

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICO-FINANCIERA PARA LA CREACION DE UNA CLINICA DE TERAPIA FISICA Y RESPIRATORIA EN LA CIUDAD DE CUENCA

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICO-FINANCIERA PARA LA CREACION DE UNA CLINICA DE TERAPIA FISICA Y RESPIRATORIA EN LA CIUDAD DE CUENCA.”



ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICO-FINANCIERO PARA LA CREACION DE UNA CLINICA DE TERAPIA FISICA Y RESPIRATORIA EN LA CIUDAD DE CUENCA

GUILLERMO DARÍO HEREDIA GONZÁLEZ

INGENIERO COMERCIAL

Egresado de la Maestría en Administración de Empresas

Unidad de Postgrado

Universidad Politécnica Salesiana

JORGE LUÍS GARCÍA BACUILIMA

INGENIERO COMERCIAL

Egresado de la Maestría en Administración de Empresas

Unidad de Postgrado

Universidad Politécnica Salesiana

Dirigido por:

Miguel Crespo M.

INGENIERO COMERCIAL

Docente de la Universidad Politécnica Salesiana

Universidad Politécnica Salesiana



Cuenca – Ecuador.

Datos de Catalogación Bibliográfica.

HEREDIA GONZÁLEZ GUILLERMO y GARCÍA BACUILIMA JORGE LUÍS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICO-FINANCIERA PARA LA CREACION DE UNA CLINICA DE TERAPIA FISICA Y RESPIRATORIA EN LA CIUDAD DE CUENCA

Universidad Politécnica Salesiana, Cuenca-Ecuador, 2011.

Maestría en Administración de Empresas.

Formato 170 x 240

Páginas: 213

Breve reseña de los autores e información de contacto:



Guillermo Darío Heredia González

Ingeniero Comercial

Universidad Politécnica Salesiana

Egresado de la Maestría de Administración de Empresas MAE

Universidad Politécnica Salesiana

Diplomado en Gerencia de Marketing. Universidad Politécnica Salesiana

darioheredia_go@hotmail.com



Jorge Luis García Bacuilima

Ingeniero Comercial

Universidad Politécnica Salesiana

Egresado de la Maestría de Administración de Empresas MAE

Universidad Politécnica Salesiana

Diplomado en Gerencia de Marketing. Universidad Politécnica Salesiana

Dirigido por:



Miguel Crespo

Ingeniero Comercial.

Contador Público Autorizado

Máster en Gerencia y Desarrollo

Magíster en Docencia Universitaria

Magíster en Educación Superior

Docente de la Universidad Politécnica Salesiana

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos o investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

DERECHOS RESERVADOS

©2011 Universidad Politécnica Salesiana.

CUENCA - ECUADOR – SUDAMÉRICA.

HEREDIA GONZÁLEZ GUILLERMO DARÍO y GARCÍA BACUILIMA JORGE LUIS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICO-FINANCIERO PARA LA CREACION DE UNA CLINICA DE TERAPIA FISICA Y RESPIRATORIA EN LA CIUDAD DE CUENCA.

Edición y Producción:

Ruth Patricia Guamán León patg326@hotmail.com

Diseño de la portada:

Ruth Patricia Guamán León

IMPRESO EN ECUADOR - PRINTED IN ECUADOR.

ÍNDICE GENERAL

Contenido

| | |
|---|----|
| ÍNDICE GENERAL..... | 5 |
| ÍNDICE DE FIGURAS | 10 |
| ÍNDICE DE TABLAS | 11 |
| DEDICATORIA..... | 14 |
| DEDICATORIA..... | 15 |
| PREFACIO | 16 |
| PROLOGO..... | 18 |
| AGRADECIMIENTOS..... | 19 |
| CAPITULO I..... | 21 |
| ESTUDIO DEL ARTE | 21 |
| 1.1 La Rehabilitación Médica en el Ecuador..... | 21 |
| 1.2 Evolución Histórica de la Rehabilitación Médica..... | 27 |
| 1.3 Análisis de la Provincia | 29 |
| 1.4 Influencia del Sector de la Rehabilitación Medica en la Economía Ecuatoriana..... | 32 |
| CAPITULO II..... | 34 |
| ESTUDIO PREFACTIBILIDAD | 34 |
| 2.1 Macro ambiente | 34 |
| 2.2.1 Entorno económico | 34 |
| 2.1.2 Entorno legal..... | 41 |
| 2.1.2 Entorno político | 45 |
| 2.1 Micro ambiente | 45 |

| | | |
|---|---|-----|
| 2.2.1 | Análisis de Azuay y Cuenca | 45 |
| 2.3 | DEFINICIÓN DEL SERVICIO | 50 |
| 2.4 | INVESTIGACIÓN DEL MERCADO | 54 |
| 2.4.1 | Objetivos..... | 54 |
| 2.4.2 | Localización..... | 55 |
| 2.4.3 | Diseño de la investigación | 55 |
| 2.4.4 | Determinación de la muestra | 56 |
| 2.4.5 | Análisis estadístico descriptivo | 58 |
| 2.4.6 | Análisis de Bivariado..... | 87 |
| 2.5 | Análisis de la oferta | 97 |
| 2.6 | Análisis de la demanda | 98 |
| 2.6.1 | Necesidades de la demanda | 99 |
| 2.7 | Precio..... | 101 |
| 2.7.1 | Determinar las principales variables para la definición de los precios 101 | |
| CAPITULO III..... | | 104 |
| PLAN DE MARKETING Y ESTUDIO TECNICO | | 104 |
| 3.1 | Plan estratégico: | 104 |
| 3.1.1 | Misión | 104 |
| 3.1.2 | Visión | 104 |
| 3.1.3 | Objetivos..... | 105 |
| 3.2 | Análisis de las matrices..... | 105 |
| 3.2.1 | Análisis Boston Consulting Group..... | 105 |
| 3.2.2 | Matriz de crecimiento de productos y mercados..... | 107 |
| 3.2.3 | Modelo de conducta del consumidor..... | 108 |
| 3.2.4 | Cinco fuerzas de Porter | 109 |

| | | |
|--|---|-----|
| 3.2.5 | Análisis causa – efecto o espina de pescado para el mercadeo..... | 110 |
| 3.3 | Definición del mercado..... | 111 |
| 3.3.1 | Demanda Potencial..... | 112 |
| 3.3.2 | Potencial de Mercado..... | 112 |
| 3.4 | Marketing mix..... | 112 |
| 3.5 | Plan operativo..... | 114 |
| 3.5.1 | Estrategias mercadológicas internas | 114 |
| 3.5.2 | Estrategias mercadológicas externas | 115 |
| 3.5.3 | Marketing Directo..... | 116 |
| 3.5.4 | Promoción | 117 |
| 3.5.5 | Estrategias de comunicación | 119 |
| 3.5.6 | Estrategias de medios..... | 121 |
| 3.6 | Estudio Técnico..... | 124 |
| 3.6.1 | Definición del personal y la mano de obra calificada..... | 124 |
| 3.1 | Generalidades de las Instalaciones | 126 |
| 3.2 | Organización y operaciones..... | 126 |
| 3.2.1 | Aspecto administrativo y de operaciones. | 126 |
| 3.2.2 | Estructura Organizativa | 127 |
| 3.2.3 | Marco legal de la clínica de terapia física y respiratoria. | 128 |
| 3.2.4 | Medición del nivel de satisfacción del cliente..... | 129 |
| 3.9 | Arquitectura del sitio web | 132 |
| CAPITULO IV..... | | 134 |
| ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICO FINANCIERO | | 134 |
| 4.1 | Determinación de ingresos..... | 134 |
| 4.2 | Costos y gastos del proyecto | 135 |

| | | |
|-------|--|-----|
| 4.2.1 | Inversión Inicial..... | 139 |
| 4.2.2 | Estructura de Financiamiento..... | 139 |
| 4.2.3 | Costos..... | 140 |
| 4.3 | Flujo de caja primer escenario capital totalmente propio..... | 140 |
| 4.4 | Flujo de caja segundo escenario capital 100% préstamo..... | 141 |
| 4.5 | Análisis valor actual neto..... | 143 |
| 4.5.1 | Determinación de la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) 143 | |
| 4.5.2 | Determinación del Valor Actual neto..... | 143 |
| 4.6 | Análisis de la tasa interna de retorno..... | 145 |
| 4.7 | Análisis de WAC..... | 146 |
| 4.8 | Recuperación de la inversión..... | 148 |
| 4.9 | Punto de Equilibrio..... | 149 |
| 4.10 | Evaluación social del Proyecto..... | 155 |
| | Conclusiones y Recomendaciones del Proyecto..... | 156 |
| | Conclusiones..... | 156 |
| | Recomendaciones..... | 158 |
| | ANEXOS..... | 159 |
| | ANEXO 1..... | 160 |
| | ANEXO 2..... | 163 |
| | ANEXO 3..... | 166 |
| | ANEXO 4..... | 169 |
| | ANEXO 5..... | 171 |
| | ANEXO 6..... | 176 |
| | ANEXO 7..... | 182 |
| | ANEXO 8..... | 183 |

| | |
|--------------------|-----|
| ANEXO 9..... | 192 |
| ANEXO 10..... | 193 |
| BIBLIOGRAFIA | 195 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|--|-----|
| Figura 1: <i>Porcentaje de Establecimientos según Sector</i> | 22 |
| Figura 2: <i>Diez principales causas de morbilidad infantil. Año 2001</i> | 23 |
| Figura 3: <i>Diez principales causas de morbilidad masculina. Año 2007</i> | 24 |
| Figura 4: <i>Diez principales causas de morbilidad femenina. Año 2007</i> | 25 |
| Figura 5: <i>Diez principales causas de morbilidad. Año 2007</i> | 26 |
| Figura 6: <i>Número de egresos hospitalarios según provincias. Años 1997 y 2007</i> | 30 |
| Figura 7: <i>Número de camas hospitalarias disponible según provincias. Años 1997 y 2007</i> | 31 |
| Figura 8: <i>Análisis del entorno económico</i> | 35 |
| Figura 9: <i>Crecimiento medio proyectado del PIB real durante 2010 – 11- Porcentaje</i> | 37 |
| Figura 10: <i>PIB real, precios al consumidor, saldo en cuenta corriente y desempeño en algunas economías de América</i> | 38 |
| Figura 11: <i>Brecha entre el salario básico y el salario digno 20006 - 2010</i> | 40 |
| Figura 12: <i>Población del Azuay censo 2001</i> | 46 |
| Figura 13: <i>Población de 5 años y más por niveles de instrucción según áreas de residencia. Censo 2001</i> | 48 |
| Figura 14: <i>Nivel de Importancia considerado por paciente</i> | 70 |
| Figura 15: <i>Mapa geográfico de la ciudad de Cuenca</i> | 79 |
| Figura 16: <i>Ubicación de preferencia</i> | 80 |
| Figura 17: <i>Análisis BCG</i> | 106 |
| Figura 18: <i>Matriz de crecimiento de productos y mercados</i> | 107 |
| Figura 19: <i>Modelo de conducta del consumidor</i> | 108 |
| Figura 20: <i>Cinco fuerzas de Porter</i> | 109 |
| Figura 21: <i>Análisis Espina de Pescado</i> | 111 |
| Figura 22: <i>Organigrama</i> | 127 |
| Figura 23: <i>Flujo de efectivo capital propio</i> | 141 |
| Figura 24: <i>Flujo de efectivo 100% préstamo</i> | 142 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 1: Cobertura de alfabetizados por Cantón..... | 50 |
| Tabla 2: Pregunta 1.1.- Datos Validos | 59 |
| Tabla 3: Pregunta 1.1.- Género..... | 59 |
| Tabla 4: Pregunta 1.1.- Análisis Genero | 60 |
| Tabla 5: Pregunta 1.2.- Datos Validos | 61 |
| Tabla 6: Pregunta 1.2.- Resultados de las Encuestas..... | 62 |
| Tabla 7: Pregunta 1.2.- Análisis..... | 62 |
| Tabla 8: Pregunta 1.3.- Datos Validos | 63 |
| Tabla 9: Pregunta 1.3.- Resultados de las encuestas. | 64 |
| Tabla 10: Pregunta 1.3.- Análisis..... | 64 |
| Tabla 11: Pregunta 1.4.- Datos Validos | 65 |
| Tabla 12: Pregunta 1.4.- Resultados de las Encuestas | 66 |
| Tabla 13: Pregunta 1.4.- Análisis..... | 66 |
| Tabla 14: Pregunta 1.5.- Datos Validos | 67 |
| Tabla 15: Pregunta 1.5.- Resultados de las Encuestas..... | 68 |
| Tabla 16: Pregunta 1.5.- Análisis..... | 68 |
| Tabla 17: Atributos adicionales..... | 71 |
| Tabla 18: Análisis de atributos adicionales | 71 |
| Tabla 19: Atributos adicionales en un centro de rehabilitación | 72 |
| Tabla 20: Pregunta 2.2.-Datos Validos..... | 73 |
| Tabla 21: Pregunta 2.2- Resultados de las Encuestas | 73 |
| Tabla 22: Pregunta 2.2- Análisis de los Resultados | 74 |
| Tabla 23: Pregunta 2.3.- Datos Validos | 74 |
| Tabla 24: Pregunta 2.3.- Resultados de las Encuestas..... | 75 |
| Tabla 25: Pregunta 2.3- Análisis..... | 76 |
| Tabla 26: Pregunta 2.4.- Datos Validos | 77 |
| Tabla 27: Pregunta 2.4- Resultados de las Encuestas..... | 78 |
| Tabla 28: Pregunta 2.4-Análisis..... | 78 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 29: <i>Pregunta 2.6.A- Resultados de las Encuestas</i> | 81 |
| Tabla 30: <i>Pregunta 2.6.A- Análisis</i> | 82 |
| Tabla 31: <i>Pregunta 2.6.B- Resultados de las Encuestas</i> | 82 |
| Tabla 32: <i>Pregunta 2.6.B- Análisis</i> | 83 |
| Tabla 33: <i>Pregunta 2.6.C- Resultado de las Encuestas</i> | 83 |
| Tabla 34: <i>Pregunta 2.6.C-Análisis</i> | 84 |
| Tabla 35: <i>Pregunta 2.6.D- Resultado de las Encuestas</i> | 84 |
| Tabla 36: <i>Pregunta 2.6.D- Análisis</i> | 85 |
| Tabla 37: <i>Pregunta 2.6.E- Resultados de las Encuestas</i> | 85 |
| Tabla 38: <i>Pregunta 2.6.E- Análisis</i> | 86 |
| Tabla 39: <i>Pregunta 2.6.F- Resultado de las Encuestas</i> | 86 |
| Tabla 40: <i>Pregunta 2.6.F- Análisis</i> | 87 |
| Tabla 41: <i>Resumen del procesamiento de los casos: Edad vs. Edad del Paciente</i> | 88 |
| Tabla 42: <i>Tabla de contingencia-Edad vs. Enfermedad del paciente.</i> | 89 |
| Tabla 43: <i>Análisis Edad vs. Enfermedad del paciente</i> | 89 |
| Tabla 44: <i>Resumen del procesamiento de datos: Edad vs .Necesidad de nueva Clínica</i> | 90 |
| Tabla 45: <i>Tabla de Contingencia Edad vs. Necesidad de nueva Clínica</i> | 91 |
| Tabla 46: <i>Análisis Edad vs. Necesidad de nueva Clínica</i> | 92 |
| Tabla 47: <i>Resumen del Procesamiento de los datos: Genero vs. Enfermedad del Paciente</i> | 93 |
| Tabla 48: <i>Tabla de Contingencia: Genero vs. Enfermedad del Paciente</i> | 93 |
| Tabla 49: <i>Análisis: Genero vs. Edad del Paciente</i> | 93 |
| Tabla 50: <i>Resumen del procesamiento de los casos: Necesidad de nueva clínica vs. Enfermedad del Paciente</i> | 95 |
| Tabla 51: <i>Tabla de Contingencia: Necesidad de nueva clínica vs. Enfermedad del Paciente</i> | 96 |
| Tabla 52: <i>Análisis: Necesidad de nueva clínica vs. Enfermedad del Paciente</i> | 97 |
| Tabla 53: <i>Análisis de la Oferta</i> | 98 |
| Tabla 54: <i>Egresos Hospitalarios 2007, Proyección al 2010</i> | 100 |
| Tabla 55: <i>Cuadro de Análisis de Precios</i> | 102 |
| Tabla 56: <i>Plan de medios: Radiodifusión</i> | 122 |
| Tabla 57: <i>Plan de medios: Prensa</i> | 122 |
| Tabla 58: <i>Plan de medios: Espacio Público</i> | 122 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 59: <i>Plan de medios: Suvenir</i> | 123 |
| Tabla 60: <i>Costo Total de Plan de Marketing</i> | 123 |
| Tabla 61: <i>Definición del personal</i> | 124 |
| Tabla 62: <i>Responsabilidad de funciones</i> | 125 |
| Tabla 63: <i>Definición de mano de obra calificada</i> | 126 |
| Tabla 64: <i>Medición del nivel de satisfacción del cliente</i> | 130 |
| Tabla 65: <i>Gastos de adecuación de local</i> | 135 |
| Tabla 66: <i>Gastos Pre-operacionales</i> | 136 |
| Tabla 67: <i>Equipo de Oficina</i> | 137 |
| Tabla 68: <i>Equipo de Computación</i> | 137 |
| Tabla 69: <i>Muebles y Enseres</i> | 137 |
| Tabla 70: <i>Sueldos</i> | 138 |
| Tabla 71: <i>Publicidad</i> | 138 |
| Tabla 72: <i>Inversión inicial</i> | 139 |
| Tabla 73: <i>Costos</i> | 140 |
| Tabla 74: <i>Van – Tasa - Tir</i> | 141 |
| Tabla 75: <i>Van – Tasa – Tir</i> | 142 |
| Tabla 76: <i>Recuperación de la inversión</i> | 148 |

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres
Guillermo y Yolanda por ser
mi apoyo incondicional; a mi
esposa María Isabel y mi hija Dariana
por ser fuente de inspiración
de cada uno de mis pasos.

Darío Heredia G.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres, hermanos
Y familiares por ser parte importante de vida
Profesional y personal.

Jorge Luis García.

PREFACIO

En lo que se refiere al ámbito de la rehabilitación dentro del área médica de la ciudad de Cuenca se puede mencionar ciertos aspectos:

Existen clínicas que prestan un servicio de rehabilitación exclusivamente a lo que refiere terapia física, fonoaudiológica, ocupacional, pero con una atención limitada e insuficiente hacia los pacientes que requieren de estos servicios en estas áreas y a la vez se presenta una escasez en el en el tema de terapia respiratoria.

Existen dos clínicas privadas de Terapia física, algunos pequeños centros y fundaciones que no cuentan con los instrumentos necesarios y área adecuada para brindar un servicio eficaz a sus pacientes.

En el hospital Vicente Corral Moscoso y del IEES existe la aplicación de terapia física pero también escasea la terapia respiratoria.

Se constata la presencia de una persona especializada en Terapia respiratoria en dos hospitales privados de la ciudad, pero cabe recalcar que este servicio es brindado de manera superficial y no constante como se lo podría brindar en un centro especializado exclusivamente en el área respiratoria.

Por lo que podemos concluir que en la ciudad de Cuenca no existe una clínica de rehabilitación con la infraestructura correcta en la cual se pueda encontrar:

- Terapia física y Ocupacional.
- Terapia del habla y del lenguaje.
- Terapia respiratoria.
- Nutrición y dietética.
- Médicos especialistas en el área de la rehabilitación.

Otro punto importante que se observo fue en el Anuario de Estadísticas Hospitalarias: Camas y Egresos del El Instituto Nacional de Estadística y Censos, en el que se encuentra información estadística referente a la disponibilidad y dotación de camas hospitalarias y de los pacientes que fueron atendidos de sus dolencias en los centros de salud con internación hospitalaria, sean hospitales o clínicas del sector público o

privado, se encontró que en la provincia del Azuay en el año 2007 hubo 56.653 casos con enfermedades o trastornos que necesitan terapia física, del Habla, del lenguaje y/o respiratorio.

La clínica de rehabilitación y terapia física-respiratoria tendrá el compromiso de potencializar sus recursos con la finalidad de competir y marcar la diferencia entre sus competidores. Sus recursos deberán ser canalizados en deleitar los gustos y preferencias de los clientes y desarrollará estrategias mercadológicas internas como externas con la finalidad de integrar las variables que el cliente valorara en la visita a las instalaciones de la organización.

PROLOGO

Todo proyecto de inversión tiene su origen en una idea que ha sido detectada o identificada.

Este análisis de factibilidad para la creación de una Clínica de Terapia Física y Respiratoria, surgió de la idea de la Dr. Verónica Bacuilima y la Licenciada en Terapia Física Carolina García en crear un centro de Rehabilitación que permita ofrecer mejores servicios que los que ya existen y poder generar un doble éxito: tanto social y económico para quienes invierten en el proyecto. Generando fuentes de empleo y aportando al desarrollo del país.

En primer término se identificó que este servicio genera un alto valor agregado en el ámbito de la salud y asimismo forje rentabilidad para quienes invierten en el proyecto. Por lo que al tener la idea y el capital para la creación de la clínica, pero no un estudio que demostrara que el proyecto puede ser beneficioso para la sociedad y así mismo para sus accionistas, se tuvo la necesidad de acordar el desarrollo de la elaboración de un estudio de factibilidad para una Clínica de Terapia Física y Respiratoria. En el cual se encuentra todos los análisis técnicos de investigación de mercado, Financieros y económicos que permiten la evaluación del proyecto como una inversión positiva para las personas interesadas en el desarrollo de esta idea de desarrollo social y de creación empresarial.

Este estudio de factibilidad contiene un estudio completo de los pacientes y del potencial de mercado en el cual se puede enfocar el plan de marketing para el posicionamiento de FisiRes que es el nombre de la clínica del cual se pretende crear una imagen de buen trato, profesionalismo y tecnología a la vanguardia del ámbito de la Rehabilitación Medica.

Este importante aporte de investigación y análisis financiero permite a los accionistas de FisiRes poder tomar la decisión de invertir en el proyecto ya que nicho de mercado enfocarse para poder generar una mejor rentabilidad y servicio hacia la comunidad.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos infinitamente a la Universidad Politécnica Salesiana UPS, a nuestros profesores y a todos quienes hicieron posible nuestra formación profesional.

CAPITULO I

ESTUDIO DEL ARTE

CAPITULO I

ESTUDIO DEL ARTE

1.1 La Rehabilitación Médica en el Ecuador

La Rehabilitación médica en el Ecuador comienza a tomar fuerza a partir de 1986, cuando la OMS definió la **Medicina Física y Rehabilitación** como «el conjunto de medidas sociales, educativas y profesionales destinadas a restituir al paciente minusválido la mayor capacidad e independencia posibles».

En el año 2000 la OMS introdujo la Clasificación Internacional del Funcionamiento, de la Discapacidad (CIF-2000) y la Salud. Con el fin de diagnosticar, evaluar, prevenir y tratar las incapacidades encaminadas a facilitar, mantener o devolver el mayor grado de capacidad funcional e independencia posible del minusválido.

En el Ecuador existen dos tipos de servicio de Rehabilitación médica y son:

Servicio de Rehabilitación médica pública. Este servicio es brindado en centros de Salud y Hospitales que son financiados por el Gobierno sin fines de lucro.

Servicio de Rehabilitación médica Privada. Este servicio es brindado en consultorios y Clínicas financiadas con capital privado con fines de lucro.

Con respecto a clínicas y hospitales el 24,2% representa al servicio público, el servicio privado con fines de lucro el 73,4% y sector privado sin fines de lucro 2,5%, lo que demuestra la importancia del sector privado en el país.

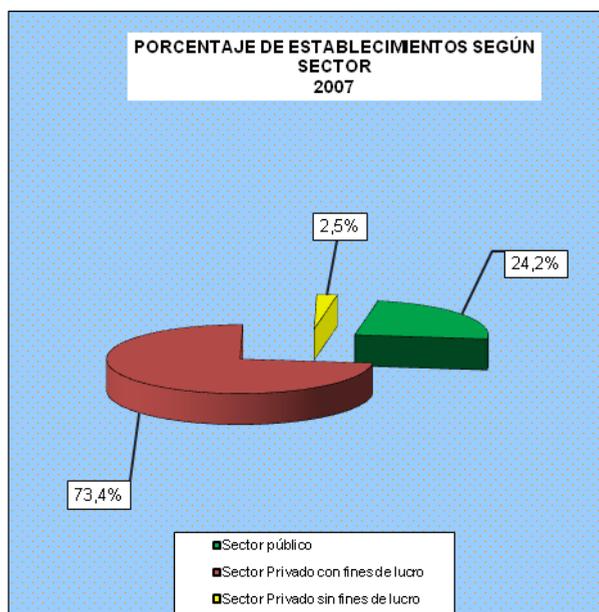


Figura 1: Porcentaje de Establecimientos según Sector

Fuente: INEC anuario de egresos Hospitalarios 2007

El principal indicador del sector de la rehabilitación en el Ecuador, es el 14,41% de pacientes que egresan de clínicas y hospitales que necesitan de esta especialidad médica.

Si analizamos las causas de mortandad en el Ecuador tanto Infantil, masculina y femenina nos podremos dar cuenta de las principales patologías que por falta de un tratamiento adecuado de prevención y control se puede reducir las muertes de pacientes que necesitan de una rehabilitación adecuada.

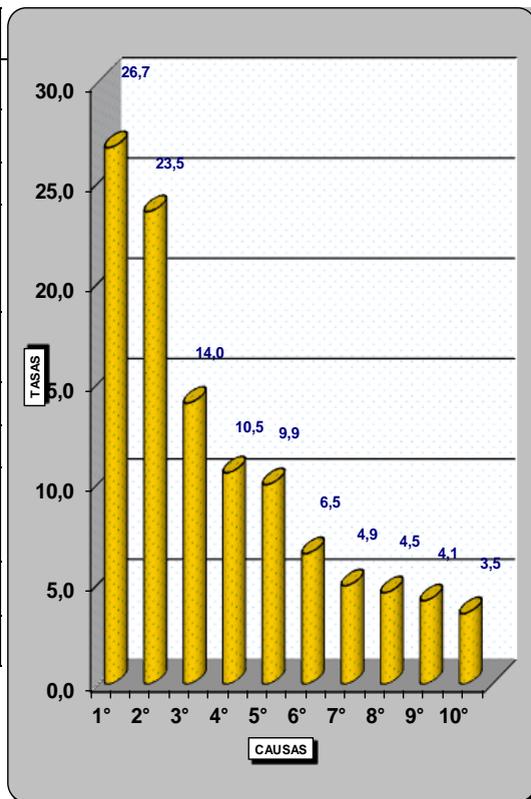
Al hablar de pacientes de carácter infantil podemos observar en el siguiente cuadro de “Las principales causas de morbilidad Infantil del Ecuador”. Un 14,6% de las muertes de los infantes es dado por problemas o enfermedades respiratorios.

DIEZ PRINCIPALES CAUSAS DE MORBILIDAD INFANTIL

AÑO 2007

(Lista Internacional Detallada-CIE-10)

| Nº ORDEN | Código | CAUSAS | NÚMERO DE EGRESOS | % | TASA * |
|---|--------|--|-------------------|--------------|--------|
| 1º | A09 | DIARREA Y GASTROENTERITIS DE PRESUNTO ORIGEN INFECCIOSO | 7.676 | 14,1 | 26,7 |
| 2º | J18 | NEUMONÍA, ORGANISMO NO ESPECIFICADO | 6.760 | 12,4 | 23,5 |
| 3º | P22 | DIFICULTAD RESPIRATORIA DEL RECIÉN NACIDO | 4.019 | 7,4 | 14,0 |
| 4º | P07 | TRASTORNOS RELACIONADOS CON DURACIÓN CORTA DE LA GESTACIÓN Y CON BAJO PESO AL NACER, NO CLASIFICADOS EN OTRA PARTE | 3.022 | 5,5 | 10,5 |
| 5º | P59 | ICTERICIA NEONATAL POR OTRAS CAUSAS Y POR LAS NO ESPECIFICADAS | 2.853 | 5,2 | 9,9 |
| 6º | P36 | SEPSIS BACTERIANA DEL RECIÉN NACIDO | 1.865 | 3,4 | 6,5 |
| 7º | P39 | OTRAS INFECCIONES ESPECÍFICAS DEL PERÍODO PERINATAL | 1.405 | 2,6 | 4,9 |
| 8º | P28 | OTROS PROBLEMAS RESPIRATORIOS DEL RECIÉN NACIDO, ORIGINADOS EN EL PERÍODO PERINATAL | 1.304 | 2,4 | 4,5 |
| 9º | P23 | NEUMONÍA CONGÉNITA | 1.190 | 2,2 | 4,1 |
| 10º | P55 | ENFERMEDAD HEMOLÍTICA DEL FETO Y DEL RECIÉN NACIDO | 1.006 | 1,8 | 3,5 |
| Síntomas, signos y hallazgos anormales clínicos y de laboratorio, NCOP (Cap. XVIII) | | | 1.619 | 3,0 | |
| Las demás causas de morbilidad | | | 21758 | 39,9 | |
| TOTAL DE EGRESOS | | | 54.477 | 100,0 | |
| Población Estimada Año 2007 1/ | | | 287.082 | | |



1/ Proyecciones de Población 2000 - 2010 INEC - CELADE.

* Tasas por 1.000 menores de un año

Figura 2: Diez principales causas de morbilidad infantil. Año 2007

Fuente: INEC Anuario de egresos hospitalarios 2007

Al hablar de pacientes de género masculino podemos observar en el siguiente cuadro de “Las principales causas de morbilidad Masculina del Ecuador”. Un 1,2% de las muertes de los Hombres es dado por Fracturas de la pierna e inclusive del tobillo. Un

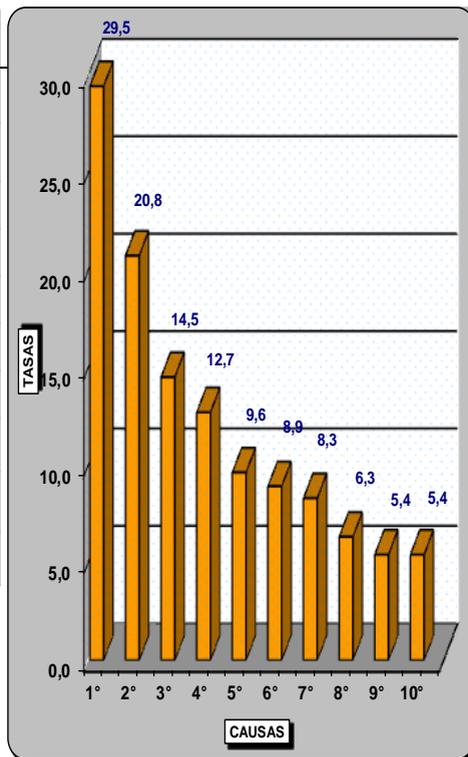
4,8% de las muertes en este género es dado por problemas o enfermedades respiratorios como la neumonía.

DIEZ PRINCIPALES CAUSAS DE MORBILIDAD MASCULINA

AÑO 2007

(Lista Internacional Detallada-CIE-10)

| N° Orden | Código | CAUSAS | NÚMERO DE EGRESOS | % | TASA ** |
|---|--------|---|-------------------|--------------|---------|
| 1° | A09 | DIARREA Y GASTROENTERITIS DE PRESUNTO ORIGEN INFECCIOSO | 20.096 | 6,8 | 29,5 |
| 2° | J18 | NEUMONÍA, ORGANISMO NO ESPECIFICADO | 14.164 | 4,8 | 20,8 |
| 3° | K35 | APENDICITIS AGUDA | 9.910 | 3,4 | 14,5 |
| 4° | K40 | HERNIA INGUINAL | 8.671 | 2,9 | 12,7 |
| 5° | S06 | TRAUMATISMO INTRACRANEAL | 6.563 | 2,2 | 9,6 |
| 6° | K80 | COLELITIASIS | 6.078 | 2,1 | 8,9 |
| 7° | N40 | HIPERPLASIA DE LA PRÓSTATA | 5.663 | 1,9 | 8,3 |
| 8° | T07 | TRAUMATISMOS MÚLTIPLES, NO ESPECIFICADOS | 4.308 | 1,5 | 6,3 |
| 9° | J34 | OTROS TRASTORNOS DE LA NARIZ Y DE LOS SENOS PARANASALES | 3.684 | 1,2 | 5,4 |
| 10° | S82 | FRACTURA DE LA PIERNA, INCLUSIVE EL TOBILLO | 3.683 | 1,2 | 5,4 |
| Síntomas, signos y hallazgos anormales clínicos y de laboratorio, NCOP (Cap. XVIII) | | | 12.252 | 4,2 | |
| Las demás causas de morbilidad | | | 200.028 | 67,8 | |
| TOTAL DE EGRESOS | | | 295.100 | 100,0 | |
| Población Estimada Año 2007 1/ | | | 6.820.843 | | |



1/ Proyecciones de Población 2000 - 2010 INEC - CELADE.

** Tasas por 10.000 hombres

Figura 3: Diez principales causas de morbilidad masculina. Año 2007

Fuente: INEC Anuario de egresos hospitalarios 2007

Al hablar de pacientes de género Femenino podemos observar en el siguiente cuadro de las principales causas de morbilidad Femenina del Ecuador. Un 2,1% de las muertes en este género es dado por problemas o enfermedades respiratorios como la neumonía.

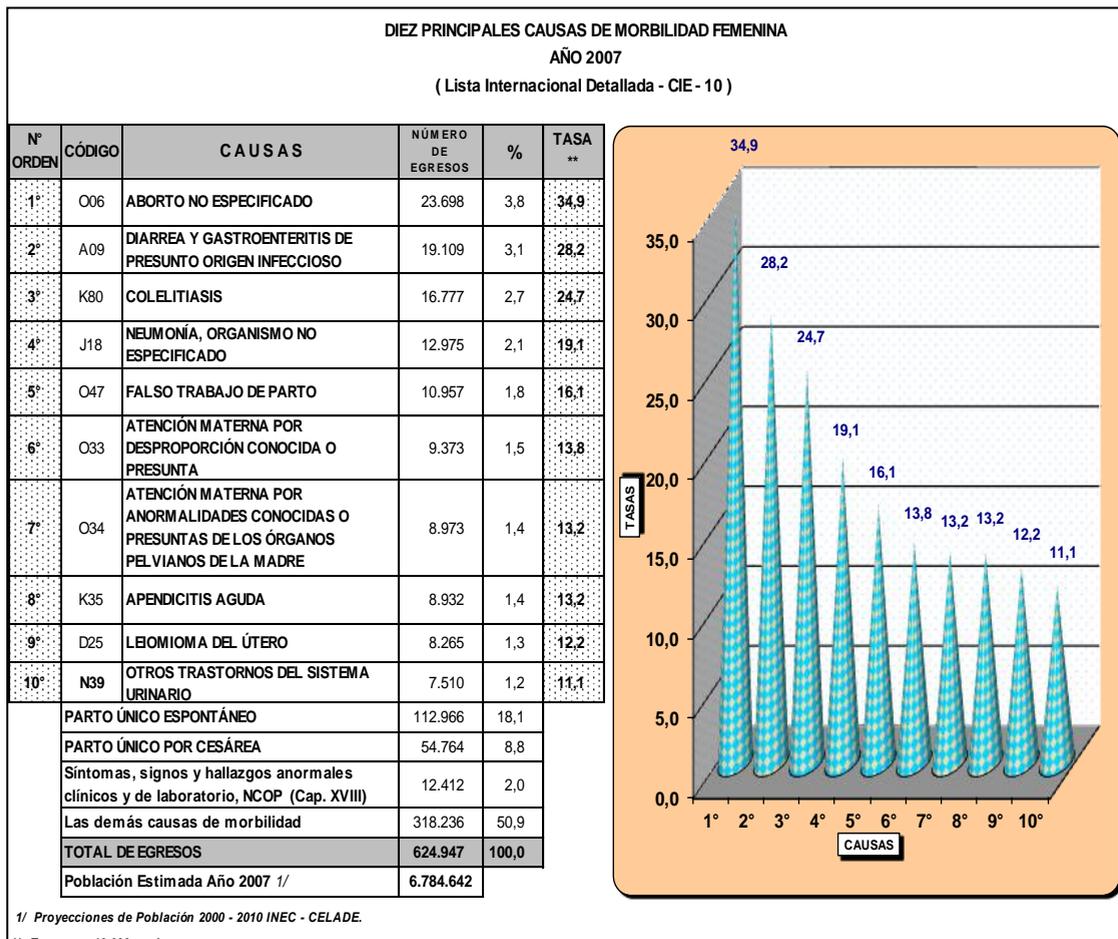


Figura 4: Diez principales causas de morbilidad femenina. Año 2007

Fuente: INEC Anuario de egresos hospitalarios 2007

Al hablar a nivel general de los pacientes que ingresan a una clínica u hospital podemos observar en el siguiente cuadro de “Las principales causas de morbilidad del Ecuador”. Un 2,9% de las muertes es dado por problemas o enfermedades respiratorios como la neumonía.

