	33,00%		\$2.762,50	\$471,98
TOTAL DEPRECIACION						\$2.114,06

*Fuente: Elaboración Propia.***3.13.2 Análisis presupuesto de ventas**

Los supuestos establecidos para la creación del presupuesto se enumeran:

- Segundo semestre del presente año hasta los primeros 6 meses del año 2025
- Crecimiento de un cinco por ciento anual.
- En relación con los precios se establecieron doce dólares americanos \$12 para el tratamiento sin KINIOSTAPE y un valor de veinte y cinco dólares \$25 estableciendo un 86% de pacientes en potencia y un 16% a tratamientos innovadores y nuevos.
- Se firmaran convenios con empresas acreditadas y emisoras de crédito para el cual el pago se hará en con un plazo de treinta días comisionando un 8% por el servicio alcanzando un 20% de los presupuestos de ventas pactados.

Tabla 29*Mano de Obra Directa*

MANO DE OBRA DIRECTA	
HONORARIOS MEDICOS	SUELDOS Y SALARIOS
MEDICO FISIOTERAPEUTA	\$1.000,00
MEDICO FISIOTERAPEUTA	\$1.000,00
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA	\$2.000,00

*Fuente: Elaboración Propia.***Tabla 30***Mano de Obra Indirecta*

MANO DE OBRA INDIRECTA	
HONORARIOS PERSONAL ADMINISTRATIVO	SUELDOS Y SALARIOS
GERENTE COMERCIAL	\$750,00
CONTADOR	\$600,00
ASISTENTE FISIOTERAPIA	\$400,00
ASISTENTE FISIOTERAPIA	\$400,00
RECEPCIONISTA	\$400,00
GUARDIA	\$400,00
CONSERJE	\$400,00
TOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA	\$3.350,00

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 31

Recuperación y presupuesto.

VENTAS EN TRATAMIENTOS										
PERIODOS	%	NUM. TRATAMIENTOS ANUALES	TASA INCREMENTO TRATAMIENTOS	6 AL 12 2020 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2021 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2022 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2023 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2024 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2025 TRATAMIENTOS	
TRATAMIENTOS SIN KINIOSTAPE	*	84%	3888,00	5%	1944,00	4082,50	4286,50	4501,00	4726,00	2481,00
TRATAMIENTOS CON KINIOSTAPE	*	16%	432,00	5%	216,00	453,50	476,50	500,00	525,00	275,50
TOTAL TRATAMIENTOS			4320,00		2160,00	4536,00	4763,00	5001,00	5251,00	2756,50

PRECIOS DE TRATAMIENTOS									
PERIODOS		PRECIO	TASA INCREMENTO PROEDIO	6 AL 12 2020 MONTO	1 AL 12 2021 MONTO	1 AL 12 2022 MONTO	1 AL 12 2023 MONTO	1 AL 12 2024 MONTO	1 AL 12 2025 MONTO
VENTAS									
TRATAMIENTOS SIN KINIOSTAPE		12	5%	12	13	15	19	20	22
TRATAMIENTOS CON KINIOSTAPE		25	5%	25	28	30	32	36	39

PRESUPUESTO DE VENTAS							
PERIODOS		6 AL 12 2020 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2021 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2022 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2023 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2024 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2025 TRATAMIENTOS
VENTAS							
TRATAMIENTOS SIN KINIOSTAPE		\$48.600,00	\$107.163,00	\$118.147,00	\$130.257,50	\$143.608,50	\$79.164,50
TRATAMIENTOS CON KINIOSTAPE		\$10.800,00	\$23.814,00	\$26.255,00	\$28.946,00	\$31.913,00	\$17.592,00
TOTAL TRATAMIENTOS		\$59.400,00	\$130.977,00	\$144.402,00	\$159.203,50	\$175.521,50	\$96.756,50

PRESUPUESTO DE RECUPERACIÓN DE VENTAS							
PERIODOS		6 AL 12 2020 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2021 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2022 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2023 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2024 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2025 TRATAMIENTOS
SALDO INICIAL CUENTAS POR COBRAR			\$990,00	\$2.182,95	\$2.406,70	\$2.653,39	\$2.925,36
VENTAS		\$59.400,00	\$130.977,00	\$144.402,15	\$159.203,36	\$175.521,71	\$96.756,34
SALDO FINAL CUENTAS COR COBRAR	20%	\$990,00	\$2.182,95	\$2.406,70	\$2.653,39	\$2.925,36	\$1.612,61
RECAUDACION DE VENTAS		\$60.390,00	\$134.149,95	\$148.991,80	\$164.263,45	\$181.100,46	\$101.294,31

Fuente: Elaboración Propia

* Dichos porcentajes se fundamentan en la pregunta 10 de la encuesta y que representan las principales lesiones de las personas y con eso se segmenta un nicho establecido de pacientes que utilizaran o no la técnica con Kiniostape.

