



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE
VENTAS**

TÍTULO:

**Plan de negocios para la comercialización de Servicios
Médicos Pre-Hospitalarios a PYMES del sector industrial de
Guayaquil.**

AUTOR (A):

Argandoña Villanueva Erika Adriana

Plan de Negocios presentado para cumplir con los requisitos
finales para la obtención del título de Ingeniero en
Administración de Ventas

TUTOR:

Ing. Johnny Loja López

Guayaquil, Ecuador

2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE
VENTAS**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Erika Adriana Argandoña Villanueva, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniero de Administración de Ventas.

TUTOR (A)

Ing. Johnny Loja López

REVISOR(ES)

DIRECTOR DE LA CARRERA

Ing. Guillermo Viteri

Guayaquil, a los 22 del mes de Agosto del año 2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE
VENTAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Erika Adriana Argandoña Villanueva

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación Plan de Negocios para la comercialización de Servicios Médicos Pre-Hospitalarios a PYMES del sector industrial de Guayaquil. Previa a la obtención del Título **de Ingeniería de Administración de Ventas**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 22 días del mes de Agosto del año 2014

EL AUTOR (A)

Erika Adriana Argandoña Villanueva

(Firma)



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE
VENTAS**

AUTORIZACIÓN

Yo, Erika Adriana Argandoña Villanueva, Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: Plan de Negocios para la comercialización de Servicios Médicos Pre-Hospitalarios a PYMES del sector industrial de Guayaquil, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 22 días del mes de Agosto del año 2014

EL (LA) AUTOR(A):

Erika Adriana Argandoña Villanueva

(Firma)

Erika Adriana Argandoña Villanueva

AGRADECIMIENTO

Agradezco primero a Dios por la salud que me ha dado, la fortaleza y las fuerzas para ponerle dedicación y empeño a mis objetivos trazados de culminar mis estudios, a mi hija y a mi esposo por la comprensión y el apoyo de tantos fines de semana ausente, la paciencia la tolerancia y la sabiduría del entendimiento que una meta lleva sacrificios pero que la compensación es la gratificación del objetivo propuesto alcanzado.

A mi hermana y a mi madre por el apoyo a la distancia que me han brindado para no desertar en lo largo del camino.

Principalmente a mi tutor y a mis maestros por el aporte de sus conocimientos que han sabido transmitirme a lo largo de esta carrera.

A la carrera de Ingeniería de administración de ventas, porque gracias a ella he aprendido a rebatir las objeciones que se presentan en el día a día, sobre todo por la tenacidad que me dieron para dejar los miedos y los paradigmas , por despertar el emprendimiento y darme los conocimientos necesarios para desarrollarme profesional y personalmente.

Erika Adriana Argandoña Villanueva

DEDICATORIA

Con amor para mi esposo, por su apoyo incondicional y por su comprensión, pero sobre todo por su sabiduría de saberme entender, alentarme, y compartir conmigo todos sus conocimientos para lograr mi objetivo, y creer en mí.

A mi hija por su comprensión, por su paciencia, y por el amor que me demostró siempre para no desistir.

A mi padre y a mi hermano que aunque ya no estén conmigo los llevo en mis recuerdos y en mi corazón.

Finalmente a mi madre y a mi hermana, con todo mi cariño y amor.

Erika Adriana Argandoña Villanueva



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE
VENTAS**

CALIFICACIÓN

Ing. Johnny Loja López

ÍNDICE GENERAL

	Págs.
Índice.....	IV
Resumen Ejecutivo.....	XI
Abstract.....	XIII
Introducción.....	1
Capítulos.....	3
Conclusiones y recomendaciones.....	4
Bibliografía.....	5
Descripción de proyecto.....	6
Objetivo y resumen del objetivo.....	8
SART.....	9
Beneficio/cliente/resultado.....	10
Justificación.....	13
Factor diferenciador.....	16
Objetivo general/especificos.....	17
 CAPITULO 1	
Segmentación/mercado meta.....	18
Perfil del consumidor.....	19
Segmentacion geografica.....	19
 CAPITULO 2	
Analisis PEST.....	20
Factores sociales y demograficos.....	22
Analisis FODA de la industria.....	23
Analisis PORTER.....	24
Poblacion y muestra.....	25
Encuesta/resultados.....	26