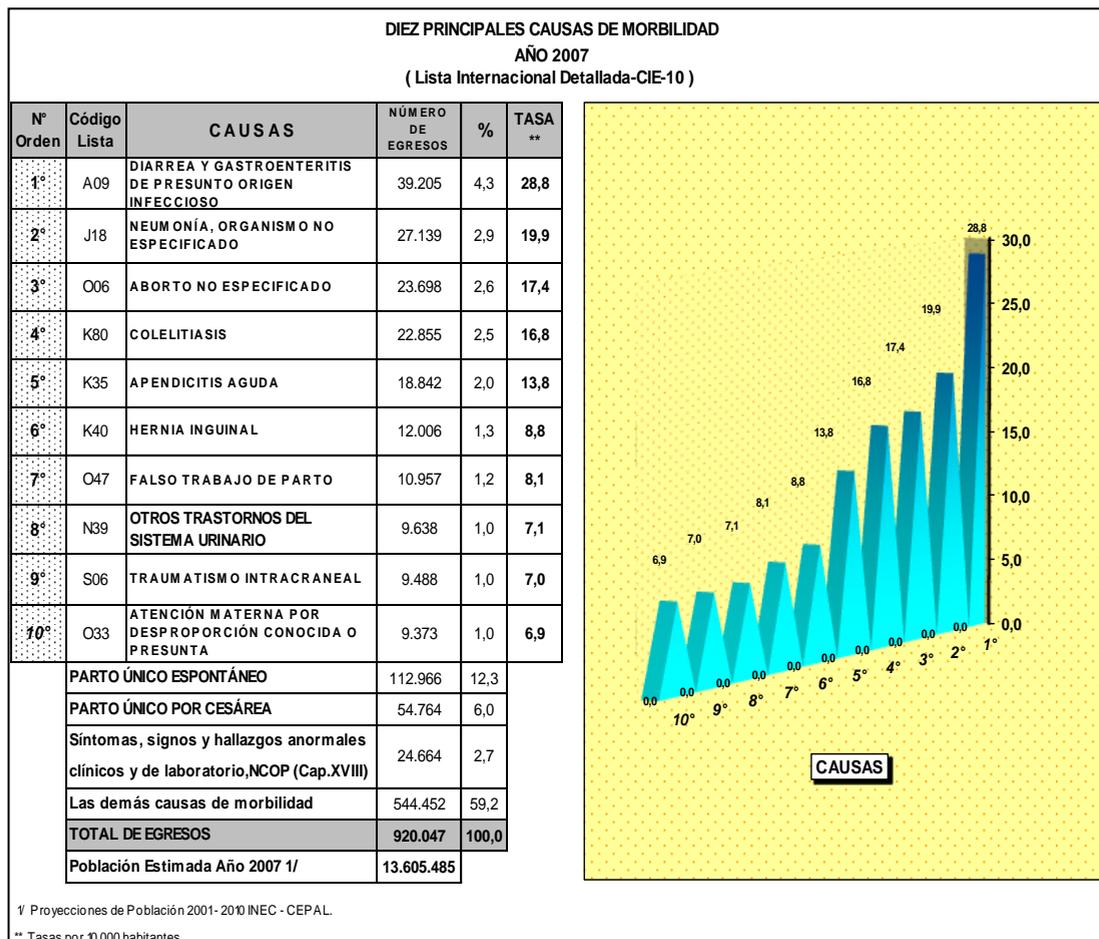


Figura 5: Diez principales causas de morbilidad. Año 2007

Fuente: INEC Anuario de egresos hospitalarios 2007

1.2 Evolución Histórica de la Rehabilitación Médica

La Rehabilitación médica es un área de la medicina relativamente nueva, pero con una larga historia, que ha cambiado mucho a través de los años.

El comienzo de la medicina física debe buscarse desde la prehistoria. El hombre primitivo reaccionaba de forma instintiva con actuaciones como el frotamiento energético de una zona adolorida o la aplicación de formas de calor o frío que la naturaleza ponía a su alcance.

Los primeros testimonios escritos de la medicina física aparecen en China sobre el 2700 a. C. El *Kong Fou* es el escrito más antiguo conocido sobre ejercicio terapéutico y masaje. Se basaba en posiciones y movimientos.

La terapéutica védica hindú (1800 a. C.) recurría también a la práctica de masajes y ejercicios y a los poderes saludables del aire, el agua y el sol.

El estallido de la Primera Guerra Mundial hizo que se incrementara el uso de los ejercicios físicos para rehabilitación en los hospitales militares de los países contendientes.

En los Estados Unidos W. G. Wright desarrolló técnicas cinesiterápicas, especialmente en el entrenamiento de los paraplégicos para caminar sobre muletas valiéndose de las extremidades superiores. C. L. Lowman desarrolló la hidrocinesiterapia como término y como método.

En Alemania después de la Primera Guerra Mundial cambió la actitud hacia los ejércitos, dándosele cada vez más importancia a la relajación. De esta manera se insistió en que se incluyeran ejercicios de relajación en los programas terapéuticos.

A partir de los conceptos de inervación e inhibición recíproca, Sherrington introdujo los reflejos normales y patológicos en la terapia con ejercicios. Herman Kabat utilizó el reflejo de extensión, flexión y tónico y dio a su método el nombre de «facilitación propioceptiva».

Respecto a los ejercicios terapéuticos, Thomas DeLorme ideó un método de dosificación sistémica del esfuerzo «ejercicios de resistencias progresivas», el cual obtuvo amplia y rápida aceptación.

La medida más revolucionaria en la movilización terapéutica, durante este siglo, fue la movilización precoz de pacientes después de una intervención quirúrgica mayor, propuesta por Leithauser.

En principios del siglo, distintas escuelas Europeas, Americanas y Orientales (principalmente de China y Japón) establecieron definitivamente las bases actuales del masaje y se distinguieron diversos métodos y técnicas terapéuticas, como fueron las siguientes:

- Masaje terapéutico.
- Masaje reflejo.
- Masaje quiropráctico.
- Masaje deportivo.
- Auto masajes.

En 1952 Gertrude Beard realizó una descripción y definición del masaje cardiaco donde se establecen las tendencias actuales del masaje para provocar efectos en sistemas específicos como son:

- Nervioso.
- Musculo esquelético.
- Sanguíneo.
- Linfático.
- En todo el organismo en general.

En 1917 Paul Langevin construyó el primer equipo de ultrasonidos basado en la piezoelectricidad, observando efectos biológicos de estas vibraciones de alta frecuencia. En 1936 Dolhmann construyó el primer equipo de ultrasonidos aplicable en medicina. Se comenzó a tratar enfermos con otosclerosis, cicatrices cutáneas y neuralgias. En 1939 tuvo lugar primer Congreso Internacional de Ultrasonidos en Erlangen (Alemania).

Whitney introdujo la diatermia por onda corta en 1910 y la hipertermia en 1928. En ese mismo año, Esau y Schliephake iniciaron la radioterapia.

En 1929 el electro-diagnóstico fue perfeccionado por Adrian y Bronk con la aguja coaxial, base de la electromiografía actual.

En 1917 Albert Einstein describió el fenómeno teórico de la emisión estimulada y en 1951 Pourcell y Pound lo realizaron experimentalmente. A partir de estos descubrimientos y de las experiencias de científicos como Weber, Gordon, Zeiger y Tornes, Maiman construyó en 1960 el primer láser de rubí; de este modo la laserterapia se incorporó al campo de la terapéutica por agentes físicos.

El notable desarrollo científico y tecnológico de este siglo ha contribuido a la aparición de nuevas formas de tratamiento (laserterapia, magnetoterapia), así como al perfeccionamiento de las formas de tratamiento ya existentes.

1.3 Análisis de la Provincia

Azuay es la tercera provincia en nivel de importancia productiva, según los datos preliminares del último censo 2010 posee 702.893 habitantes, es decir el 4,91% del total de la Población del Ecuador. La tasa crecimiento de pacientes que egresan de hospitales y clínicas necesitando algún tipo de Rehabilitación en la Provincia en los últimos 8 años es del 1.54% casi similar a la tasa de crecimiento de la población de la provincia que es de un 1,63%.

Otro punto importante que se puede observar es el Anuario de Estadísticas Hospitalarias: Camas y Egresos del El Instituto Nacional de Estadística y Censos, en el que se encuentra información estadística referente a la disponibilidad y dotación de camas hospitalarias y de los pacientes que fueron atendidos de sus dolencias en los centros de salud con internación hospitalaria, sean hospitales o clínicas del sector público o privado, se encontró que en la provincia del Azuay en el año 2007 hubo 56.653 casos con enfermedades o trastornos que necesitan terapia física, del habla, del lenguaje y/o respiratorio. Existen clínicas que prestan un servicio de rehabilitación exclusivamente a lo que refiere terapia física, fonoaudiológica, ocupacional, pero con

una atención limitada e insuficiente hacia los pacientes que requieren de estos servicios en estas áreas y a la vez se presenta una escasez en el tema de terapia respiratoria.

Al analizar los egresos hospitalarios en la provincia del Azuay nos encontramos que representa al 6,9% del total de pacientes del Ecuador, primero esta Guayaquil con un 29,2% segundo Pichincha con 23,9%, siendo estas dos provincias y por número de población con mayores egresos hospitalarios.

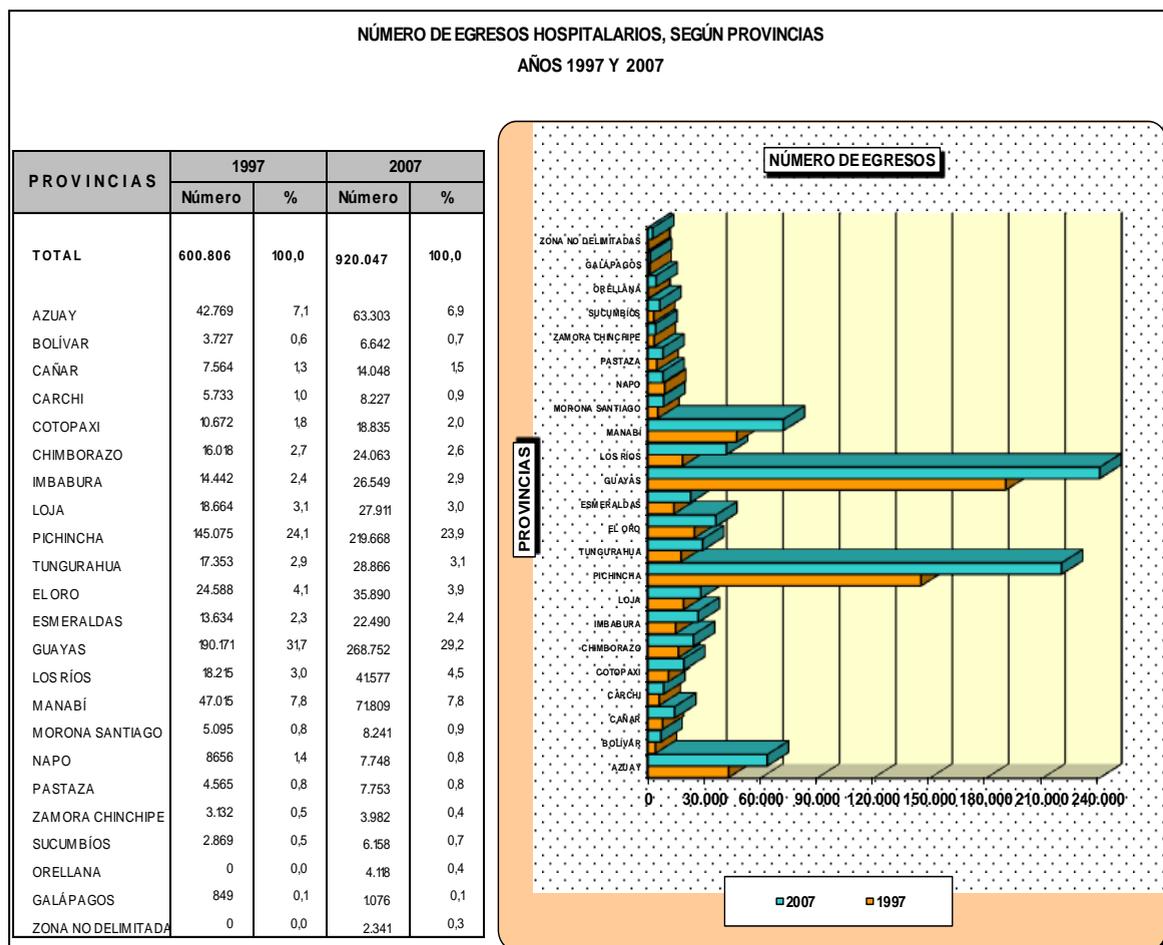


Figura 6: Número de egresos hospitalarios según provincias. Años 1997 y 2007

Fuente: INEC Anuario de egresos hospitalarios 2007

Al analizar el número de camas hospitalarias en la provincia del Azuay se puede observar que la provincia tiene un 5,6% del total de camas hospitalarias del Ecuador, pero mantiene un déficit comparado con los egresos hospitalarios que son de 6,9%. Si comparamos con provincias como Pichincha y Guayaquil estas si mantienen una capacidad Instalada que iguala a la demanda requerida por los pacientes.

La cantidad de camas hospitalarias lo podemos observar en el siguiente cuadro.

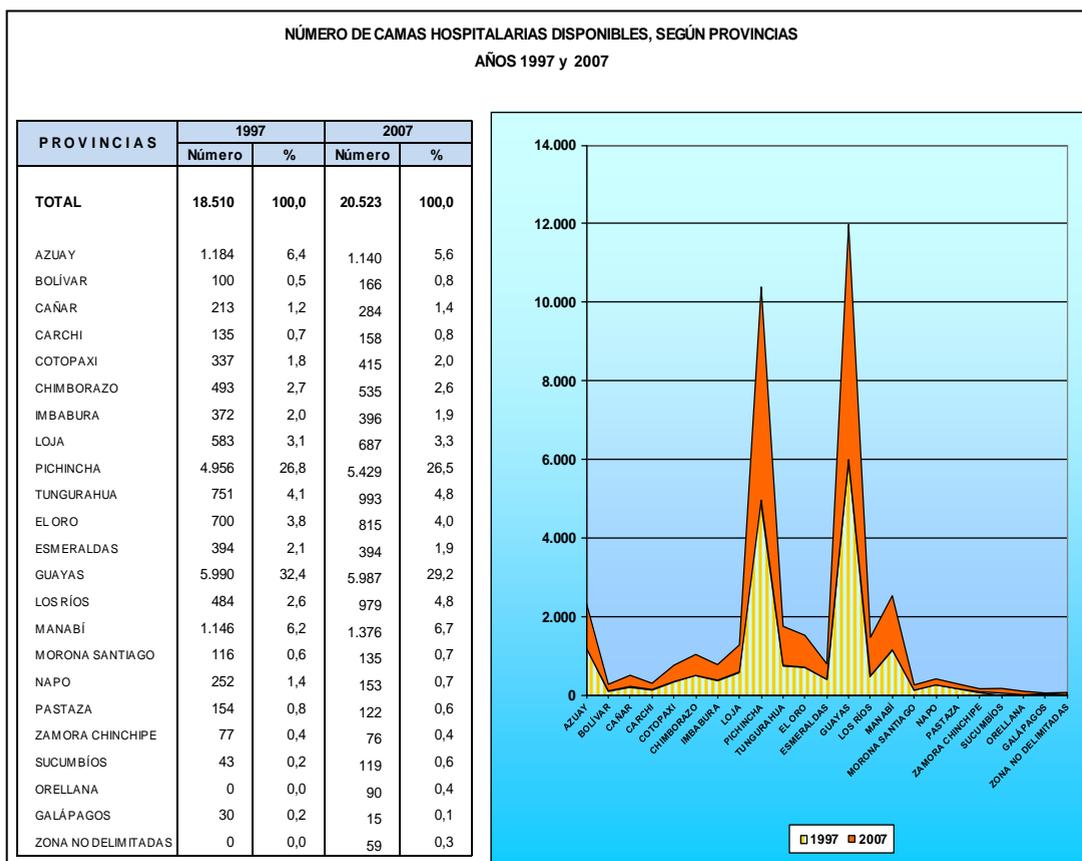


Figura 7: Número de camas hospitalarias disponible según provincias. Años 1997 y 2007

Fuente: INEC Anuario de egresos hospitalarios 2007

En la provincia existen clínicas que prestan un servicio de rehabilitación exclusivamente a lo que refiere terapia física, fonoaudiológica, ocupacional, pero con una atención limitada e insuficiente hacia los pacientes que requieren de estos servicios en estas áreas y a la vez se presenta una escasez en el tema de terapia respiratoria.

1.4 Influencia del Sector de la Rehabilitación Medica en la Economía Ecuatoriana.

Al crearse nuevas clínicas y hospitales se está aportando al desarrollo de un país en el cual se compite por ofrecer un mejor servicio, se amplían las opciones de la gente y el nivel de bienestar que logran al satisfacer sus necesidades generándose así un mejor desarrollo humano.

Se debe tomar en cuenta que el sector de la medicina tiene un vínculo directo con la economía y la sociedad ecuatoriana, para quienes los beneficios son importantes, ya que genera plazas de trabajo cubriendo necesidades de mercado.

CAPITULO II

ESTUDIO PREFACTIBILIDAD

CAPITULO II

ESTUDIO PREFACTIBILIDAD

2.1 Macro ambiente

Todo negocio o empresa que quiera emprender o mantener el crecimiento tiene que analizar las condiciones económicas, sociales, políticas, tecnológicas y legales de un país para poder tener una visión general y poder plantear de una manera más fácil los objetivos de desarrollo y crecimiento de la empresa.

2.2.1 Entorno económico

Los indicadores que determinan la situación económica de un país son:

Producto Interno Bruto (PIB): El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. EL PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Este indicador es un reflejo de la competitividad de las empresas.

Saldo en Cuenta Corriente: Mide el saldo neto (positivo o negativo) de las exportaciones de bienes y servicios de un país al resto del mundo menos sus importaciones de bienes y servicios desde el resto del mundo en un período determinado. La diferencia con la balanza comercial es que incluye las donaciones o transferencias unilaterales y la prestación y contratación de servicios al y con el exterior, como por ejemplo, transporte, seguros o intereses. La balanza comercial es parte del saldo de cuentas corrientes.

Índice de precios del consumidor: Es un indicador que determina el nivel medio de los precios, la medición se la realiza mediante el costo de adquisición de una cesta estándar de bienes y servicios en diferentes momentos.

La inflación: En economía, es el aumento sostenido y generalizado de los precios de los bienes y servicios. Las causas que la provocan son variadas, aunque destacan el crecimiento del dinero en circulación, que favorece una mayor demanda, o del coste de los factores de la producción (materias primas, energía, salario, etc.). Si se produce una baja continua de los precios se denomina deflación. Es un indicador importante de la economía y se la obtiene de la variación del IPC.

Salario Unificado: Es la pago por la prestación de servicios realizados el mismo que cuyo pago mínimo es determinado por un salario básico unificado; con el fin de proteger a los trabajadores y la industria.

Tasa Activa: Es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Esta última siempre es mayor, porque la diferencia con la tasa de captación es la que permite al intermediario financiero cubrir los costos administrativos, dejando además una utilidad.

Tasa Pasiva: Es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado.

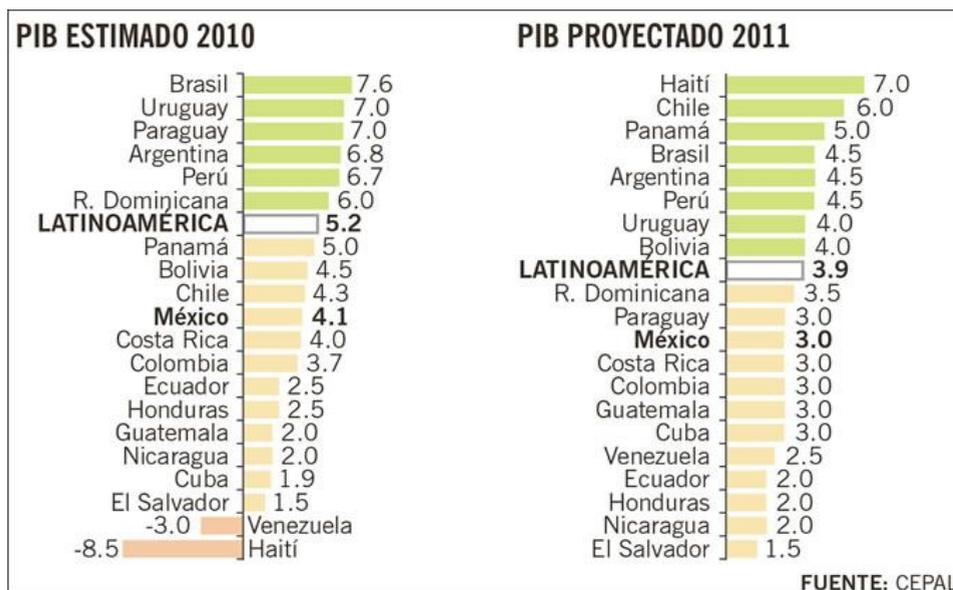


Figura 8: Análisis del entorno económico

Fuente: <http://chile-hoy.blogspot.com/2010/08/latinoamerica-crecera-este-ano-pero.html>

Según una publicación del diario el Universo el 11 de enero del 2011 el Ecuador tiene un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) que se alinea entre los tres más modestos de América del Sur, es el que tuvo País en el tercer trimestre del 2010, en relación al mismo periodo del año anterior.

En 4,26% se registró este aumento que, sin embargo, superó el 2,71% que presentó el Banco Central para en el segundo semestre del año pasado.

Los demás países, entre los meses de julio a septiembre, en relación al 2009 crecieron entre 13%, en el caso de Paraguay, y 6,75% en el de Brasil.

Por encima del PIB de Ecuador, también figuran el del Perú (9,5%), Argentina (8,6%), Uruguay (7,9%) y Chile (7%).

Mientras, bajo de ese índice solo se encuentran Colombia con el 3,6% y Venezuela, con el crecimiento del PIB más bajo de la región: 0,4%

Ramiro Crespo, presidente de la consultora de mercado Analytica Securities, indica que el modesto crecimiento en comparación a los demás países de la región se debe principalmente a la falta de inversión privada, la poca confianza para realizar inversiones y la demora para llegar a acuerdos petroleros, junto a la mínima inyección de capital en ese sector.

A esto, dice Crespo, se suma la falta de políticas pro-mercado como la firma de tratados comerciales y otras formas de fomentar las competencias, como sí lo ha hecho Perú.

Otro factor que afecta, según el analista, es que Ecuador está en un mal posicionamiento en las listas de recomendaciones para inversiones.

Alberto Acosta Burneo, editor de la publicación Análisis Semanal, coincide en este punto y explica que los países de América Latina han desarrollado crecimiento, pues luego de la crisis mundial, los grandes capitales buscan nuevos puntos de inversión, ya que las economías estadounidenses y europeas se encuentran aún débiles.

Entre los países beneficiados por la búsqueda de nuevos sitios de inversión, según Acosta, no se encuentra Ecuador, por ser un país que tiene un historial de incumplimientos de obligaciones internacionales e inseguridad jurídica. Además, añade, que los trámites como la creación o liquidación de una empresa, son engorrosos y el manejo de relaciones internacionales no es adecuado.

Intermediación

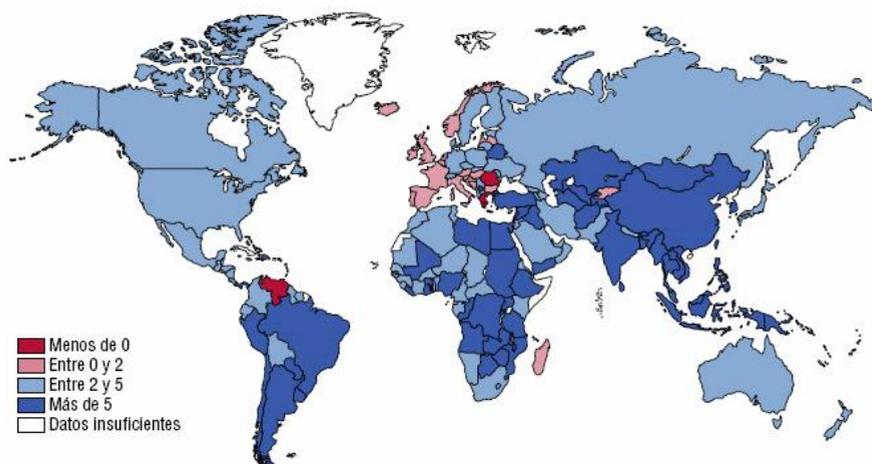
El sector que reportó un mayor crecimiento en el 2010 frente al 2009 es la intermediación financiera, con el 17,93%, superando el aumento del segundo semestre del 15,38%.

Agro

El único sector que tuvo un crecimiento mínimo durante el año que terminó fue el de la agricultura. Este creció en el 0,80%.

En el mapa del mundo (en anexo), en el cual el FMI grafica por colores el desempeño del PIB, solo tres países están en rojo: Venezuela, Grecia y Rumania. En ningún caso tiene que ver con la revolución. El rojo indica un PIB negativo. Serán los únicos países en los que en el 2010 su economía hizo menos que en el 2009.

Gráfico 2.1. Crecimiento medio proyectado del PIB real durante 2010–11
(Porcentaje)



Fuente: Estimaciones del personal técnico del FMI.

Figura 9: Crecimiento medio proyectado del PIB real durante 2010 – 11- Porcentaje

En la Tabla siguiente de los informes del FMI, se presentan las estimaciones del PIB, el Índice de Precios al Consumidor, el Saldo en Cuenta Corriente y el Desempleo, tanto para el 2010 como para el 2011 para el continente americano.

PIB real, precios al consumidor, saldo en cuenta corriente y desempleo en algunas economías de América

(Variación porcentual anual, salvo indicación en contrario)

| | PIB real | | | Precios al consumidor ¹ | | | Saldo en cuenta corriente ² | | | Desempleo ³ | | |
|---|--------------|------|------|------------------------------------|------|------|--|------|------|------------------------|------|------|
| | Proyecciones | | | Proyecciones | | | Proyecciones | | | Proyecciones | | |
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2009 | 2010 | 2011 | 2009 | 2010 | 2011 | 2009 | 2010 | 2011 |
| América del Norte | -3,0 | 2,9 | 2,5 | 0,2 | 1,7 | 1,2 | -2,6 | -3,0 | -2,6 | ... | ... | ... |
| Estados Unidos | -2,6 | 2,6 | 2,3 | -0,3 | 1,4 | 1,0 | -2,7 | -3,2 | -2,6 | 9,3 | 9,7 | 9,6 |
| Canadá | -2,5 | 3,1 | 2,7 | 0,3 | 1,8 | 2,0 | -2,8 | -2,8 | -2,7 | 8,3 | 8,0 | 7,5 |
| México | -6,5 | 5,0 | 3,9 | 5,3 | 4,2 | 3,2 | -0,6 | -1,2 | -1,4 | 5,5 | 5,0 | 4,5 |
| América del Sur | -0,2 | 6,3 | 4,1 | 6,4 | 6,8 | 6,9 | -0,3 | -1,0 | -1,4 | ... | ... | ... |
| Brasil | -0,2 | 7,5 | 4,1 | 4,9 | 5,0 | 4,6 | -1,5 | -2,6 | -3,0 | 8,1 | 7,2 | 7,5 |
| Argentina ⁴ | 0,9 | 7,5 | 4,0 | 6,3 | 10,6 | 10,6 | 2,0 | 1,7 | 1,2 | 8,4 | 8,0 | 8,6 |
| Colombia | 0,8 | 4,7 | 4,6 | 4,2 | 2,4 | 2,6 | -2,2 | -2,7 | -2,8 | 12,0 | 12,0 | 11,5 |
| Venezuela | -3,3 | -1,3 | 0,5 | 27,1 | 29,2 | 32,2 | 2,6 | 7,8 | 8,2 | 7,9 | 8,6 | 8,1 |
| Perú | 0,9 | 8,3 | 6,0 | 2,9 | 1,7 | 2,5 | 0,2 | -1,3 | -2,2 | 8,6 | 8,0 | 7,5 |
| Chile | -1,5 | 5,0 | 6,0 | 1,7 | 1,7 | 3,0 | 2,6 | -0,7 | -2,0 | 9,6 | 9,0 | 8,7 |
| Ecuador | 0,4 | 2,9 | 2,3 | 5,2 | 4,0 | 3,5 | -0,7 | -0,8 | -1,6 | 8,5 | 8,6 | 8,5 |
| Bolivia | 3,4 | 4,0 | 4,5 | 3,3 | 1,7 | 4,1 | 4,6 | 6,5 | 5,2 | ... | ... | ... |
| Uruguay | 2,9 | 8,5 | 5,0 | 7,1 | 6,5 | 6,4 | 0,7 | -0,1 | -0,7 | 7,3 | 7,0 | 6,9 |
| Paraguay | -3,8 | 9,0 | 5,0 | 2,6 | 4,6 | 5,2 | -1,0 | -1,2 | -1,6 | 5,6 | 5,3 | 5,2 |
| América Central⁵ | -0,5 | 3,1 | 3,7 | 3,8 | 3,9 | 4,1 | -1,8 | -5,1 | -5,5 | ... | ... | ... |
| El Caribe⁶ | 0,4 | 2,4 | 4,3 | 3,5 | 7,2 | 5,5 | -4,2 | -3,0 | -2,9 | ... | ... | ... |
| <i>Partida Informativa</i> | | | | | | | | | | | | |
| América Latina y El Caribe ⁷ | -1,7 | 5,7 | 4,0 | 6,0 | 6,1 | 5,8 | -0,6 | -1,2 | -1,6 | ... | ... | ... |

Figura 10: PIB real, precios al consumidor, saldo en cuenta corriente y desempeño en algunas economías de América

La lectura de este resumen de indicadores nos señala que en el 2009 el PIB de los países de América decreció, en conjunto, -1,7%. Ecuador crecía mínimamente: 0,4%.

Para el 2010, el FMI estima que América crecerá en promedio +4%, con lo que compensará la caída de la economía en el 2009. La economía de Ecuador, por el contrario, volverá a crecer a un ritmo menor que el promedio de América en un: 2,3%.

La estimación promedio de los Precios al Consumidor para el 2010 en el continente es 6,1%. Para Ecuador es de 4,00%,

Ecuador es el país de América que en el porcentaje de la inflación presenta una pequeña baja. La comparación con los otros países americanos es moderado: la inflación de Venezuela es terrible del 29% y para el 2011 se espera del 32% es 21 veces la de los Estados Unidos. Al igual que Estados Unidos, México, Brasil se espera que Ecuador el índice de precios del consumidor disminuya.

En lo que respecta al Saldo en Cuenta Corriente, la estimación del indicador es siempre negativa para Ecuador de -0,8 y para el 2011 de -1,6; al igual que el resto de países de América excepto Venezuela. En tanto los niveles de desempleo se mantienen a la par de los otros países.

La comparación con el resto del mundo

No es tan bueno para Ecuador la comparación de las estimaciones de los principales indicadores económicos con respecto a todos los países del mundo.

En Asia se estima que el PIB crezca en todos los países. Y sólo India tendrá una inflación de 2 dígitos (+10,9%).

Las economías llamadas avanzadas, se estiman que en todas habrá crecimiento del PIB. La inflación en estos países no superará el +2%, mientras que para Ecuador es del 4%, en donde genera debilidad con respecto a estos países.

En Europa, decrecerá el PIB en Grecia, Islandia, Croacia, Letonia y Rumania. Sólo Islandia tendrá una inflación de dos dígitos (12%).

En la Comunidad de Estados Independientes-CEI (integrado por los países de la desaparecida URSS), decrecen la economía de la República de Kirguisa (-3,5%). En tanto se estima inflación de dos dígitos en Mongolia (+10,5%) y Uzbekistán (+10,6%)

En el Oriente Medio y Norte de África, todos los países crecen en el 2010. En Egipto y Sudán la inflación es de dos dígitos, (+11,7% y +10% respectivamente)

En el África Subsahariana, se estima que todos los países verán crecer su PIB. En cuanto a la inflación, sólo Nigeria (+11,9%) y Angola (+13,3%) mostrarán un índice de dos dígitos.

Fuente: FMI

Salario Unificado en 2011

Tres índices dice haber tomado en cuenta el Gobierno para el aumento del salario básico unificado. El sector empresarial planteaba un incremento de \$12, mientras los trabajadores pedían \$60. Al final, el Gobierno decidió subir \$24.



Figura 11: Brecha entre el salario básico y el salario digno 20006 - 2010

Fuente: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/nadie-esta-conforme-con-el-aumento-salarial-450068.html>

El ministerio de Relaciones Laborales, determino que el incremento de los salarios para los trabajadores del sector público y privado será de un 10%, es decir pasará de \$240 a \$264 a partir del 1 de enero de 2011.

Los indicadores mostrados por el Gobierno para justificar el aumento fueron: índice de proyección de inflación (3,7%), índice de productividad (1,5%) y variable de equidad (4,8).

LA TASAS DE INTERÉS

Estas tasas eran altas antes de la dolarización por la inflación y el riesgo de mercado, pero después disminuyo hasta llegar en el 2003 a tasa pasiva del 5.59 y a tasa activa del 13,02 en el último reporte del Banco Central del Ecuador para el periodo de febrero del 2011, la Tasa pasiva es del 4,51% y la Activa del 8,25%.

La velocidad de disminución o aumento de estas tasas dependerá de riesgo país, riesgo del mercado y además de los plazos de todas las inversiones que tengan los depositantes en los bancos.

2.1.2 Entorno legal

Todas las personas jurídicas y naturales en el Ecuador están sujetas a las leyes de la Republica. En este sentido las empresas se sujetaran a la ley de compañías, código del trabajo, ley tributaria en el ejercicio de sus funciones y responsabilidades.

Ley de Compañías: Regula y determina los lineamientos que debe seguir una empresa en toda su vida funcional desde que nace hasta cuando termina la actividad comercial.

Código de trabajo: Regula las relaciones entre los empleadores y los empleados.

Ley Tributaria: Determina los tributos que se debe cancelar al estado por el ejercicio económico y además determinará los organismos de control y procedimientos tributarios.

CONSTITUCIÓN LEGAL DE UNA COMPAÑÍA

COMPAÑÍAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Generalidades: La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se contrae con un mínimo de dos personas, y pudiendo tener como máximo un número de quince. En ésta especie de compañías sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa acompañado siempre de una expresión peculiar para que no pueda confundirse con otra compañía.

Requisitos: El nombre.- En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías.

Solicitud de aprobación.- La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.

Números mínimo y máximo de socios.- La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo y con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o deberá disolverse. Cabe señalar que ésta especie de compañías no puede subsistir con un solo socio.

Capital mínimo.- El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía de Responsabilidad Limitada, es de cuatrocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación y su saldo deberá cancelarse en un plazo no mayor a doce meses. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, el bien, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía, y dichos bienes serán avaluados por los socios o por los peritos.

NOTA: Cuando el objeto social de una compañía comprenda más de una finalidad, le corresponderá a la Superintendencia de Compañías establecer su afiliación de acuerdo a la primera actividad empresarial que aparezca en el mismo.

COMPAÑÍAS ANÓNIMAS

Generalidades: Esta Compañía tiene como característica principal, que es una sociedad cuyo capital dividido en acciones negociables y sus accionistas responden únicamente por el monto de sus aportaciones. Esta especie de compañías se administra por mandatarios amovibles socios o no. Se constituye con un mínimo de dos socios sin tener un máximo.

Requisitos: La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías, sustituido por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada. La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezcan a una entidad del sector público.

El nombre.- En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías.

Solicitud de aprobación.- La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.

Socios.- La compañía se constituirá con un mínimo de dos socios, sin tener un máximo de socios.

Capital.- El capital mínimo con que ha de constituirse la Compañía de Anónima, es de ochocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 25% del capital total. Las aportaciones pueden consistir en dinero o en bienes muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder al género de comercio de la compañía la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, los bienes serán avaluados

por los socios. La compañía podrá establecerse con el capital autorizado, el mismo que no podrá ser mayor al doble del capital suscrito.

Procedimientos Requeridos:

1. Reservar el nombre de la compañía en la Superintendencia de Compañías.
2. Si la suscripción se realiza con dinero en efectivo (numérico) se tiene que abrir una "Cuenta de Integración de Capital" en cualquier banco y si es con especies, se tiene que sacar un Certificado en el Registro Mercantil de que no se encuentran gravados dichos bienes. La cuenta de integración pasa a formar parte de la Escritura como documento habilitante.
3. Otorgar en cualquier Notaría la escritura de constitución de la compañía cuyo borrador o minuta deberá ser elaborada previamente por un abogado.
4. Presentar a la Superintendencia de Compañías tres ejemplares de la escritura pública con una solicitud de aprobación firmada por el Abogado y la persona autorizada (que puede ser el mismo abogado),
5. Si cumple con las disposiciones de Ley se procede a emitir la Resolución de Aprobación y Extracto correspondiente.
6. Se publica por una sola vez en un diario de mayor circulación en el domicilio de la compañía el extracto respectivo.
7. Se margina la resolución aprobatoria en la Notaria
8. Se afilia la compañía a una de las Cámaras de la Producción (si la compañía debe afiliarse a la Cámara de Industrias o Pequeña Industria, Construcción, Agricultura).
9. Se inscribe la escritura de constitución en el Registro Mercantil.
10. Se emiten los nombramientos de administradores y se los inscribe en el Registro Mercantil.
11. Remitir a la Superintendencia de Compañías la siguiente documentación. - Publicación por la prensa.
 - Un ejemplar de la Escritura y la Resolución ya marginada e inscrita.
 - Copia del formulario O1-A RUC y O1-B RUC que el SRI emite para el efecto.
 - Nombramiento de Administradores.
12. La SC emite una hoja de Datos Generales, para que el interesado pueda obtener RUC en el SRI.
13. La SC autoriza la devolución del capital de la compañía depositado en el Banco.

2.1.2 Entorno político

El actual gobierno del Ecuador goza de la aceptación mayoritaria de ciudadanos, brindando una estabilidad política que no se veía desde más de 20 años.

Sin embargo la tendencia política de acaparar lo poderes del estado y controlar los mismos ha incrementado la oposición, lo que se vio reflejado en los últimos resultados de la consulta popular.

Cabe señalar que los resultados de los decretos de emergencias de viabilidad, en la educación y en la salud, han sido notorios, generando fuentes de empleo e innovando a los profesionales de las distintas áreas buscando un compromiso más formal para el desarrollo del país.

Dentro de la emergencia en salud, se implementaron nuevos centros de salud, se han mejorado la infraestructura de hospitales y se han abastecido de medicinas y equipo médico para prestar mejores servicios a la comunidad. Sin contar la regulación de sueldos de médicos y profesionales que laboran, evitando huelgas y protestas por falta de pago.

Si bien este trabajo ha generado buenos resultados, el campo de la medicina privada se ha visto perjudicada al establecer convenios con hospitales y centros de salud pública para atender pacientes en caso de no abastecerse, encareciendo los servicios que prestan al paciente privado.

Es difícil determinar cuál será el futuro político del Ecuador, lo que se puede decir, es que para los próximos años del gobierno se respira aires de estabilidad, sin haber un opositor fuerte y con la mayoría de la población que le brinda su apoyo.

2.1 Micro ambiente

2.2.1 Análisis de Azuay y Cuenca

En el año 2001 la provincia del Azuay tuvo 612.565 habitantes; en el 2010 según los datos preliminares del censo nacional de población y vivienda que realizó el Instituto Nacional de Estadística y Censo subió a 702.893 habitantes, es decir, un incremento

del 14,75% en lo que corresponde al crecimiento de la población, los definitivos se darán a conocer en agosto de este año esperándose una variación de apenas de 1%.

El ritmo de crecimiento de la población va siendo cada vez menor este momento; una tasa de crecimiento anual del 1.5%. Significa que casi se ha reducido en un 25% el ritmo de crecimiento de la población en una década y eso genera impactos muy grandes: la estructura de la población por edad y sexo está cambiando.

De una población menor de 14 años que antes era la mayoritaria como se puede observar en el cuadro de abajo, ahora se determina la reducción de la fecundidad, lo cual puede estar asociado a la migración internacional que hace 10 años fue masiva hacia Europa y Estados Unidos de gente en edad reproductiva (20 y 40 años) y que está alterando radicalmente la estructura de la población.