3.13.3 Gastos y Costos

Tabla 32

Costo de ventas

PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS						
PERIODOS	6 AL 12 2020 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2021 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2022 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2023 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2024 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2025 TRATAMIENTOS
MATERIALES USADOS	\$950,40	2013,985	\$2.133,74	\$2.260,43	\$2.394,45	\$1.268,12
INSUMOS MEDICOS	\$950,40	2013,985	\$2.133,74	\$2.260,43	\$2.394,45	\$1.268,12
MANO DE OBRA DIRECTA	\$15.750,00	\$34.299,60	\$37.391,20	\$40.482,80	\$43.574,40	\$23.479,00
HONORARIOS MEDICOS	\$12.000,00	\$26.400,00	\$28.800,00	\$31.200,00	\$33.600,00	\$18.000,00
APORTE PATRONAL	\$1.458,00	\$3.207,60	\$3.499,20	\$291,58	\$4.082,40	\$2.187,00
DECIMO TERCERO	\$1.000,00	\$2.200,00	\$2.400,00	\$2.600,00	\$2.800,00	\$1.500,00
DECIMO CUARTO	\$292,00	\$292,00	\$292,00	\$292,00	\$292,00	\$292,00
FONDOS DE RESERVA	\$1.000,00	\$2.200,00	\$2.400,00	\$2.600,00	\$2.800,00	\$1.500,00
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$3.383,60	\$7.248,10	\$8.021,00	\$8.793,90	\$9.566,80	\$5.315,85
HONORARIOS MEDICOS	\$2.400,00	\$5.400,00	\$6.000,00	\$6.600,00	\$7.200,00	\$3.900,00
APORTE PATRONAL	\$291,60	\$656,10	\$729,00	\$801,90	\$874,80	\$473,85
DECIMO TERCERO	\$200,00	\$450,00	\$500,00	\$550,00	\$600,00	\$325,00
DECIMO CUARTO	\$292,00	\$292,00	\$292,00	\$292,00	\$292,00	\$292,00
FONDOS DE RESERVA	\$200,00	\$450,00	\$500,00	\$550,00	\$600,00	\$325,00
COSTOS INDIRECTOS	\$158,30	\$419,10	\$446,60	\$474,10	\$501,60	\$265,80
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	\$12,50	\$27,50	\$30,00	\$32,50	\$35,00	\$20,00
DEPRECIACIÓN	\$145,80	\$291,60	\$291,60	\$291,60	\$291,60	\$145,80
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$0,00	\$100,00	\$125,00	\$150,00	\$175,00	\$100,00
TOTAL DE COSTOS DE VENTAS	\$20.242,30	\$43.980,79	\$47.992,54	\$52.011,23	\$56.037,25	\$30.338,77

Fuente: Elaboración Propia

3.13.4 Administrativos y gastos de venta

Tabla 33

Presupuesto gasto de venta y administrativos.

PRESUPUESTO DE GASTOS						
PERIODOS	6 AL 12 2020 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2021 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2022 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2023 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2024 TRATAMIENTOS	1 AL 12 2025 TRATAMIENTOS
GASTOS DE VENTAS	\$10.709,80	\$21.914,19	\$23.980,39	\$26.073,81	\$28.195,93	\$15.192,16
HONORARIOS MEDICOS	\$4.500,00	\$9.000,00	\$10.200,00	\$11.400,00	\$12.600,00	\$6.900,00
APORTE PATRONAL	\$546,75	\$1.093,50	\$1.239,30	\$1.385,10	\$1.530,90	\$838,35
DECIMO TERCERO	\$375,00	\$750,00	\$850,00	\$950,00	\$1.050,00	\$575,00
DECIMO CUARTO	\$73,00	\$146,00	\$146,00	\$146,00	\$146,00	\$73,00
FONDOS DE RESERVA	\$375,00	\$750,00	\$850,00	\$950,00	\$1.050,00	\$575,00
COMISION POR VENTA TARJETAS.C	\$100,80	\$222,27	\$146,00	\$270,17	\$297,86	\$164,20
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$4.739,25	\$9.952,43	\$850,00	\$10.972,55	\$11.521,18	\$6.048,62
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$14.443,46	\$21.261,92	\$23.575,42	\$25.895,49	\$28.222,44	\$18.248,67
HONORARIOS MEDICOS	\$4.800,00	\$9.600,00	\$11.100,00	\$12.600,00	\$14.100,00	\$7.800,00
APORTE PATRONAL	\$583,20	\$1.166,40	\$1.348,65	\$1.530,90	\$1.713,15	\$947,70
DECIMO TERCERO	\$400,00	\$800,00	\$925,00	\$1.050,00	\$1.175,00	\$650,00
DECIMO CUARTO	\$292,00	\$584,00	\$584,00	\$584,00	\$584,00	\$292,00
FONDOS DE RESERVA	\$400,00	\$800,00	\$925,00	\$1.050,00	\$1.175,00	\$650,00
SEGUROS	\$1.000,00	\$1.050,00	\$1.102,50	\$2.315,25	\$1.215,51	\$1.276,28
AGUA,ENERGIA,LUZ Y TELECOMUNI.	\$1.500,00	\$1.575,00	\$1.653,75	\$1.736,44	\$1.823,26	\$1.914,42
IMPUESTOS,CONTRIBUCIONES,OTROS	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00
DEPRECIACIONES	\$1.968,26	\$3.936,52	\$3.936,52	\$3.936,52	\$3.936,52	\$1.968,26
OTROS GASTOS	\$2.500,00	\$750,00	\$1.000,00	\$1.250,00	\$1.500,00	\$1.750,00
TOTAL GASTOS	\$25.153,26	\$43.176,11	\$47.555,82	\$51.969,30	\$56.418,37	\$33.422,83

Fuente: Elaboración Propia

Presupuesto material POP

Tabla 34

Material POP

PRESUPUESTO DE ARTÍCULOS POP DEPARTAMENTO DE MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN			
CANTIDAD	ARTÍCULO	V/UNIT.	TOTAL
5	BROCHURES INFORMATIVOS DEL CENTRO	\$2,50	\$12,50
500	ESFEROGRÁFICOS	\$0,10	\$50,00
3000	VOLANTES	\$0,05	\$135,00
24	AGENDAS	\$2,75	\$66,00
1000	TARJETAS	\$0,04	\$35,00
1000	TRÍPTICOS	\$0,07	\$70,00
3	ROLL UP	\$12,50	\$37,50
1	STAND PROMOCIONAL	\$47,50	\$47,50
200	PELOYAS ANTI STRESS	\$0,50	\$100,00
			\$553,50

Fuente: Elaboración Propia, precios tomados del mercado actual.