CAPITULO 3

Producto/servicio.....	32
Descripcion de producto y servicio.....	33
FODA servicio.....	35

CAPITULO 4

Plan de ventas.....	36
Cuota de venta.....	38
Presupuesto de ventas/escala de precios.....	39
Fuerza de ventas y perfil.....	40
Proceso de contratacion.....	42
Tabla comisional.....	43
Politica de credito y cobranza/proveedores.....	44
Garantias.....	45
Relacion con el mareting mix.....	46

CAPITULO 5

Estudio de factibilidad del proyecto.....	48
Inversion inicial/financiamiento.....	48
Punto de equilibrio.....	49
Estado PyG proyectado 2015.....	50
Estado PyG proyectado a 5 años.....	51

Flujo de efectivo proyectado 2015.....	52
Flujo de efectivo proyectado a 5 años.....	53
VAN/TIR.....	54

CAPITULO 6

Responsabilidad social.....	55
Gobernabilidad.....	55
Proveedores/consumidores/clientes.....	56
Ley orgánica de defensa al consumidor.....	57
Beneficiarios directos e indirectos.....	58
Base legal.....	59
Base constitucional.....	59

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	
Presupuesto mensual x ejecutivo.....	39
Tabla 2	
Escala de precios y descuentos.....	39
Tabla 3	
Compensacion/detalle de sueldo/vendedor.....	42
Tabla 4	
Esquema comisional.....	43
Tabla 5	
Punto de equilibrio.....	45
Tabla 6	
PYG año 2015.....	50
Tabla 7	
PYG proyectado a 5 años.....	51
Tabla 8	
Flujo de efectivo proyectado al 2015.....	52
Tabla 9	
Flujo de efectivo proyectado a 5 años.....	53

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1	
Mandatos legales.....	14
Grafico 2	
Mapa via a daule.....	19
Grafico 3	
FODA industria.....	23
Grafico 4	
Analisis Porter.....	24
Grafico5	
Encuestas.....	25
Grafico 6	
Pregunta #1 encuesta.....	27
Grafico 7	
Pregunta #2 encuesta.....	28
Grafico 8	
Pregunta #3 encuesta.....	29
Grafico 9	
Pregunta #4 encuesta.....	30
Grafico 10	
Pregunta #5 encuesta.....	31
Grafico 11-12-13-14	
Producto y servicios.....	32
Grafico 15	
Proceso de servicio.....	34

Grafico 16	
FODA de servicio.....	35
Grafico 17	
Mapa de la vía Daule.....	37
Grafico 18	
Mapa zona ejecutivo 1.....	37
Grafico 19	
Mapa zona ejecutivo 2.....	38

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1

Empresas encuestadas.....	63
---------------------------	----

RESUMEN EJECUTIVO

La idea de este plan de negocios tiene como finalidad ser un complemento de salud ocupacional para las pymes industriales, ya que existen muchas empresas con un alto índice de siniestralidad por el giro de negocio que tengan o simplemente por la falta de protección o cuidado de sus empleados.

Actualmente en el Ecuador se está tomando conciencia para los cambios, para una mejor calidad de vida, donde se espera que la salud sea una prioridad para los ecuatorianos, es por esto que el gobierno del Eco. Rafael Correa ha decretado leyes que van acorde con una responsabilidad social y corporativa y con un impacto ante la sociedad que inspire mejorar su buen vivir, donde exista la capacidad de evolucionar y esto se logra con el goce de una buena salud.

Es por esta razón que existe una ley de salud ocupacional para las empresas que ayuden a mejorar la seguridad industrial evitando el índice de riesgo ocupacional.

Como razón social SANITANOG S.A es la empresa dedicada a brindar Servicios Médicos Pre-Hospitalarios y su nombre comercial es MEC (médicos en casa) quien para efectos de este plan de negocios será nombrada con su razón comercial, será un aliado estratégico para las empresas donde ayudaremos a cumplir con estas normativas, estaremos presente las 24 horas del día antes las eventualidades que se presenten de urgencia y emergencias, dando un servicio ambulatorio de traslado de manera inmediata ante cualquier situación.