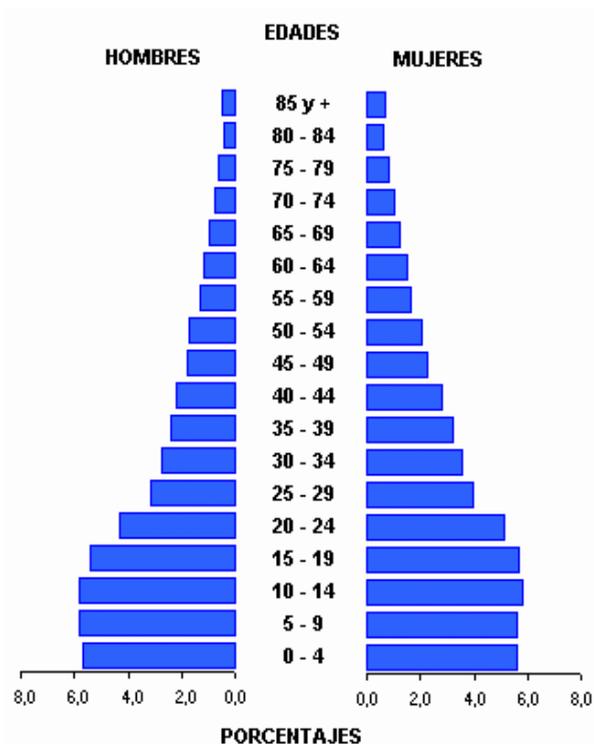


Figura 12: Población del Azuay censo 2001
Fuente: INEC; Población del Azuay censo 2001.

Esto cambio en la estructura de la población tiene implicaciones en el mercado laboral porque significa que no hay una sustitución ordenada de generaciones y que, a la postre, nos vamos envejeciendo a un ritmo más acelerado del que se tenía previsto.

Esta situación cuando se la analiza desde la perspectiva rural, se confirma que hay áreas que están en franco proceso de despoblamiento, de un envejecimiento, comparado a los países de América Latina con mayor tasa de envejecimiento como Uruguay.

En el caso de Cuenca se empieza a recibir gente de otras provincias e incluso a nivel internacional, entonces: estructura, dinámica y organización de la población va a incidir fuertemente en la vida económica, social y aún política de los distintos territorios.

Con el crecimiento del 14,51% vuelve a darse una constatación que ya viene desde los años 50, que el ritmo de crecimiento de la población del Azuay es menor al ritmo de la población a nivel nacional, lo que significa que la importancia demográfica de esta provincia en el contexto nacional es cada vez menor.

Mientras en la escolaridad media que es el número promedio de años aprobados para el Azuay, según datos del censo del 2001, es de:

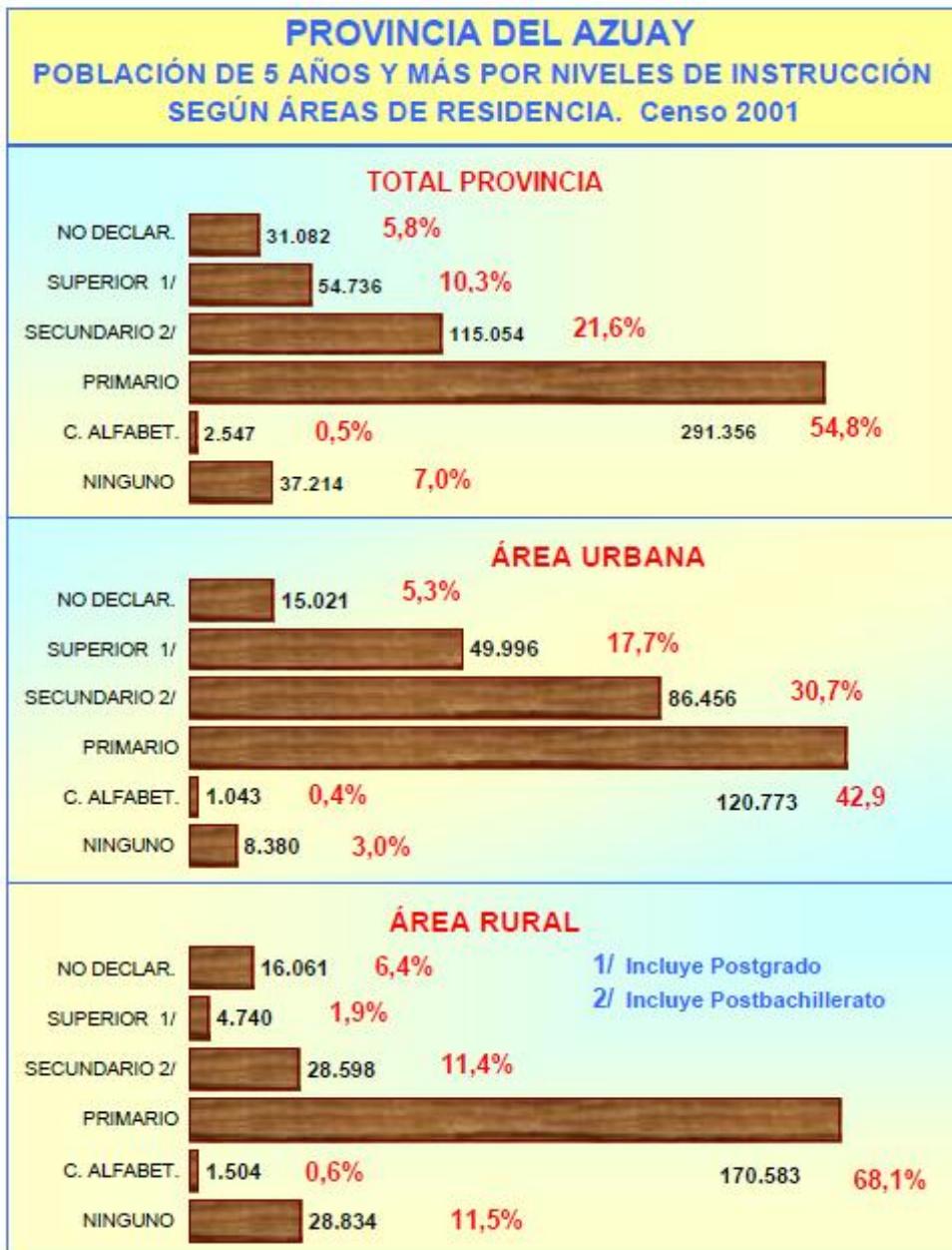


Figura 13: Población de 5 años y más por niveles de instrucción según áreas de residencia. Censo 2001

Fuente: INEC, VI Censo de Población, Población del Azuay

Si analizamos el Total de la provincia en el 2001 existía un total del 7% de analfabetas, pero una noticia en el Diario el Mercurio del 27 septiembre, 2009, informo que luego de 4 años de trabajo, el programa de alfabetización “Yo, si puedo” desarrollado por el Gobierno Provincial del Azuay ha reducido la tasa de analfabetismo en la provincia al 2,12% por lo que se le ha declarado Territorio Libre de Analfabetismo.

A la iniciativa apoyada por el gobierno cubano se sumó en el 2007 el Ministerio de Educación, con sus programas “Manuela Sáenz” y “Dolores Cacuango”, lo que ha permitido que de un total de 34.540 personas iletradas en la provincia se haya alfabetizado a 24.934, reduciendo el problema al 2,12%, desde el 2005. A continuación se muestra el siguiente cuadro resume la cobertura de alfabetizados por cantón:

El siguiente cuadro resume la cobertura de alfabetizados por cantón:

| CANTÓN | ALFABETIZADOS | PORCENTAJE |
|---------------|----------------------|-------------------|
| CUENCA | 11.257 | 3,20% |
| GIRON | 1.000 | 2,27% |
| GUALACEO | 3.009 | 3,09% |
| NABON | 2.035 | 3,98% |
| PAUTE | 1.179 | 4,15% |
| PUCARA | 1.035 | 4,25% |
| SAN FERNANDO | 231 | 3,50% |
| SANTA ISABEL | 1.049 | 1,65% |
| SIGSIG | 1.558 | 1,64% |

| | | |
|----------------|---------------|--------------|
| OÑA | 521 | 1,50% |
| CHORDELEG | 800 | 3,68% |
| EL PAN | 218 | 3,25% |
| SEVILLA DE ORO | 279 | 3,60% |
| GUACHAPALA | 224 | 2,80% |
| PONCE ENRÍQUEZ | 539 | 0,00% |
| TOTALES | 24.934 | 2,12% |

Tabla 1: Cobertura de alfabetizados por Cantón

Fuente: www.elmercurio.com.ec/216647-azuay-redujo-indice-de-analfabetismo.html

Mientras que en la provincia apenas un 10% por ciento de la población llega a la Universidad, si creemos que esta tendencia se mantiene tendremos que para este 2011 las personas con educación superior en la provincia del Azuay serán de: 70290.

2.3 DEFINICIÓN DEL SERVICIO

La clínica de rehabilitación y terapia física-respiratoria es un centro destinado a dar tratamiento de fisioterapia y rehabilitación a pacientes de forma privada.

IMPORTANCIA

La Fisioterapia es un conjunto de acciones terapéuticas organizadas y dirigidas científicamente, encaminadas a obtener la recuperación funcional del individuo enfermo y la prevención del individuo sano, utilizando para ello medios físicos como pueden ser: el movimiento, el calor, el frío, la electricidad, etc. Utilizados en forma terapéutica.

Del perfecto conocimiento de éstos y de todas las técnicas y procedimientos, de sus efectos, propiedades e indicaciones, depende el buen desarrollo de nuestra profesión y, por consiguiente, el éxito y la importancia de los tratamientos.

CARACTERISTICAS DE LOS SERVICIOS.

Debido a que la Rehabilitación médica es un servicio, las principales características van a ser:

- **Especializada:** Los profesionales que prestaran sus servicios en el centro serán fisioterapeutas diplomados universitarios, con experiencia hospitalaria y en formación permanente y continua. Siempre con un gran criterio médico y científico, basado en un diagnóstico bien definido, ético y profesional.
- **Personalizada:** Se dedicará un tiempo concreto de alrededor de una hora a cada paciente, lo que permitirá hacer una valoración exhaustiva de su problema, realizar todas las técnicas necesarias para tratar adecuadamente su dolencia, así como de ir supervisando la evolución de los pacientes en cada sesión y los resultados de los tratamientos.
- **Profesionalidad y cercanía:** Todo nuestro trabajo se realiza de una forma profesional, pero también distendida y relajada, con un trato humano que asegura un ambiente en el que nuestros pacientes se sienten a gusto y en confianza. Un requisito necesario para conseguir, en todos los casos, una rehabilitación efectiva.

TIPO DE SERVICIO

La Clínica de Rehabilitación va a contar con 5 consultorios, gimnasio para Terapia, alberca para rehabilitación, una sala para rayos X y cuarto de pacientes. Brindando los siguientes servicios:

Terapia física o fisioterapia: Es el tratamiento de cualquier incapacidad, lesión, enfermedad u otra condición de salud en seres humanos, o la prevención de dicha incapacidad, lesión, enfermedad u otra condición de salud y rehabilitación, mediante el uso de las propiedades físicas, químicas y otras propiedades del calor o frío, luz,

agua, electricidad, sonido, masaje y ejercicios terapéuticos, incluyendo postura y procedimientos de rehabilitación; así como también la administración de pruebas neuromusculares para ayudar en el diagnóstico o tratamiento de alguna condición humana. Dentro de las lecciones a tratar mencionamos las siguientes:

Traumatología

- Traumatismos de la Cintura Escapular
 - Fracturas de clavícula
 - Fracturas del omóplato
 - Fracturas del hombro
 - Luxaciones del hombro
 - Rotura del manguito de los rotadores
- Traumatismos del Miembro Superior
 - Fractura de diáfisis humeral
 - Rotura de la porción larga del bíceps
 - Fractura de la extremidad inferior del húmero
 - Fractura de la extremidad superior de cúbito y radio
 - Luxaciones del codo
 - Entorsis y contusiones del codo
 - Fracturas diafisarias del cúbito y radio
 - Sd. de Volkmann
 - Fracturas de la extremidad distal del cúbito y radio
 - Fractura de Pouteau-Colles
 - Luxación / Esguince de muñeca
 - Fracturas de la mano
 - Luxaciones / Entorsis de la mano
 - Roturas, desgarros o secciones de los tendones de la mano
 - Contusiones de la mano
- Traumatismos de la Cintura Pélvica
 - Fracturas de la Pelvis
 - Luxación de la articulación de la cadera
 - Fracturas de cadera
- Traumatismos del Miembro Inferior
 - Fracturas diafisarias del fémur
 - Fracturas de la extremidad inferior del fémur
 - Fracturas de la extremidad superior de la tibia
 - Esguince de rodilla (LCA, LCP, LLI, LLE)
 - Laxitud crónica de rodilla
 - Lesiones meniscales

- Luxaciones de rodilla
- Fracturas diafisarias de la tibia
- Fracturas de tobillo
- Roturas del tendón de Aquiles
- Pierna de tensita
- Fracturas del calcáneo
- Fracturas y luxaciones del astrágalo
- Fracturas y luxaciones tarsianas y de los dedos
- Traumatismos musculares
 - Sin lesión anatómica (calambres, contracturas, elongaciones)
 - Con lesión anatómica (desgarros, roturas, contusiones)
- Traumatismos del Tórax
- Pseudoartrosis
- Secuelas de quemaduras y heridas (cicatrices)
- Traumatología Deportiva

La terapia respiratoria: Es un conjunto de técnicas y procedimientos que al aplicarse a pacientes con enfermedades respiratorias coadyuvan al fortalecimiento y restauración de la función pulmonar. Dentro de las lecciones a tratar mencionamos las siguientes:

Patología Respiratoria

- Enfermedades de los bronquios
 - Bronquitis crónica
 - Bronquiectasia
 - Asma bronquial
 - Mucoviscidosis
 - Bronquiolitis obstructiva
- Enfermedades del pulmón
 - Enfisema pulmonar
 - Atelectasia
 - Esclerosis o Fibrosis Pulmonar
 - Neumoconiosis
 - Absceso del pulmón
 - Tuberculosis pulmonar
 - Edema pulmonar
- Afecciones de la pleura
 - Pleuresía
 - Neumotórax

- Cirugía torácica
 - Neumonectomía
 - Pleurectomía
 - Exéresis parcial / total
 - Decorticación
 - Toracoplastia

2.4 INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

La investigación de mercado es el eje de todo proyecto empresarial. Una empresa vende productos y/o servicios y por tanto necesita compradores.

La fuente de información utilizada para esta investigación fue la de realizar encuestas directamente a cada persona que posee una enfermedad y/o que necesita de rehabilitación médica y/o familiares de estos pacientes seleccionados aleatoriamente; es la forma más adecuada para procurar información descriptiva y real. Preguntando directamente a las personas que necesitan de este servicio, de esta forma se pueden hallar datos relativos a sus creencias, preferencias, opiniones y satisfacción.

2.4.1 Objetivos

Analizar quiénes son esos clientes, cuáles son sus necesidades, deseos, demandas y expectativas y cómo responder a todo ello es el objetivo prioritario del estudio de mercado a realizar.

El principal objetivo de realizar la investigación de mercado es determinar la viabilidad de la Clínica de Rehabilitación basándonos en las necesidades de los clientes potenciales, estableciendo características de servicio de Rehabilitación física y respiratoria no satisfechas en otros centros y que permita el desarrollo de un nuevo instituto.

La información necesaria para la Investigación de Mercados esta detallada a continuación:

- Obtener una categorización en forma porcentual de los posibles clientes por:

- Genero
 - Edad
 - Lugar de Residencia.
 - Tipo de enfermedad que posee el paciente.
- Determinar los atributos de mayor importancia que debe tener una Clínica de rehabilitación desde el punto de vista del:
 - Paciente
 - O familiar del paciente
 - Posicionamiento en la mente del consumidor de las posibles competencias.
 - Nivel de aceptación de la nueva clínica de Rehabilitación.
 - Determinación de la Ubicación Geográfica de la Clínica.
 - Determinar el motivo que tiene las personas para no ir a la Rehabilitación Medica.

2.4.2 Localización

2.4.2.1 Macro localización

La Clínica de Rehabilitación será ubicada en la Provincia del Azuay en la ciudad de Cuenca.

2.4.2.2 Micro localización

La localización de la clínica será determinada por medio de la encuesta, es decir donde el mercado objetivo lo estipule necesario, considerando a la competencia; la disponibilidad de locales, y el presupuesto del proyecto.

2.4.3 Diseño de la investigación

El método de la investigación de mercado es por medio de una encuesta diseñada en función de los objetivos establecidos anteriormente. Las preguntas se realizaron a 193 personas y consta de 2 partes:

1. Datos del Encuestado
 - I. Género
 - II. Edad.
 - III. Lugar de residencia.
 - IV. Característica del encuestado
 - V. Patología o Tipo de enfermedad.

2. Identificación de Necesidades
 - I. Atributos más Importantes para una clínica de Rehabilitación.
 - II. Posicionamiento de Posibles Competencias.
 - III. Nivel de Aceptación.
 - IV. Motivos que impiden asistir a la rehabilitación.

2.4.4 Determinación de la muestra

Al realizar una investigación de mercado definimos una muestra adecuada que nos permita expandir los resultados obtenidos a toda la población, esto facilita la realización de las encuestas ahorrando tiempo, dinero y recursos.

El tamaño de la muestra depende de tres aspectos:

- Del error permitido.
- Del nivel de confianza con el que se desea el error.
- Del carácter finito o infinito de la población.

Para poder realizar la encuesta se necesita determinar la muestra que representa a toda la población según el siguiente procedimiento:

De acuerdo en el último censo de población y vivienda la población de la ciudad de Cuenca al 2001 es de 277374 habitantes con una tasa de crecimiento anual de 3.2%, la provincia del Azuay crece a una tasa del 1,54%. Según el Anuario de Estadísticas Hospitalarias: Camas y Egresos del Instituto Nacional de Estadística y Censos, en el 2007 hubieron 56.653 egresos hospitalarios de pacientes con alguna enfermedad que necesita de Terapia física, respiratoria, del habla y/o lenguaje.

| | Años | PROVINCIA AZUAY | CIUDAD CUENCA | PROVINCIA | CIUDAD | Egresos Hospitalarios de Pacientes con enfermedades que necesitan rehabilitación física, respiratoria, habla y/o lenguaje, | |
|------------|------|-----------------|---------------|-----------|--------|--|---------------------------|
| CENSAL | 1950 | 250.975 | 39.983 | | | | |
| | 1962 | 274.642 | 60.402 | 0,75 | 3,45 | | |
| | 1974 | 367.324 | 104.470 | 2,52 | 4,75 | | |
| | 1982 | 442.019 | 152.406 | 2,19 | 4,46 | | |
| | 1990 | 506.090 | 194.981 | 1,69 | 3,08 | | |
| | 2001 | 599.546 | 277.374 | 1,54 | 3,20 | | |
| PROYECTADO | 2002 | 608.779 | 286.250 | 1,54 | 3,20 | | |
| | 2003 | 618.154 | 295.410 | 1,54 | 3,20 | | |
| | 2004 | 627.674 | 304.863 | 1,54 | 3,20 | | |
| | 2005 | 637.340 | 314.619 | 1,54 | 3,20 | | |
| | 2006 | 647.155 | 324.687 | 1,54 | 3,20 | | |
| | 2007 | 657.121 | 335.076 | 1,54 | 3,20 | 56.653 | 38.949 |
| | 2008 | 667.241 | 345.799 | 1,54 | 3,20 | 57.525 | 39.549 |
| | 2009 | 677.516 | 356.864 | 1,54 | 3,20 | 58.411 | 40.158 |
| | 2010 | 687.950 | 368.284 | 1,54 | 3,20 | 59.311 | 40.776 |
| | | | | | | Azuay | Cuenca (68,75% del Azuay) |

Fuente: Anuario de Estadísticas Hospitalarias: Camas y Egresos del Instituto Nacional de Estadística y Censos

La ciudad de Cuenca representa el 68,75% de los egresos Hospitalarios. Proyectando con las tasas de crecimiento y los datos de los egresos hospitalarios tenemos una población de pacientes con enfermedades que necesitan de rehabilitación física, respiratoria, del habla y/o lenguaje para el año 2010 de 40.776 pacientes.

Por lo que nuestra población objetivo es de 40.776 habitantes.

Determinación de la muestra

El tamaño de la muestra de la población objetivo de 40.776 habitantes en la ciudad de Cuenca, se realiza con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Nz^2 * p * q}{(d)^2 (N-1) + z^2 - p*q}$$
$$n = \frac{40776(1.96)^2 (0.95)(0.05)}{(0.03)^2 (40776) + (1.96)^2 - (0.95)(0.05)}$$

| |
|---------|
| n = 184 |
|---------|

Por lo que antecede, para nuestro análisis se tomará una muestra representativa del marco maestral de 40776 habitantes, aplicándose 184 encuestas.

2.4.5 Análisis estadístico descriptivo

Se realizaron 193 encuestas de forma aleatoria simple no estratificado en diferentes Centros de Salud, en las cuales se aplicaron las siguientes preguntas:

PREGUNTA 1.1

¿Cuál es su género?

OBJETIVO

Determinar de forma porcentual el género.

ANÁLISIS

De las 193 personas encuestadas 89 fueron de género masculino con un porcentaje del 46,1% y de género femenino 104 personas con un porcentaje de 53,9%, como se puede observar en los siguientes cuadros.

Estadísticos

GENERO

| | | |
|---|----------|-----|
| N | Válidos | 193 |
| | Perdidos | 0 |

Tabla 2: *Pregunta 1.1.- Datos Validos*

GENERO

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | MASCULINO | 89 | 46,1 | 46,1 | 46,1 |
| | FEMENINO | 104 | 53,9 | 53,9 | 100,0 |
| | Total | 193 | 100,0 | 100,0 | |

Tabla 3: *Pregunta 1.1.- Género*

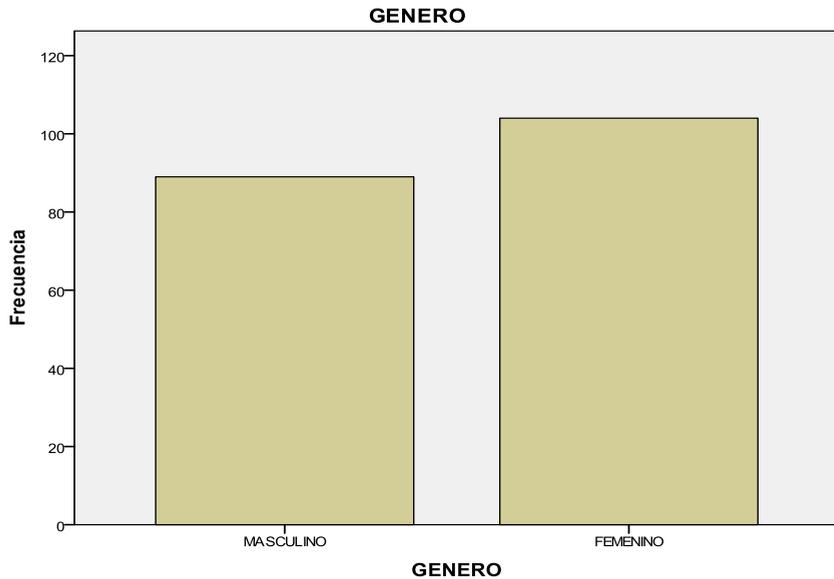


Tabla 4: *Pregunta 1.1.- Análisis Genero*

PREGUNTA 1.2

¿Edad?

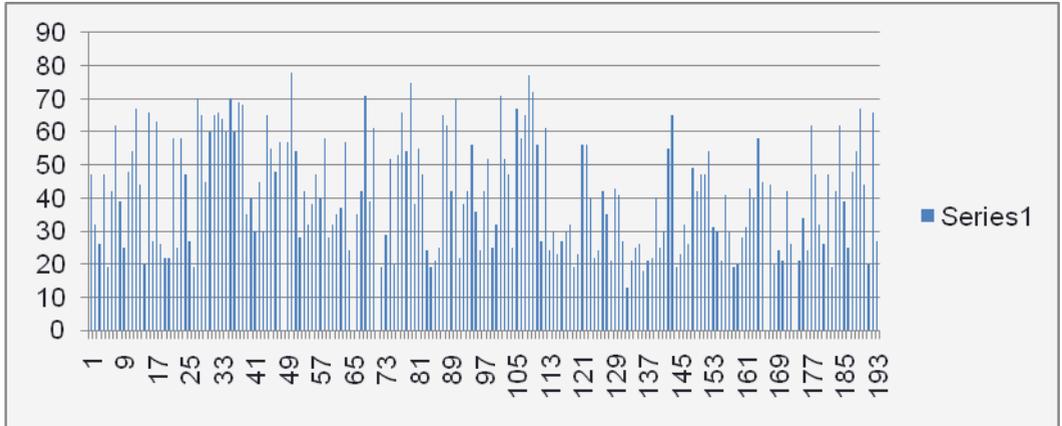
OBJETIVO

Determinar de forma porcentual el rango de edad de los encuestados.

ANÁLISIS

Los rangos de edades fueron considerados de la siguiente manera:

- Niño de 1 a 12 años.
- Adolescente de 13 a 18 años.
- Adulto joven de 19 a 30 años.
- Adulto mayor de 31 a 60 años.
- Tercera edad de 61 años en adelante.



Estadísticos

EDAD

| | | |
|---|----------|-----|
| N | Válidos | 193 |
| | Perdidos | 0 |

Tabla 5: Pregunta 1.2.- Datos Validos

EDAD

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | NIÑOS | 5 | 2,6 | 2,6 | 2,6 |
| | ADOLECENTE | 2 | 1,0 | 1,0 | 3,6 |
| | ADULTO JOVEN | 66 | 34,2 | 34,2 | 37,8 |
| | ADULTO MAYOR | 88 | 45,6 | 45,6 | 83,4 |
| | TERCERA EDAD | 32 | 16,6 | 16,6 | 100,0 |
| | Total | 193 | 100,0 | 100,0 | |

Tabla 6: *Pregunta 1.2.- Resultados de las Encuestas*

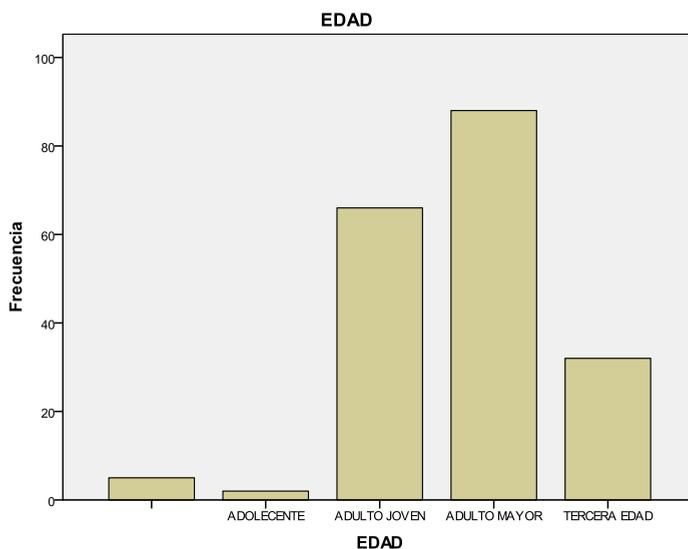


Tabla 7: *Pregunta 1.2.- Análisis*

ANÁLISIS

Las personas que más necesitan de los servicios de rehabilitación son las personas comprendidas entre los Adulto joven de 19 a 30 años con un porcentaje del 34,2% y los Adulto mayor de 31 a 60 años con un 45,6%, en tercer lugar se encuentra los mayores de 60 años (tercera edad) con un 16,6%.

PREGUNTA 1.3

¿Cuál es su lugar de residencia?

a. Cuenca?

b. Otro Cantón?

c. Otra provincia?

OBJETIVO

Determinar de forma univariada de donde provienen nuestros posibles clientes, si son de la ciudad de cuenca, provienen de otro cantón de la provincia del Azuay u otra provincia del País.

ANÁLISIS

De las 193 personas encuestadas el 80,8% fueron de la ciudad de cuenca, el 11,9% de otro canto de la provincia y el 7,3% de otra provincia del país, como podemos observar en los cuadros de abajo.

Estadísticos

LUGAR DE RESIDENCIA

| | | |
|---|----------|-----|
| N | Válidos | 193 |
| | Perdidos | 0 |

Tabla 8: Pregunta 1.3.- Datos Validos

LUGAR DE RESIDENCIA

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos CUENCA | 156 | 80,8 | 80,8 | 80,8 |
| OTRO CANTÓN | 23 | 11,9 | 11,9 | 92,7 |
| OTRA PROVINCIA | 14 | 7,3 | 7,3 | 100,0 |
| Total | 193 | 100,0 | 100,0 | |

Tabla 9: *Pregunta 1.3.- Resultados de las encuestas.*

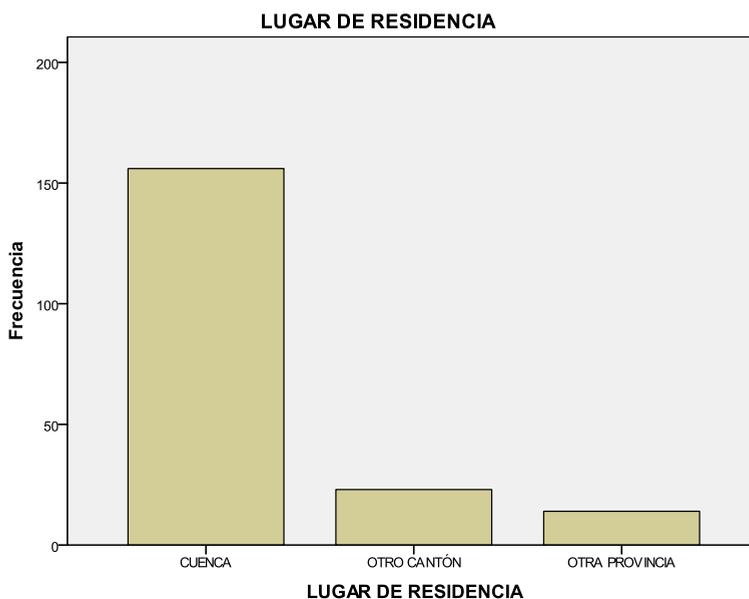


Tabla 10: *Pregunta 1.3.- Análisis*

Con un 80,8% son las personas que necesitan de rehabilitación y que residen en la ciudad de cuenca, el 11,9% pertenecen a otro cantón de la provincia del Azuay y el 7,3% a otra provincia del Ecuador que se hacen atender en la ciudad de Cuenca.

PREGUNTA 1.4

¿Ud. Aquí en la Clínica u Hospital se encuentra como:

a. Paciente?

b. Familiar del Paciente?

ANÁLISIS

Determinar de forma porcentual si el entrevistado es paciente o familiar del paciente en el caso de que el paciente no tenga criterio para responder a las preguntas, como podemos observar en los cuadros de abajo.

Estadísticos

¿USTED SE ENCUENTRA EN
ESTA CLINICA U HOSPITAL
COMO:

| | | |
|---|----------|-----|
| N | Válidos | 190 |
| | Perdidos | 3 |

Tabla 11: Pregunta 1.4.- Datos Validos

¿USTED SE ENCUENTRA EN ESTA CLINICA U HOSPITAL COMO:

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | PACIENTE? | 144 | 74,6 | 75,8 | 75,8 |
| | FAMILIAR DEL PACIENTE? | 46 | 23,8 | 24,2 | 100,0 |
| | Total | 190 | 98,4 | 100,0 | |
| Perdidos | Sistema | 3 | 1,6 | | |
| Total | | 193 | 100,0 | | |

Tabla 12: *Pregunta 1.4.- Resultados de las Encuestas*

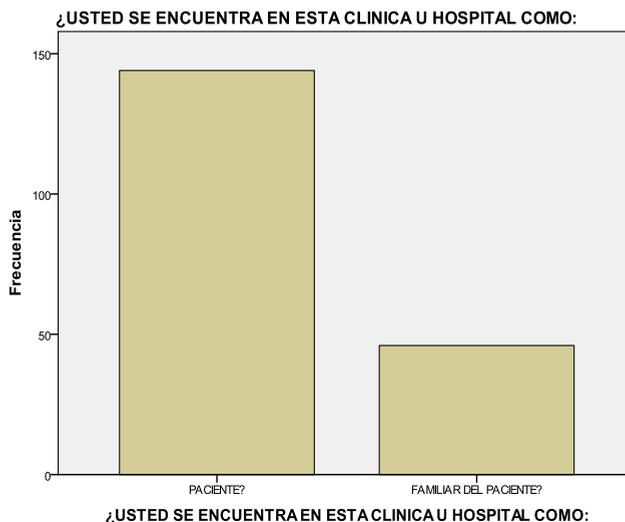


Tabla 13: *Pregunta 1.4.- Análisis*

El 75,8% de las entrevistas fueron hechas a pacientes que necesitan de rehabilitación mientras que el 24,2% fueron hechas a familiares de pacientes que no podían responder a las preguntas por limitaciones de edad, físicas o mentales.

PREGUNTA 1.5

¿El paciente que enfermedad o rehabilitación de que tipo presenta?

- a. Ocupacional y/o Física?
- b. Del habla y del lenguaje?
- c. Respiratoria?
- d. Otra? (especifique).

ANÁLISIS

Determinar de forma porcentual el tipo de enfermedad que presentaba el paciente en el momento de las encuestas. Como podemos observar en los siguientes cuadros.

Estadísticos

ENFERMEDAD DEL PACIENTE

| | | |
|---|----------|-----|
| N | Válidos | 191 |
| | Perdidos | 2 |

Tabla 14: *Pregunta 1.5.- Datos Validos*

ENFERMEDAD DEL PACIENTE

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|--------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | OCUPACIONAL Y/O FISICA | 165 | 85,5 | 86,4 | 86,4 |
| | DEL HABLA O DEL LENGUAJE | 6 | 3,1 | 3,1 | 89,5 |
| | RESPIRATORIA | 20 | 10,4 | 10,5 | 100,0 |
| | Total | 191 | 99,0 | 100,0 | |
| Perdidos | Sistema | 2 | 1,0 | | |
| Total | | 193 | 100,0 | | |

Tabla 15: *Pregunta 1.5.- Resultados de las Encuestas*

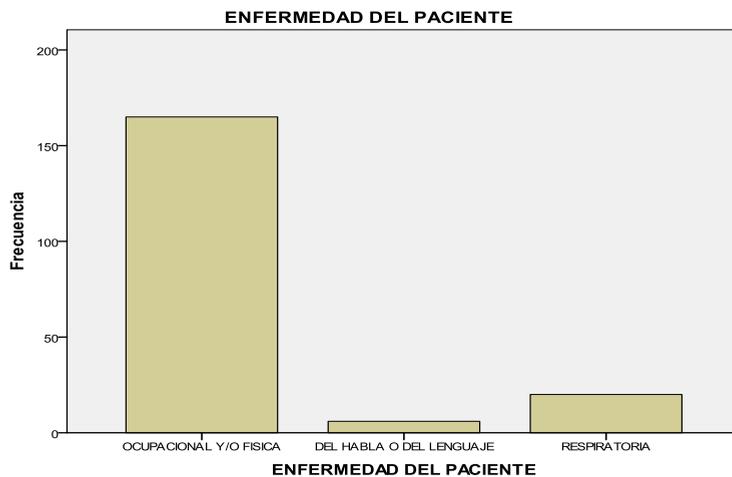


Tabla 16: *Pregunta 1.5.- Análisis*

El 86,4% de los encuestados presentaron una enfermedad que necesitaba de de Rehabilitación Física, el 3,1% del Habla y el 10,5% Respiratoria.

PREGUNTA 2.1

De los siguientes atributos que debería tener una centro de rehabilitación.

¿Cuál es para Ud. el más importante?

- | | |
|-------------------------------|--|
| a. La Atención personalizada? | d. El Cuarto de pacientes? |
| b. Profesionales calificados? | e. Vehículo para traerle y llevarle a su casa? |
| d. Piscina para terapia? | f. El Parqueadero? |
| g. Otro? (especifique). | |

ANÁLISIS

Determinar en forma porcentual los atributos más importantes que deberá tener la Clínica de Rehabilitación en la Ciudad de Cuenca.

- 121 personas creen que la atención personalizada es importante dentro de una clínica.
- 103 personas creen que los profesionales calificados es importante dentro de una clínica.
- 65 personas creen que la tecnología y el equipo adecuado es importante dentro de una clínica.
- 24 personas creen que la piscina para terapia es importante dentro de una clínica.
- 24 personas creen que el cuarto para los pacientes es importante dentro de una clínica.

- 37 personas creen que un vehículo que les lleve y traiga es importante dentro de una clínica.
- 7 personas creen que el parqueadero es importante dentro de una clínica.
- 9 personas consideraron otros atributos adicionales como importante dentro de una clínica.



Figura 14: Nivel de Importancia considerado por paciente

Los cuadros de los atributos considerados los podemos observarlos en la parte de siguiente:

SE CONSIDERA IMPORTANTE OTROS ATRIBUTOS ADICIONALES

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|----|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | SI | 9 | 4,7 | 4,7 | 4,7 |
| | NO | 184 | 95,3 | 95,3 | 100,0 |
| Total | | 193 | 100,0 | 100,0 | |

Tabla 17: *Atributos adicionales*

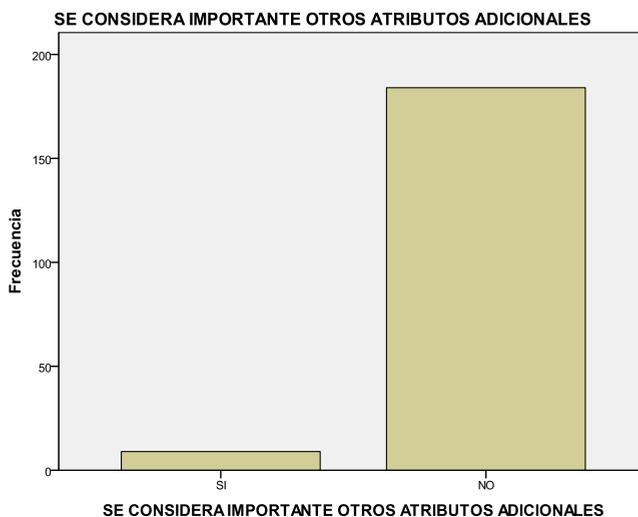


Tabla 18: *Análisis de atributos adicionales*

ATRIBUTOS ADICIONALES EN UN CENTRO DE REHABILITACIÓN

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | 185 | 95,9 | 95,9 | 95,9 |
| BAILLO TERAPIA | 2 | 1,0 | 1,0 | 96,9 |
| CUIDADO DE VEHICULO | 1 | ,5 | ,5 | 97,4 |
| EQUIPO NUEVO PARA COLUMNA | 1 | ,5 | ,5 | 97,9 |
| FACIL ACCESO | 1 | ,5 | ,5 | 98,4 |
| HIDROMASAJE | 2 | 1,0 | 1,0 | 99,5 |
| MEJOR SERVICIO | 1 | ,5 | ,5 | 100,0 |
| Total | 193 | 100,0 | 100,0 | |

Tabla 19: *Atributos adicionales en un centro de rehabilitación*

PREGUNTA 2.2

¿Conoce otro Centro de rehabilitación que satisfaga esta necesidad?