Presupuesto publicidad medios escritos y radio

Tabla 35

Medios Escritos

PRESUPUESTO PROMOCIÓN MEDIOS ESCRITOS Y RADIO DEPARTAMENTO DE MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN				
CANTIDAD	MEDIO	ESPACIO	VALOR POR PUBLICACIÓN/PAUTA	TOTAL
6	REVISTA LA FAMILIA DIARIO EL COMERCIO	.1/4	\$175,00	\$1.050,00
4	RADIO REDONDA	5 AL DIA	\$150,00	\$600,00
2	REVISTA VISTAZO	.1/4	\$265,00	\$530,00
5	OTRAS REVISTAS ESPECIALES DE SALUD	.1/4	\$140,00	\$700,00
				\$2.880,00

Fuente: Elaboración propia, precios actuales en el mercado medios escritos y radio.

Presupuesto departamento de márketing y comercialización

Tabla 36

Marketing y Comercialización

DEPARTAMENTO DE MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN			
CANTIDAD	MEDIO	V/UNIT.	TOTAL
1	RENOVACION PAGINA DE INTERNET	\$270,00	\$270,00
1	BASE TELEFONICA	\$250,00	\$250,00
4	CAMPAÑA DE MAILING	\$110,00	\$250,00
1000	COLOCACION DE BANNERS REDIRIJIDO A LA PAGINA DEL CENTRO EN REDES SOCIALES Y MESAJERÍA	\$0,05	\$100,00
8	PUBLICIDAD POR CLIKEO REDIRIGIDO A LA PAGINA WEB DE LA CLINICA	\$90,00	\$720,00
12	MANTENIMIENTO DEL CANAL INTERNO	\$150,00	\$1.800,00
			\$3.390,00

Fuente: Elaboración propia, precios de mercado actual.

3.13.5 Estados de resultados

Tabla 37

Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS						
PERIODOS	6 AL 12 2020	1 AL 12 2021	1 AL 12 2022	1 AL 12 2023	1 AL 12 2024	1 AL 12 2025
INGRESOS POR VENTAS	\$59.400,00	\$130.977,00	\$144.402,00	\$159.203,50	\$175.521,50	\$96.756,50
(-)COSTOS DE VENTAS	\$20.242,30	\$43.980,78	\$47.992,54	\$52.011,22	\$56.037,25	\$30.328,76
(=)UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$39.157,70	\$86.996,22	\$96.409,47	\$107.192,28	\$119.484,25	\$66.427,74
% MARGEN BRUTO	65,9%	66,4%	66,8%	67,3%	68,1%	68,7%
(-)GASTOS DE VENTAS	\$10.688,20	\$21.866,56	\$23.927,88	\$26.015,92	\$28.132,15	\$15.138,97
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$14.443,46	\$21.261,92	\$23.575,42	\$25.895,48	\$28.222,43	\$18.248,66
(=)UTILIDAD OPERATIVA	\$14.026,04	\$43.867,74	\$48.906,17	\$55.280,88	\$63.129,67	\$33.040,11
% UTILIDAD OPERATIVA	23,6%	33,5%	33,9%	34,7%	36,0%	34,1%
(-)GASTOS FINANCIEROS						
UTILIDAD ANTES TRABAJADORES	\$14.026,04	\$43.867,74	\$48.906,17	\$55.280,88	\$63.129,67	\$33.040,11
(-)15% TRABAJADORES	\$2.103,91	\$6.580,16	\$7.335,92	\$8.292,13	\$9.469,45	\$4.956,02
(=)UTILIDADES ANTES DE IMPUESTO	\$11.922,13	\$37.287,58	\$41.570,24	\$46.988,75	\$53.660,22	\$28.084,09
(-)IMPUESTO A LA RENTA 25%	\$2.980,53	\$9.321,89	\$10.392,56	\$11.747,19	\$13.415,05	\$7.021,02
UTILIDAD NETA	\$8.941,60	\$27.965,68	\$31.177,68	\$35.241,56	\$40.245,16	\$21.063,07
% UTILIDAD NETA	15,1%	21,4%	21,6%	22,1%	22,9%	21,8%

Fuente: Elaboración Propia

3.13.6 Estado de Flujo

Tabla 38

Estado de Flujo

ESTADO DE FLUJO						
PERIODOS	6 AL 12 2020	1 AL 12 2021	1 AL 12 2022	1 AL 12 2023	1 AL 12 2024	1 AL 12 2025
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	\$20.598,22	\$37.406,35	\$34.240,13	\$39.254,86	\$44.934,10	\$9.021,63
COBROS PROCEDENTES DE BIENES Y SERVICIOS	\$58.410,00	\$129.784,05	\$144.178,39	\$158.956,68	\$175.249,74	\$98.069,10
PAGO A PROVEEDORES	-\$37.811,78	(-)87412,49	(-)94796,96	(-)103220,4	(-)111686,03	(-) 67772,69
PAGO A OBLIGACIONES		(-)4965,22	(-)15156,3	(-)16481,43	(-)18629,65	(-) 21274,78
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	(-) 34832,5					
(-) EFECTIVO UTILIZADO EN ADQUISICION DE PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPOS	(-) 34832,5					
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	\$40.000,00					
(+) APORTE DE SOCIOS	\$40.000,00					
SALDO EFECTIVO	\$25.765,87	\$37.406,35	\$34.225,13	\$39.254,86	\$44.934,10	\$9.021,63
(-) SALDO INICIAL DE EFECTIVO		\$27.879,93	\$69.514,39	\$107.967,65	\$151.450,62	\$200.612,84
SALDO FINAL DE EFECTIVO	\$25.765,87	\$65.286,27	\$103.739,53	\$147.222,50	\$196.384,72	\$209.634,47
DEPRECIACIÓN	\$2.114,06	\$4.228,12	\$4.228,12	\$4.228,12	\$4.228,12	\$2.114,06
SALDO FINAL DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES A EFECTIVO	\$27.879,93	\$69.514,39	\$107.967,65	\$151.450,62	\$200.612,84	\$211.748,53