La mayoría de las empresas serán beneficiadas, debido a que se evitarán las multas que conlleva al no cumplir con esta ley, estaremos listos para sus atenciones médicas, pero sobre todo para los traslados ambulatorios de los empleados de forma aséptica y profesional con un equipo tecnológico altamente de calidad, donde se estabiliza al paciente con los primeros auxilios de forma inmediata que le proporcionaremos , para posterior a esto, ingresarlos a cualquier casa de salud con signos vitales estables.

Palabras Claves: Salud Ocupacional, Responsabilidad Social y Corporativa, Riesgo Ocupacional, Siniestralidad, Calidad de Vida, Traslados Ambulatorios.

ABSTRACT

The idea of this business plan is intended as a supplement to occupational health for industrial SMEs, as there are many companies with a high loss ratio by line of business you have, or simply the lack of protection or care of their employees.

Currently in Ecuador is taking awareness for change, for a better quality of life, where it is expected that health is a priority for the Ecuadorians, is why the government of Eco. Rafael Correa has enacted laws that align with social and corporate and an impact to society improve their inspires good living where there is the ability to evolve and this is achieved with the enjoyment of good health responsibility.

It is for this reason that there is a law on occupational health for businesses to help improve industrial safety by preventing occupational rate irrigation.

As social reason SANITANOG SA is the company dedicated to providing Medical Services Pre-Hospital and its commercial name is MEC (medical home) who for the purposes of this business plan will be named with your business name will be a strategic partner for companies where help you comply with these regulations, we will be present 24 hours a day before the contingencies that arise urgent and emergencies, with an outpatient service available immediately to any situation.

Most companies will benefit, because the fines involved in not comply with this law will prevent, we will be ready for their medical care, but especially for outpatient transfers of employees aseptically and professional technological equipment high quality, where the patient is stabilized with first aid immediately to provide you so after this, enter them any nursing home with stable vital signs.

Keywords: Occupational Health and Corporate Social Responsibility, Occupational Risk, Claims, Quality of Life, Transfer Outpatient.

Introducción

En la actualidad existe una normativa del Gobierno que han venido cambiando para el bienestar de los ecuatorianos, relacionada con la seguridad industrial hacia el empleado, haciendo énfasis sobre la salud ocupacional con la que deben contar las empresas ecuatorianas, concientizando la importancia de que el empleado sea atendido en casos de emergencias y urgencias ocasionadas en su lugar de trabajo y que estas sean solucionadas de manera oportuna. Es importante mencionar que existe una falta de cultura hacia el tema de la salud y que las empresas desconocen al igual que el empleado, es por esta razón que existen servicios médicos para ser el complemento ante estas situaciones de alta siniestralidad ocasionada sobre todo en las industrias.

“Es importante que los profesionales de la salud que se encuentran en los departamentos médicos de las empresas en que laboran tengan una idea más clara de las actividades de salud que deben de desarrollarse en las mismas.

Una de las principales preocupaciones de una compañía debe ser el control de riesgos que atentan contra la salud de sus trabajadores y contra sus recursos materiales y financieros.

Los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales son factores que interfieren en el desarrollo normal de la actividad empresarial, incidiendo negativamente en su productividad y por consiguiente amenazando su solidez y permanencia en el mercado; conllevando además graves implicaciones en el ámbito laboral, familiar y social.

En consideración a lo anterior, la administración y la gerencia de toda compañía deben asumir su responsabilidad en buscar y poner en práctica

las medidas necesarias que contribuyen a mantener y mejorar los niveles de eficiencia en las operaciones de la empresa y brindar a sus trabajadores un medio laboral seguro, por lo tanto es deber del lector adaptar esta panorámica al país en el que ejerce.”¹

MEC (Médicos en Casa), es una empresa de servicios médicos que desde hace más de 25 años presta sus servicios en diferentes países de Latinoamérica como Uruguay, Argentina, Venezuela, Panamá, Brasil y Colombia, basa su accionar en la emergencia médica móvil con una especial concepción de lo que significa cumplir con un servicio asistencial de excelencia.