- a. Sí
- b. No

ANÁLISIS

Pregunta cerrada pero con registro secuencial que permitirá determinar el porcentaje de pacientes o familiares que tienen conocimiento de otras clínicas que satisfacen estas necesidades.

Estadísticos

¿CONOCE OTRO CENTRO DE REHABILITACIÓN QUE SATISFAGA ESTA NECESIDAD?

| | | |
|---|----------|-----|
| N | Válidos | 191 |
| | Perdidos | 2 |

Tabla 20: Pregunta 2.2.-Datos Validos

¿CONOCE OTRO CENTRO DE REHABILITACIÓN QUE SATISFAGA ESTA NECESIDAD?

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | SI | 25 | 13,0 | 13,1 | 13,1 |
| | NO | 166 | 86,0 | 86,9 | 100,0 |
| | Total | 191 | 99,0 | 100,0 | |
| Perdidos | Sistema | 2 | 1,0 | | |
| Total | | 193 | 100,0 | | |

Tabla 21: Pregunta 2.2- Resultados de las Encuestas

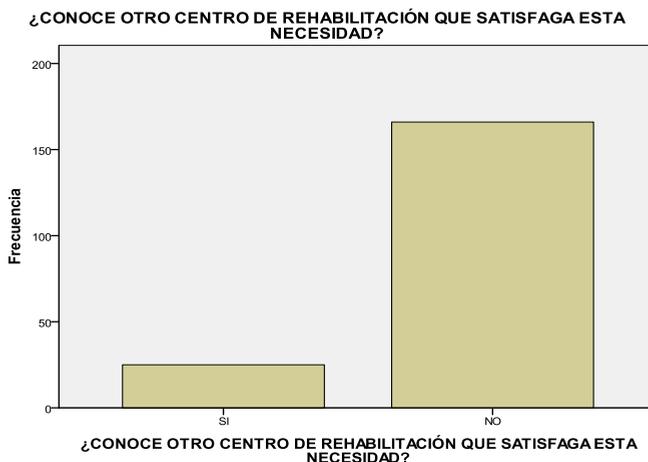


Tabla 22: *Pregunta 2.2- Análisis de los Resultados*

El 13,1% de los pacientes encuestados conocen de clínicas que prestaban el servicio de Rehabilitación, mientras que el 86,9% no conoce.

PREGUNTA 2.3

¿Cuáles son?

ANÁLISIS

Pregunta que proviene de la secuencia de la pregunta 2.2 si el encuestado responde que si conoce otros Centros de Rehabilitación que satisfacen esta necesidad, que permitirá determinar posibles competencias.

Estadísticos

CENTRO DE REHABILITACIÓN
QUE CONOCE

| | | |
|---|----------|-----|
| N | Válidos | 193 |
| | Perdidos | 0 |

Tabla 23: *Pregunta 2.3.- Datos Validos*

CENTRO DE REHABILITACIÓN QUE CONOCE

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| No conoce | 169 | 87,6 | 87,6 | 87,6 |
| AZOGUES PRIVADO | 1 | ,5 | ,5 | 88,1 |
| CEPROMDI | 1 | ,5 | ,5 | 88,6 |
| CLINICA SANTA ANA | 1 | ,5 | ,5 | 89,1 |
| HOSPITAL REGIONAL | 8 | 4,1 | 4,1 | 93,3 |
| IESS | 9 | 4,6 | 4,6 | 97,9 |
| MONTE SINAI | 2 | 1,0 | 1,0 | 99,0 |
| PRIVADO | 2 | 1,0 | 1,0 | 100,0 |
| Total | 193 | 100,0 | 100,0 | |

Tabla 24: *Pregunta 2.3.- Resultados de las Encuestas*

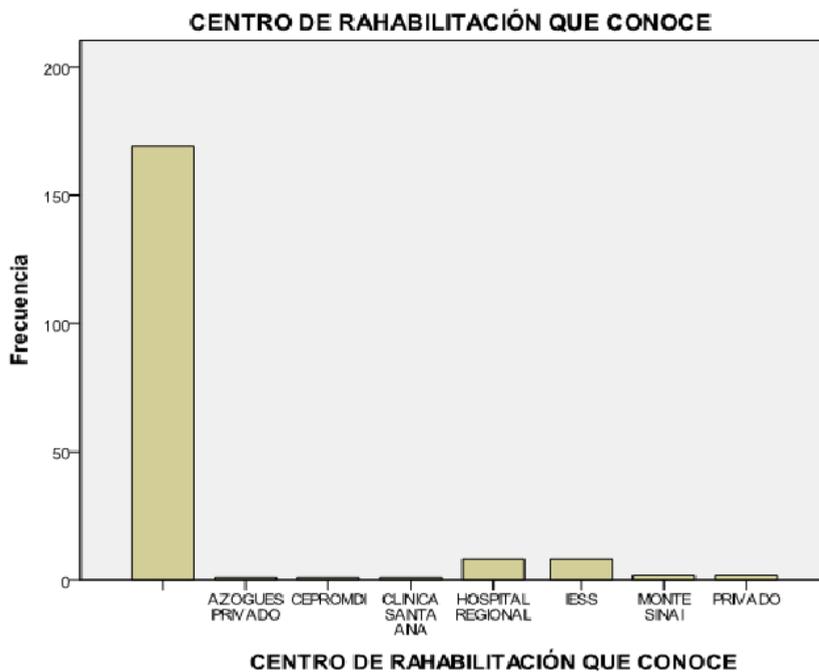


Tabla 25: *Pregunta 2.3- Análisis*

Los lugares que los pacientes mencionaron conocer fueron:

- 1.- Azogues Privado
- 2.- Cepromdi
- 3.- Clínica Santa Ana
- 4.- Hospital Regional
- 5.- IESS
- 6.- Monte Sinaí

PREGUNTA 2.4

¿Cree que es necesaria una nueva clínica de rehabilitación que brinde mejores servicios?

- a. Sí
- b. No

ANÁLISIS

Pregunta secuencial que permite determinar en forma porcentual el nivel de aceptación de una Clínica de Rehabilitación que brinde mejores servicios en la Ciudad de Cuenca.

Estadísticos

¿CREE QUE ES NESARIO LA CREACION DE UNA NUEVA CLINICA DE REHABILITACION QUE BRINDE MEJORES SERVICIOS?

| | | |
|---|----------|-----|
| N | Válidos | 190 |
| | Perdidos | 3 |

Tabla 26: Pregunta 2.4.- Datos Validos

¿CREE QUE ES NESARIO LA CREACION DE UNA NUEVA CLINICA DE REHABILITACION QUE BRINDE MEJORES SERVICIOS?

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | SI | 142 | 73,6 | 74,7 | 74,7 |
| | NO | 48 | 24,9 | 25,3 | 100,0 |
| | Total | 190 | 98,4 | 100,0 | |
| Perdidos | Sistema | 3 | 1,6 | | |
| Total | | 193 | 100,0 | | |

Tabla 27: *Pregunta 2.4- Resultados de las Encuestas*



Tabla 28: *Pregunta 2.4-Análisis*

El 74,7% de los encuestados creen que es necesaria una nueva clínica de rehabilitación que brinde mejores servicios.

PREGUNTA 2.5

¿En qué sector de la Ciudad le gustaría que se encuentre ubicada?

ANÁLISIS

Pregunta que viene de la secuencia de la pregunta 2.4 si el encuestador responde sí, que permite analizar la ubicación geográfica de la Clínica de Rehabilitación en la ciudad de Cuenca.

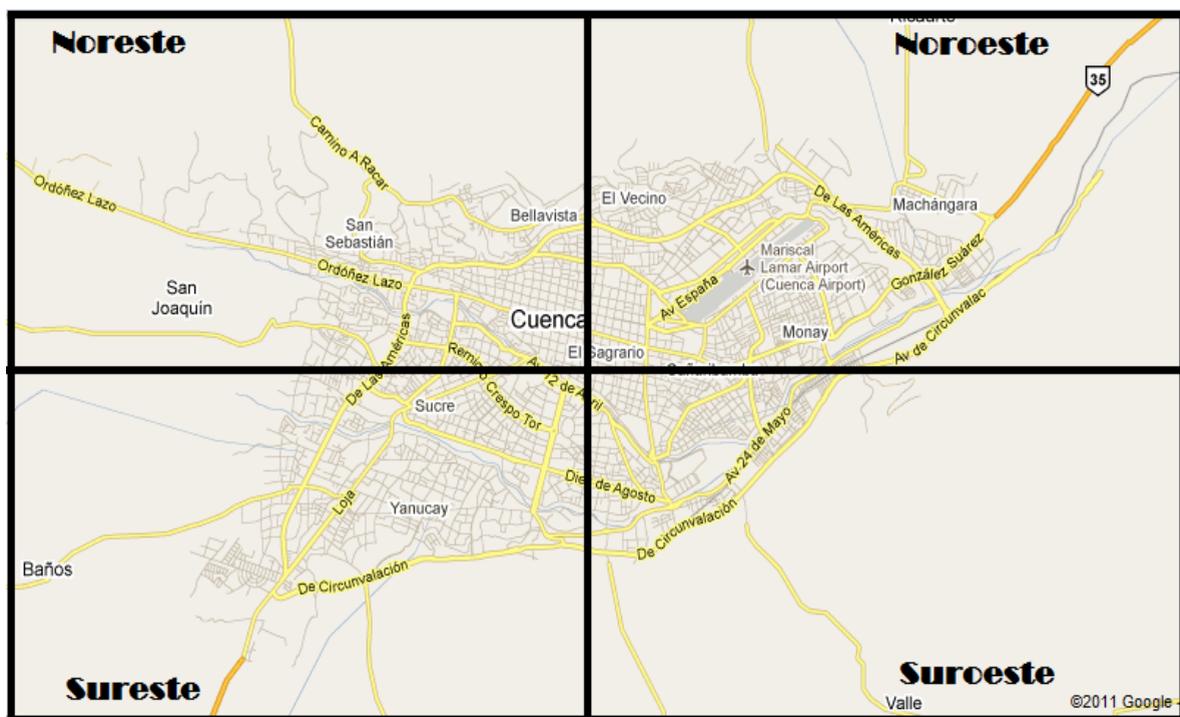


Figura 15: Mapa geográfico de la ciudad de Cuenca

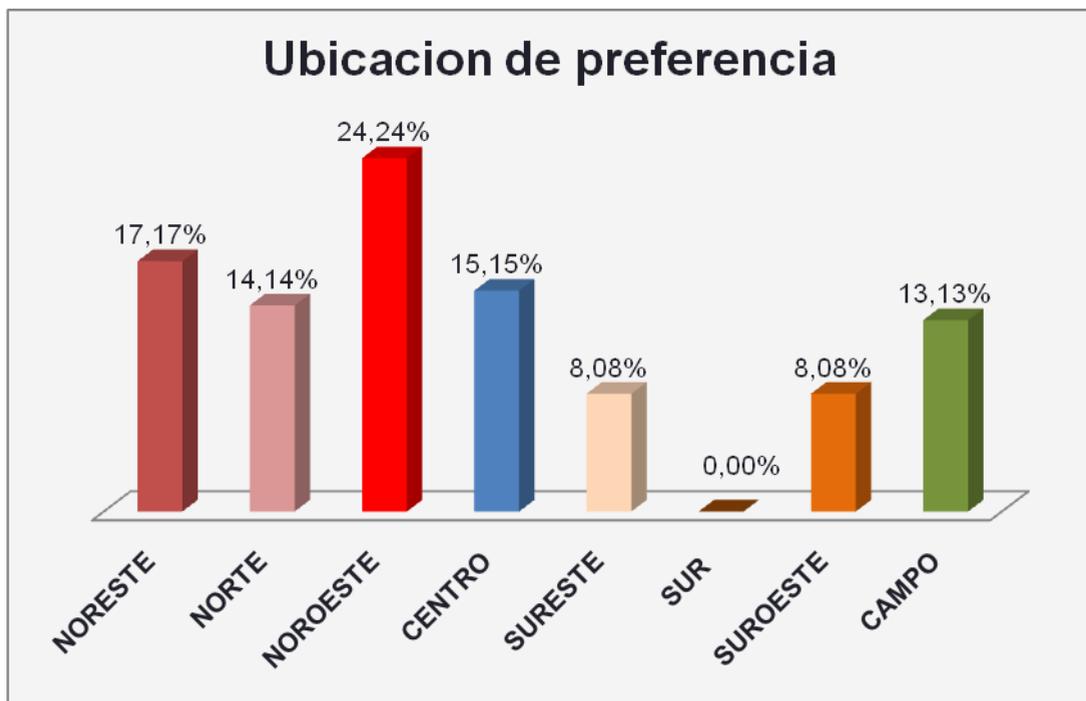


Figura 16: *Ubicación de preferencia*

La preferencia de la ubicación de la nueva clínica de los pacientes encuestados es en la parte norte 14,14%, noroeste 24,24% y noreste 17,17%, el 13,13% a las afueras de la ciudad tipo campestre y el restante en la parte sur dividiéndose suroeste con el 8,08% y sureste 8,08%.

PREGUNTA 2.6.

¿Cuál cree que es la razón por la que una persona no asiste a la rehabilitación con la frecuencia que le recomendó su médico?

- a. Economía
- b. Miedo
- c. Tiempo
- d. Desconocimiento de la importancia

e. Otro (especifique).

ANÁLISIS

Pregunta que permitirá analizar en forma porcentual el motivo por que las personas no asisten a la rehabilitación.

Al realizarse esta pregunta se encontró que el 46,1% cree que la economía es un limitante para asistir a las rehabilitaciones, el 5,8% no asisten por miedo, el 52,9% no asisten por falta de tiempo, el 25,1% por desconocimiento y el 5,8% no asiste por la distancia, por el mal trato o falta de vehículo como podemos observar en los siguientes cuadros.

PERSONAS QUE CONSIDARAN QUE LA ECONOMIA ES UNA RAZÓN PARA NO ASISTIR A REHABILITACIÓN

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | SI | 88 | 45,6 | 46,1 | 46,1 |
| | NO | 103 | 53,4 | 53,9 | 100,0 |
| | Total | 191 | 99,0 | 100,0 | |
| Perdidos | Sistema | 2 | 1,0 | | |
| Total | | 193 | 100,0 | | |

Tabla 29: Pregunta 2.6.A- Resultados de las Encuestas

PERSONAS QUE CONSIDARAN QUE LA ECONOMÍA ES UNA RAZÓN PARA NO ASISTIR A REHABILITACIÓN

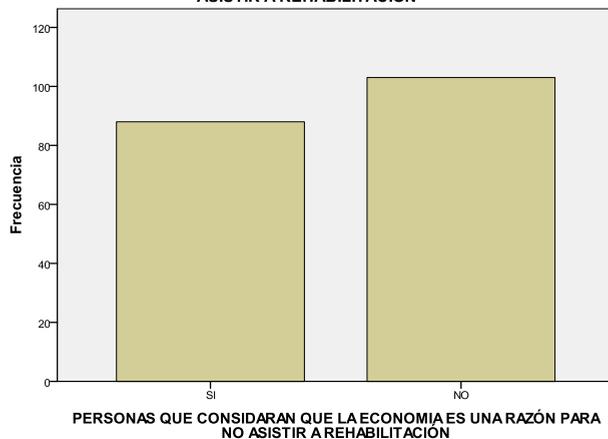


Tabla 30: Pregunta 2.6.A- Análisis

PERSONAS QUE CONSIDARAN QUE EL MIEDO ES UNA RAZÓN PARA NO ASISTIR A REHABILITACIÓN

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | SI | 11 | 5,7 | 5,8 | 5,8 |
| | NO | 179 | 92,7 | 94,2 | 100,0 |
| | Total | 190 | 98,4 | 100,0 | |
| Perdidos | Sistema | 3 | 1,6 | | |
| Total | | 193 | 100,0 | | |

Tabla 31: Pregunta 2.6.B- Resultados de las Encuestas

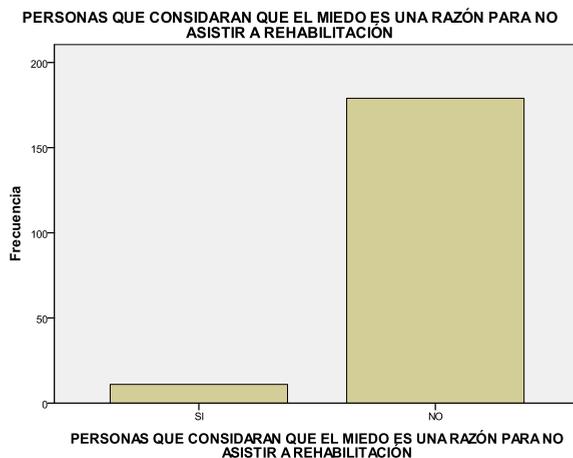


Tabla 32: *Pregunta 2.6.B- Análisis*

PERSONAS QUE CONSIDARAN QUE EL TIEMPO ES UNA RAZÓN PARA NO ASISTIR A REHABILITACIÓN

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | SI | 101 | 52,3 | 52,9 | 52,9 |
| | NO | 90 | 46,6 | 47,1 | 100,0 |
| | Total | 191 | 99,0 | 100,0 | |
| Perdidos | Sistema | 2 | 1,0 | | |
| Total | | 193 | 100,0 | | |

Tabla 33: *Pregunta 2.6.C- Resultado de las Encuestas*

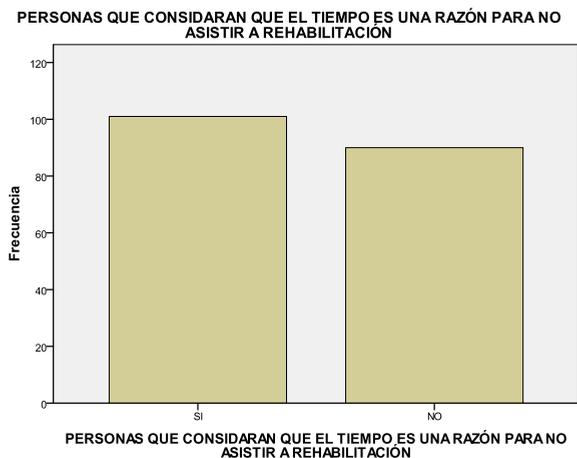


Tabla 34: *Pregunta 2.6.C-Análisis*

PERSONAS QUE CONSIDARAN QUE EL DESCONOCIMIENTO DE LA IMPORTANCIA ES UNA RAZÓN PARA NO ASISTIR A REHABILITACIÓN

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | SI | 48 | 24,9 | 25,1 | 25,1 |
| | NO | 143 | 74,1 | 74,9 | 100,0 |
| | Total | 191 | 99,0 | 100,0 | |
| Perdidos | Sistema | 2 | 1,0 | | |
| Total | | 193 | 100,0 | | |

Tabla 35: *Pregunta 2.6.D- Resultado de las Encuestas*

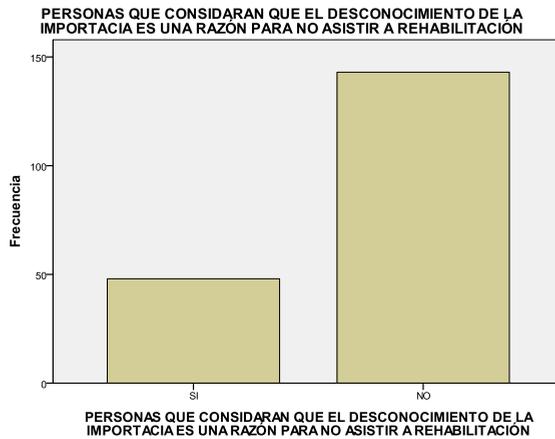


Tabla 36: Pregunta 2.6.D- Análisis

PERSONAS QUE CONSIDARAN OTRA RAZÓN PARA NO ASISTIR A REHABILITACIÓN

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | SI | 11 | 5,7 | 5,8 | 5,8 |
| | NO | 180 | 93,3 | 94,2 | 100,0 |
| | Total | 191 | 99,0 | 100,0 | |
| Perdidos | Sistema | 2 | 1,0 | | |
| Total | | 193 | 100,0 | | |

Tabla 37: Pregunta 2.6.E- Resultados de las Encuestas

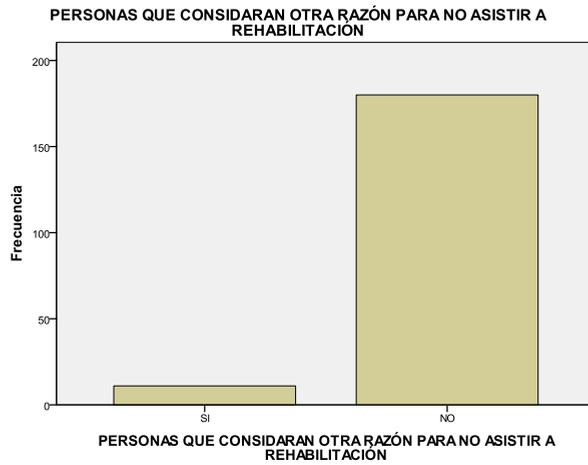


Tabla 38: *Pregunta 2.6.E- Análisis*

OTRAS RAZONES PARA NO ASISTIR A REHABILITACIÓN

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | 183 | 94,8 | 94,8 | 94,8 |
| DISTANCIA | 6 | 3,1 | 3,1 | 97,9 |
| FALTA DE VEHICULO | 1 | ,5 | ,5 | 98,4 |
| MAL TRATO | 3 | 1,6 | 1,6 | 100,0 |
| Total | 193 | 100,0 | 100,0 | |

Tabla 39: *Pregunta 2.6.F- Resultado de las Encuestas*

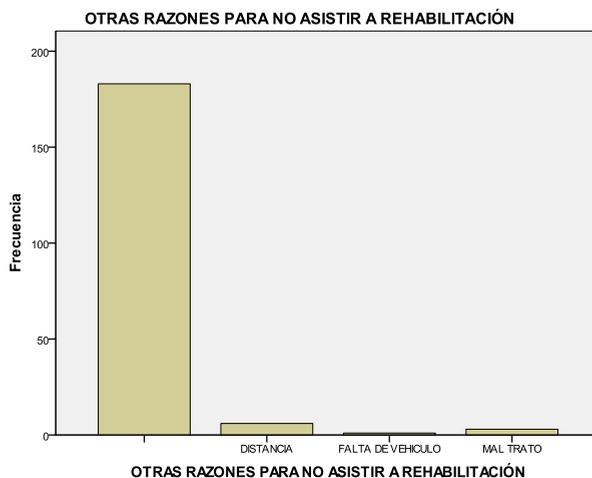


Tabla 40: Pregunta 2.6.F- Análisis

OBSERVACIÓN (N.D)

La observación se colocó al final de la encuesta con el código N.D que significa nombre y dirección de la Clínica u hospital donde se realizó la encuesta para determinar el punto de vista de sus pacientes, esta información se colocaba después de salir de la clínica u hospital con el fin de evitar resentimientos o negativas por parte de los administradores.

2.4.6 Análisis de Bivariado

Analizar de forma Bivariada la edad de los pacientes comparado con el tipo de enfermedad que poseen.

Resumen del procesamiento de los casos

| | Casos | | | | | |
|-------------------------|---------|------------|----------|------------|-------|------------|
| | Válidos | | Perdidos | | Total | |
| | N | Porcentaje | N | Porcentaje | N | Porcentaje |
| EDAD * | 191 | 99,0% | 2 | 1,0% | 193 | 100,0% |
| ENFERMEDAD DEL PACIENTE | | | | | | |

Tabla 41: Resumen del procesamiento de los casos: Edad vs. Edad del Paciente

Tabla de contingencia EDAD * ENFERMEDAD DEL PACIENTE

Recuento

| | ENFERMEDAD DEL PACIENTE | | | Total |
|--------------|-------------------------|--------------------------|--------------|-------|
| | OCUPACIONAL Y/O FISICA | DEL HABLA O DEL LENGUAJE | RESPIRATORIA | |
| EDAD NIÑOS | 5 | 0 | 0 | 5 |
| ADOLECENTE | 0 | 0 | 2 | 2 |
| ADULTO JOVEN | 51 | 4 | 9 | 64 |
| ADULTO MAYOR | 79 | 2 | 7 | 88 |
| TERCERA EDAD | 30 | 0 | 2 | 32 |
| Total | 165 | 6 | 20 | 191 |

Tabla 42: *Tabla de contingencia-Edad vs. Enfermedad del paciente.*

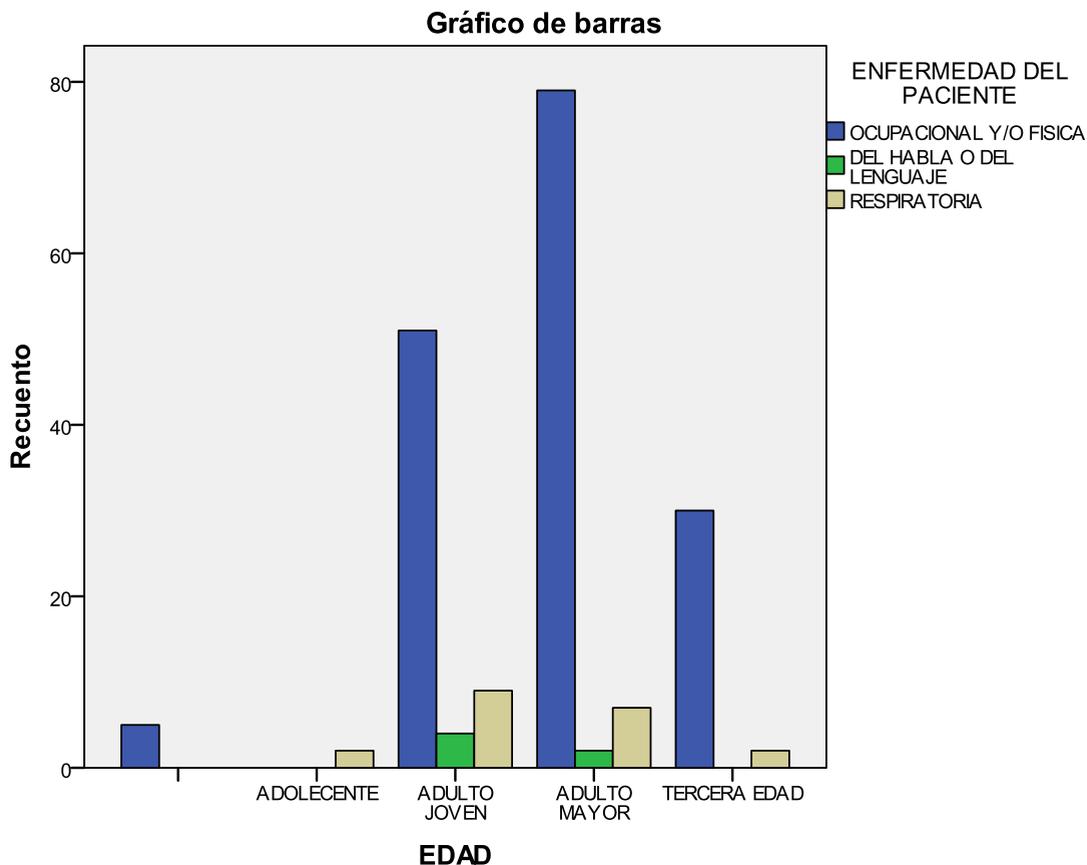


Tabla 43: *Análisis Edad vs. Enfermedad del paciente*

Si observamos en el grafico de barras de arriba de Edad vs enfermedad, podemos observar que enfermedades de tipo ocupacional y/o física son las que más se destacan en todas las edades, seguido por enfermedades del habla y luego por respiratorias.

Determinar de forma Bivariada los porcentajes de aceptación desde el punto de vista del paciente dependiendo su tipo de edad.

Resumen del procesamiento de los casos

| | Casos | | | | | |
|--|---------|------------|----------|------------|-------|------------|
| | Válidos | | Perdidos | | Total | |
| | N | Porcentaje | N | Porcentaje | N | Porcentaje |
| EDAD * ¿CREE QUE ES NECESARIO LA CREACION DE UNA NUEVA CLINICA DE REHABILITACION QUE BRINDE MEJORES SERVICIOS? | 190 | 98,4% | 3 | 1,6% | 193 | 100,0% |

Tabla 44: *Resumen del procesamiento de datos: Edad vs .Necesidad de nueva Clínica*

Tabla de contingencia EDAD * ¿CREE QUE ES NESARIO LA CREACION DE UNA NUEVA CLINICA DE REHABILITACION QUE BRINDE MEJORES SERVICIOS?

Recuento

| | | ¿CREE QUE ES NESARIO LA CREACION DE UNA NUEVA CLINICA DE REHABILITACION QUE BRINDE MEJORES SERVICIOS? | | Total |
|-------|--------------|---|----|-------|
| | | SI | NO | |
| EDAD | NIÑOS | 2 | 3 | 5 |
| | ADOLECENTE | 1 | 1 | 2 |
| | ADULTO JOVEN | 54 | 11 | 65 |
| | ADULTO MAYOR | 59 | 28 | 87 |
| | TERCERA EDAD | 26 | 5 | 31 |
| Total | | 142 | 48 | 190 |

Tabla 45: *Tabla de Contingencia Edad vs. Necesidad de nueva Clínica*

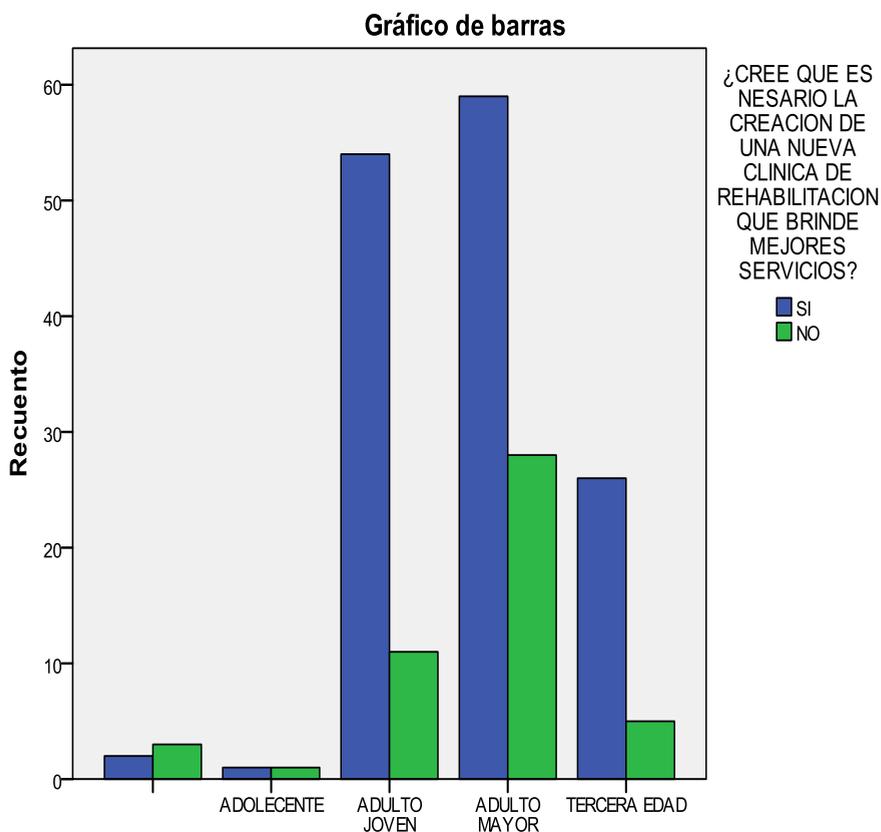


Tabla 46: Análisis Edad vs. Necesidad de nueva Clínica

Si observamos el grafico de edad vs creación de una clínica de rehabilitación y terapia física-respiratoria ¿cree que es necesaria una nueva clínica que brinde mejores servicios? Podemos observar que por adulto joven, adulto mayor y tercera edad se tiene aceptación de una nueva clínica de rehabilitación que brinde mejores servicios. El 74,74% de todos encuestados por edades acepta la creación de una clínica de rehabilitación y terapia física-respiratoria.

Resumen del procesamiento de los casos

| | Casos | | | | | |
|--|---------|------------|----------|------------|-------|------------|
| | Válidos | | Perdidos | | Total | |
| | N | Porcentaje | N | Porcentaje | N | Porcentaje |
| GENERO * ENFERMEDAD DEL PACIENTE | 191 | 99,0% | 2 | 1,0% | 193 | 100,0% |

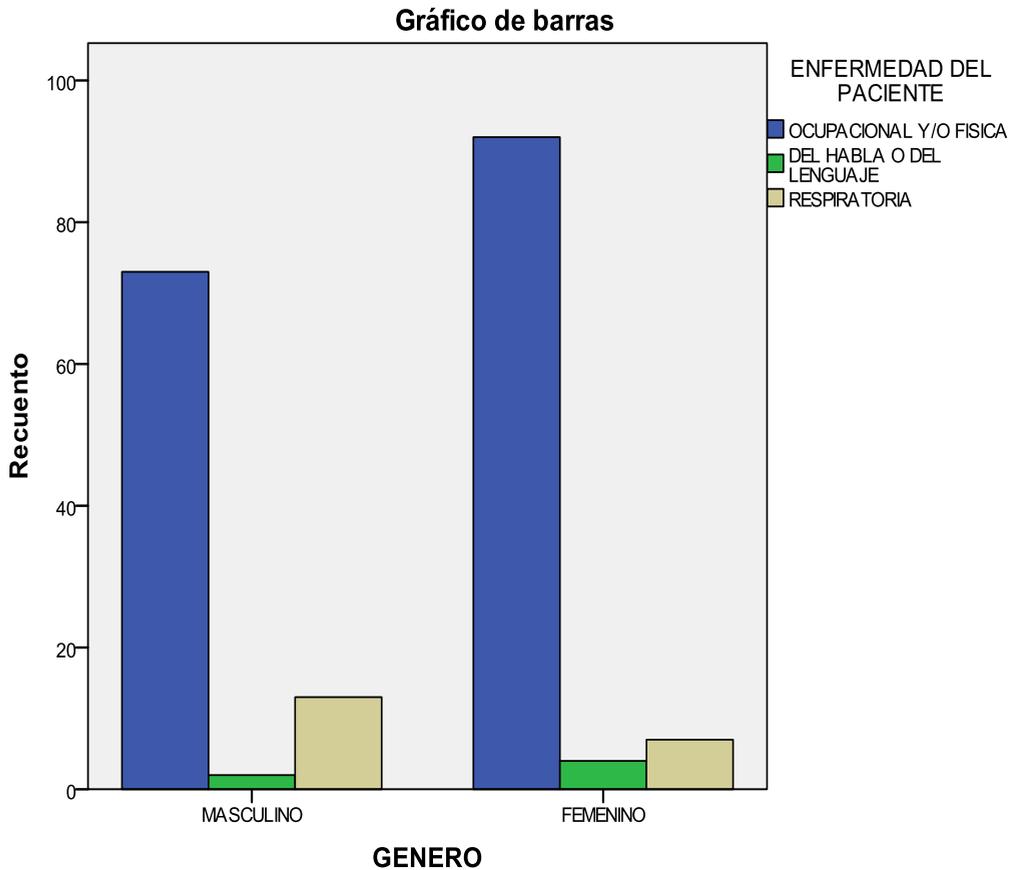
Tabla 47: Resumen del Procesamiento de los datos: Genero vs. Enfermedad del Paciente

Tabla de contingencia GENERO * ENFERMEDAD DEL PACIENTE

Recuento

| | | ENFERMEDAD DEL PACIENTE | | | Total |
|--------|-----------|----------------------------|--------------------------------|------------------|-------|
| | | OCUPACIONA L Y/O FISICA | DEL HABLA O DEL LENGUAJE | RESPIRATORI A | |
| GENERO | MASCULINO | 73 | 2 | 13 | 88 |
| | FEMENINO | 92 | 4 | 7 | 103 |
| Total | | 165 | 6 | 20 | 191 |

Tabla 48: Tabla de Contingencia: Genero vs. Enfermedad del Paciente



Si analizamos el gráfico de Género vs Enfermedad del paciente, Podemos observar en igual porcentaje los tipos de enfermedad tanto para género masculino como femenino. Llevando una ventaja el género femenino con un 7,83%.