Fuente: Elaboración Propia

3.13.7 Estado de situación financiera

Tabla 39

Estado de situación financiera

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA						
PERIODOS	6 AL 12 2020	1 AL 12 2021	1 AL 12 2022	1 AL 12 2023	1 AL 12 2024	1 AL 12 2025
Activos						
Activo Corriente	\$28.869,92	\$71.697,35	\$110.374,35	\$154.104,01	\$203.538,20	\$213.361,14
Efectivo y equivalente de efectivo	\$27.879,93	\$69.514,39	\$107.967,65	\$151.450,62	\$200.612,84	\$211.748,53
Activos Financieros	\$989,99	\$2.182,96	\$2.406,70	\$2.653,39	\$2.925,36	\$1.612,61
Inventarios						
Activos no corrientes	\$62.718,44	\$58.490,32	\$54.262,20	\$50.034,08	\$45.805,96	\$43.691,89
Propiedad planta y equipo	\$62.718,44	\$58.490,32	\$54.262,20	\$50.034,08	\$45.805,96	\$43.691,89
Edificios	\$55.000,00	\$55.000,00	\$55.000,00	\$55.000,00	\$55.000,00	\$55.000,00
Muebles y Enseres	\$2.762,50	\$2.762,50	\$2.762,50	\$2.762,50	\$2.762,50	\$2.762,50
Maquinaria y Equipo	\$3.240,00	\$3.240,00	\$3.240,00	\$3.240,00	\$3.240,00	\$3.240,00
Equipos de Computo	\$3.480,00	\$3.480,00	\$3.480,00	\$3.480,00	\$3.480,00	\$3.480,00
Otros propiedad planta y Equipos	\$350,00	\$350,00	\$350,00	\$350,00	\$350,00	\$350,00
Depreciación Acumulada PPE	(-) 2114,06	(-) 6342,18	(-) 10570,3	(-) 14798,42	(-) 19026,54	(-) 21140,55
TOTAL ACTIVOS	\$91.588,37	\$130.187,66	\$164.636,55	\$204.138,08	\$249.344,16	\$257.053,03
Pasivos						
Pasivos corriente	\$12.527,55	\$22.415,41	\$24.439,41	\$27.289,83	\$30.640,77	\$16.444,16
Cuentas y Documentos por pagar	\$12.527,55	\$22.415,41	\$24.439,41	\$27.289,83	\$30.640,77	\$16.444,16
Pasivo no Corriente						
TOTAL PASIVOS	\$12.527,55	\$22.415,41	\$24.439,41	\$27.289,83	\$30.640,77	\$16.444,16
Patrimonio neto						
Capital Social	\$70.000,00	\$70.000,00	\$70.000,00	\$70.000,00	\$70.000,00	\$70.000,00
Reservas	\$906,08	\$3.777,23	\$7.019,72	\$10.684,83	\$14.870,34	\$17.060,89
Resultados Acumulados		\$8.154,74	\$33.995,03	\$63.177,42	\$96.163,44	\$133.833,06
Resultados del Ejercicio	\$8.154,74	\$25.840,29	\$29.182,39	\$32.986,02	\$37.669,62	\$19.714,93
TOTAL PATRIMONIO	\$79.060,82	\$107.772,25	\$140.197,14	\$176.848,25	\$218.703,39	\$240.608,87
TOTL PASIVO Y PATRIMONIO	\$91.588,37	\$130.187,66	\$164.636,55	\$204.138,08	\$249.344,16	\$257.053,03

Fuente: Elaboración Propia

3.14 EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN ENERO 2019 - ENERO 2020

La inflación que se utilizó es la proyectada para el 2020 que es 0,23%

3.15 RIESGO PAÍS NOVIEMBRE DE 2019 - FEBRERO DE 2020

El riesgo país para febrero del 2020 es de 1096 puntos, lo que equivale a 10,96%

- Otro de los factores que nos sirven para el cálculo de la presente tasa es el margen de rentabilidad que los inversionistas esperan del proyecto que es del 30%.

Reemplazando los datos anteriores se obtiene

Costo del Capital= 0,23% + 10,96% + 30%

Costo del Capital= 41,19% TMAR

3.16 TIR Y VAN

3.16.1 Valor anual neto

Para el plan de negocios “FISIOSPORT” el VAN es de \$101.232 el cual indica que el proyecto es viable, se establece un VAN mayor a 0 que sea aceptado el proyecto.

3.16.2 Tasa interna de retorno

Obtendremos la rentabilidad

El porcentaje reflejado de la empresa “FISIOSPORT” reflejando 47% de la TIR por lo que este resultado es mayor a la TMAR de 41,19%, lo que implica que el proyecto cumple con esta condición para ser aceptado.

3.16.3 Recuperación de la inversión

Para el centro de rehabilitación física y kinesiológica “FISIOSPORT” el período de recuperación de la inversión es de **3 años 3 meses**.

Tabla 40*Recuperación de la inversión.*

AÑOS	0	1	2	3	4	5	6
VALOR	\$70.000,00	\$14.026,04	\$43.867,73	\$48.906,30	\$55.280,74	\$63.129,92	\$33.039,94

Fuente: Elaboración Propia

- Se evidencia que en 6 años tendremos un flujo efectivo para desarrollar las operaciones a nivel comercial sin problemas de liquidez.
- El valor es considerado bueno para los inversores a causa que los costos no son tan altos por lo que la mayor inversión es estructura física. El factor positivo es que contamos con el inmueble.
- Se realizó algunas cotizaciones y se escogió la que mejor se ajusta a nuestros intereses como es MAXIMAMEDICAL , dotándonos de equipos de tecnología de punta que se incluirán en el Anexo 2.
- Este plan de negocio indica su alta rentabilidad en operaciones, por su costo no tan alto y un valor promedio con el mercado sacando a flote nuestro fuerte encaminado a la experiencia de los profesionales.