Resumen del procesamiento de los casos

| | Casos | | | | | |
|---|---------|------------|----------|------------|-------|------------|
| | Válidos | | Perdidos | | Total | |
| | N | Porcentaje | N | Porcentaje | N | Porcentaje |
| ¿CREE QUE ES NECESARIO LA CREACION DE UNA NUEVA CLINICA DE REHABILITACION QUE BRINDE MEJORES SERVICIOS? * ENFERMEDAD DEL PACIENTE | 188 | 97,4% | 5 | 2,6% | 193 | 100,0% |

Tabla 50: *Resumen del procesamiento de los casos: Necesidad de nueva clínica vs. Enfermedad del Paciente*

Tabla de contingencia ¿CREE QUE ES NECESARIO LA CREACION DE UNA NUEVA CLINICA DE REHABILITACION QUE BRINDE MEJORES SERVICIOS? * ENFERMEDAD DEL PACIENTE

Recuento

| | | ENFERMEDAD DEL PACIENTE | | | Total |
|---|----|---------------------------|--------------------------------|--------------|-------|
| | | OCUPACIONAL Y/O FISICA | DEL HABLA O DEL LENGUAJE | RESPIRATORIA | |
| ¿CREE QUE ES NECESARIO LA CREACION DE UNA NUEVA CLINICA DE REHABILITACION QUE BRINDE MEJORES SERVICIOS? | SI | 125 | 5 | 10 | 140 |
| | NO | 40 | 1 | 7 | 48 |
| Total | | 165 | 6 | 17 | 188 |

Tabla 51: *Tabla de Contingencia: Necesidad de nueva clínica vs. Enfermedad del Paciente*

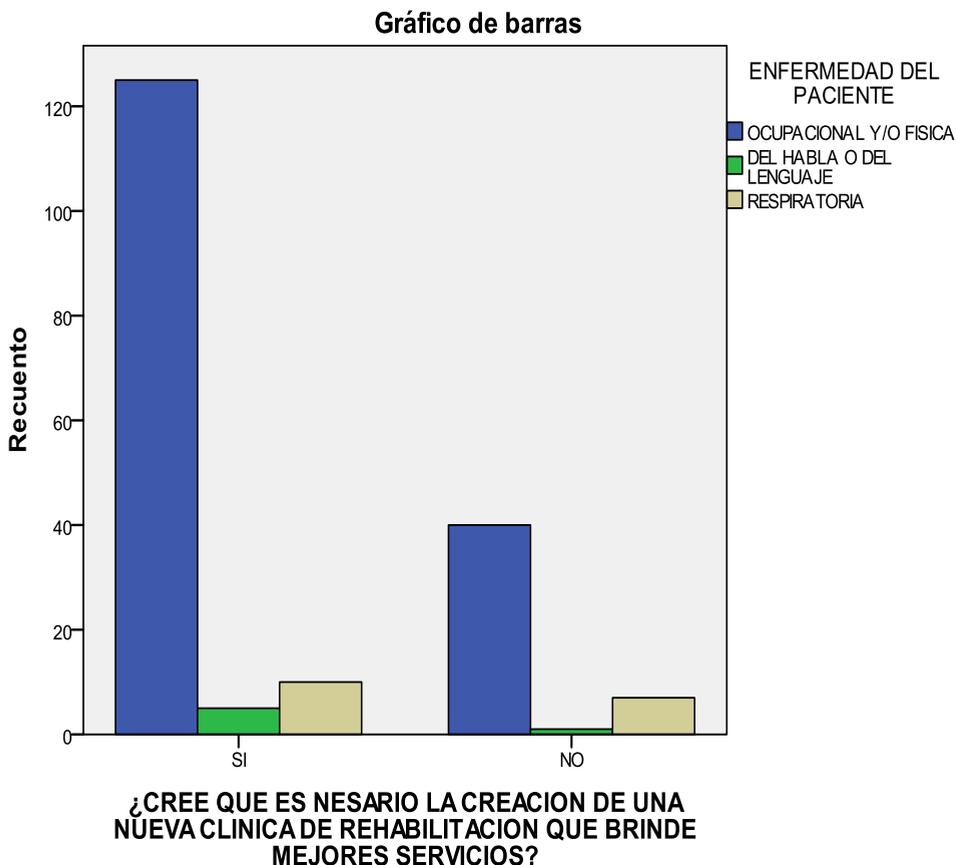


Tabla 52: Análisis: Necesidad de nueva clínica vs. Enfermedad del Paciente

Analizando de forma Bivariada la aceptación de la clínica por tipo de enfermedad podemos analizar que en las tres ramas tenemos aceptación con un porcentaje del 74,47%.

2.5 Análisis de la oferta

Dentro de los principales competidores a los que nos enfrentamos son:

Sector Público: Hospital regional Vicente corral Moscoso, IESS.

Sector Privado: Clínica Santa Ana, Hospital Santa Inés, Hospital Monte Sinaí, Cepromdi.

Dentro de los resultados de las encuestas que se realizó se detalla el nivel de conocimiento de la ciudadanía de una clínica de rehabilitación física y respiratoria. Brindando los siguientes resultados.

| | |
|-------------------------------------|-------|
| Desconocimiento | 87,6% |
| IESS | 4,6% |
| Hospital Regional Vicente Corral M. | 4,1% |
| Santa Ana | 0,5% |
| Monte Sinaí | 1,0% |
| Cepromdi | 0,5% |
| Varias | 1,5% |

Tabla 53: *Análisis de la Oferta*

Localización.

Los principales competidores en el sector público se encuentran localizados en la parte Noroeste de la ciudad con vías de acceso rápidas.

Los competidores privados en la ciudad de Cuenca se encuentran ubicados en la parte suroeste de la ciudad, cuya característica principal son las inmediaciones como referencia al área de la salud.

2.6 Análisis de la demanda

Es la exteriorización de las necesidades -deseos del mercado y está condicionada por los recursos disponibles.

En este sentido son todos los potenciales pacientes con patologías de orden físico, respiratorio, habla y lenguaje. Que puedan ser tratados mediante técnicas de rehabilitación convencionales y mejorar su calidad de vida.

2.6.1 Necesidades de la demanda

Las principales enfermedades que necesitan de terapia física y respiratoria se detallan en el siguiente cuadro como referencia de la demanda existente:

| EGRESOS HOSPITALARIOS DE LA PROVINCIA DE RESIDENCIA HABITUAL, SEGÚN GRUPOS DE CAUSA DE MORBILIDAD | | | | | |
|---|--|---------------|-----------|----------------------------------|--------|
| (LISTA DE AGRUPAMIENTO DE 298 CAUSAS - CIE - 10) | | | | | |
| CAUSAS DE MORBILIDAD | | TOTAL EGRESOS | | PROVINCIA DE RESIDENCIA HABITUAL | |
| CÓD. | DIAGNÓSTICOS | | | AZUAY | |
| TOTAL REPÚBLICA | | | 1.011.228 | | 62.268 |
| | | PORCENTAJE | | PORCENTAJE | |
| 1 | TRASTORNOS NEURÓTICOS, TRASTORNOS RELACIONADOS CON EL ESTRÉS Y TRASTORNOS SOMATOMORFOS | 0,11% | 1.075 | 0,10% | 63 |
| 2 | ENFERMEDADES INFLAMATORIAS DEL SISTEMA NERVIOSO CENTRAL | 0,08% | 816 | 0,08% | 51 |
| 3 | ENFERMEDAD DE PARKINSON | 0,02% | 203 | 0,02% | 12 |
| 4 | ENFERMEDAD DE ALZHEIMER | 0,01% | 133 | 0,00% | 2 |
| 5 | ESCLEROSIS MÚLTIPLE | 0,01% | 84 | 0,01% | 4 |
| 6 | ATAQUE DE ISQUEMIA CEREBRAL TRANSITORIA Y SÍNDROMES AFINES | 0,03% | 315 | 0,03% | 19 |
| 7 | TRASTORNOS DE LOS NERVIOS, DE LAS RAÍCES Y DE LOS PLEXOS NERVIOSOS | 0,07% | 664 | 0,08% | 51 |
| 8 | PARÁLISIS CEREBRAL Y OTROS SÍNDROMES PARALÍTICOS | 0,05% | 534 | 0,04% | 25 |
| 9 | OTRAS ENFERMEDADES DEL SISTEMA NERVIOSO | 0,23% | 2.302 | 0,17% | 107 |
| 10 | INFARTO AGUDO DEL MIOCARDIO | 0,16% | 1.619 | 0,16% | 102 |
| 11 | OTRAS ENFERMEDADES ISQUÉMICAS DEL CORAZÓN | 0,36% | 3.611 | 0,19% | 115 |
| 12 | INSUFICIENCIA CARDÍACA | 0,45% | 4.514 | 0,42% | 262 |
| 13 | OTRAS ENFERMEDADES CARDÍACAS | 0,24% | 2.406 | 0,21% | 133 |
| 14 | OTRAS ENFERMEDADES DEL SISTEMA CIRCULATORIO | 0,21% | 2.081 | 0,36% | 225 |
| 15 | OTRAS INFECCIONES AGUDAS DE LAS VÍAS RESPIRATORIAS SUPERIORES | 0,27% | 2.707 | 0,26% | 159 |
| 16 | NEUMONÍA | 3,13% | 31.639 | 4,59% | 2.857 |
| 17 | BRONQUITIS AGUDA Y BRONQUIOLITIS AGUDA | 0,43% | 4.330 | 0,54% | 339 |
| 18 | BRONQUITIS, ENFISEMA Y OTRAS ENFERMEDADES PULMONARES OBSTRUCTIVAS CRÓNICAS | 0,40% | 4.033 | 0,77% | 481 |
| 19 | ASMA | 0,37% | 3.716 | 0,32% | 201 |
| 20 | OTRAS ENFERMEDADES DEL SISTEMA RESPIRATORIO | 0,84% | 8.543 | 0,77% | 481 |
| 21 | ARTRITIS REUMATOIDE Y OTRAS POLIARTROPIÁS INFLAMATORIAS | 0,13% | 1.272 | 0,17% | 103 |
| 22 | ARTROSIS | 99 0,25% | 2.485 | 0,30% | 185 |
| 23 | DEFORMIDADES ADQUIRIDAS DE LOS MIEMBROS | 0,07% | 721 | 0,10% | 64 |
| 24 | OTROS TRASTORNOS DE LAS ARTICULACIONES | 0,23% | 2.302 | 0,20% | 123 |

| | | | | | |
|----|---|-------|--------|-------|-------|
| 25 | OSTEOMIELITIS | 0,08% | 849 | 0,07% | 46 |
| 26 | ESPIÑA BÍFIDA | 0,01% | 127 | 0,01% | 3 |
| 27 | FRACTURA DEL CUELLO, DEL TÓRAX O DE LA PELVIS | 0,11% | 1.152 | 0,11% | 70 |
| 28 | FRACTURA DEL FÉMUR | 0,45% | 4.529 | 0,43% | 266 |
| 29 | FRACTURAS DE OTROS HUESOS DE LOS MIEMBROS | 1,57% | 15.908 | 1,27% | 788 |
| 30 | FRACTURAS QUE AFECTAN MÚLTIPLES REGIONES DEL CUERPO. | 0,03% | 300 | 0,01% | 7 |
| 31 | LUXACIONES, ESGUINCES Y DESGARROS DE REGIONES ESPECIFICADAS Y DE MÚLTIPLES REGIONES DEL CUERPO | 0,41% | 4.165 | 0,30% | 186 |
| 32 | TRAUMATISMO DEL OJO Y DE LA ÓRBITA | 0,06% | 631 | 0,03% | 20 |
| 33 | TRAUMATISMO INTRACRANEAL | 1,03% | 10.428 | 1,38% | 859 |
| 34 | TRAUMATISMO DE OTROS ÓRGANOS INTERNOS | 0,14% | 1.412 | 0,06% | 35 |
| 35 | TRAUMATISMOS POR APLASTAMIENTO Y AMPUTACIONES TRAUMÁTICAS DE REGIONES ESPECIFICADAS Y DE MÚLTIPLES REGIONES DEL CUERPO | 0,06% | 651 | 0,07% | 42 |
| 36 | OTROS TRAUMATISMOS DE REGIONES ESPECIFICADAS, DE REGIONES NO ESPECIFICADAS Y DE MÚLTIPLES REGIONES DEL CUERPO | 2,69% | 27.215 | 1,94% | 1.207 |
| 37 | QUEMADURAS Y CORROSIONES | 0,36% | 3.595 | 0,43% | 268 |
| 38 | CIERTAS COMPLICACIONES PRECOCES DE LOS TRAUMATISMOS Y COMPLICACIONES DE LA ATENCIÓN MÉDICA Y QUIRÚRGICA, NO CLASIFICADAS EN OTRA PARTE. | 0,20% | 1.984 | 0,17% | 109 |
| 39 | SECUELAS DE TRAUMATISMOS, DE ENVENENAMIENTOS Y DE OTRAS CONSECUENCIAS DE CAUSAS EXTERNAS | 0,02% | 221 | 0,02% | 10 |

Tabla 54: Egresos Hospitalarios 2007, Proyección al 2010

Fuente: INEC, Egresos Hospitalarios 2007, Proyección al 2010 por autores.

2.7 Precio

Se define al precio como “estimación cuantitativa que se efectúa sobre un producto y que traducido a unidades monetarias expresa la aceptación o no del consumidor hacia el conjunto de atributos de dicho producto, atendiendo a la capacidad para satisfacer necesidades”.¹

2.7.1 Determinar las principales variables para la definición de los precios

Las principales variables para la determinación de precios son:

- Costes fijos. (Mantenimiento, personal etc.)
- Amortización o Depreciación
- Costes fijos derivados de Marketing, Publicidad etc.
- Costes indirectos de mantenimiento, personal etc.
- Beneficio esperado

Cuadro de análisis de precios:

Considerando los puntos antes mencionados se ha decidido determinar el análisis mediante investigación de los precios de los principales competidores; señalando así un precio referencial de mercado. Sin tomar en cuenta que en los centros públicos el servicio es gratuito.

¹ www.benassini.com, anexoIII

| | |
|-----------------|-----------------|
| Fundaciones | \$ 5,00 |
| Competencia #1 | \$ 25,00 |
| Competencia #2 | \$ 20,00 |
| Competencia #3 | \$ 28,00 |
| Competencia #4 | \$ 15,00 |
| Promedio | \$ 18,60 |

Tabla 55: Cuadro de Análisis de Precios

De acuerdo a precio promedio, lo que se debe cobrar por sesión es \$ 18,60 dólares; Sin embargo tomando en cuenta que el centro se encuentra en una etapa de introducción al mercado se ha establecido como precio por sesión de \$ 15 dólares.

CAPITULO III

PLAN DE MARKETING

Y ESTUDIO TECNICO

CAPITULO III

PLAN DE MARKETING Y ESTUDIO TECNICO

3.1 Plan estratégico:

Este capítulo permitirá conocer, desarrollar y fortalecer las estrategias de mercado para el cumplimiento de los objetivos y metas planteados.

3.1.1 Misión

Es la razón de existir de la empresa, la misma que tiene como objetivo incentivarla, desarrollarla, alimentarla y creer en lo que se quiere. Por tal razón la clínica de terapia física y respiratoria tiene como misión:

“Encaminarse a mejorar la calidad de vida y salud integral de los habitantes de la ciudad de Cuenca, la Provincia y la Región; brindando un servicio médico integral con calidez y calidad en terapias físicas y respiratorias”

3.1.2 Visión

Es la meta propuesta a futuro; a la que la empresa trabajando integralmente buscara alcanzar.

“Consolidarse como una empresa líder, moderna y con un marcado liderazgo orientado hacia nuestros clientes en el servicio de terapia física y respiratoria”

3.1.3 Objetivos

Los objetivos del plan de marketing de la clínica de terapia física y respiratoria están encaminados a:

- Lograr introducir el servicio en el mercado potencial, para luego posicionar el mismo en la mente del consumidor objetivo.
- Posicionar en la mente del consumidor como la mejor alternativa en terapia física y respiratoria.
- Introducir el concepto de experiencia en calidez y calidad en el servicio de terapia física y respiratoria como alternativa integral en la recuperación de los pacientes.
- Lograr lealtad en los clientes; cumpliendo con las expectativas de los pacientes y responsabilidad con la comunidad.
- Cumplir con la satisfacción los clientes, inversionistas, trabajadores y reglamentaciones de seguridad, salud y ambiente.

3.2 Análisis de las matrices

3.2.1 Análisis Boston Consulting Group

Es el modelo de análisis de la cartera de negocios, también conocida como “análisis de Portafolio”; en nuestro medio conocida como matriz BCG.

Es una matriz de 2x2, donde se clasifican los productos o UEN según la tasa de crecimiento del mercado y participación relativa de la UEN en el mercado.

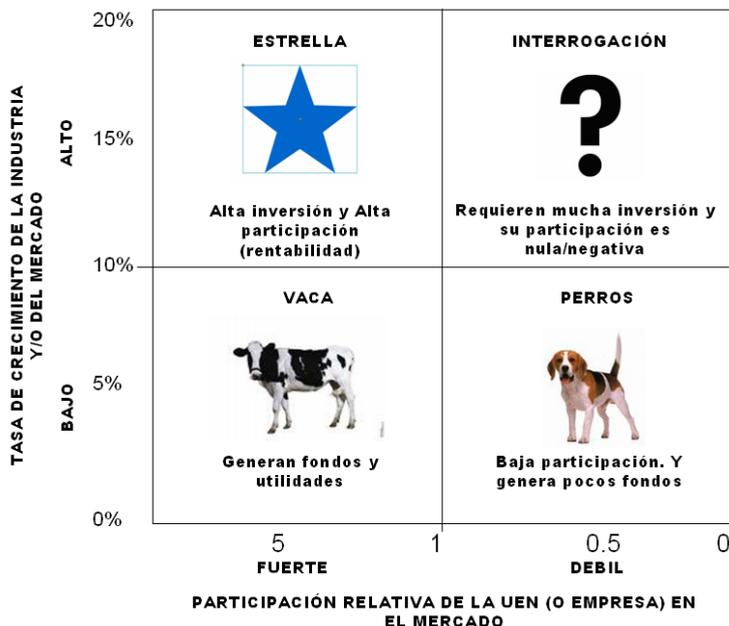


Figura 17: Análisis BCG

Fuente: <http://www.monografias.com/trabajos61/matriz-crecimiento-participacion2.shtml>

A su vez los cuatro cuadrantes de la rejilla representan distintas categorías de las Unidades Estratégicas de Negocios (UEN) o bien de productos muy importantes. Estas cuatro categorías no sólo nos sirve para saber qué estrategias de marketing aplicar sino también superpone elementos de análisis financiero, tales como generación y requerimientos de fondos según cada etapa del producto, y es una redefinición del concepto tradicional del ciclo de vida del producto.

La clínica de terapia física y respiratoria será una interrogante porque tendrá una baja participación en mercados por inicio de las actividades y a las altas expectativas de crecimiento que se tiene de los centros hospitalarios así como centros de rehabilitación y terapia física. Por lo general se trata de productos o UEN nuevos que requieren de gran cantidad de recursos para mantener su participación por lo que habrá que implementar estrategias definidas y demostrar

una gran ventaja diferencial sobre los posibles competidores o productos/servicios sustitutos para lograr a mediano plazo convertirse en productos y/o UEN estrellas.

3.2.2 Matriz de crecimiento de productos y mercados

Es una herramienta útil de la estrategia para la toma de decisiones sobre penetración de mercados, desarrollo de productos y diversificación.

Como podemos observar en el siguiente cuadro, la matriz divide estas posibilidades en dos ejes (productos y mercados) con dos valores para cada uno (existente y nuevo):



Figura 18: Matriz de crecimiento de productos y mercados

Fuente: <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/mar/planestra4hernando.htm>

En cada cuadrante se representa las diferentes estrategias de ingreso al mercado, la clínica de terapia física y respiratoria se encontrara en el cuadrante de desarrollo de producto; la razón es que se encuentra en un mercado establecido pero con un nuevo producto y/o servicio.

Esta estrategia exige innovación constante en las estrategias y técnicas mercadológicas.

3.2.3 Modelo de conducta del consumidor

La preferencia de compra de un determinado producto o servicio, por parte de los consumidores, es el resultado del análisis de un conjunto de factores internos y externos que influyen en los seres humanos para convertirse en la acción de adquirir el bien o no.



Figura 19: Modelo de conducta del consumidor

Fuente: <http://www.monografias.com/trabajos48/conducta-del-consumidor2.shtml>

- Para vender más y permanecer en el mercado la clínica de terapia física y respiratoria debe aplicar y conocer un modelo de los factores que influyen en la conducta del comprador.
- Cada segmento de mercado actúa de acuerdo a las influencias internas y externas que tiene del medio en donde se desenvuelve; y por supuesto de las necesidades de los segmentos de mercado que afectaran a la clínica de terapia física y respiratoria.

- La función de la clínica de terapia física y respiratoria a nivel de mercado es despertar las necesidades latentes y convertirlas en manifiestas para lograr las ventas que buscan las organizaciones. Además mantener el contacto permanente y directo con el consumidor y la empresa.

3.2.4 Cinco fuerzas de Porter

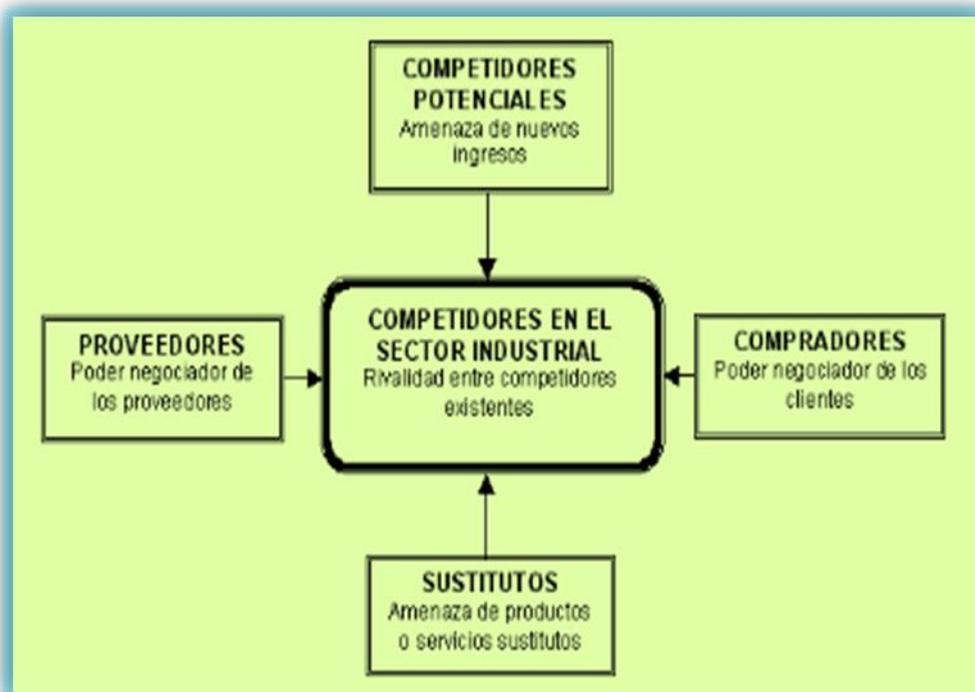


Figura 20: Cinco fuerzas de Porter

Fuente: <http://www.deguate.com/infocentros/gerencia/imagenes/P063F02.gif>

Competencia Potencial

Al momento no existe una competencia directa ya que no existen centros especializados en la ciudad de Cuenca en terapia física y respiratoria. Sin embargo puede ser este mercado atractivo para futuras alianzas estratégicas de clínicas de otras ciudades o que hospitales/clínicas del sector incursionen en este servicio.

Poder de Negociación con los Proveedores

El poder de negociación con los proveedores será alto ya que contara con # 5 consultorios y demás áreas de servicios en rehabilitación y terapia; y esto permitirá obtener beneficios adicionales a los de cualquier otro centro o consultorio del sector. Permitirá obtener beneficios que beneficiaran a las partes involucradas tanto clientes, empresarios, proveedores, etc.

Poder de negociación de los clientes

La clínica de terapia física y respiratoria manejará una escala de precios corporativos con la finalidad de atender a organizaciones del deporte, empresas privadas y/o públicas afines y con interés del servicio, público en general con un sistema de afiliación promocional, etc.

La Competencia

No existen clínicas especializadas en la ciudad de Cuenca que ofrezcan este servicio; por lo que la competencia del sector es baja. Es importante mencionar los servicios ofrecidos por médicos en los hospitales y clínicas en terapia física y respiratoria.

Servicios Sustitutos

Se puede mencionar los consultorios privados de terapia física, terapia respiratoria, medicina alternativa, spas.

3.2.5 Análisis causa – efecto o espina de pescado para el mercadeo

El diagrama Causa-Efecto es un vehículo para ordenar, de forma muy concentrada, todas las causas que supuestamente pueden contribuir a un determinado efecto. Nos Permite, por tanto, lograr un conocimiento común de un problema complejo, sin ser nunca sustitutivo de los datos.

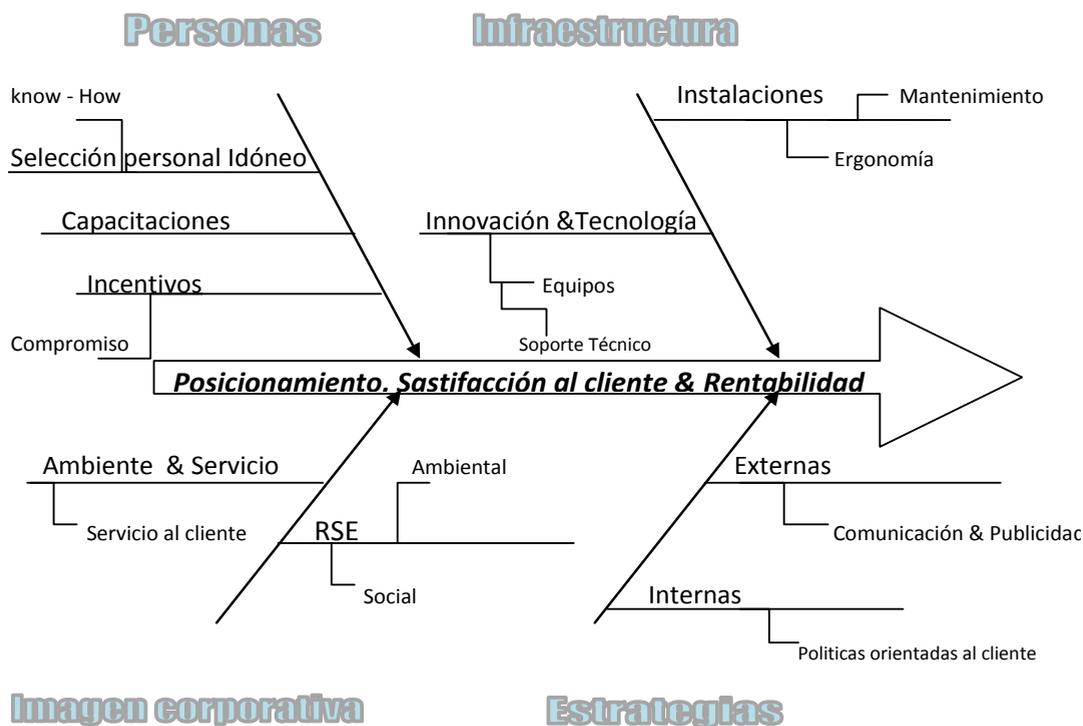


Figura 21: Análisis Espina de Pescado

Fuente: Los Autores.- Bajo el formato:

http://www.infomipyme.com/Docs/GENERAL/Offline/GDE_03.htm

3.3 Definición del mercado

La clínica tendrá como mercado meta a personas comprendidas entre edades tempranas hasta la tercera edad; es decir niños, adolescentes, adulto-joven, adulto-mayor y tercera edad. Lo que nos permitirá obtener un amplio enfoque del mercado. Con un mercado aproximado de 40776 personas.

3.3.1 Demanda Potencial

La clínica presenta una demanda potencial del 74,70% de las 40776 personas que necesitan del servicio medido de rehabilitación. Que representan a 30460 personas que se interesan por una nueva clínica de rehabilitación.

3.3.2 Potencial de Mercado.

Es el mercado que la clínica de rehabilitación tiene como objetivo a prestar sus servicios. Esta comprendido por el 25% de la demanda potencia es decir 7615 personas.

3.4 Marketing mix

Para el desarrollo del marketing mix de la clínica de rehabilitación en terapia física y respiratoria desarrollará cuatro variables importantes para el éxito de la organización.

Producto/Servicio: La clínica de rehabilitación en terapia física y respiratoria; brindará el servicio integral de rehabilitación y recuperación. Con la finalidad de satisfacer y exceder las expectativas de las necesidades del mercado. Estos se detallaran a continuación:

Terapia física o fisioterapia. Es el tratamiento de cualquier incapacidad, lesión, enfermedad u otra condición de salud en seres humanos, o la prevención de dicha incapacidad, lesión, enfermedad u otra condición de salud y rehabilitación.

Terapia del habla y del lenguaje. Es el tratamiento rehabilitación de la expresión verbal, de los trastornos fonéticos y fonológicos y de las alteraciones en la comprensión del lenguaje.

La terapia respiratoria es un conjunto de técnicas y procedimientos que al aplicarse a pacientes con enfermedades respiratorias coadyuvan al fortalecimiento y restauración de la función pulmonar.

Precio

El precio de los servicios dependerá de varios factores. Entre los cuales se encuentran el tiempo de permanencia, usos de equipos, tipo de fisioterapia, servicios especializados, etc.

Los precios serán de \$ 15 dólares por sesiones tanto en el área de terapia física, fonoaudiología, respiratoria, habla y del lenguaje.

Plaza (canales de distribución)

La clínica de rehabilitación se ubicara donde el mercado objetivo identificó en las encuestas (nivel socioeconómico medio) y estratégico a los fines de los participantes. Se determino ubicarlo en la zona comprendida las avenidas de las Américas entre Ordoñez lazo y Av. De la circunvalación. Ya que adicionalmente presenta accesibilidad, crecimiento, presencia en la mente del consumidor y donde se genera/demanda bienes y servicios relacionados a la salud.

Promoción (comunicación)

La promoción es un elemento fundamental en el plan de marketing pues se ocupa de todos los problemas relativos a la comunicación entre la empresa y sus compradores, sean éstos intermediarios, consumidores o usuarios finales. Es integral a la estrategia de la organización y la manera en como la organización transmiten a sus clientes sus servicios y su marca.

Entre las promociones a ofertar están las siguientes:

Tarjetas de afiliación/descuento: Estas permitirán obtener un beneficio económico y/o accesos a servicios especializados dentro de la gama de servicios ofertados en la clínica de rehabilitación.

Alianzas estratégicas: Se establecerá convenios con centros de salud, seguros, compañías, centros deportivos de alto rendimiento, profesionales de la salud en recuperación física y respiratoria. Con la finalidad de aumentar la demanda de este tipo de servicios especializados en rehabilitación.

Publicidad: Se mantendrá campañas publicitarias en medios masivos como por ejemplo prensa, radio. Así mismo puntos de información y relaciones públicas.

3.5 Plan operativo

La clínica de rehabilitación y terapia física-respiratoria tendrá el compromiso de potencializar sus recursos con la finalidad de competir y marcar la diferencia entre sus competidores. Sus recursos deberán ser canalizados en deleitar los gustos y preferencias de los clientes y desarrollará estrategias mercadológicas internas como externas con la finalidad de integrar las variables que el cliente valorará en la visita a las instalaciones de la organización.

3.5.1 Estrategias mercadológicas internas

Son aquellas que empiezan desde que el cliente ingresa a las instalaciones por lo tanto la organización mantendrá una atención integral al usuario que involucra a doctores, profesionales involucrados, servicio al cliente y de apoyo. Es decir todo personal en contacto con el cliente.

Las estrategias mercadológicas internas a desarrollar son las siguientes:

- Hospitalidad como parte esencial e ineludible por parte de todos los integrantes de la clínica.
- Atención personalizada en los momentos de la verdad. (Atención-canalizar el servicio, rehabilitación y atención post-rehabilitación).
- Ingreso de información básica del paciente, para crear un trato personalizado.
- Conocer las necesidades del paciente, cual es sintomatología, si tiene un médico designado o si necesita una valoración previa.
- Presentar la disponibilidad de médicos y turnos a elegir.
- Entregar al paciente un carnet de citas y próximas consultas en donde también cuenta con normas básicas para llevar una vida saludable.
- Llevar una agenda con llamadas recordatorias de próximas consultas y seguimiento en evolución de tratamientos.

- Invitaciones a clientes a capacitaciones que brinden los médicos de la clínica sobre técnicas para mejorar la terapia física y respiratoria.
- Programa informático que permita crear el historial de vida, diagnósticos, medicamentos, tratamientos, etc. que se haya realizado al cliente, para ayuda en la toma de decisiones de médicos tratantes y en caso de ser requerido por el paciente.
- Consultorios privados para un servicio personalizado y confidencial.
- Mantenimiento de las instalaciones, que demuestre responsabilidad y compromiso con la excelencia de servicios en rehabilitación física y respiratoria.
- Trípticos informativos sobre los servicios que presta la Clínica y la preparación de los profesionales a cargo.
- Capacitación permanente al personal, alineándoles a los objetivos institucionales con la finalidad de crear una imagen corporativa de excelente servicio, excelente trato, excelente personal.
- Programas de apoyo post-rehabilitación.

3.5.2 Estrategias mercadológicas externas

Se detallan a todas las estrategias que se aplicarán fuera de la organización teniendo como objetivo fundamental crear un posicionamiento en la mente del consumidor y ser los pioneros en el Austro en proporcionar un servicio integral en terapia física y respiratoria.

Estas son:

- Crear convenios con hospitales, clínicas privadas, centros deportivos, instituciones educativas, federaciones, equipos deportivos, seguros médicos, etc. con el fin de dar a conocer nuestra clínica proporcionando una tabla de descuentos.
- Implementar una página web, indicando todos los servicios que se ofertan, direcciones, teléfonos, mail, etc.
- Contratación de cuñas publicitarias, publicidad en periódicos y revistas.
- Anuncio en la guía de salud, páginas amarillas en el sector médico.
- Desarrollar responsabilidad social, contribuyendo a la sociedad con programas de acción social a través de fundaciones, escuelas, Organizaciones no gubernamentales, asociaciones de deportistas discapacitados, Conadis, etc.

3.5.3 Marketing Directo

Dentro del marketing, toda empresa debe establecer como prioridad, comunicarse con sus clientes.

El marketing directo específicamente la centraremos en la imagen que queremos dar a conocer de la clínica, y en brindar la satisfacción necesaria a cada uno de los pacientes. Ellos serán los encargados de dar a conocer nuestros servicios mediante sus experiencias. Es por esto que la clínica se debe concentrar en todos los detalles para entregar un servicio de calidad con calidez.

Una de las estrategias es llevar una relación de comunicación de todos los servicios de presta la clínica. Para lo cual debemos establecer los medios necesarios para que podamos comunicarnos directamente con nuestros pacientes-organización de forma personalizada.

CORREO ELECTRÓNICO

El correo electrónico es una de las maneras más efectivas y económicas para comunicarse con nuestro mercado y para construir relaciones de confianza y sinceridad.

Para llevar a cabo este servicio, dentro de los datos del paciente se solicitara la dirección de correo electrónico, para el envío de información de la clínica, descuentos y promociones que se puedan ofertar, cursos de capacitaciones, etc.

Dentro de este proceso se deberá llevar el registro del tipo de información que se envía y a quien para evitar cadenas repetitivas que pueda perjudicar la imagen de la organización.

CORREO DIRECTO

Igual que el correo electrónico, nos facilitará la permanencia en la mente de nuestros pacientes.

En este caso se deberá realizar un análisis de costo-beneficio, que permita determinar a que pacientes brindar este servicio. Tal es el caso como pacientes de edad avanzada.

Para el envío de esta correspondencia se contratará un servicio de entrega que lleve las cartas al domicilio, lugar de trabajo, institución educativa, etc.

MATERIAL PULICITARIO

El material publicitario son todas las comunicaciones que se enviará a los clientes, en donde debe constar de forma clara el logotipo y los colores de la clínica para facilitar distinguir al receptor nuestros sobres.

De igual manera en el caso del correo electrónico, el diseño del material publicitario será adecuado para evitar modificaciones en el mismo que pueda prestarse para cualquier otro uso.

3.5.4 Promoción

Promoción al paciente: Conferencias y capacitaciones sobre la importancia de la rehabilitación física y respiratoria y métodos de prevención de enfermedades, que serán dictados en nuestras instalaciones, en federaciones, colegios, escuelas, guarderías, centros de salud, IESS, etc.

Con el fin de dar a conocer los servicios que brindamos.

Tarjetas de afiliación/descuento: Entregando un beneficio de descuento a su portador.

La clínica emitirá **tarjetas de afiliación** con un costo de \$50,00 anuales que brindará los siguientes servicios:

COBERTURAS

- 4 sesiones de rehabilitación física y respiratoria

- 3 terapias de relajación.
- Envío de publicidad por e-mail o directa al domicilio del afiliado.
- Invitaciones a conferencias y capacitaciones.
- Descuentos en centros afiliados y/o asociados con la clínica.
- 1 Diagnostico al año de prevención.

La **tarjeta de descuento** será entregada a centros/locales estratégicos, colegios, asociaciones, centros de alto rendimiento que inicien sus tratamientos junto con la información de la clínica, la tarjeta no tendrá costo pero se las entregará en lugares estratégicos que tenga como objetivo cautivar un mercado. Tendrán lo siguientes beneficios:

- Descuento del 10% en consultas al titular-portador.
- Envío de publicidad por e-mail o directa al domicilio del afiliado
- Invitaciones a conferencias y capacitaciones.

El objetivo de las **tarjetas de afiliación y descuento** es generar fidelidad a los pacientes y de sus parientes cercanos, aumentado nuestra cadena de ventas.

El costo de la tarjeta de afiliación podrá ser diferido a 3 meses sin intereses con tarjeta de crédito.

Alianzas estratégicas: Los convenios con centros de salud, seguros, compañías, centros deportivos de alto rendimiento, profesionales de la salud en recuperación física y respiratoria, tratarán los siguientes beneficios:

1. Otorgar tarjetas de descuento a las personas que se acercan a la clínica enviados por los centros antes indicados, pacientes y miembros de las federaciones deportivas.
2. Dictar conferencias conjuntas de salud conjuntas, ofertando nuestras instalaciones
3. Solicitar las instalaciones de los centros médicos y federaciones para dictar charlas sobre nuestros servicios.
4. Entregar una tarjeta de afiliación gratuita por cada 10 personas que asisten a nuestro centro.

Publicidad: Se mantendrá campañas publicitarias en medios masivos como por ejemplo prensa, radio. Así mismo puntos de información y relaciones públicas.

Relaciones Públicas: La relaciones públicas tendría como objetivo establecer una buena imagen de la clínica ante la comunidad, mediante seminarios que se dictará en escuela o clubes deportivos de bajos recursos económicos.

Publicidad: El instituto se dará a conocer mediante una campaña de medios masivos más utilizados en nuestro mercado como radio, prensa escrita y vallas publicitarias ubicadas en nuestras instalaciones.

Merchandising: Se realizará trípticos, esferos y llaveros con los colores y el logo de la Clínica

3.5.5 Estrategias de comunicación

OBJETIVOS DE LA COMUNICACIÓN

Los objetivos principales son:

- Dar a conocer en qué consiste los servicios que presta la clínica de terapia física y respiratoria.
- Dar a conocer la existencia de la clínica y la ubicación de nuestras instalaciones.
- Ubicarnos en la mente de nuestros pacientes potenciales como un servicio de calidad.

CONCEPTO CENTRAL DE COMUNICACIÓN

Una alternativa de terapia física y respiratoria libre de antibióticos, eficiente y con precios accesibles.

ESTRATEGIAS CREATIVAS

Concepto central creativo “Completa Salud Física y Respiratoria”

Slogan: “Bienestar que se respira y se siente”.

RACIONAL CREATIVO

Nombre del servicio: “CLINICA DE TERAPIA FISICA Y RESPIRATORIA FISIORES”

JUSTIFICACION DEL NOMBRE:

Clínica es debido a que representa un centro de especialidades médicas, Terapia Física y respiratoria es para especificar en qué rama de la medicina nos vamos a especializar. Por lo que utilizaremos siglas de las especialidades Física y Respiratoria como idea propuesta para la clínica.

JUSTIFICACION DEL SLOGAN:

Con el slogan, la Clínica lo que quiere comunicar que brindará salud total que le permitirá a los pacientes llevar una nuevo estilo de vida y mejorar sus problemas físicos-respiratorios.

JUSTIFICACION DEL LOGO

Justificación del Color:

Los colores que se usaron para el logo son:

Azul: Comunica que es una clínica de la rama terapéutica además representa paz y una empresa seria.

Blanca: Comunica limpieza, pureza, paz y serenidad.

Justificación de la forma:

En el logo se centra en una figura en silla de ruedas, que va evolucionando hasta parase correctamente. En este sentido queremos vender una imagen de terapia efectiva que permita contra restar las dolencias y dar una esperanza de rehabilitación a los pacientes.



3.5.6 Estrategias de medios

Objetivos de medios

Dar a conocer la clínica de terapia física y respiratoria mediante los medios más utilizados del mercado.

PLAN DE MEDIOS

El instituto va a dividir la campaña de medios en dos partes:

Primera Etapa: Campaña de lanzamiento

Segunda Etapa: Campaña de mantenimiento

La campaña de lanzamiento tendrá una duración de 3 meses y comenzara una semana antes de la inauguración de la clínica y se utilizará medios tradicionales, en la campaña de mantenimiento se disminuirá la agresividad publicitaria y durará 9 meses.

Los medios que se utilizarán son: Radio, Prensa escrita y medios alternativos.

Medios a utilizar

Radio: El recurso más utilizado por nuestro grupo objetivo por esto la Clínica de Terapia Física y Respiratoria llegará al cliente potencial mediante cuñas radiales que serán transmitidas en emisoras como: K1, La Roja, Excelencia, WRadio, Mágica que son las más sintonizadas por nuestro mercado objetivo.

| RADIODIFUSORA | CANAL | TARGET DE MER | HORARIO PICO | VALOR DE | PRIMERA | SEGUNDA | TOTAL \$ |
|---------------|-------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------|---------|-------------|
| | | | | LA CUÑA (30 SEG) | ETAPA | ETAPA | |
| Radio K1 | 92.5 | Jóvenes y adultos | 9 a 2 y de 13 a 18 h. | 15 | 10 | 10 | 300 |
| Mágica | 92.1 | Jóvenes y adultos | 9 a 2 y de 13 a 18 h. | 12 | 10 | 10 | 240 |
| Wradio | 90.1 | Jóvenes y adultos | 9 a 2 y de 13 a 18 h. | 12 | 10 | 10 | 240 |
| Excelencia | 100.1 | Jóvenes y adultos | 8 a 20 h | 12 | 10 | 10 | 240 |
| La Roja | 93.7 | Jóvenes y adultos | 8 a 20 h | 15 | 10 | 10 | 300 |
| Total | | | | | | | \$ 1.320,00 |

Tabla 56: Plan de medios: Radiodifusión

Prensa:

El Diario más vendido y el más leído en la Ciudad de Cuenca es el Mercurio, por eso vamos a poner avisos para comercializar nuestro producto.

| Diario | Tamaño | Valor | Numero | Total |
|----------|--------|-------|--------|-----------|
| Mercurio | 6x6 | 120 | 7 | \$ 840,00 |

Tabla 57: Plan de medios: Prensa

Espacio Público:

Se realizarán vallas publicitarias en lugares estratégicos de la ciudad de Cuenca; que exprese el logo, nombre de la clínica y teléfonos.

| Descripción | Valor | Cantidad | Total |
|--------------|-------|----------|-----------|
| Letrero | 400 | 1 | \$ 400,00 |
| Material POP | 1000 | 0,1 | 100 |
| Total | | | \$ 500,00 |

Tabla 58: Plan de medios: Espacio Público

Publicidad Souvenir:

Se obsequiará: esferos, gorras, calentadores, chalecos, camisetas deportivas con el logo, teléfonos, dirección.

| Descripción | Valor | Cantidad | Total |
|----------------------|-------|----------|--------------------|
| Esferos | 0,35 | 200 | 70 |
| Llaveros | 1,2 | 200 | 240 |
| Chompas rompevientos | 7 | 100 | 700 |
| Mochilas | 4 | 100 | 400 |
| Bolsos chimbusos | 1,5 | 100 | 150 |
| Tomatodos | 2,3 | 100 | 230 |
| Total | | | \$ 1.790,00 |

Tabla 59: Plan de medios: Souvenir

Charlas de difusión de información:

Se brindara charlas gratuitas, talleres teóricos-prácticos, carpas exhibidoras, casas abiertas que permita un acercamiento a los profesionales, deportistas y clientes en general.

Costo Total de Plan de Marketing

| Costo Total Plan de Marketing | |
|-------------------------------|--------------------|
| Radio | 1320 |
| Letreros/POP | \$ 500,00 |
| Material Promocional | \$ 1.790,00 |
| Prensa | \$ 840,00 |
| Total | \$ 4.450,00 |

Tabla 60: Costo Total de Plan de Marketing

3.6 Estudio Técnico

3.6.1 Definición del personal y la mano de obra calificada

FisioRes es una empresa de servicio, la importancia de contar con un recurso humano idóneo y profesional es la clave para alcanzar los objetivos de posicionamiento y crecimiento en el ámbito de la salud.

Los requerimientos de la clínica son determinados básicamente por los siguientes aspectos:

- Función de la Clínica
- Necesidades de la Clínica de Rehabilitación.
- Economía de escala.
- Necesidades de personal

En las siguientes tablas se mostrara los requerimientos de personal con su función específica:

| PUESTO | CANTIDAD |
|----------------------|----------|
| Administrador | 1 |
| Asistente Financiero | 1 |
| Asistente | 1 |
| Conserje | 1 |
| Guardia | 1 |

Tabla 61: Definición del personal

| PUESTO | DESCRIPCIÓN |
|----------------------|---|
| Administrador | Es la persona que coordina todas las actividades (Mercadeo y Finanzas) de la Clínica, además realiza convenios con Compañías y Colegios, también establece políticas operativas. |
| Asistente financiero | Son las personas responsables de cobrar a los pacientes, pagar al personal, realizar la contabilidad, realizar reportes financieros, realizar los cruces de información con el administrador. |
| Asistentes | Es responsable de la atención al cliente personalmente y por teléfono, coordina y confirma las citas generadas por internet. |
| Conserje | Es responsable de la limpieza de la Clínica de Rehabilitación. |
| Guardia | Responsable de la seguridad de la Clínica de Rehabilitación. |

Tabla 62: *Responsabilidad de funciones*

La Mano de Obra calificada se determina por las necesidades del mercado y la frecuencia de las enfermedades, para ello se realizó la siguiente tabla que muestra los profesionales requeridos.

Terapeuta Respiratorio

| DESCRIPCIÓN | TITULO | CANTIDAD |
|------------------------------------|------------------|----------|
| Terapeutas Físicos y Ocupacionales | Tecnólogo Medico | 2 |

| | | |
|-----------------------------------|------------------|---|
| Patólogo del Habla y del Lenguaje | Tecnólogo Medico | 1 |
| Terapeuta Respiratorio | Doctor, Posgrado | 1 |
| Dietista | Doctor | 1 |
| Médico General | Doctor | 1 |
| Radiólogo | Doctor, Posgrado | 1 |

Tabla 63: Definición de mano de obra calificada

Los Doctores, la administración y todo el personal de soporte tienen como objetivo brindar servicios a todos los pacientes, dando una atención adecuada y cumpliendo con las responsabilidades de cada puesto.

3.1 Generalidades de las Instalaciones

El edificio de la clínica de rehabilitación será de 3 pisos tendrá una área de construcción de 450 m², el terreno es de 20 de frente por 20 de profundidad, estará ubicado en la parte noroeste de la ciudad sector de la av. De las Américas. Límites comprendidos entre la Av. Ordoñez Lazo y Av. De la Circunvalación.

3.2 Organización y operaciones

3.2.1 Aspecto administrativo y de operaciones.

FisisRes contará con un sistema de información a gerencia, además tendrá un control del servicio que brinda la clínica mediante el nivel de satisfacción de los pacientes en las diferentes patologías, también contará con todo el soporte tecnológico que brindará el sitio web.

3.2.2 Estructura Organizativa

FisioRes mantendrá una estructura organizacional jerárquica vertical diseñada y planificada de acuerdo a las actividades y responsabilidades que mantiene cada personal de la clínica de rehabilitación.

Estructura organizacional

La estructura jerárquica organizacional es por departamento y por procesos, cuenta con 4 niveles:

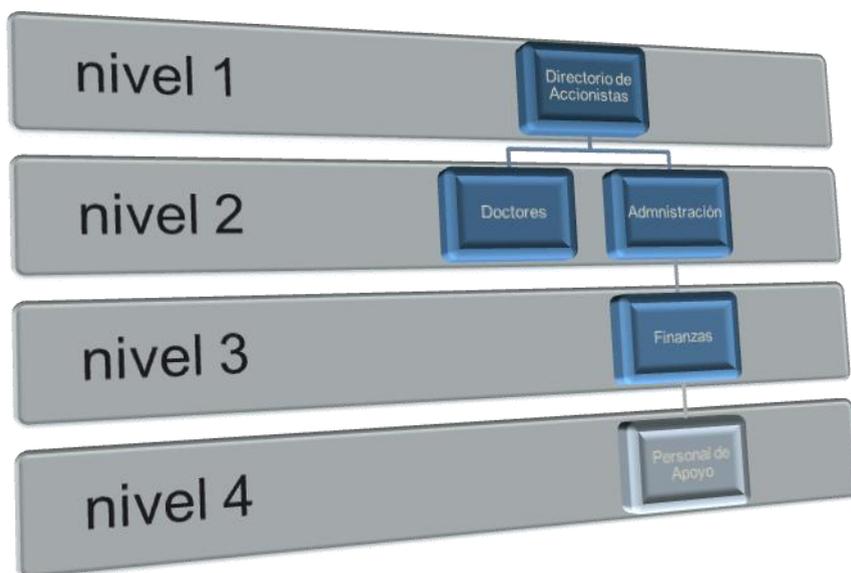


Figura 22: Organigrama

Fuente: <http://gestiopolis.com/recursos4/docs/ger/estrongorg.htm>

3.2.3 Marco legal de la clínica de terapia física y respiratoria.

Constitución de la compañía

La Clínica de Rehabilitación será una Compañía Anónima y para poder estar correctamente constituida deberá tener los siguientes requisitos:

- Nombre de la Clínica de Rehabilitación correctamente aprobada por la Secretaria de la Superintendencia de Compañías.
- Presentar al Superintendente de compañías, las escrituras públicas de la Constitución.
- La compañía tendrá dos accionistas.
- El capital suscrito deberá ser como mínimo de 800 dólares
- La Clínica deberá afiliarse a la Cámara de la Pequeña Industria

Para que la clínica pueda cumplir con los requisitos se deberá seguir los siguientes pasos:

1. Contratar los servicios de un abogado.
2. Solicitar la aprobación y reserva del nombre de la compañía.
3. Abrir una cuenta de integración de capitales en un banco.
4. Elevar a escritura pública la constitución de la compañía.
5. Ingresar a la intendencia de compañías una solicitud dirigida al intendente de Compañías requiriendo la aprobación del trámite de constitución, adjuntando el nombre, la cuenta de apertura de capital y la escritura pública de la compañía.
6. Afiliar a la compañía a la cámara de la pequeña industria.
7. Obtener la resolución de aprobatoria del trámite de constitución.
8. Publicar el extracto de la constitución en un periodo local.
9. Anotar en el margen de la escritura la resolución de la intendencia de compañías.
10. Inscribir la compañía en el registro mercantil.
11. Inscribir el nombramiento del representante legal en el registro mercantil.
12. Pagar impuestos municipales y de defensa nacional.
13. Regresa los documentos a la intendencia de compañías con todos los documentos anteriormente nombrados.
14. La intendencia realizara la numeración correspondiente de la compañía.
15. Obtención del RUC en el SRI.

Requerimientos municipales y de Salud para la Clínica de Rehabilitación

Para que la clínica de rehabilitación pueda brindar sus servicios deberá tener los siguientes permisos municipales:

1. Formulario y tasa de habilitación.
2. Copia de Cédula.
3. Copia de RUC
4. Copia de patente del año a tramitar
5. Copia y original de los bomberos del año actual
6. Copia de los permisos urbanos o predial donde se ubique la Clínica.
7. Traer un croquis bien detallado de la clínica.

Los permisos de sanidad que la clínica deberá tener otorgados por el Ministerio de Salud Pública; este permiso se le pide al Director Regional de Salud mediante un escrito, luego se realiza la inspección y de cancela el valor de la especie.

3.2.4 Medición del nivel de satisfacción del cliente

La medición de la Calidad en la clínica es medida comparando las expectativas del servicio y el desempeño o experiencia por el servicio.

Para poder determinar la eficacia de la calidad del servicio de la Clínica de Rehabilitación se deberá implementar el siguiente Sistema de cálculo del Índice de Satisfacción del Cliente (ISC) de control de calidad, que consiste en:

1. Determinar un número de pacientes que desee observar.
2. Realizar la siguiente encuesta de la rehabilitación para medir las expectativas.
3. Suponga que usted desea acceder al servicio que le brinda la clínica de rehabilitación, elija el grado de importancia que tiene para usted los siguientes factores en una escala de 1 al 6, siendo 1 no tan importante y 6 es muy importante.

| | No tan Importante | | | Muy Importante | | |
|----------------------------|-------------------|---|---|----------------|---|---|
| Calificaciones | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Factores | | | | | | |
| profesionales competentes | | | | | | |
| Trato con el paciente | | | | | | |
| Equipo y tecnología | | | | | | |
| Costo del Servicio | | | | | | |
| Ubicación de la Clínica | | | | | | |
| Tiempo de espera | | | | | | |
| Horario y Días de atención | | | | | | |

Tabla 64: Medición del nivel de satisfacción del cliente

Para medir la satisfacción del cliente de las diferentes escalas a las que respondió el paciente se utiliza las siguientes formulas:

Por Atributo:

$$e_i = \frac{\sum_{j=1}^n P_{ij}}{n}$$

Por Servicio:

$$E = \sum_{i=1}^n e_i \times w_i$$

Se mide la experiencia

Por Atributo

$$c_i = \frac{\sum_{j=1}^n P_{ij}}{n}$$

Por servicio

$$C = \sum_{i=1}^n c_i \times w_i$$

Se calcula el nivel de satisfacción del paciente

Por atributo

$$s_i = c_i - e_i$$

Por servicio

$$S = C + E$$

Siendo:

i = Pregunta

j = Elemento

w_i = Peso de la Pregunta

e_i = Expectativa por atributo

E = Expectativa por servicio

C = Experiencia por servicio

S_i = Nivel de satisfacción del cliente por atributo del servicio

S = Nivel de Satisfacción del cliente por servicio

Interpretación:

Si S es mayor o igual a 0 entonces los clientes están satisfechos con el servicio.

Si S es menor a 0 entonces los clientes están insatisfechos con el servicio.

También se debe realizar el análisis por atributo del servicio para medir con exactitud en que se está fallando

Si S_i es mayor o igual a 0 entonces los clientes están satisfechos con el atributo i .

Si S_i es menor a 0 los clientes están insatisfechos con el atributo.

Fuente: Formulas Medición del nivel de satisfacción del cliente - Proyecto de creación de una clínica Odontológica como una alternativa medico socio-empresarial. ESPOL, Guayaquil 2003, VASCONEZ VERA JOSÉ MARÍA.

3.9 Arquitectura del sitio web

La tecnología no será ajena a las necesidades y expectativas de FisioRes; esta contará con un portal básico por internet que nos permita tener presencia, simplificar los procesos y retroalimentar información desde y hacia nuestros clientes.

- Asesoría.
- Comunicación constante con los pacientes.
- Oferta de servicios.
- Publicidad y promociones.
- Ubicación de la clínica.
- Consulta de información y turnos.
- Solicitud de tarjeta de afiliación.

CAPITULO IV

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICO

FINANCIERO

CAPITULO IV

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICO FINANCIERO

4.1 Determinación de ingresos

Existen 2 fuentes de ingresos para la venta:

- Ingresos por la venta de consultorios.
- Ingresos por servicios que la clínica brinda a sus pacientes.
- Ingresos por venta de tarjetas de afiliación (No presupuestado).

Se determinó un costo promedio de \$15, oo por los diferentes servicios que la clínica prestara.

El valor de los consultorios es de \$25.000, existirán cuatro consultorios adicionales que se pondrán a la venta para médicos especialistas.

- Una sala de RX.
- Consultorio Dietista.
- Consultorio Patólogo del habla y lenguaje.
- Consultorio Dental.

4.2 Costos y gastos del proyecto

GASTOS DE APERTURA(Año 1)

Gastos de Adecuación Local

| Cantidad | Detalle | Costo Unitario | Costo Total |
|----------|-----------------------------------|----------------|---------------------|
| 1 | Letrero Luminoso (2,40x1,50 mtrs) | \$ 320,00 | \$ 320,00 |
| 1 | Lona Publicitaria (16x0,80 mtrs) | \$ 200,00 | \$ 200,00 |
| 2 | Base Televisor | \$ 45,00 | \$ 90,00 |
| | Remodelación | | \$ 3.700,00 |
| | Baños | | \$ 2.000,00 |
| | Decorados | | \$ 1.000,00 |
| | Cafetería | | \$ 600,00 |
| | Piscina | | 15000,00 |
| | TOTAL | | \$ 22.910,00 |

Tabla 65: *Gastos de adecuación de local*

Gastos Pre-operacionales

| Cantidad | Detalle | Costo Total |
|----------|---|---------------------|
| 1 | Gimnasio | \$ 1.500,00 |
| 1 | Implementos y Equipos de rehabilitación | \$ 6.000,00 |
| 1 | Camas medicas | \$ 2.000,00 |
| 1 | Muebles y enseres | \$ 8.000,00 |
| | TOTAL | \$ 17.500,00 |

Tabla 66: *Gastos Pre-operacionales*

Equipo de Oficina

| Cantidad | Detalle | Costo Unitario | Costo Total |
|----------|------------------------|----------------|------------------|
| 2 | Teléfonos | \$ 13,00 | \$ 26,00 |
| 1 | Computadora | \$ 169,00 | \$ 169,00 |
| 2 | Lámparas de Escritorio | \$ 12,00 | \$ 24,00 |
| 1 | Equipo Sonido | \$ 250,00 | \$ 250,00 |
| 2 | Televisión 21" | \$ 140,00 | \$ 280,00 |
| | TOTAL | | \$ 749,00 |

Tabla 67: *Equipo de Oficina*

Equipo de Computación

| Cantidad | Detalle | Costo Unitario | Costo Total |
|----------|--------------|----------------|-------------|
| 1 | Computadora | \$ 650,00 | \$ 650,00 |
| 1 | Impresora | \$ 45,00 | \$ 45,00 |
| 1 | Escáner | \$ 45,00 | \$ 45,00 |
| | TOTAL | | \$ 740,00 |

Tabla 68: *Equipo de Computación*

Muebles y Enseres

| Cantidad | Detalle | Costo Unitario | Costo Total |
|----------|-------------------------|----------------|-------------|
| 37 | Juego de mesas y sillas | \$ 60,00 | \$ 2.220,00 |
| 2 | Escritorios | \$ 90,00 | \$ 180,00 |
| 2 | Sillas | \$ 25,00 | \$ 50,00 |
| 1 | Archivadores | \$ 75,00 | \$ 75,00 |
| | TOTAL | | \$ 2.525,00 |

Tabla 69: *Muebles y Enseres*

GASTOS OPERACIONALES (Año 2)

Sueldos

| Numero | Detalle | Sueldo | Total Mes | Total Año |
|--------|--------------------------------------|-----------|-------------|--------------|
| 1 | Jefe Administrativo | \$ 450,00 | \$ 450,00 | \$ 5.400,00 |
| 1 | Administrativo, Contable, Financiero | \$ 400,00 | \$ 400,00 | \$ 4.800,00 |
| 1 | Medico 1 | \$ 700,00 | \$ 700,00 | \$ 8.400,00 |
| 1 | Medico 2 | \$ 700,00 | \$ 700,00 | \$ 8.400,00 |
| 1 | Tecnólogo medico 1 | \$ 350,00 | \$ 350,00 | \$ 4.200,00 |
| 1 | Tecnólogo medico 2 | \$ 350,00 | \$ 350,00 | \$ 4.200,00 |
| | | | | |
| | Total | | \$ 2.950,00 | \$ 35.400,00 |

Tabla 70: Sueldos

| Publicidad | | | |
|------------|--------------|-------------|-------------|
| Cantidad | Detalle | Costo | Año |
| | Publicidad | \$ 4.450,00 | \$ 4.450,00 |
| | Total | \$ 4.450,00 | \$ 4.450,00 |

Tabla 71: Publicidad

4.2.1 Inversión Inicial

| | |
|--------------------------|---------------------|
| Publicidad | 2525,00 |
| Servicios Básicos | 1200,00 |
| Edificio | 145.000,00 |
| Terreno | 85.000,00 |
| Adecuaciones | 22.910,00 |
| Equipo de Rehabilitación | 4.800,00 |
| Gimnasio | 1.500,00 |
| Equipo de computo | 740,00 |
| Muebles y enseres | 2.525,00 |
| Equipo de oficina | 749,00 |
| Gastos de apertura | 2.500,00 |
| Inversión Inicial | \$269.449,00 |

Tabla 72: Inversión inicial

4.2.2 Estructura de Financiamiento.

El proyecto estará financiado netamente por capital social que integran los accionistas.

4.2.3 Costos.

En el primer año tendrá los siguientes costos:

| | |
|-----------------------------|--------------|
| Costo de Ventas | \$ 13.227,11 |
| <i>Sueldos</i> | \$ 35.400,00 |
| <i>Publicidad</i> | \$ 4.622,40 |
| <i>Servicios Básicos</i> | \$ 1.800,00 |
| <i>Gastos Mantenimiento</i> | \$ 180,00 |

Tabla 73: Costos

4.3 Flujo de caja primer escenario capital totalmente propio.

| | |
|--------------------------------|--------------|
| Tasa de Inflación Prom. | 3,43% |
|--------------------------------|--------------|



Figura 23: *Flujo de efectivo capital propio*

| | |
|-------------|---------------------|
| Van | \$ 20.326,47 |
| Tasa | 25,00% |
| Tir | 28,16% |

Tabla 74: *Van – Tasa - Tir*

4.4 Flujo de caja segundo escenario capital 100% préstamo.

Tasa de Inflación Prom. 3,43%



Figura 24: Flujo de efectivo 100% préstamo

| | |
|-------------|---------------------|
| Van | \$ 11.685,80 |
| Tasa | 25,00% |
| Tir | 26,82% |

Tabla 75: Van – Tasa – Tir

4.5 Análisis valor actual neto

4.5.1 Determinación de la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento

(TMAR)

Es la tasa de actualización o descuento que se aplica a los flujos netos de efectivo del proyecto para representar el rendimiento mínimo de una inversión para que sea aceptable. Se forma de dos componentes:

$$\text{TMAR} = \text{Inflación} + \text{Premio al Riesgo} \quad (1+f)(1+i)-1 = i+f+if$$

f= inflación

i= premio al riesgo (por lo general 15%)

La tasa de descuento establecida para este proyecto fue del 18.43%, la misma que fue determinada mediante supuestos de tasas de rendimiento de inversiones en Instituciones del Sistema Financiero (el premio al riesgo) más el índice de inflación.

| | |
|-------------------|--------|
| Tasa de Inflación | 3,43% |
| Premio al Riesgo | 15,00% |
| | |
| TMAR = | 18,94% |

4.5.2 Determinación del Valor Actual neto

El Valor Actual Neto (VAN) nos proporciona información sobre las ganancias que se podrían tomar por adelantado al comenzar un proyecto, considerando la tasa establecida (TMAR).

Como punto general de referencia, un proyecto es factible siempre y cuando su VAN sea positivo.

PRIMER ESCENARIO

VALOR ACTUAL NETO

| | |
|-------------------|--------------|
| Tasa de Inflación | 3,43% |
| Premio al Riesgo | 15,00% |
| TMAR= | 18,94% |
| VAN= | \$ 74.923,56 |

SEGUNDO ESCENARIO

VALOR ACTUAL NETO

| | |
|-------------------|--------------|
| Tasa de Inflación | 3,43% |
| Premio al Riesgo | 15,00% |
| TMAR= | 18,94% |
| VAN= | \$ 63.860,53 |

Se observa claramente a un proyecto con VAN positivo en los dos escenarios presentados, siendo mayor el valor a recuperarse en el proyecto con inversión propia,

el mismo que presenta un VAN de \$ 74.923,56 versus al proyecto con financiamiento que tiene un VAN de \$63.860,53; generando una diferencia de \$11.063,03.

4.6 Análisis de la tasa interna de retorno

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de descuento que hace que el valor presente neto de un proyecto sea igual a cero, en donde demuestra que los flujos netos de efectivo actualizado son iguales a la inversión hecha; La TIR en el primer escenario es del 28,21% siendo superior al segundo escenario con una TIR del 26,87%.

PRIMER ESCENARIO

VALOR ACTUAL NETO

| | |
|-------------------|--------|
| Tasa de Inflación | 3,43% |
| Premio al Riesgo | 15,00% |
| TMAR= | 18,94% |
| TIR= | 28,21% |

SEGUNDO ESEENARIO

VALOR ACTUAL NETO

| | |
|-------------------|--------|
| Tasa de Inflación | 3,43% |
| Premio al Riesgo | 15,00% |
| TMAR= | 18,94% |
| TIR= | 26,87% |

4.7 Análisis de WAC

COSTO CAPITAL PROMEDIO PONDERADO (WACC), es un método ampliamente utilizado para calcular el costo del capital de una empresa o proyecto. Es una media ponderada de la rentabilidad de la deuda y el capital propio; es decir que contempla el peso de la deuda y el capital propio dentro de la estructura de capital de cada empresa. Y determina como cada recurso afecta el costo de capital de la misma.

$$CCPP = rea \frac{VAs}{VAs + VD} + red (1 - ti) (1 - tp) \frac{VD}{VAs + VD}$$

| | |
|--------------------------------------|--------|
| Rendimiento exigido accionistas(rea) | 10,00% |
|--------------------------------------|--------|

| | |
|------------------------------------|--------|
| Rendimiento exigido deuda (red) | 11,95% |
| Valor de las acciones (VAS) | 269449 |
| Valor de la deuda (DV) | 0 |
| Tasa de impuesto (ti) | 25,00% |
| Tasa participación utilidades (tp) | 15,00% |

WACC= 10,00%

SEGUNDO ESENAIO

COSTO CAPITAL PROMEDIO PONDERADO (WACC)

$$CCPP = rea \frac{VAs}{VAs + VD} + red (1 - ti) (1 - tp) \frac{VD}{VAs + VD}$$

| | |
|--------------------------------------|--------|
| Rendimiento exigido accionistas(rea) | 10,00% |
| Rendimiento exigido deuda (red) | 11,95% |
| Valor de las acciones (VAS) | 269449 |
| Valor de la deuda (DV) | 269449 |
| Tasa de impuesto (ti) | 25,00% |

Tasa participación utilidades (tp)

15,00%

WACC=

8,81%

4.8 Recuperación de la inversión

| Año | Inversión | Flujo | Flujo acumulado | % de Recuperación |
|----------|------------|------------------|-------------------|-------------------|
| 0 | 269.449,00 | 119.567,00 | 119.567,00 | 44,37% |
| 1 | | 60.013,41 | 179.580,41 | 66,65% |
| 2 | | 64.523,04 | 244.103,46 | 90,59% |
| 3 | | 69.278,64 | 313.382,09 | 116,30% |
| 4 | | 64.448,46 | 377.830,55 | 140,22% |
| 5 | | 78.807,80 | 456.638,35 | 169,47% |
| 6 | | 78.807,80 | 535.446,15 | 198,72% |
| 7 | | 84.807,68 | 620.253,83 | 230,19% |
| 8 | | 91.247,93 | 711.501,76 | 264,06% |
| 9 | | 98.159,44 | 809.661,20 | 300,49% |
| 10 | | 105.575,27 | 915.236,47 | 339,67% |

Tabla 76: *Recuperación de la inversión*

4.9 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio nos determina el volumen mínimos de venta y/o unidades a producir necesarias para que la empresa no genere perdidas ni ganancias; es decir tenga una utilidad de cero. Para lo cual en un negocio las ventas son iguales a los costos y a los gastos.

PRIMER ESCENARIO (100% CAPITAL PROPIO)

PUNTO DE EQUILIBRIO ECONOMICO (Año 1)

Punto de Equilibrio en Unidades Físicas

$$Q(pee) = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio} - \text{Costo variable unitario}}$$

Costo Fijo 60493,3667

Precio Promedio 15,00

Costo Variable Promedio 1,50

Q(pee)= 4481 Sesiones

Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias

$$I(pee) = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable unitario}}{\text{Precio}}}$$

| | |
|-------------------------|------------|
| Costo Fijo | 60493,3667 |
| Precio Promedio | 15,00 |
| Costo Variable Promedio | 1,50 |

I(pee) = \$ 67.214,85 Dólares en Ventas

Punto de Equilibrio en Capacidad Instalada

$$\%CR(pee) = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Ingreso total} - (\text{Costo variable unitario} * Q \text{ Total})}$$

| | |
|-------------------------|-------|
| Pacientes Diarios | 60 |
| Gasto Promedio Persona | 15 |
| Capacidad Instalada Año | 20820 |

(Pacientes)

Ingreso Total 312300

Costo Fijo 60493,3667

CV Paciente 1,5

%CR(pee)= 21,52% Se debe utilizar de nuestra capacidad instalada

Punto de Equilibrio en Utilidad Deseada

$$Q(\text{pee}+\text{ud}) = \frac{\text{Costo Fijo Total} + \text{Utilidad Deseada}}{\text{Precio} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

Costo Fijo Total 60493,3667

Utilidad Deseada 15000

Precio Promedio 15,00

Costo Variable Promedio 1,50

Q(pee+ud)= 5592 Sesiones

FE(PEE)= \$ 0,00

Costo Fijo 63176,62962

Precio Promedio 15,00

Costo Variable Promedio 1,50

I(pee) = \$ 70.196,26 Dólares en Ventas

Punto de Equilibrio en Capacidad Instalada

$$\%CR(pee) = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Ingreso total} - (\text{Costo variable unitario} * Q \text{ Total})}$$

Pacientes Diarios 60

Gasto Promedio Persona 15

Capacidad Instalada Año 20820

(Pacientes)

Ingreso Total 312300

Costo Fijo 63176,62962

CV Paciente 1,5

%CR(pee)= 22,48% Se debe utilizar de nuestra capacidad instalada

Punto de Equilibrio en Utilidad Deseada

$$Q(\text{pee}+\text{ud}) = \frac{\text{Costo Fijo Total} + \text{Utilidad Deseada}}{\text{Precio} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

Costo Fijo Total 63176,62962

Utilidad Deseada 15000

Precio Promedio 15,00

Costo Variable Promedio 1,50

Q(pee+ud)= 5791 Sesiones

4.10 Evaluación social del Proyecto

La clínica de terapia física y respiratoria brindará un aporte significativo a la ciudadanía en términos de calidad de vida; ofreciendo a las personas una recuperación integral tanto física como emocional.

El proyecto beneficiará a 7348 personas aproximadamente que necesita de rehabilitación y terapia física; además de un amplio segmento de mercado por atender. Cabe mencionar que se generará puestos de trabajo dentro de la clínica como externamente con profesionales del área de la salud, proveedores, sociedad, etc. Mejorando y contribuyendo así con el desarrollo de la ciudad, la región y el país.

Conclusiones y Recomendaciones del Proyecto

Conclusiones

La rehabilitación médica en el Ecuador tiene una extensa historia, siendo una de las ramas de la medicina que ha ido revolucionando y tomando fuerza por las nuevas técnicas de tratamientos con terapia física y respiratoria para curar dolencias y mejorar la calidad de vida de los pacientes, que buscan en ella una alternativa de medicina.

En la provincia del Azuay, se ha establecido que existe un alto porcentaje de muertes infantiles por enfermedades en las vías respiratorias, siendo este uno de los principales servicios que FisiRes prestará a sus pacientes.

En este sentido es comprobado que la terapia sirve para fortalecer los pulmones y músculos.

Otro punto importante que se observo en el Anuario de Estadísticas Hospitalarias: Camas y Egresos del El Instituto Nacional de Estadística y Censos, en el que se encuentra información referente a la disponibilidad y dotación de camas hospitalarias y de los pacientes que fueron atendidos de sus dolencias en los centros de salud con internación hospitalaria, en sector público y privado en el Azuay en el año 2007; en donde hubo 56.653 casos con enfermedades o trastornos que necesitan terapia física, del Habla, del lenguaje y/o respiratorio.

La idea de la creación de una clínica de Terapia Física y respiratoria, se determinó por la falta de un lugar en Cuenca que ofrezca estos servicios y que tenga como complemento piscina de terapia y gimnasio.

Para determinar la factibilidad del proyecto, se realizó encuestas en los principales centros médicos de la Ciudad en donde se realizan fisioterapia pero sin los servicios adicionales antes descritos.

Generando como resultado la aceptación del 74.7% de una muestra de 193 personas que están de acuerdo con la creación de un nuevo Centro de Terapia Física y

Respiratoria y como preferencia que este ubicada en la parte noroeste de la ciudad sector de la Av. de las Américas

Una vez determinada la oferta y la demanda, se desarrollo un plan de marketing, el mismo que nos permitió analizar la mejor forma de presentación de FisioRes al mercado competitivo, dando lineamientos a seguir con la competencia potencial, los proveedores y los clientes.

Señalando los puntos clave para aprovechar las oportunidades que presenta la Clínica tal como la falta de competidores que presten los mismos servicios y presentando formas de promoción para dar a conocer nuestro target de mercado la Clínica en una forma más llamativa generando una perspectiva de calidad y calidez en los servicios de terapia física y respiratoria.

De igual forma se indicó el precio introductorio al mercado de las terapias físicas y el precio de venta de los consultorios, basándonos en costos promedios de la competencia. Así mismo se determinó los costos y gastos operativos que aproximadamente es el 10% de las ventas para calcular el punto de equilibrio de la empresa.

La tasa de inflación empleada tanto en los precios de venta como en los costos y gastos fue del 3.43% la misma que es un promedio de los últimos 5 años, no se tomo la inflación actual dado que esta tiene un comportamiento irregular a lo largo del tiempo.

La tasa de descuento empleada fue del 18.94% obtenida por medio de la aplicación de la TMAR. No se empleo la tasa activa referencial dado que la misma no brinda una tasa exacta actual del mercado financiero, sin embargo se considero en la tasa del préstamo en el segundo escenario.

En cuanto a los dos escenarios a los cuales se sometieron la evaluación financiera, el primero con un 100% de capital propio y el segundo con un 100% de deuda, se puede concluir que en el primer y segundo escenario el proyecto se desenvuelve rentable, obteniendo buenos indicadores financieros y un VAN positivo.

Recomendaciones

El éxito de toda empresa es la organización de sus procesos y la formalización de los mismos, cumplir con las disposiciones legales y tributarias es uno de los primeros pasos para tener una empresa organizada.

FisioRes debe realizar una planificación anual de las actividades que se van a desarrollar y con revisiones periódicas para determinar mejoras de procesos en la marcha e incluir innovaciones de los mismos.

La Gerencia debe mantener la comunicación con todo el grupo de trabajo que guiará hacia el éxito de la organización, logrando así un trabajo en conjunto para la obtención de objetivos y metas planteadas.

FisioRes debe lograr que todo el grupo de trabajo se identifique con su empresa, que tengan el compromiso de trabajar como un equipo, cumpliendo con los reglamentos y normas internas.

Aceptar las sugerencias y críticas de los colaboradores de la empresa; las mismas que son fuentes de importantes ideas en beneficio de la organización.

Realizar capacitación periódica, con el fin de mejorar el trabajo; ayudando a que la empresa se fortalezca en su área de salud como en atención y servicio al cliente.

Realizar investigaciones de mercado que permitan conocer los gustos y preferencias cambiantes de los consumidores.

Investigar constantemente métodos y tecnología que puedan mejorar los tiempos y movimientos de la producción y el servicio.

Tener un control estricto en cuanto a los ingresos como los egresos, para de esta manera, conocer el estado financiero en el que se encuentra, planteando un presupuesto anual y revisando periódicamente la ejecución del mismo.

Cumplir y generar estrategias que permitan el logro de objetivos, como el crecimiento de la empresa.