3.16.4 COSTO BENEFICIO

Conocer relación costo-beneficio de un proyecto de inversión nos permite conocer su rentabilidad y así, por ejemplo, saber si el proyecto es viable y qué tan atractivo es en comparación con otros proyectos.

La fórmula de la relación costo-beneficio es:

$$B/C = VAI / VAC$$

En donde:

B/C: relación costo-beneficio.

VAI: valor actual de los ingresos totales netos o beneficios netos.

VAC: valor actual de los costos de inversión o costos totales.

$$B/C = VAI / VAC$$

$$B/C = \frac{101232}{70000} = 1446$$

Con lo cual un B/C mayor que 1 significa que el proyecto es rentable.

3.17 CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA

El Centro de rehabilitación física y kinesiología FISIOSPORT se constituirá como una empresa de compañía limitada teniendo que cumplir las siguientes normativas que se encuentran vigentes para su debido funcionamiento. Acercarnos a la Súper Intendencia de Compañías donde presentaremos el nombre de nuestra empresa para realizar el registro único sobre nuestro nombre y así no haya ningún inconveniente con que otra empresa y coincidamos con el mismo nombre. En este caso nuestra agencia se llamara FISIOSPORT y su actividad social a realizar es el de brindar servicios de fisioterapia.

3.17.1 OBTENCIÓN DEL RUC

Nos acercamos a Servicios de Rentas Internas (SRI) y mostraremos los siguientes documentos:

- Presentar original y copia a color de papeleta de votación e identificación de ciudadanía.
- Mostrar original y copia de planilla de luz, agua o teléfono.

3.17.2 PATENTE MUNICIPAL

- Debemos acudir al municipio de Quito al departamento de tesorería y presentar los siguientes requerimientos:
- Llevar copia del RUC
- Indicar copia de la cedula de identificación conjunto con la papeleta de votación.
- Copia de planilla de un servicio básico puede ser de la luz, agua o teléfono

3.17.3 RESPONSABILIDAD LABORAL

Debemos cumplir con las siguientes obligaciones:

- Obtener la clave patronal para gestionar avisos de entrada y salida de fondos de reserva, prestamos. Entre otras cosas dentro del portal del IESS.
- En la página del ministerio del trabajo se debe realizar el ingreso de contratos de trabajo e inclusive se puede señalar cuando se cambian de puestos e indicar si hubo incremento de sueldo.

3.18 PROCESO AMBIENTAL

Los procedimientos ambientales son las instrucciones paso a paso, ya que si se realizan de forma adecuada, se controlará a todas las actividades, servicio y los procesos de la empresa. Esto genera una disminución de los impactos ambientales que se puedan dar, una mejora en la actuación ambiental de la empresa.

- Los procedimientos ambientales son la base de la implementación de los programas de gestión ambiental y se vinculan las diferentes responsabilidades con los resultados que se quieren obtener.
- Se realizará procedimientos de todas las actividades, servicios o productos que pueda tener y que tengan un impacto directo o indirecto sobre el medio ambiente, lo que indican las diferentes conclusiones obtenidas de las revisiones, como la recolección de desechos tóxicos, orgánicos y químicos que puedan afectar al medio ambiente para beneficio de los trabajadores y los pacientes.
- Los procedimientos ambientales documentarán en un manual de gestión ambiental.
- Se incluirán tareas gracias a las instrucciones de trabajo establecidas.
- Los procedimientos ambientales tienen que incluir las diferentes directrices para tratar las diferentes desviaciones de los procedimientos.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- En este plan de negocios se busca como punto principal la factibilidad del mismo, logrando detectar la necesidad de un centro de dichas características, existiendo una demanda y objetivos de mercado, capacidad técnica de los recursos humanos disponibles y relaciones costo-beneficio, entre otros factores de factibilidad.

Analizada la situación financiera y económica del presente plan de negocios en el sector, existiendo un **VAN favorable de \$101.232** y un **TIR del 47%** que es alta que brinda la tasa de oportunidad que corresponde mayor a uno y por encima del mercado con negocios que presentan en promedio una TIR del 20%

La inversión de **\$70 mil dólares** se recupera **en 3 años y 3 meses**, lo cual es beneficioso para los inversionistas.

El VAN se hace positivo en el 3er año, lo cual permite que a partir de esa fecha se pueda distribuir dividendos a los inversionistas y a su vez generar una reserva para reemplazo de activo fijo a futuro ya que varios equipos estarán depreciados y requerirán reemplazo.

- Apoyados en factores de importancia como el gran porcentaje de **74% de aceptación** por parte de los encuestados indicando que, **si les gustaría asistir a un centro de rehabilitación cercano a su domicilio o lugar de trabajo**, podemos indicar que al establecer y analizar el giro de nuestro negocio obtenemos una idea más clara del mercado al cual estamos apuntando y el tipo de clientes que necesitamos para que la empresa tome un papel diferenciador a nuestros competidores cercanos.

Creando una oportunidad potencial al establecer un centro de rehabilitación física y kinesiológica en el sector de Santa Rita y la aplicación de tratamientos nuevos e innovadores con la técnica KINIOSTAPE, para reducir tiempo de rehabilitación y dolor, cumpliendo las expectativas y necesidades que el paciente requiere.

- Se desarrollarán estrategias y un análisis para la puesta en marcha del proyecto, tanto de la demanda, oferta, servicio de calidad, instalaciones modernas y adecuadas, con el respaldo de profesionales calificados y especializados con

precios acorde al mercado actual, para beneficio de los clientes y de la empresa en sí.

La tecnología tendrá también una importancia considerable y un apalancamiento constante en relación con las estrategias antes mencionadas, logrando así un crecimiento para el desarrollo del campo Fisioterapéutico a nivel local.

Se verificarán las actividades de la empresa a nivel contable, tributario, financiero, estratégico y seguridad, de la mano con el servicio y los altos estándares de calidad, con el fin de que el clima laboral sea el más idóneo para ofrecer un servicio de suma importancia para los clientes.

Recomendaciones

- ✓ Comenzar una evaluación técnica y operativa al momento de poner en marcha el proyecto, buscando un mejor análisis de sus valores, de sus riesgos con puntos de identificación, valoración y tiempos de respuesta con lo cual se medirá la factibilidad periódicamente, reducción de errores y mayor precisión en los procesos.
- ✓ Dar a conocer la técnica kiniostape y sus beneficios a nuestros clientes logrando una mayor confianza con el centro de rehabilitación de manera significativa y así puedan ver a “FISIOSPORT” como la mejor alternativa.
- ✓ Establecer un feed back entre FISIOSPORT y sus clientes, para mejorar día a día los procesos de la empresa, creando una cultura organizacional y una filosofía diferente al resto de empresas del medio, llegando así a fidelizar el mayor número de clientes para satisfacer sus necesidades.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco Central del Ecuador. (2020).

Binestar, R. S. (2012). Historia de la Fisioterapia en el Ecuador. Un breve recorrido por la historia de la medicina en Ecuador. *Historia de la medicina en Ecuador, 1*. Quito, Ecuador. doi:https://www.academia.edu/37876378/HISTORIA_DE_LA_FISIOTERAPIA_EN_ECUDOR

Castro Morales, A. (2016). Economía y toma de decisiones Financieras. Mexico: Gasca Sisco.

Chavez, R. D. (2016). Plan de Negocios para la creacion de una empresa de prestacion de servicios de terapia fisica traumatologica en la ciudad de Quito. 1-2. Quito, Ecuador. doi:<http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/5471/1/UDLA-EC-TINI-2016-81.pdf>

Chisnall, P. (2015). La esencia de la investigación de Mercados. 6. Prentice Hall. doi:<https://www.promonegocios.net/investigacion-mercados/definicion-investigacion-mercados.html>

Chuy Rodas, I. F. (Junio de 2015). Chuy Ingrid (2015) "Propuesta de implementación del servicio de terapia física en el hospital parroquial santa familia de Chicacao, Suchitepéquez, Guatemala". QUETZALTENANGO, Guatemala. doi:<https://docplayer.es/22770504-Universidad-rafael-landivar-facultad-de-ciencias-de-la-salud-licenciatura-en-fisioterapia-fds.html>

Conrado, M. (2016). Análisis FODA en la PyME. Un componente clave del planeamiento estratégico. doi:<http://planuba.orientaronline.com.ar/analisis-foda-en-la-pyme-un-componente-clave-del-planeamiento-estrategico/>

Garcia del Junco; Casanueva Rocha; Hill, J. (2001). Practicas de la Gestión Empresarial. 3. Madrid, España. doi:<https://www.urbe.edu/UDWLibrary/InfoBook.do?id=8798>

García Ferrando, M., Alvira, F., Alonso, L., & Escobar, M. (2015). El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación. Madrid, España: Alianza.

Google. (2019). MAPA SATELITAL.

Indice de precios al consumidor IPC. (2020).

Kotler, P., & Keller. (2006). Dirección de Marketing. *12va Edición*. New Yersey, Estados Unidos: Pearson Prentice Hall.

doi:http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1994-37332011000200008

Lic. Maday Grillo Pérez, L. A. (2016). La Fisioterapia: sus orígenes y su actualidad. *10(3)*, 88-89.

Cuba: Acta medica del centro.
doi:<https://www.medigraphic.com/pdfs/medicadelcentro/mec-2016/mec163n.pdf>

Marciniak, R. (2014). ¿Como elaborar un plan estrategico?

doi:<https://renatamarciniak.wordpress.com/2014/03/16/como-elaborar-un-plan-estrategico/>

Méndez Morales, J. S. (2012). La economía en la empresa en la sociedad y el conocimiento. *4ta Edición*, 183. MEXICO, México. doi:economía para empresas en la sociedad y su conocimiento cuarta edición 2012, Méndez

Mesones Revuela , F. (octubre de 2016). PROYECTO DE VIABILIDAD DE APERTURA DE UNA. 18.

Cantabria, España.
doi:<https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/handle/10902/10734/MESONESREVUELTA-FERNANDO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Pérez, F. (2005). La entrevista como técnica de investigación social. (Extramurus, Ed.) Venezuela.

Randall, G. (2003). Principios de Marketing. *2da Edicion*, 120. Madrid, España: Thompson Paraninfo.
doi:<https://www.marcialpons.es/libros/principios-de-marketing/9788497322348/>

Restrepo Cartagena, J. A. (2014). La Fisioterapia basada en la evidencia: fundamental en la actualidad profesional. *2*, 114-127. Revista CES MOVIMIENTO Y SALUD.

doi:[revistas.ces.edu.co › movimientoysalud › article › download › pdf](http://revistas.ces.edu.co/movimientoysalud/article/download/pdf)

Sainz de Vicuña Ancín, J. M. (junio de 2017). Plan estrategico en la práctica. *5ta edicion*, 76-83.