ANEXOS

ANEXO 1

CLINICA DE REHABILITACION

DETALLE DE RUBROS

GASTOS DE APERTURA(Año 1)

Gastos de Adecuación Local

| Cantidad | Detalle | Costo Unitario | Costo Total |
|----------|-------------------------------------|----------------|--------------|
| 1 | Letrero Luminoso (2,40x1,50 metros) | \$ 320,00 | \$ 320,00 |
| 1 | Lona Publicitaria (16x0,80 metros) | \$ 200,00 | \$ 200,00 |
| 2 | Base Televisor | \$ 45,00 | \$ 90,00 |
| | Remodelación | | \$ 3.700,00 |
| | Baños | | \$ 2.000,00 |
| | Decorados | | \$ 1.000,00 |
| | Cafetería | | \$ 600,00 |
| | Piscina | | 15000 |
| | TOTAL | | \$ 22.910,00 |

Gastos Pre-Operacionales

| Cantidad | Detalle | Costo Total |
|----------|---|--------------|
| 37 | Gimnasio | \$ 1.500,00 |
| 150 | Implementos y Equipos de rehabilitación | \$ 6.000,00 |
| 150 | Camas médicas | \$ 2.000,00 |
| 150 | Muebles y enseres | \$ 8.000,00 |
| | TOTAL | \$ 17.500,00 |

Equipo de Oficina

| Cantidad | Detalle | Costo Unitario | Costo Total |
|----------|------------------------|----------------|-------------|
| 2 | Teléfonos | \$ 13,00 | \$ 26,00 |
| 1 | Computadora | \$ 169,00 | \$ 169,00 |
| 2 | Lámparas de Escritorio | \$ 12,00 | \$ 24,00 |
| 1 | Equipo Sonido | \$ 250,00 | \$ 250,00 |
| 2 | Televisión 21" | \$ 140,00 | \$ 280,00 |
| | | | |
| | TOTAL | | \$ 749,00 |

Equipo de Computación

| Cantidad | Detalle | Costo Unitario | Costo Total |
|----------|--------------|----------------|-------------|
| 1 | Computadora | \$ 650,00 | \$ 650,00 |
| 1 | Impresora | \$ 45,00 | \$ 45,00 |
| 1 | Escáner | \$ 45,00 | \$ 45,00 |
| | | | |
| | TOTAL | | \$ 740,00 |

Muebles y Enseres

| Cantidad | Detalle | Costo Unitario | Costo Total |
|----------|-------------------------|----------------|-------------|
| 37 | Juego de mesas y sillas | \$ 60,00 | \$ 2.220,00 |
| 2 | Escritorios | \$ 90,00 | \$ 180,00 |
| 2 | Sillas | \$ 25,00 | \$ 50,00 |
| 1 | Archivadores | \$ 75,00 | \$ 75,00 |
| | | | |
| | TOTAL | | \$ 2.525,00 |

GASTOS OPERACIONALES

Sueldos

| Numero | Detalle | Sueldo | Total Mes | Total Año |
|--------|--------------------------------------|-----------|-------------|--------------|
| 1 | Jefe Administrativo | \$ 450,00 | \$ 450,00 | \$ 5.400,00 |
| 1 | Administrativo, Contable, Financiero | \$ 400,00 | \$ 400,00 | \$ 4.800,00 |
| 1 | Medico 1 | \$ 700,00 | \$ 700,00 | \$ 8.400,00 |
| 1 | Medico 2 | \$ 700,00 | \$ 700,00 | \$ 8.400,00 |
| 1 | Tecnólogo medico 1 | \$ 350,00 | \$ 350,00 | \$ 4.200,00 |
| 1 | Tecnólogo medico 2 | \$ 350,00 | \$ 350,00 | \$ 4.200,00 |
| | | | | |
| | Total | | \$ 2.950,00 | \$ 35.400,00 |

Publicidad

| Cantidad | Detalle | Costo | Año |
|----------|--------------|-------------|-------------|
| | Publicidad | \$ 4.450,00 | \$ 4.450,00 |
| | Total | \$ 4.450,00 | \$ 4.450,00 |

ANEXO 2

| Tabla de Depreciación No 1 | | | |
|---------------------------------------|----------------|-----------------|----------------|
| Bien: Equipo de Rehabilitación | | | |
| Vida Útil: | 5 | Valor: | \$ 4.800,00 |
| Porcent: | 0,2 | | |
| Periodo | Deprec. | Dep. Acu | Valor L |
| 1 | \$ 960,00 | \$ 960,00 | \$ 3.840,00 |
| 2 | \$ 960,00 | \$ 1.920,00 | \$ 2.880,00 |
| 3 | \$ 960,00 | \$ 2.880,00 | \$ 1.920,00 |
| 4 | \$ 960,00 | \$ 3.840,00 | \$ 960,00 |
| 5 | \$ 960,00 | \$ 4.800,00 | \$ 0,00 |

| Tabla de Depreciación No 2 | | | |
|-----------------------------------|----------------|-----------------|----------------|
| Bien: Equipo de Oficina | | | |
| Vida Útil: | 5 | Valor: | \$ 749,00 |
| Porcent: | 0,2 | | |
| Periodo | Deprec. | Dep. Acu | Valor L |
| 1 | \$ 149,80 | \$ 149,80 | \$ 599,20 |
| 2 | \$ 149,80 | \$ 299,60 | \$ 449,40 |
| 3 | \$ 149,80 | \$ 449,40 | \$ 299,60 |
| 4 | \$ 149,80 | \$ 599,20 | \$ 149,80 |
| 5 | \$ 149,80 | \$ 749,00 | \$ 0,00 |
| | | | |
| | | | |

Tabla de Depreciación No 3

Bien: Muebles y Enceres
Vida Útil: 10 **Valor:** \$ 2.525,00
Porcent: 0,1

| Periodo | Deprec. | Dep. Acum. | Valor L |
|---------|-----------|-------------|-------------|
| 1 | \$ 252,50 | \$ 252,50 | \$ 2.272,50 |
| 2 | \$ 252,50 | \$ 505,00 | \$ 2.020,00 |
| 3 | \$ 252,50 | \$ 757,50 | \$ 1.767,50 |
| 4 | \$ 252,50 | \$ 1.010,00 | \$ 1.515,00 |
| 5 | \$ 252,50 | \$ 1.262,50 | \$ 1.262,50 |
| 6 | \$ 252,50 | \$ 1.515,00 | \$ 1.010,00 |
| 7 | \$ 252,50 | \$ 1.767,50 | \$ 757,50 |
| 8 | \$ 252,50 | \$ 2.020,00 | \$ 505,00 |
| 9 | \$ 252,50 | \$ 2.272,50 | \$ 252,50 |
| 10 | \$ 252,50 | \$ 2.525,00 | \$ 0,00 |
| | | | |

Tabla de Depreciación No 6

Bien: Equipo de Computo
Vida Útil: 3 **Valor:** \$ 740,00
Porcent: 0,33333333

| Periodo | Deprec. | Dep. Acum. | Valor L |
|---------|-----------|------------|-----------|
| 1 | \$ 246,67 | \$ 246,67 | \$ 493,33 |
| 2 | \$ 246,67 | \$ 493,33 | \$ 246,67 |
| 3 | \$ 246,67 | \$ 740,00 | \$ 0,00 |
| | | | |

Tabla de Amortización No 1

Rubro: Gastos de Apertura
Vida Útil: 5 **Valor:** \$ 22.910,00
Porcent: 0,2

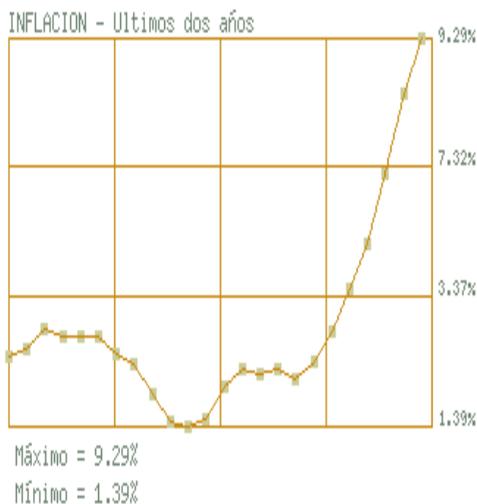
| Periodo | Amort. | Amor. Acum | Valor L |
|----------------|---------------|-------------------|----------------|
| 1 | \$ 4.582,00 | \$ 4.582,00 | \$ 18.328,00 |
| 2 | \$ 4.582,00 | \$ 9.164,00 | \$ 13.746,00 |
| 3 | \$ 4.582,00 | \$ 13.746,00 | \$ 9.164,00 |
| 4 | \$ 4.582,00 | \$ 18.328,00 | \$ 4.582,00 |
| 5 | \$ 4.582,00 | \$ 22.910,00 | \$ 0,00 |
| | | | |
| | | | |

ANEXO 3

PROYECCION DE LA DEMANDA

INFLACIÓN

| Periodo | Inflación |
|--------------------|-----------|
| Mayo-31-2008 | 9,29% |
| Abril-30-2008 | 8,18% |
| Marzo-31-2008 | 6,56% |
| Febrero-29-2008 | 5,10% |
| Enero-31-2008 | 4,19% |
| Diciembre-31-2007 | 3,32% |
| Noviembre-30-2007 | 2,70% |
| Octubre-31-2007 | 2,36% |
| Septiembre-30-2007 | 2,58% |
| Agosto-31-2007 | 2,44% |
| Julio-31-2007 | 2,58% |
| Junio-30-2007 | 2,19% |



| | |
|--------------------|-------|
| Mayo-31-2007 | 1,56% |
| Abril-30-2007 | 1,39% |
| Marzo-31-2007 | 1,47% |
| Febrero-28-2007 | 2,03% |
| Enero-31-2007 | 2,68% |
| Diciembre-31-2006 | 2,87% |
| Noviembre-30-2006 | 3,21% |
| Octubre-31-2006 | 3,21% |
| Septiembre-30-2006 | 3,21% |
| Agosto-31-2006 | 3,36% |
| Julio-31-2006 | 2,99% |
| Junio-30-2006 | 2,80% |

3,43%

3,20%

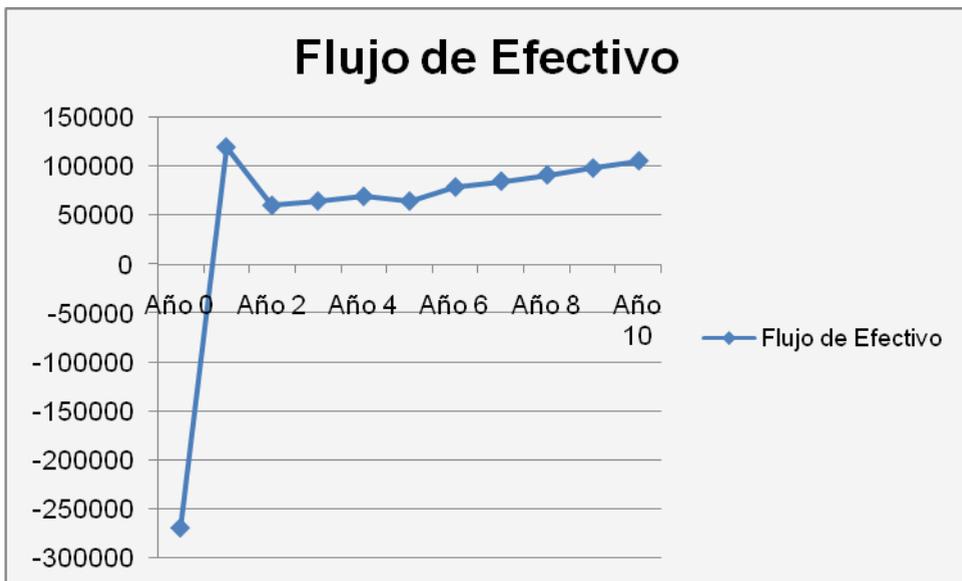
40,00%

PROYECCION DE LA DEMANDA

| Año | Poblacion Objetivo | personas que quieren una nueva clínica 74,70% | Mercado a cubrir 25% | Posibles clientes 96,5% | Promedio de visitas por paciente 3 | Demanda acaparar 40% | Gasto medio por persona | Ventas en miles de dólares |
|------|--------------------|--|-------------------------|----------------------------|---------------------------------------|-------------------------|-------------------------|----------------------------|
| | | | | | | | Inflación 3,43% | |
| 2011 | 40776 | 30460 | 7615 | 7348 | 22045 | 8818 | \$ 15,00 | \$ 132.271,13 |
| 2012 | 42081 | 31434 | 7859 | 7584 | 22751 | 9100 | \$ 15,51 | \$ 141.185,88 |
| 2013 | 43427 | 32440 | 8110 | 7826 | 23479 | 9391 | \$ 16,05 | \$ 150.701,47 |
| 2014 | 44817 | 33478 | 8370 | 8077 | 24230 | 9692 | \$ 16,60 | \$ 160.858,39 |
| 2015 | 46251 | 34550 | 8637 | 8335 | 25005 | 10002 | \$ 17,17 | \$ 171.699,86 |
| 2016 | 47731 | 35655 | 8914 | 8602 | 25806 | 10322 | \$ 17,76 | \$ 183.272,02 |
| 2017 | 49259 | 36796 | 9199 | 8877 | 26631 | 10653 | \$ 18,36 | \$ 195.624,11 |
| 2018 | 50835 | 37974 | 9493 | 9161 | 27483 | 10993 | \$ 18,99 | \$ 208.808,71 |
| 2019 | 52462 | 39189 | 9797 | 9454 | 28363 | 11345 | \$ 19,65 | \$ 222.881,91 |
| 2020 | 54140 | 40443 | 10111 | 9757 | 29271 | 11708 | \$ 20,32 | \$ 237.903,62 |
| 2021 | 55873 | 41737 | 10434 | 10069 | 30207 | 12083 | \$ 21,02 | \$ 253.937,75 |
| 2022 | 57661 | 43073 | 10768 | 10391 | 31174 | 12470 | \$ 21,74 | \$ 271.052,55 |
| 2023 | 59506 | 44451 | 11113 | 10724 | 32171 | 12869 | \$ 22,48 | \$ 289.320,84 |

ANEXO 4

CLINICA DE REHABILITACION PROYECCION FLUJO DE EFECTIVO PRIMER ESCENARIO



“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICO-FINANCIERA PARA LA CREACION DE UNA CLINICA DE TERAPIA FISICA Y RESPIRATORIA EN LA CIUDAD DE CUENCA.”



| Tasa de Inflación Prom. | 3,43% | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|-----------------------|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Rubros | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
| Ingresos | | | | | | | | | | | |
| Ventas por servicios | \$ 0,00 | \$ 132.271,13 | \$ 141.185,88 | \$ 150.701,47 | \$ 160.858,39 | \$ 171.699,86 | \$ 183.272,02 | \$ 195.624,11 | \$ 208.808,71 | \$ 222.881,91 | \$ 237.903,62 |
| Venta de consultorios | \$ 0,00 | \$ 100.000,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Costo de Ventas | \$ 0,00 | \$ 13.227,11 | \$ 14.118,59 | \$ 15.070,15 | \$ 16.085,84 | \$ 17.169,99 | \$ 18.327,20 | \$ 19.562,41 | \$ 20.880,87 | \$ 22.288,19 | \$ 23.790,36 |
| Utilidad Bruta Ventas | \$ 0,00 | \$ 219.044,01 | \$ 127.067,29 | \$ 135.631,32 | \$ 144.772,55 | \$ 154.529,87 | \$ 164.944,82 | \$ 176.061,70 | \$ 187.927,84 | \$ 200.593,72 | \$ 214.113,26 |
| Gastos Operacionales | \$ 269.449,00 | \$ 60.493,37 | \$ 61.934,05 | \$ 63.424,15 | \$ 64.718,69 | \$ 82.052,76 | \$ 64.476,37 | \$ 66.181,67 | \$ 67.945,47 | \$ 69.769,76 | \$ 71.656,62 |
| Sueldos | \$ 0,00 | \$ 35.400,00 | \$ 36.614,22 | \$ 37.870,09 | \$ 39.169,03 | \$ 40.512,53 | \$ 41.907,11 | \$ 43.339,35 | \$ 44.825,89 | \$ 46.363,42 | \$ 47.953,68 |
| Publicidad | \$ 2.525,00 | \$ 4.622,40 | \$ 4.780,95 | \$ 4.944,93 | \$ 5.114,55 | \$ 5.289,98 | \$ 5.471,42 | \$ 5.659,09 | \$ 5.853,20 | \$ 6.053,96 | \$ 6.261,61 |
| Servicios Básicos | \$ 1.200,00 | \$ 1.800,00 | \$ 1.861,74 | \$ 1.925,60 | \$ 1.991,65 | \$ 2.059,96 | \$ 2.130,62 | \$ 2.203,70 | \$ 2.279,28 | \$ 2.357,46 | \$ 2.438,32 |
| Gastos Mantenimiento | \$ 0,00 | \$ 180,00 | \$ 186,17 | \$ 192,56 | \$ 199,16 | \$ 206,00 | \$ 213,06 | \$ 220,37 | \$ 227,93 | \$ 235,75 | \$ 243,83 |
| Dep. Equipo de rehabilitación | \$ 0,00 | \$ 960,00 | \$ 960,00 | \$ 960,00 | \$ 960,00 | \$ 960,00 | \$ 960,00 | \$ 960,00 | \$ 960,00 | \$ 960,00 | \$ 960,00 |
| Dep. Gimnasio | \$ 0,00 | \$ 300,00 | \$ 300,00 | \$ 300,00 | \$ 300,00 | \$ 300,00 | \$ 300,00 | \$ 300,00 | \$ 300,00 | \$ 300,00 | \$ 300,00 |
| Dep. Equipo Oficina | \$ 0,00 | \$ 149,80 | \$ 149,80 | \$ 149,80 | \$ 149,80 | \$ 149,80 | \$ 149,80 | \$ 149,80 | \$ 149,80 | \$ 149,80 | \$ 149,80 |
| Dep. Equipo Computación | \$ 0,00 | \$ 246,67 | \$ 246,67 | \$ 246,67 | \$ 246,67 | \$ 246,67 | \$ 246,67 | \$ 246,67 | \$ 246,67 | \$ 246,67 | \$ 246,67 |
| Depreciación Edificio | \$ 0,00 | \$ 11.500,00 | \$ 11.500,00 | \$ 11.500,00 | \$ 11.500,00 | \$ 11.500,00 | \$ 11.500,00 | \$ 11.500,00 | \$ 11.500,00 | \$ 11.500,00 | \$ 11.500,00 |
| Dep. Muebles Enseres | \$ 0,00 | \$ 252,50 | \$ 252,50 | \$ 252,50 | \$ 252,50 | \$ 252,50 | \$ 252,50 | \$ 252,50 | \$ 252,50 | \$ 252,50 | \$ 252,50 |
| Amortización Gastos de Ape | \$ 0,00 | \$ 500,00 | \$ 500,00 | \$ 500,00 | \$ 500,00 | \$ 500,00 | \$ 500,00 | \$ 500,00 | \$ 500,00 | \$ 500,00 | \$ 500,00 |
| Amortización Adecuaciones | \$ 0,00 | \$ 4.582,00 | \$ 4.582,00 | \$ 4.582,00 | \$ 4.582,00 | \$ 4.582,00 | \$ 4.582,00 | \$ 4.582,00 | \$ 4.582,00 | \$ 4.582,00 | \$ 4.582,00 |
| Inversión | | | | | | | | | | | |
| Edificio | \$ 145.000,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Terreno | \$ 85.000,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Adecuaciones | \$ 22.910,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 10.000,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Equipo de Rehabilitación | \$ 4.800,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 2.500,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Gimnasio | \$ 1.500,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 800,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Equipo de cómputo | \$ 740,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 740,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Muebles y enseres | \$ 2.525,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 1.200,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Equipo de oficina | \$ 749,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 500,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Gastos de apertura | \$ 2.500,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 500,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Utilidad Operacional | -\$ 269.449,00 | \$ 158.550,65 | \$ 65.133,24 | \$ 72.207,18 | \$ 80.053,86 | \$ 72.477,11 | \$ 100.468,44 | \$ 109.880,03 | \$ 119.982,37 | \$ 130.823,96 | \$ 142.456,64 |
| 15% Trabajadores | \$ 0,00 | \$ 23.782,60 | \$ 9.769,99 | \$ 10.831,08 | \$ 12.008,08 | \$ 10.871,57 | \$ 15.070,27 | \$ 16.482,00 | \$ 17.997,36 | \$ 19.623,59 | \$ 21.368,50 |
| Utilidad Imponible | -\$ 269.449,00 | \$ 134.768,05 | \$ 55.363,26 | \$ 61.376,10 | \$ 68.045,78 | \$ 61.605,55 | \$ 85.398,17 | \$ 93.398,02 | \$ 101.985,01 | \$ 111.200,37 | \$ 121.088,14 |
| 25% Impuesto Renta | \$ 0,00 | \$ 33.692,01 | \$ 13.840,81 | \$ 15.344,03 | \$ 17.011,45 | \$ 15.401,39 | \$ 21.349,54 | \$ 23.349,51 | \$ 25.496,25 | \$ 27.800,09 | \$ 30.272,04 |
| Utilidad Neta | -\$ 269.449,00 | \$ 101.076,04 | \$ 41.522,44 | \$ 46.032,08 | \$ 51.034,34 | \$ 46.204,16 | \$ 64.048,63 | \$ 70.048,52 | \$ 76.488,76 | \$ 83.400,28 | \$ 90.816,11 |
| (+)depreciaciones | | 13408,97 | 13408,97 | 13408,97 | 13162,30 | 13162,30 | 12759,17 | 12759,17 | 12759,17 | 12759,17 | 12759,17 |
| (+)amortizaciones | | \$ 5.082,00 | \$ 5.082,00 | \$ 5.082,00 | \$ 5.082,00 | \$ 5.082,00 | \$ 5.082,00 | \$ 5.082,00 | \$ 5.082,00 | \$ 5.082,00 | \$ 5.082,00 |
| Flujo de Efectivo | -\$ 269.449,00 | \$ 119.567,00 | \$ 60.013,41 | \$ 64.523,04 | \$ 69.278,64 | \$ 64.448,46 | \$ 78.807,80 | \$ 84.807,68 | \$ 91.247,93 | \$ 98.159,44 | \$ 105.575,27 |
| Van | \$ 20.326,47 | | | | | | | | | | |
| Tasa | 25,00% | | | | | | | | | | |
| Tir | 28,16% | | | | | | | | | | |
| Flujo de Efectivo | -269449 | 119567,0038 | 60013,41028 | 64523,04252 | 69278,63712 | 64448,45959 | 78807,79767 | 84807,68276 | 91247,92706 | 98159,44389 | 105575,2724 |

ANEXO 5

CLINICA DE REHABILITACION F I S I O R E S ANALISIS FINANCIERO

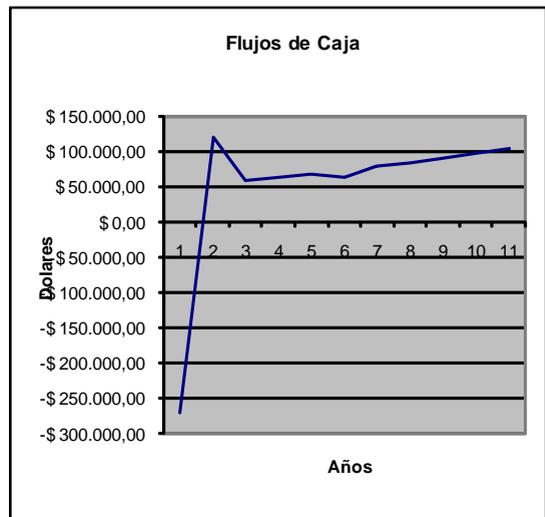
PRIMER ESCENARIO

VALOR ACTUAL NETO

DATOS

| | |
|-------------------|--------|
| Tasa de Inflación | 3,43% |
| Premio al Riesgo | 15,00% |
| TMAR= | 18,94% |

| FLUJOS DE CAJA | |
|----------------|-------------------|
| AÑO | FLUJO DE EFECTIVO |
| 0 | - 269.449,00 |
| 1 | 119.567,00 |
| 2 | 60.013,41 |
| 3 | 64.523,04 |
| 4 | 69.278,64 |
| 5 | 64.448,46 |
| 6 | 78.807,80 |
| 7 | 84.807,68 |
| 8 | 91.247,93 |
| 9 | 98.159,44 |
| 10 | 105.575,27 |
| TOTALES | 566.979,68 |



| | | | | | | |
|----------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------|
| VAN (18,94%)= | -269.449,00 | <u>119.567,00</u> | <u>60.013,41</u> | <u>64.523,04</u> | <u>69.278,64</u> | <u>64.448,46</u> |
| | | (1+0,1894) ¹ | (1+0,1894) ² | (1+0,1894) ³ | (1+0,1894) ⁴ | (1+0,1894) ⁵ |
| | <u>78.807,80</u> | <u>84.807,68</u> | <u>91.247,93</u> | <u>98.159,44</u> | <u>105.575,27</u> | |
| | (1+0,1894) ⁶ | (1+0,1894) ⁷ | (1+0,1894) ⁸ | (1+0,1894) ⁹ | (1+0,1894) ¹⁰ | |

VAN (18,94%)= \$ 20.326,47

TASA INTERNA DE RETORNO

TIR= 28%

RENTABILIDAD

Margen de Beneficio

$$\text{Margen de Beneficio} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Total Ingresos Operativos}}$$

Beneficio Neto 101185,94

Ingresos Operativos 158723,05

Margen de Beneficio= 63,75%

Rentabilidad del Activo (ROA)

$$\text{ROA} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Promedio Total de Activos}}$$

Beneficio Neto 101185,94

Activo Total (Promedio) 269449,00

ROA= 37,55%

Rentabilidad del Capital (ROE)

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Capital Promedio}}$$

Deuda-Capital= 0

Cobertura de Intereses

$$\text{Cobertura de Intereses} = \frac{\text{Beneficios antes de Intereses e Impuestos}}{\text{Gastos de Intereses}}$$

Beneficios antes de
intereses e impuestos 8813,56

Gasto de Interés 2913,43

Cobertura Intereses= 3,03

ANEXO 6

PRESTAMO BANCARIO

| | | |
|----------------------------|---------------------|-----------|
| CAPITAL | 269.449,00 | 0,0099583 |
| TASA | 11,95% | 33 |
| Años | 10 | 120 |
| Cuota | \$ -3.858,03 | |
| Comisión | 3,50% | |
| c/alícuota seguro vida | 0,2397 por | |
| desgravamen | 1,000 | |
| c/alícuota seguro incendio | 0,2397 por | |
| 1,000 | | |
| cargos operativos | \$ 5 | |
| imp. SOLCA | 1% | |

| <u>DIVIDENDO</u> | <u>CAPITAL PENDIENTE</u> | <u>INTERES</u> | <u>PAGO CAPITAL</u> | <u>NUEVO.SALDO</u> | <u>CUOTA</u> | <u>SEGURO VIDA DESGRAVAMEN</u> | <u>SEGURO INCENDIO</u> | <u>CUOTA TOTAL</u> |
|------------------|--------------------------|----------------|---------------------|--------------------|--------------|--------------------------------|------------------------|--------------------|
| 1 | \$ 269.449,00 | \$ 2.683,26 | \$ 1.174,76 | \$ 268.274,24 | \$ 3.858,03 | \$ 64,59 | \$ 64,59 | \$ 3.987,20 |
| 2 | \$ 268.274,24 | \$ 2.671,56 | \$ 1.186,46 | \$ 267.087,77 | \$ 3.858,03 | \$ 64,31 | \$ 64,31 | \$ 3.986,64 |
| 3 | \$ 267.087,77 | \$ 2.659,75 | \$ 1.198,28 | \$ 265.889,50 | \$ 3.858,03 | \$ 64,02 | \$ 64,02 | \$ 3.986,07 |
| 4 | \$ 265.889,50 | \$ 2.647,82 | \$ 1.210,21 | \$ 264.679,29 | \$ 3.858,03 | \$ 63,73 | \$ 63,73 | \$ 3.985,49 |
| 5 | \$ 264.679,29 | \$ 2.635,76 | \$ 1.222,26 | \$ 263.457,03 | \$ 3.858,03 | \$ 63,44 | \$ 63,44 | \$ 3.984,91 |
| 6 | \$ 263.457,03 | \$ 2.623,59 | \$ 1.234,43 | \$ 262.222,59 | \$ 3.858,03 | \$ 63,15 | \$ 63,15 | \$ 3.984,33 |
| 7 | \$ 262.222,59 | \$ 2.611,30 | \$ 1.246,73 | \$ 260.975,87 | \$ 3.858,03 | \$ 62,85 | \$ 62,85 | \$ 3.983,74 |
| 8 | \$ 260.975,87 | \$ 2.598,88 | \$ 1.259,14 | \$ 259.716,73 | \$ 3.858,03 | \$ 62,56 | \$ 62,56 | \$ 3.983,14 |
| 9 | \$ 259.716,73 | \$ 2.586,35 | \$ 1.271,68 | \$ 258.445,05 | \$ 3.858,03 | \$ 62,25 | \$ 62,25 | \$ 3.982,53 |
| 10 | \$ 258.445,05 | \$ 2.573,68 | \$ 1.284,34 | \$ 257.160,70 | \$ 3.858,03 | \$ 61,95 | \$ 61,95 | \$ 3.981,92 |
| 11 | \$ 257.160,70 | \$ 2.560,89 | \$ 1.297,13 | \$ 255.863,57 | \$ 3.858,03 | \$ 61,64 | \$ 61,64 | \$ 3.981,31 |
| 12 | \$ 255.863,57 | \$ 2.547,97 | \$ 1.310,05 | \$ 254.553,52 | \$ 3.858,03 | \$ 61,33 | \$ 61,33 | \$ 3.980,69 |
| 13 | \$ 254.553,52 | \$ 2.534,93 | \$ 1.323,10 | \$ 253.230,42 | \$ 3.858,03 | \$ 61,02 | \$ 61,02 | \$ |

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICO-FINANCIERA PARA LA CREACION DE UNA CLINICA DE TERAPIA FISICA Y RESPIRATORIA EN LA CIUDAD DE CUENCA.”



| | | | | | | | | |
|----|---------------|-------------|-------------|---------------|-------------|----------|----------|----------|
| | | | | | | | | 3.980,06 |
| | | | | | | | | \$ |
| 14 | \$ 253.230,42 | \$ 2.521,75 | \$ 1.336,27 | \$ 251.894,14 | \$ 3.858,03 | \$ 60,70 | \$ 60,70 | 3.979,42 |
| | | | | | | | | \$ |
| 15 | \$ 251.894,14 | \$ 2.508,45 | \$ 1.349,58 | \$ 250.544,56 | \$ 3.858,03 | \$ 60,38 | \$ 60,38 | 3.978,78 |
| | | | | | | | | \$ |
| 16 | \$ 250.544,56 | \$ 2.495,01 | \$ 1.363,02 | \$ 249.181,54 | \$ 3.858,03 | \$ 60,06 | \$ 60,06 | 3.978,14 |
| | | | | | | | | \$ |
| 17 | \$ 249.181,54 | \$ 2.481,43 | \$ 1.376,59 | \$ 247.804,95 | \$ 3.858,03 | \$ 59,73 | \$ 59,73 | 3.977,48 |
| | | | | | | | | \$ |
| 18 | \$ 247.804,95 | \$ 2.467,72 | \$ 1.390,30 | \$ 246.414,65 | \$ 3.858,03 | \$ 59,40 | \$ 59,40 | 3.976,82 |
| | | | | | | | | \$ |
| 19 | \$ 246.414,65 | \$ 2.453,88 | \$ 1.404,15 | \$ 245.010,50 | \$ 3.858,03 | \$ 59,07 | \$ 59,07 | 3.976,16 |
| | | | | | | | | \$ |
| 20 | \$ 245.010,50 | \$ 2.439,90 | \$ 1.418,13 | \$ 243.592,37 | \$ 3.858,03 | \$ 58,73 | \$ 58,73 | 3.975,48 |
| | | | | | | | | \$ |
| 21 | \$ 243.592,37 | \$ 2.425,77 | \$ 1.432,25 | \$ 242.160,12 | \$ 3.858,03 | \$ 58,39 | \$ 58,39 | 3.974,80 |
| | | | | | | | | \$ |
| 22 | \$ 242.160,12 | \$ 2.411,51 | \$ 1.446,51 | \$ 240.713,61 | \$ 3.858,03 | \$ 58,05 | \$ 58,05 | 3.974,12 |
| | | | | | | | | \$ |
| 23 | \$ 240.713,61 | \$ 2.397,11 | \$ 1.460,92 | \$ 239.252,69 | \$ 3.858,03 | \$ 57,70 | \$ 57,70 | 3.973,42 |
| | | | | | | | | \$ |
| 24 | \$ 239.252,69 | \$ 2.382,56 | \$ 1.475,47 | \$ 237.777,22 | \$ 3.858,03 | \$ 57,35 | \$ 57,35 | 3.972,72 |
| | | | | | | | | \$ |
| 25 | \$ 237.777,22 | \$ 2.367,86 | \$ 1.490,16 | \$ 236.287,06 | \$ 3.858,03 | \$ 57,00 | \$ 57,00 | 3.972,02 |
| | | | | | | | | \$ |
| 26 | \$ 236.287,06 | \$ 2.353,03 | \$ 1.505,00 | \$ 234.782,06 | \$ 3.858,03 | \$ 56,64 | \$ 56,64 | 3.971,30 |
| | | | | | | | | \$ |
| 27 | \$ 234.782,06 | \$ 2.338,04 | \$ 1.519,99 | \$ 233.262,07 | \$ 3.858,03 | \$ 56,28 | \$ 56,28 | 3.970,58 |
| | | | | | | | | \$ |
| 28 | \$ 233.262,07 | \$ 2.322,90 | \$ 1.535,12 | \$ 231.726,94 | \$ 3.858,03 | \$ 55,91 | \$ 55,91 | 3.969,85 |
| | | | | | | | | \$ |
| 29 | \$ 231.726,94 | \$ 2.307,61 | \$ 1.550,41 | \$ 230.176,53 | \$ 3.858,03 | \$ 55,54 | \$ 55,54 | 3.969,12 |
| | | | | | | | | \$ |
| 30 | \$ 230.176,53 | \$ 2.292,17 | \$ 1.565,85 | \$ 228.610,68 | \$ 3.858,03 | \$ 55,17 | \$ 55,17 | 3.968,37 |
| | | | | | | | | \$ |
| 31 | \$ 228.610,68 | \$ 2.276,58 | \$ 1.581,44 | \$ 227.029,23 | \$ 3.858,03 | \$ 54,80 | \$ 54,80 | 3.967,62 |
| | | | | | | | | \$ |
| 32 | \$ 227.029,23 | \$ 2.260,83 | \$ 1.597,19 | \$ 225.432,04 | \$ 3.858,03 | \$ 54,42 | \$ 54,42 | 3.966,86 |
| | | | | | | | | \$ |
| 33 | \$ 225.432,04 | \$ 2.244,93 | \$ 1.613,10 | \$ 223.818,94 | \$ 3.858,03 | \$ 54,04 | \$ 54,04 | 3.966,10 |
| | | | | | | | | \$ |
| 34 | \$ 223.818,94 | \$ 2.228,86 | \$ 1.629,16 | \$ 222.189,78 | \$ 3.858,03 | \$ 53,65 | \$ 53,65 | 3.965,32 |
| | | | | | | | | \$ |
| 35 | \$ 222.189,78 | \$ 2.212,64 | \$ 1.645,39 | \$ 220.544,39 | \$ 3.858,03 | \$ 53,26 | \$ 53,26 | 3.964,54 |
| | | | | | | | | \$ |
| 36 | \$ 220.544,39 | \$ 2.196,25 | \$ 1.661,77 | \$ 218.882,62 | \$ 3.858,03 | \$ 52,86 | \$ 52,86 | 3.963,76 |
| | | | | | | | | \$ |
| 37 | \$ 218.882,62 | \$ 2.179,71 | \$ 1.678,32 | \$ 217.204,30 | \$ 3.858,03 | \$ 52,47 | \$ 52,47 | 3.962,96 |
| | | | | | | | | \$ |
| 38 | \$ 217.204,30 | \$ 2.162,99 | \$ 1.695,03 | \$ 215.509,27 | \$ 3.858,03 | \$ 52,06 | \$ 52,06 | 3.962,15 |

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICO-FINANCIERA PARA LA CREACION DE UNA CLINICA DE TERAPIA FISICA Y RESPIRATORIA EN LA CIUDAD DE CUENCA.”



| | | | | | | | | |
|----|---------------|-------------|-------------|---------------|-------------|----------|----------|-------------|
| 39 | \$ 215.509,27 | \$ 2.146,11 | \$ 1.711,91 | \$ 213.797,36 | \$ 3.858,03 | \$ 51,66 | \$ 51,66 | \$ 3.961,34 |
| 40 | \$ 213.797,36 | \$ 2.129,07 | \$ 1.728,96 | \$ 212.068,39 | \$ 3.858,03 | \$ 51,25 | \$ 51,25 | \$ 3.960,52 |
| 41 | \$ 212.068,39 | \$ 2.111,85 | \$ 1.746,18 | \$ 210.322,22 | \$ 3.858,03 | \$ 50,83 | \$ 50,83 | \$ 3.959,69 |
| 42 | \$ 210.322,22 | \$ 2.094,46 | \$ 1.763,57 | \$ 208.558,65 | \$ 3.858,03 | \$ 50,41 | \$ 50,41 | \$ 3.958,85 |
| 43 | \$ 208.558,65 | \$ 2.076,90 | \$ 1.781,13 | \$ 206.777,52 | \$ 3.858,03 | \$ 49,99 | \$ 49,99 | \$ 3.958,01 |
| 44 | \$ 206.777,52 | \$ 2.059,16 | \$ 1.798,87 | \$ 204.978,65 | \$ 3.858,03 | \$ 49,56 | \$ 49,56 | \$ 3.957,16 |
| 45 | \$ 204.978,65 | \$ 2.041,25 | \$ 1.816,78 | \$ 203.161,87 | \$ 3.858,03 | \$ 49,13 | \$ 49,13 | \$ 3.956,29 |
| 46 | \$ 203.161,87 | \$ 2.023,15 | \$ 1.834,87 | \$ 201.327,00 | \$ 3.858,03 | \$ 48,70 | \$ 48,70 | \$ 3.955,42 |
| 47 | \$ 201.327,00 | \$ 2.004,88 | \$ 1.853,14 | \$ 199.473,85 | \$ 3.858,03 | \$ 48,26 | \$ 48,26 | \$ 3.954,54 |
| 48 | \$ 199.473,85 | \$ 1.986,43 | \$ 1.871,60 | \$ 197.602,26 | \$ 3.858,03 | \$ 47,81 | \$ 47,81 | \$ 3.953,65 |
| 49 | \$ 197.602,26 | \$ 1.967,79 | \$ 1.890,24 | \$ 195.712,02 | \$ 3.858,03 | \$ 47,37 | \$ 47,37 | \$ 3.952,76 |
| 50 | \$ 195.712,02 | \$ 1.948,97 | \$ 1.909,06 | \$ 193.802,96 | \$ 3.858,03 | \$ 46,91 | \$ 46,91 | \$ 3.951,85 |
| 51 | \$ 193.802,96 | \$ 1.929,95 | \$ 1.928,07 | \$ 191.874,89 | \$ 3.858,03 | \$ 46,45 | \$ 46,45 | \$ 3.950,94 |
| 52 | \$ 191.874,89 | \$ 1.910,75 | \$ 1.947,27 | \$ 189.927,61 | \$ 3.858,03 | \$ 45,99 | \$ 45,99 | \$ 3.950,01 |
| 53 | \$ 189.927,61 | \$ 1.891,36 | \$ 1.966,66 | \$ 187.960,95 | \$ 3.858,03 | \$ 45,53 | \$ 45,53 | \$ 3.949,08 |
| 54 | \$ 187.960,95 | \$ 1.871,78 | \$ 1.986,25 | \$ 185.974,70 | \$ 3.858,03 | \$ 45,05 | \$ 45,05 | \$ 3.948,13 |
| 55 | \$ 185.974,70 | \$ 1.852,00 | \$ 2.006,03 | \$ 183.968,67 | \$ 3.858,03 | \$ 44,58 | \$ 44,58 | \$ 3.947,18 |
| 56 | \$ 183.968,67 | \$ 1.832,02 | \$ 2.026,00 | \$ 181.942,67 | \$ 3.858,03 | \$ 44,10 | \$ 44,10 | \$ 3.946,22 |
| 57 | \$ 181.942,67 | \$ 1.811,85 | \$ 2.046,18 | \$ 179.896,49 | \$ 3.858,03 | \$ 43,61 | \$ 43,61 | \$ 3.945,25 |
| 58 | \$ 179.896,49 | \$ 1.791,47 | \$ 2.066,56 | \$ 177.829,93 | \$ 3.858,03 | \$ 43,12 | \$ 43,12 | \$ 3.944,27 |
| 59 | \$ 177.829,93 | \$ 1.770,89 | \$ 2.087,14 | \$ 175.742,80 | \$ 3.858,03 | \$ 42,63 | \$ 42,63 | \$ 3.943,28 |
| 60 | \$ 175.742,80 | \$ 1.750,11 | \$ 2.107,92 | \$ 173.634,87 | \$ 3.858,03 | \$ 42,13 | \$ 42,13 | \$ 3.942,28 |
| 61 | \$ 173.634,87 | \$ 1.729,11 | \$ 2.128,91 | \$ 171.505,96 | \$ 3.858,03 | \$ 41,62 | \$ 41,62 | \$ 3.941,27 |
| 62 | \$ 171.505,96 | \$ 1.707,91 | \$ 2.150,11 | \$ 169.355,85 | \$ 3.858,03 | \$ 41,11 | \$ 41,11 | \$ 3.940,25 |
| 63 | \$ 169.355,85 | \$ 1.686,50 | \$ 2.171,52 | \$ 167.184,33 | \$ 3.858,03 | \$ 40,59 | \$ 40,59 | \$ 3.939,22 |
| 64 | \$ 167.184,33 | \$ 1.664,88 | \$ 2.193,15 | \$ 164.991,18 | \$ 3.858,03 | \$ 40,07 | \$ 40,07 | \$ |