Madrid, España: Bussines Marketing School.
doi:<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=69YzDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA101&dq=plan+estrat%C3%A9gico&ots=z2ttemBqFt&sig=KIOo5V93raxMvhgcaWFtAo7L2A4#v=onepage&q=plan%20estrat%C3%A9gico&f=false>

Senecyt. (2017). Carrer de Fisioterapia. Ecuados.

Superintendencia de Compañías Valores y Seguros. (2017). *NORMATIVA COMPANIA LIMITADA*,

1. Ecuador. doi:<https://www.supercias.gob.ec/portalscvsv/>

Tamayo y Tamayo, M. (2012). Proceso de la investigación científica. *4ta Edición*, 57. Mexico: Limusa.

Velasco, F. (2017). APRENDER A ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIO. 8-12. Paidós.

Weinberger Villarán, K. (Junio de 2014). Plan de negocios.Herramientas para evaluar la viabilidad del negocio. 64-68. Perú.
doi:https://issuu.com/exportares/docs/plan_de_negocios._herramienta_para_

ANEXOS

▪ Anexo 1

Tabulación gráfica de los resultados de la encuesta.

- Pregunta 1. ¿Cuántas personas entre hombre y mujeres fueron encuestados?

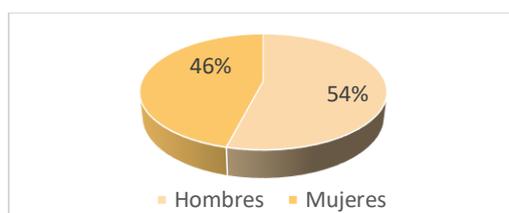


Figura 17 *Genero de encuestados Masculino y Femenino*

Fuente: *Elaboración Propia*

- Pregunta 2. ¿Qué edad tienen las personas que realizaron la encuesta?

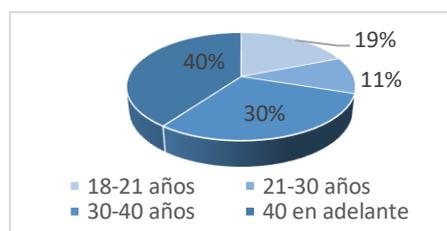


Figura 18 *Rango de edades*

Fuente: *Elaboración Propia*

- Pregunta 3. ¿Conoce usted algún centro de rehabilitación física especializada en el sector de Santa Rita?

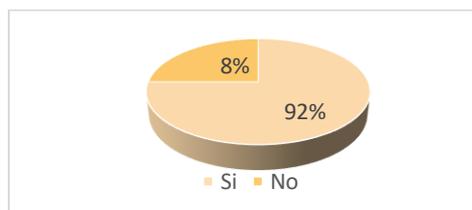


Figura 19 *Tratamientos de Fisioterapia*

Fuente: *Elaboración Propia*

- Pregunta 4. ¿Ha necesitado acudir en algún momento a los servicios de un centro de terapia física y rehabilitación?

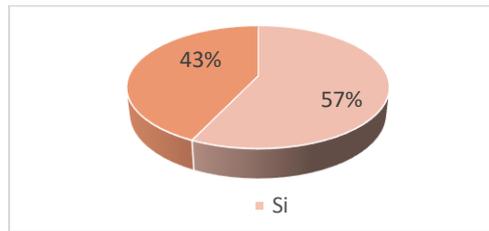


Figura 20 Acudido algún centro de rehabilitación física y rehabilitación

Fuente: *Elaboración Propia*

- Pregunta 5 ¿Si sufrió alguna lesión en algún momento, le resultó fácil conseguir un centro de terapia física y rehabilitación, dentro del sur de la ciudad de Quito específicamente en el sector de Santa Rita y/o sus aledaños?

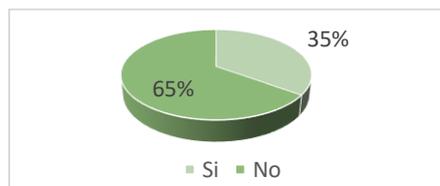


Figura 21 Le resultó fácil conseguir un centro de terapia física y rehabilitación en el sector

Fuente: *Elaboración Propia*

- Pregunta 6 ¿Al tener alguna lesión, concluyó su tratamiento adecuadamente?

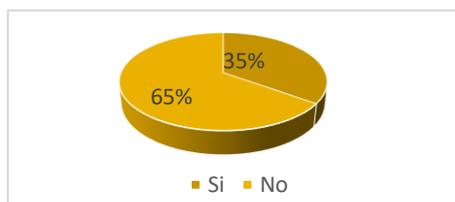


Figura 22 Concluyó su tratamiento adecuadamente

Fuente: *Elaboración Propia*

- Pregunta 7 ¿Si hubiese un centro de Terapia Física cercano a su domicilio o lugar de trabajo asistiría regularmente a las terapias?

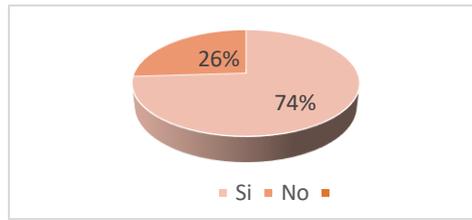


Figura 23 Asistiría a las terapias si habría un centro de rehabilitación física cercano

Fuente: *Elaboración Propia*

- Pregunta 8 ¿Considera usted necesario la creación de un centro de terapia física y rehabilitación en el sector de Santa Rita?

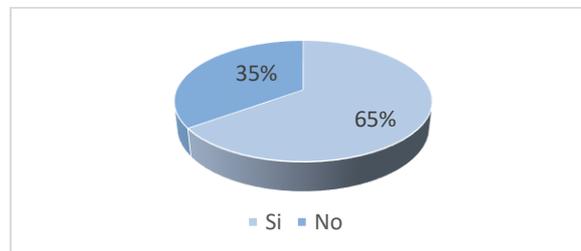


Figura 24 Considera necesario la creación de un centro de terapia física en el sector.