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICO-FINANCIERA PARA LA CREACION DE UNA CLINICA DE TERAPIA FISICA Y RESPIRATORIA EN LA CIUDAD DE CUENCA.”



| | | | | | | | | |
|----|---------------|-------------|-------------|---------------|-------------|----------|----------|----------|
| | | | | | | | | 3.938,17 |
| | | | | | | | | \$ |
| 65 | \$ 164.991,18 | \$ 1.643,04 | \$ 2.214,99 | \$ 162.776,19 | \$ 3.858,03 | \$ 39,55 | \$ 39,55 | 3.937,12 |
| | | | | | | | | \$ |
| 66 | \$ 162.776,19 | \$ 1.620,98 | \$ 2.237,05 | \$ 160.539,14 | \$ 3.858,03 | \$ 39,02 | \$ 39,02 | 3.936,06 |
| | | | | | | | | \$ |
| 67 | \$ 160.539,14 | \$ 1.598,70 | \$ 2.259,32 | \$ 158.279,82 | \$ 3.858,03 | \$ 38,48 | \$ 38,48 | 3.934,99 |
| | | | | | | | | \$ |
| 68 | \$ 158.279,82 | \$ 1.576,20 | \$ 2.281,82 | \$ 155.997,99 | \$ 3.858,03 | \$ 37,94 | \$ 37,94 | 3.933,91 |
| | | | | | | | | \$ |
| 69 | \$ 155.997,99 | \$ 1.553,48 | \$ 2.304,55 | \$ 153.693,45 | \$ 3.858,03 | \$ 37,39 | \$ 37,39 | 3.932,81 |
| | | | | | | | | \$ |
| 70 | \$ 153.693,45 | \$ 1.530,53 | \$ 2.327,50 | \$ 151.365,95 | \$ 3.858,03 | \$ 36,84 | \$ 36,84 | 3.931,71 |
| | | | | | | | | \$ |
| 71 | \$ 151.365,95 | \$ 1.507,35 | \$ 2.350,67 | \$ 149.015,28 | \$ 3.858,03 | \$ 36,28 | \$ 36,28 | 3.930,59 |
| | | | | | | | | \$ |
| 72 | \$ 149.015,28 | \$ 1.483,94 | \$ 2.374,08 | \$ 146.641,20 | \$ 3.858,03 | \$ 35,72 | \$ 35,72 | 3.929,46 |
| | | | | | | | | \$ |
| 73 | \$ 146.641,20 | \$ 1.460,30 | \$ 2.397,72 | \$ 144.243,47 | \$ 3.858,03 | \$ 35,15 | \$ 35,15 | 3.928,33 |
| | | | | | | | | \$ |
| 74 | \$ 144.243,47 | \$ 1.436,42 | \$ 2.421,60 | \$ 141.821,87 | \$ 3.858,03 | \$ 34,58 | \$ 34,58 | 3.927,18 |
| | | | | | | | | \$ |
| 75 | \$ 141.821,87 | \$ 1.412,31 | \$ 2.445,72 | \$ 139.376,15 | \$ 3.858,03 | \$ 33,99 | \$ 33,99 | 3.926,02 |
| | | | | | | | | \$ |
| 76 | \$ 139.376,15 | \$ 1.387,95 | \$ 2.470,07 | \$ 136.906,08 | \$ 3.858,03 | \$ 33,41 | \$ 33,41 | 3.924,84 |
| | | | | | | | | \$ |
| 77 | \$ 136.906,08 | \$ 1.363,36 | \$ 2.494,67 | \$ 134.411,41 | \$ 3.858,03 | \$ 32,82 | \$ 32,82 | 3.923,66 |
| | | | | | | | | \$ |
| 78 | \$ 134.411,41 | \$ 1.338,51 | \$ 2.519,51 | \$ 131.891,90 | \$ 3.858,03 | \$ 32,22 | \$ 32,22 | 3.922,46 |
| | | | | | | | | \$ |
| 79 | \$ 131.891,90 | \$ 1.313,42 | \$ 2.544,60 | \$ 129.347,30 | \$ 3.858,03 | \$ 31,61 | \$ 31,61 | 3.921,26 |
| | | | | | | | | \$ |
| 80 | \$ 129.347,30 | \$ 1.288,08 | \$ 2.569,94 | \$ 126.777,35 | \$ 3.858,03 | \$ 31,00 | \$ 31,00 | 3.920,04 |
| | | | | | | | | \$ |
| 81 | \$ 126.777,35 | \$ 1.262,49 | \$ 2.595,53 | \$ 124.181,82 | \$ 3.858,03 | \$ 30,39 | \$ 30,39 | 3.918,80 |
| | | | | | | | | \$ |
| 82 | \$ 124.181,82 | \$ 1.236,64 | \$ 2.621,38 | \$ 121.560,44 | \$ 3.858,03 | \$ 29,77 | \$ 29,77 | 3.917,56 |
| | | | | | | | | \$ |
| 83 | \$ 121.560,44 | \$ 1.210,54 | \$ 2.647,49 | \$ 118.912,95 | \$ 3.858,03 | \$ 29,14 | \$ 29,14 | 3.916,30 |
| | | | | | | | | \$ |
| 84 | \$ 118.912,95 | \$ 1.184,17 | \$ 2.673,85 | \$ 116.239,10 | \$ 3.858,03 | \$ 28,50 | \$ 28,50 | 3.915,03 |
| | | | | | | | | \$ |
| 85 | \$ 116.239,10 | \$ 1.157,55 | \$ 2.700,48 | \$ 113.538,62 | \$ 3.858,03 | \$ 27,86 | \$ 27,86 | 3.913,75 |
| | | | | | | | | \$ |
| 86 | \$ 113.538,62 | \$ 1.130,66 | \$ 2.727,37 | \$ 110.811,25 | \$ 3.858,03 | \$ 27,22 | \$ 27,22 | 3.912,46 |
| | | | | | | | | \$ |
| 87 | \$ 110.811,25 | \$ 1.103,50 | \$ 2.754,53 | \$ 108.056,72 | \$ 3.858,03 | \$ 26,56 | \$ 26,56 | 3.911,15 |
| | | | | | | | | \$ |
| 88 | \$ 108.056,72 | \$ 1.076,06 | \$ 2.781,96 | \$ 105.274,76 | \$ 3.858,03 | \$ 25,90 | \$ 25,90 | 3.909,83 |
| | | | | | | | | \$ |
| 89 | \$ 105.274,76 | \$ 1.048,36 | \$ 2.809,67 | \$ 102.465,09 | \$ 3.858,03 | \$ 25,23 | \$ 25,23 | 3.908,49 |

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICO-FINANCIERA PARA LA CREACION DE UNA CLINICA DE TERAPIA FISICA Y RESPIRATORIA EN LA CIUDAD DE CUENCA.”



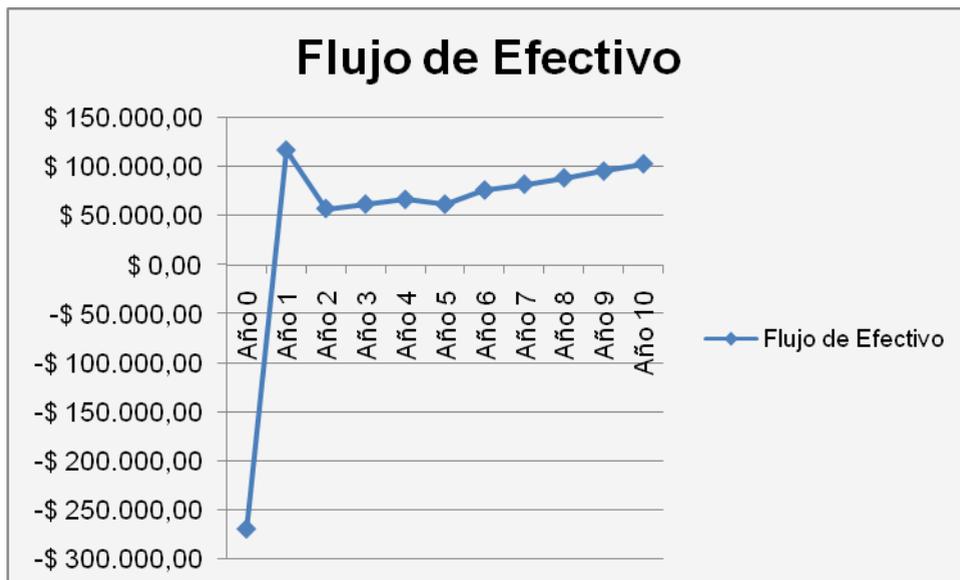
| | | | | | | | | |
|-----|---------------|-------------|-------------|--------------|-------------|----------|----------|-------------|
| 90 | \$ 102.465,09 | \$ 1.020,38 | \$ 2.837,64 | \$ 99.627,45 | \$ 3.858,03 | \$ 24,56 | \$ 24,56 | \$ 3.907,15 |
| 91 | \$ 99.627,45 | \$ 992,12 | \$ 2.865,90 | \$ 96.761,55 | \$ 3.858,03 | \$ 23,88 | \$ 23,88 | \$ 3.905,79 |
| 92 | \$ 96.761,55 | \$ 963,58 | \$ 2.894,44 | \$ 93.867,10 | \$ 3.858,03 | \$ 23,19 | \$ 23,19 | \$ 3.904,41 |
| 93 | \$ 93.867,10 | \$ 934,76 | \$ 2.923,27 | \$ 90.943,84 | \$ 3.858,03 | \$ 22,50 | \$ 22,50 | \$ 3.903,03 |
| 94 | \$ 90.943,84 | \$ 905,65 | \$ 2.952,38 | \$ 87.991,46 | \$ 3.858,03 | \$ 21,80 | \$ 21,80 | \$ 3.901,62 |
| 95 | \$ 87.991,46 | \$ 876,25 | \$ 2.981,78 | \$ 85.009,68 | \$ 3.858,03 | \$ 21,09 | \$ 21,09 | \$ 3.900,21 |
| 96 | \$ 85.009,68 | \$ 846,55 | \$ 3.011,47 | \$ 81.998,21 | \$ 3.858,03 | \$ 20,38 | \$ 20,38 | \$ 3.898,78 |
| 97 | \$ 81.998,21 | \$ 816,57 | \$ 3.041,46 | \$ 78.956,75 | \$ 3.858,03 | \$ 19,65 | \$ 19,65 | \$ 3.897,34 |
| 98 | \$ 78.956,75 | \$ 786,28 | \$ 3.071,75 | \$ 75.885,00 | \$ 3.858,03 | \$ 18,93 | \$ 18,93 | \$ 3.895,88 |
| 99 | \$ 75.885,00 | \$ 755,69 | \$ 3.102,34 | \$ 72.782,66 | \$ 3.858,03 | \$ 18,19 | \$ 18,19 | \$ 3.894,41 |
| 100 | \$ 72.782,66 | \$ 724,79 | \$ 3.133,23 | \$ 69.649,43 | \$ 3.858,03 | \$ 17,45 | \$ 17,45 | \$ 3.892,92 |
| 101 | \$ 69.649,43 | \$ 693,59 | \$ 3.164,43 | \$ 66.485,00 | \$ 3.858,03 | \$ 16,69 | \$ 16,69 | \$ 3.891,42 |
| 102 | \$ 66.485,00 | \$ 662,08 | \$ 3.195,95 | \$ 63.289,05 | \$ 3.858,03 | \$ 15,94 | \$ 15,94 | \$ 3.889,90 |
| 103 | \$ 63.289,05 | \$ 630,25 | \$ 3.227,77 | \$ 60.061,28 | \$ 3.858,03 | \$ 15,17 | \$ 15,17 | \$ 3.888,37 |
| 104 | \$ 60.061,28 | \$ 598,11 | \$ 3.259,92 | \$ 56.801,36 | \$ 3.858,03 | \$ 14,40 | \$ 14,40 | \$ 3.886,82 |
| 105 | \$ 56.801,36 | \$ 565,65 | \$ 3.292,38 | \$ 53.508,98 | \$ 3.858,03 | \$ 13,62 | \$ 13,62 | \$ 3.885,26 |
| 106 | \$ 53.508,98 | \$ 532,86 | \$ 3.325,17 | \$ 50.183,82 | \$ 3.858,03 | \$ 12,83 | \$ 12,83 | \$ 3.883,68 |
| 107 | \$ 50.183,82 | \$ 499,75 | \$ 3.358,28 | \$ 46.825,54 | \$ 3.858,03 | \$ 12,03 | \$ 12,03 | \$ 3.882,08 |
| 108 | \$ 46.825,54 | \$ 466,30 | \$ 3.391,72 | \$ 43.433,82 | \$ 3.858,03 | \$ 11,22 | \$ 11,22 | \$ 3.880,47 |
| 109 | \$ 43.433,82 | \$ 432,53 | \$ 3.425,50 | \$ 40.008,32 | \$ 3.858,03 | \$ 10,41 | \$ 10,41 | \$ 3.878,85 |
| 110 | \$ 40.008,32 | \$ 398,42 | \$ 3.459,61 | \$ 36.548,71 | \$ 3.858,03 | \$ 9,59 | \$ 9,59 | \$ 3.877,21 |
| 111 | \$ 36.548,71 | \$ 363,96 | \$ 3.494,06 | \$ 33.054,65 | \$ 3.858,03 | \$ 8,76 | \$ 8,76 | \$ 3.875,55 |
| 112 | \$ 33.054,65 | \$ 329,17 | \$ 3.528,86 | \$ 29.525,79 | \$ 3.858,03 | \$ 7,92 | \$ 7,92 | \$ 3.873,87 |
| 113 | \$ 29.525,79 | \$ 294,03 | \$ 3.564,00 | \$ 25.961,79 | \$ 3.858,03 | \$ 7,08 | \$ 7,08 | \$ 3.872,18 |
| 114 | \$ 25.961,79 | \$ 258,54 | \$ 3.599,49 | \$ 22.362,30 | \$ 3.858,03 | \$ 6,22 | \$ 6,22 | \$ 3.870,47 |
| 115 | \$ 22.362,30 | \$ 222,69 | \$ 3.635,33 | \$ 18.726,97 | \$ 3.858,03 | \$ 5,36 | \$ 5,36 | \$ |

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICO-FINANCIERA PARA LA CREACION DE UNA CLINICA DE TERAPIA FISICA Y RESPIRATORIA EN LA CIUDAD DE CUENCA.”



| | | | | | | | | |
|--------------|--------------|----------------------|----------------------|--------------|-------------|--------------------|-------------|----------------------|
| | | | | | | | | 3.868,75 |
| 116 | \$ 18.726,97 | \$ 186,49 | \$ 3.671,54 | \$ 15.055,43 | \$ 3.858,03 | \$ 4,49 | \$ 4,49 | \$ 3.867,00 |
| 117 | \$ 15.055,43 | \$ 149,93 | \$ 3.708,10 | \$ 11.347,33 | \$ 3.858,03 | \$ 3,61 | \$ 3,61 | \$ 3.865,24 |
| 118 | \$ 11.347,33 | \$ 113,00 | \$ 3.745,03 | \$ 7.602,31 | \$ 3.858,03 | \$ 2,72 | \$ 2,72 | \$ 3.863,47 |
| 119 | \$ 7.602,31 | \$ 75,71 | \$ 3.782,32 | \$ 3.819,99 | \$ 3.858,03 | \$ 1,82 | \$ 1,82 | \$ 3.861,67 |
| 120 | \$ 3.819,99 | \$ 38,04 | \$ 3.819,99 | \$ 0,00 | \$ 3.858,03 | \$ 0,92 | \$ 0,92 | \$ 3.859,86 |
| | | | | | | | | |
| TOTAL | | \$ 193.514,14 | \$ 269.449,00 | | | \$ 4.657,94 | \$ 4 | \$ 472.279,02 |

ANEXO 7



“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICO-FINANCIERA PARA LA CREACION DE UNA CLINICA DE TERAPIA FISICA Y RESPIRATORIA EN LA CIUDAD DE CUENCA.”



CLINICA DE REHABILITACION

PROYECCION BALANCE RESULTADOS 100% PRESTAMO

PRIMER ESENARIO

Tasa de Inflacion Prom. 3.43%

| Rubros | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
|------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Ingresos | | | | | | | | | | | |
| Ventas por servicios | \$ 0.00 | \$ 132,271.13 | \$ 141,185.88 | \$ 150,701.47 | \$ 160,858.39 | \$ 171,699.86 | \$ 183,272.02 | \$ 195,624.11 | \$ 208,808.71 | \$ 222,881.91 | \$ 237,903.62 |
| Venta de consultorios | \$ 0.00 | \$ 100,000.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 |
| Costo de Ventas | | | | | | | | | | | |
| Utilidad Bruta Ventas | \$ 0.00 | \$ 13,227.11 | \$ 14,118.59 | \$ 15,070.15 | \$ 16,085.84 | \$ 17,169.89 | \$ 18,327.20 | \$ 19,562.41 | \$ 20,880.87 | \$ 22,288.19 | \$ 23,790.36 |
| Gastos Operacionales | | | | | | | | | | | |
| Sueldos | \$ 269,449.00 | \$ 63,004.23 | \$ 64,427.30 | \$ 65,999.47 | \$ 67,175.75 | \$ 68,491.23 | \$ 69,895.90 | \$ 71,387.84 | \$ 72,972.84 | \$ 74,653.72 | \$ 76,431.26 |
| Publicidad | \$ 2,525.00 | \$ 4,450.00 | \$ 36,614.22 | \$ 37,870.09 | \$ 39,169.03 | \$ 40,512.53 | \$ 41,902.11 | \$ 43,339.35 | \$ 44,825.89 | \$ 46,363.42 | \$ 47,953.68 |
| Servicio Basico | \$ 1,200.00 | \$ 1,800.00 | \$ 4,602.64 | \$ 4,923.79 | \$ 5,269.68 | \$ 5,637.36 | \$ 6,030.62 | \$ 6,449.03 | \$ 6,893.89 | \$ 7,365.17 | \$ 7,863.32 |
| Gastos Oficina | \$ 0.00 | \$ 180.00 | \$ 186.17 | \$ 192.56 | \$ 199.16 | \$ 206.00 | \$ 213.06 | \$ 220.37 | \$ 227.93 | \$ 235.75 | \$ 243.83 |
| Depre Equipo de rehabilitaci | \$ 0.00 | \$ 960.00 | \$ 960.00 | \$ 960.00 | \$ 960.00 | \$ 960.00 | \$ 960.00 | \$ 960.00 | \$ 960.00 | \$ 960.00 | \$ 960.00 |
| Depre Gimnasio | \$ 0.00 | \$ 300.00 | \$ 300.00 | \$ 300.00 | \$ 300.00 | \$ 300.00 | \$ 300.00 | \$ 300.00 | \$ 300.00 | \$ 300.00 | \$ 300.00 |
| Depre Equipo Oficina | \$ 0.00 | \$ 149.80 | \$ 149.80 | \$ 149.80 | \$ 149.80 | \$ 149.80 | \$ 149.80 | \$ 149.80 | \$ 149.80 | \$ 149.80 | \$ 149.80 |
| Depre Equipo Comput | \$ 0.00 | \$ 246.67 | \$ 246.67 | \$ 246.67 | \$ 246.67 | \$ 246.67 | \$ 246.67 | \$ 246.67 | \$ 246.67 | \$ 246.67 | \$ 246.67 |
| Depreciacion Edificio | \$ 0.00 | \$ 11,500.00 | \$ 11,500.00 | \$ 11,500.00 | \$ 11,500.00 | \$ 11,500.00 | \$ 11,500.00 | \$ 11,500.00 | \$ 11,500.00 | \$ 11,500.00 | \$ 11,500.00 |
| Depre Muebles Enceres | \$ 0.00 | \$ 252.50 | \$ 252.50 | \$ 252.50 | \$ 252.50 | \$ 252.50 | \$ 252.50 | \$ 252.50 | \$ 252.50 | \$ 252.50 | \$ 252.50 |
| Amortización Gas de Ape | \$ 0.00 | \$ 500.00 | \$ 500.00 | \$ 500.00 | \$ 500.00 | \$ 500.00 | \$ 500.00 | \$ 500.00 | \$ 500.00 | \$ 500.00 | \$ 500.00 |
| Amortización Animaciones | \$ 0.00 | \$ 4,582.00 | \$ 4,582.00 | \$ 4,582.00 | \$ 4,582.00 | \$ 4,582.00 | \$ 4,582.00 | \$ 4,582.00 | \$ 4,582.00 | \$ 4,582.00 | \$ 4,582.00 |
| Inversión | | | | | | | | | | | |
| Edificio | \$ 145,000.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 |
| Terreno | \$ 85,000.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 |
| Adecuaciones | \$ 22,910.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 10,000.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 |
| Equipo de Rehabilitación | \$ 4,800.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 2,500.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 |
| Gimnasio | \$ 1,500.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 800.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 |
| Equipo de computo | \$ 740.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 740.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 |
| Muebles y enceres | \$ 2,525.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 1,200.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 |
| Equipo de oficina | \$ 749.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 500.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 |
| Gastos de apertura | \$ 2,500.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 |
| INTERESES | | | | | | | | | | | |
| Utilidad Operacional | \$ 269,449.00 | \$ 156,039.78 | \$ 62,639.99 | \$ 69,731.96 | \$ 77,596.80 | \$ 86,048.91 | \$ 95,169.49 | \$ 104,979.79 | \$ 115,476.79 | \$ 126,763.41 | \$ 139,416.49 |
| 15% Trabajadores | \$ 0.00 | \$ 23,405.97 | \$ 9,396.00 | \$ 10,459.78 | \$ 11,639.52 | \$ 12,950.80 | \$ 14,407.34 | \$ 15,912.97 | \$ 17,480.27 | \$ 19,119.51 | \$ 20,837.47 |
| Utilidad Imponible | | | | | | | | | | | |
| 25% impuesto Renta | \$ 0.00 | \$ 33,158.45 | \$ 13,311.00 | \$ 14,818.02 | \$ 16,489.32 | \$ 18,383.21 | \$ 20,435.39 | \$ 22,639.46 | \$ 24,990.38 | \$ 27,598.47 | \$ 30,474.75 |
| Utilidad Neta | | | | | | | | | | | |
| (+) depreciaciones | \$ 269,449.00 | \$ 99,475.36 | \$ 39,933.00 | \$ 44,454.06 | \$ 49,467.96 | \$ 54,649.64 | \$ 60,006.18 | \$ 65,518.37 | \$ 71,197.14 | \$ 77,049.42 | \$ 83,074.26 |
| (+) amortizaciones | | | | | | | | | | | |
| (-) CUOTA DE CAPITAL | \$ 5,082.00 | \$ 5,082.00 | \$ 5,082.00 | \$ 5,082.00 | \$ 5,082.00 | \$ 5,082.00 | \$ 5,082.00 | \$ 5,082.00 | \$ 5,082.00 | \$ 5,082.00 | \$ 5,082.00 |
| Flujo de Efectivo | | | | | | | | | | | |
| Van | \$ 63,860.53 | \$ 116,662.39 | \$ 57,108.89 | \$ 61,618.71 | \$ 66,374.58 | \$ 71,544.79 | \$ 77,204.61 | \$ 83,463.10 | \$ 90,228.05 | \$ 97,500.40 | \$ 105,280.40 |
| Tasa | 18.94% | | | | | | | | | | |
| Tir | 26.87% | | | | | | | | | | |

| Rubros | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
|-------------------|----------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Flujo de Efectivo | -\$ 269,449.00 | \$ 116,662.39 | \$ 57,108.89 | \$ 61,618.71 | \$ 66,374.58 | \$ 71,544.79 | \$ 77,204.61 | \$ 83,463.10 | \$ 90,228.05 | \$ 97,500.40 | \$ 105,280.40 |

CLINICA DE REHABILITACION

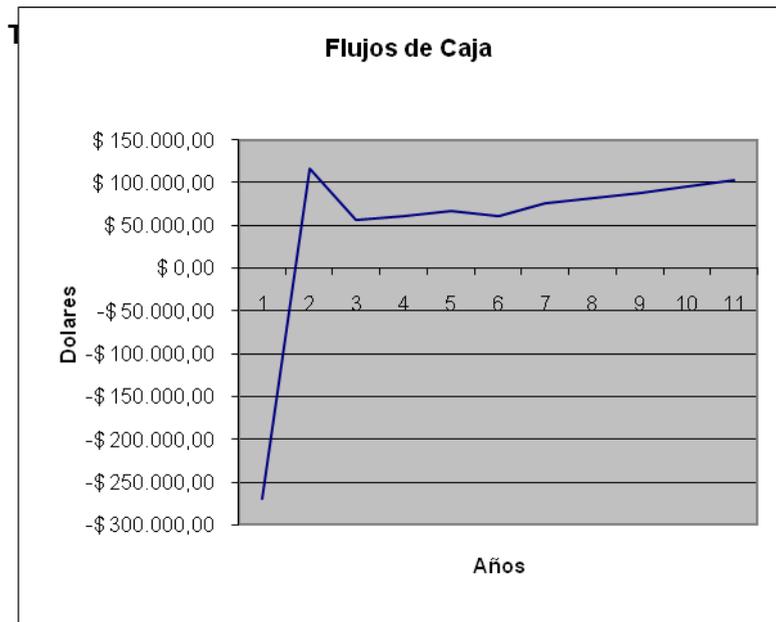
ANALISIS FINANCIERO

SEGUNDO ESCENARIO

VALOR ACTUAL NETO

| | |
|-------------------|--------------|
| Tasa de Inflación | 3,43% |
| Premio al Riesgo | 15,00% |
| TMAR= | 18,94% |
| VAN= | \$ 63.860,53 |

FLUJOS DE CAJA



COSTO CAPITAL PROMEDIO PONDERADO (WACC)

$$CCPP = \text{rea} \frac{VAs}{VAs + VD} + \text{red} (1 - ti) (1 - tp) \frac{VD}{VAs + VD}$$

| | |
|--------------------------------------|--------|
| Rendimiento exigido accionistas(rea) | 10,00% |
| Rendimiento exigido deuda (red) | 11,95% |
| Valor de las acciones (VAS) | 269449 |
| Valor de la deuda (DV) | 269449 |
| Tasa de impuesto (ti) | 25,00% |
| Tasa participación utilidades (tp) | 15,00% |

WACC= 8,81%

PUNTO DE EQUILIBRIO ECONOMICO (Año 1)

Punto de Equilibrio en Unidades Físicas

$$Q(pee) = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio} - \text{Costo variable unitario}}$$

| | |
|-------------------------|-------------|
| Costo Fijo | 63004,22962 |
| Precio Promedio | 15,00 |
| Costo Variable Promedio | 1,50 |

Q(pee)= 4667 Pacientes

Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias

$$I(\text{pee}) = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable unitario}}{\text{Precio}}}$$

| | |
|-------------------------|-------------|
| Costo Fijo | 63004,22962 |
| Precio Promedio | 15,00 |
| Costo Variable Promedio | 1,50 |

$$I(\text{pee}) = \frac{\$ 70.004,0}{\text{Dólares en Ventas}}$$

Punto de Equilibrio en Capacidad Instalada

$$\%CR(\text{pee}) = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Ingreso total} - (\text{Costo variable unitario} * Q \text{ Total})}$$

| | |
|--|--------|
| Pacientes Diarios | 60 |
| Gasto Promedio Persona | 15 |
| Capacidad Instalada Año (Pacientes) | 20820 |
| Ingreso Total | 312300 |

| | |
|-------------|-------------|
| Costo Fijo | 63004,22962 |
| CV Paciente | 1,5 |

%CR(pee)= 22,42% Se debe utilizar de nuestra capacidad instalada

Punto de Equilibrio en Utilidad Deseada

$$Q(\text{pee}+\text{ud}) = \frac{\text{Costo Fijo Total} + \text{Utilidad Deseada}}{\text{Precio} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

| | |
|-------------------------|-------------|
| Costo Fijo Total | 63004,22962 |
| Utilidad Deseada | 15000 |
| Precio Promedio | 15,00 |
| Costo Variable Promedio | 1,50 |

Q(pee+ud)= 5778 Pacientes

PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO (año1)

Punto de Equilibrio del Flujo de Efectivo

En Dólares

$$FE (\text{PEE}) = (\text{Precio} - \text{CVUnitario}) Q \text{ Equili.} - \text{CF (sin depreciación)}$$

En Pacientes

CF (sin depreciación)

$$Q_{\text{Equil.}} = \frac{\text{Precio} - \text{CVUnitario}}{\text{Precio Promedio} - \text{Costo Variable Promedio}}$$

Precio - CVUnitario

| | |
|-----------------------------|-------------|
| Precio Promedio | 15,00 |
| Costo Variable Promedio | 1,50 |
| Costo Fijo sin Depreciación | 49595,26296 |

Q Equil.= 3673 Pacientes necesarios para que el flujo de efectivo sea de \$0 dólares

FE(PEE)= \$ 0,00

Punto de Equilibrio Financiero

En Dólares

$$FE(\text{PEFI}) = \text{Monto de Inverscion} \frac{(1 + \text{CCPP})^n - \text{CCPP}}{(1 + \text{CCPP})^n - 1}$$

En Pacientes

$$Q = \frac{FE(\text{PEFI}) + \text{CF}(\text{sin depreciación})}{P - \text{CVU}}$$

Monto de la Inversión 269449,00

| | |
|--------------------------------|-----------|
| Costo Cap. Prome Ponder (WACC) | 8,81% |
| Costo Fijo sin Depreciación | 49595,263 |
| Precio Promedio | 15,0 |
| Costo Variable Promedio | 1,5 |

FE(PEFI)= 41633,37 Dólares

Q= 6757,68 Pacientes

INDICADORES FINANCIEROS Y ECONOMICOS

ACTIVIDAD

Rotación del Activo

$$\text{Rotación del Activo} = \frac{\text{Ingresos Operativos}}{\text{Total Activos (Promedio)}}$$

| | |
|--------------------------|-----------|
| Ingresos Operativos | 156039,78 |
| Total Activos (Promedio) | 269449,00 |

Rotación
Activo= 0,579

RENTABILIDAD

Margen de Beneficio

$$\text{Margen de Beneficio} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Total Ingresos Operativos}}$$

Beneficio Neto 101185,94

| | |
|---------------------|-----------|
| Ingresos Operativos | 156039,78 |
|---------------------|-----------|

| | |
|----------------------|--------|
| Margen de Beneficio= | 64,85% |
|----------------------|--------|

Rentabilidad del Activo (ROA)

$$\text{ROA} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Promedio Total de Activos}}$$

| | |
|----------------|-----------|
| Beneficio Neto | 101185,94 |
|----------------|-----------|

| | |
|-------------------------|-----------|
| Activo Total (Promedio) | 269449,00 |
|-------------------------|-----------|

| | |
|------|--------|
| ROA= | 37,55% |
|------|--------|

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Capital Promedio}}$$

Rentabilidad del Capital (ROE)

| | |
|----------------|-----------|
| Beneficio Neto | 101185,94 |
|----------------|-----------|

| | |
|------------------|--|
| Capital Promedio | |
|------------------|--|

| | |
|------|-------|
| ROE= | 0,00% |
|------|-------|

APALANCAMIENTO FINANCIERO

Endeudamiento

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Total Deuda}}{\text{Total Activos}}$$

Total Deuda 25000

Total Activos 25000

Endeudamiento= 100,00%

$$\text{Deuda-Capital} = \frac{\text{Total Deuda}}{\text{Total Capital}}$$

Total Deuda 25000

Total Capital 0

Deuda-Capital= 0

Cobertura de Intereses

$$\text{Cobertura de Intereses} = \frac{\text{Beneficios antes de Intereses e Impuestos}}{\text{Gastos de Intereses}}$$

Beneficios antes de
intereses e impuestos 8813,56

Gasto de Interés 2913,43

Cobertura Intereses=

3,03

ANEXO 9

| | |
|--------------------------|---------------|
| Publicidad | 2525 |
| Servicio Básico | 1200 |
| Edificio | 145000 |
| Terreno | 85000 |
| Adecuaciones | 22910 |
| Equipo de Rehabilitación | 4800 |
| Gimnasio | 1500 |
| Equipo de computo | 740 |
| Muebles y encerres | 2525 |
| Equipo de oficina | 749 |
| Gastos de apertura | 2500 |
| Inversión Inicial | 269449 |

| | |
|------------------------|---------------------|
| Costo de Ventas | \$ 13.227,11 |
| <i>Sueldos</i> | <i>\$ 35.400,00</i> |
| <i>Publicidad</i> | <i>\$ 4.622,40</i> |
| <i>Servicio Básico</i> | <i>\$ 1.800,00</i> |
| <i>Gastos Oficina</i> | <i>\$ 180,00</i> |

ANEXO 10

| Año | Inversión | Flujo | Flujo acumulado | % de Recuperación |
|----------|------------|------------------|-------------------|-------------------|
| 0 | 269.449,00 | 119.676,91 | 119.676,91 | 44,42% |
| 1 | | 60.127,09 | 179.803,99 | 66,73% |
| 2 | | 64.640,62 | 244.444,61 | 90,72% |
| 3 | | 69.400,24 | 313.844,85 | 116,48% |
| 4 | | 64.574,24 | 378.419,09 | 140,44% |
| 5 | | 78.937,89 | 457.356,98 | 169,74% |
| 6 | | 78.937,89 | 536.294,87 | 199,03% |
| 7 | | 84.942,24 | 621.237,11 | 230,56% |
| 8 | | 91.387,10 | 712.624,20 | 264,47% |
| 9 | | 98.303,39 | 810.927,59 | 300,96% |
| 10 | | 105.724,15 | 916.651,74 | 340,19% |

ANEXO 11

| Encuesta de Opinión Pública | |
|---|---|
| <p>Estimado Señor(a)(ita).</p> <p>Somos estudiantes universitarios que estamos interesados en obtener información estadística sobre los atributos, motivos, niveles de satisfacción que presentan los pacientes en las Clínicas y Hospitales de Rehabilitación con el propósito de adquirir datos estadísticos que sirvan como análisis para mejorar el servicio médico de rehabilitación en la ciudad de cuenca.</p> | |
| 1. Datos del Encuestado | |
| 1.1. ¿Cuál es su género? | a. Masculino <input type="checkbox"/> b. Femenino <input type="checkbox"/> 1.2. ¿Edad? <input type="text"/> |
| 1.3. ¿Cuál es su lugar de residencia: | |
| a. Cuenca? <input type="checkbox"/> b. Otro Cantón? _____ c. Otra provincia? _____ | |
| 1.4. ¿Ud. Aquí en la Clínica u Hospital se encuentra como: | |
| a. Paciente? <input type="checkbox"/> b. Familiar del Paciente? <input type="checkbox"/> | |
| 1.5. ¿El paciente que enfermedad o rehabilitación de que tipo presenta: | |
| a. Ocupacional y/o Física? <input type="checkbox"/> b. Del habla y del lenguaje? <input type="checkbox"/> | |
| c. Respiratoria? <input type="checkbox"/> d. Otra? (especifique). _____ | |
| 2. Identificación de Necesidades | |
| 2.1. De los siguientes atributos que debería tener una centro de rehabilitación. ¿Cuál es para Ud. el más importante: | |
| a. La Atención personalizada? <input type="checkbox"/> | d. El Cuarto de pacientes? <input type="checkbox"/> |
| b. Profesionales calificados? <input type="checkbox"/> | e. Vehículo para traerle y llevarle a su casa? <input type="checkbox"/> |
| c. Equipo y tecnología adecuada? <input type="checkbox"/> | f. El Parqueadero? <input type="checkbox"/> |
| d. Piscina para terapia? <input type="checkbox"/> | g. Otro? (especifique). _____ |
| 2.2. ¿Conoce otro Centro de rehabilitación que satisfaga esta necesidad? | |
| a. Sí <input type="checkbox"/> | 2.3. ¿Cuáles son?.... |
| b. No <input type="checkbox"/> | I. _____ |
| | II. _____ |
| | III. _____ |
| | IV. _____ |
| | V. _____ |
| <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">Pase a la 2.4</div>  | |
| 2.4. ¿Cree que es necesaria una nueva clínica de rehabilitación que brinde mejores servicios? | |
| a. Sí <input type="checkbox"/> | 2.5. ¿En que sector de la Ciudad le gustaría que se encuentre ubicada? |
| b. No <input type="checkbox"/> | _____ |
| <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">Pase a la 2.6</div> | |
| 2.6. ¿Cuál cree que es la razón por la que una persona no asiste a la rehabilitación con la frecuencia que le recomendó su medico? | |
| a. Economía <input type="checkbox"/> | c. Tiempo <input type="checkbox"/> |
| b. Miedo <input type="checkbox"/> | d. Desconocimiento de la importancia <input type="checkbox"/> |
| e. Otro (especifique). _____ | |
| Observación (N.D) | |
| | |

BIBLIOGRAFIA

- VALARIE A. Zeithaml Marketing de Servicios .Ed Nomus S.A., Colombia, 2001.
- **REYES** Agustín, Administración de Empresas, Teoría y Práctica, I Tomo., Limusa. México, 1979.
- **COVEY** Stephen R, Los 7 hábitos de la Gente Altamente Efectiva, Ed. Paidós SAICF, Buenos Aires, Argentina, 2004.
- **RIES** Al y **TROUT** Jack, Las 22 leyes inmutables del Marketing, Ed. Nomus S.A., Colombia, 2001.
- **ROBBINS** Stephen D., Fundamentos de Administración, Ed.Prentice Hall Hispanoamericana S.A., México, 1995.
- **COHEN** William A., El plan de marketing, Ed. Deusto, Madrid.
- **Oceano Centrum**, Enciclopedia Del Management, Ed. Mc Graw-Hill, Barcelona.
- **VASCONEZ VERA JOSÉ MARÍA**, Proyecto de creación de una clínica Odontológica como una alternativa medico socio-empresarial. ESPOL, Guayaquil 2003.

PAGINAS WEB

- www.benassini.com
- www.gostopisdelconocimiento.com
- www.elprisma.com
- www.elmagister.com
- www.administracion.com
- www.monografias.com
- www.empresas.com