Fuente: *Elaboración Propia*

- Pregunta 9 ¿Si en el sector de Santa Rita se propiciaría este tipo de atención y servicio, en que horarios le gustaría asistir a éste Centro de Rehabilitación Física?

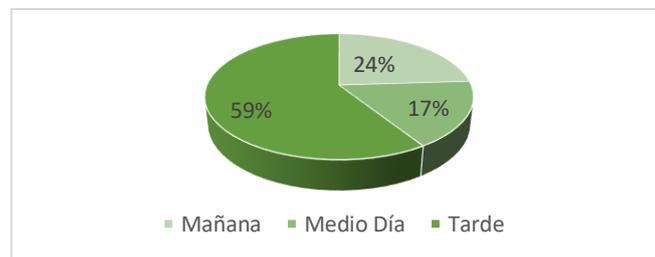


Figura 25 Que horario le gustaría asistir al centro de rehabilitación

Fuente: *Elaboración Propia*

- Pregunta 10 ¿Cuáles son las principales dolencias sufridas por los encuestados?

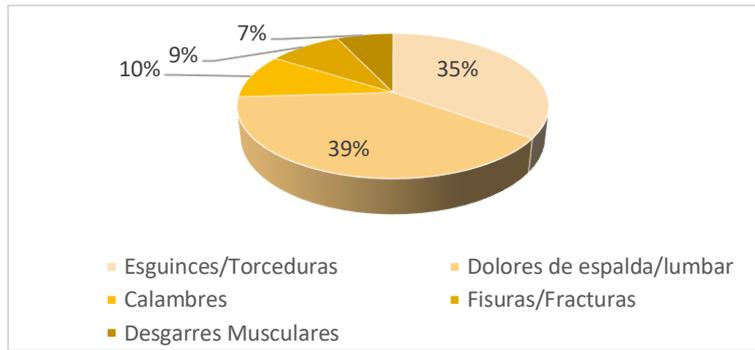


Figura 26 Cuáles son las principales dolencias sufridas por los encuestados

Fuente: *Elaboración Propia*

- Pregunta 11 ¿Importancia y calificación de factores internos en el centro de rehabilitación física?



Figura 27 ¿Importancia y calificación de factores internos en el centro de rehabilitación?

Fuente: *Elaboración Propia*

- Pregunta 12 ¿Importancia y calificación de factores externos en el centro de rehabilitación física?

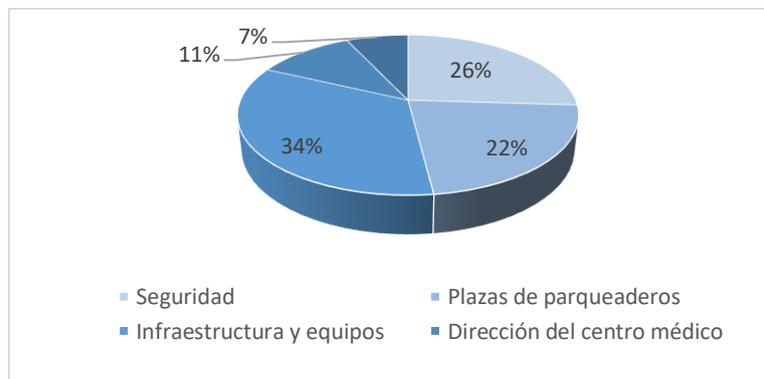


Figura 28. Importancia y calificación de factores externos en el centro de rehabilitación.

Fuente: *Elaboración Propia*

▪ **Anexo 2**

Equipos para rehabilitación física en el centro FISIOSPORT



Figura 29. *Miotonic (Electro estimulación, activador muscular de ondas simétricas)*

Fuente: Internet



Figura 30. *Multiplex Classic (Generador de Ondas múltiples y diadinámicas).*

Fuente: Internet



Figura 31. Acupunter (Detección y estimulación de puntos de acupuntura).

Fuente: Internet



Figura 32. Fisiotens (Equipo de Electroterapia)

Fuente: Internet



Figura 33 Láser 320 MW (Láser terapéutico infrarrojo)

Fuente: Internet



Figura 34 Magnetherp 440 (Equipo digital programable de campos electromagnéticos)

Fuente: Internet



Figura 35. Cold – Hot (Generador de frío o calor)

Fuente: Internet

▪ Anexo 2

MAXIMAMEDICAL

24537287
 Otros: 024537385

Calle OE8F Luis Mideros
 Almeida S2-208 y Avenida de
 los Establos (Cumbaya)

servicioalcliente1@maximamedical.org
mamedical.org



27 de Febrero de 2019

Factura n.º 2877

Para
 Sr. Andrés Lastra García
 Av. Mariscal Sucre
 Quito

Envío a
andres.lastrag10@gmail.com

Instrucciones
 Entrega inmediata cotización

Cantidad	Descripción	Precio unitario	Total
1	EQUIPO DE ELECTROESTIMULACION MARCA: CHATTANOOGA MODELO: INTELECT MOBILE STIMULATION FABRICADO EN: MEXICO IMPORTADO DE: U.S.A.	750	750
1	EQUIPO DE ULTRASONIDO PARA REHABILITACION MARCA: CHATTANOOGA MODELO: INTELECT MOBILE ULTRASOUND FABRICADO: MEXICO IMPORTADO: U.S.A.	700	700
1	EQUIPO LASER MARCA: CHATTANOOGA MODELO: INTELECT MOBILE LASER FABRICADO: MEXICO IMPORTADO: U.S.A.	1200	1200
1	CONGELADOR COLPAC	770	770