MEC Ecuador es una compañía que presta servicios médicos pre hospitalario y requiere implementar su modelo de gestión comercial, adaptándolo a nuevas realidades del mercado y a las oportunidades que éste le brinda.

Actualmente la compañía brinda un servicio de cobertura familiar, siendo el plan de negocios darle un enfoque hacia el sector industrial.

Para lograr lo anterior, utilizará todos los recursos a su alcance: el respaldo institucional, una importante infraestructura física y la experiencia de su recurso humano.

- Edificio
- 3 Ambulancias
- Equipo medico
- Médicos
- Personal de ventas capacitado

¹ <http://medicinaocupacionalecuador.wordpress.com/2009/09/07>

CAPITULOS

CAPITULO 1 - Segmentación

CAPITULO 2 - Investigación de mercado

CAPITULO 3 - El producto o servicio

CAPITULO 4 - Planes estratégicos

CAPITULO 5 - Estudio de factibilidad del proyecto

CAPITULO 6 - Responsabilidad social

Conclusiones y recomendaciones

Como conclusiones puedo indicar que este plan de negocio está dirigido para aportar con responsabilidad a la integridad de los ecuatorianos y aliarnos estratégicamente a las empresas, para de esta manera prever la salud de sus empleados, quienes constantemente son vulnerables a cualquier eventualidad en su lugar de trabajo, esto ocasionando una consecuencia mayor de no ser atendida de manera oportuna, este plan está diseñado fundamentalmente para atender las urgencias y emergencias que pueden conllevar a una situación de alto riesgo.

Recomendando así aplicar este modelo de negocio inicialmente empezando su cobertura en la ciudad de Guayaquil, pero en un futuro cercano la cobertura deberá ser a nivel nacional, donde la logística que se maneje tenga la capacidad de cubrir todas las zonas del país, así protegiendo toda aquella persona que trabaje dentro y los terceros independientes de la institución, este plan de negocio es recomendable para asistir a las personas que viajen dentro y fuera del país convirtiéndose en un servicio no solo nacional si no también internacional.

Bibliografía

1. <http://medicinaocupacionalecuador.wordpress.com/2009/09/07>
2. <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2012/12/Reglamento-para-el-Funcionamiento-de-Servicios-M%C3%A9dicos-Acuerdo-Min>
3. <http://www.ley-sart.isotools.ec/2014/08/procedimientos-y-programas-operativos>
4. *Ley del buen vivir en la constitución del Ecuador*
5. <http://www.higieneindustrialyambiente.com/userfiles/obligaciones-empresariales-tamano-de-empresa.pdf>
6. Ecuaménica, empresa de salud ocupacional.
7. <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/Reglamento-para-el-Funcionamiento-de-Servicios-M%C3%A9dicos-Acuerdo-Ministerial-1404.pdf>
8. http://www.eoi.es/wiki/index.php/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas_en_Competitividad
9. <https://maps.google.com.ec>
10. www.promonegocios.net/venta/perfil-vendedor
11. [www.hptt/ley orgánica de garantías jurisdiccionales y constitucionales](http://www.hptt/ley%20org%C3%A1nica%20de%20garant%C3%ADas%20jurisdiccionales%20y%20constitucionales)
12. [ftp.eeq.com.ec/.../AugustoGarzónGovernanceEcuador](ftp://ftp.eeq.com.ec/.../AugustoGarzónGovernanceEcuador)
13. www.cetid.abogados.ec/archivos/95.pdf
14. <http://www.derechoambiental.org/Derecho/Legislacion/LeyOrganicaComunicacionEcuador2013>
15. <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2011/06/bases-legales-de-la-investigacion.html>
16. http://www.supercias.gov.ec/bd_supercias/descargas/institucion/base_legal.pdf
17. [Guía de Negocios Directorio de empresas Ecuador. www.ekosnegocios.com/empresas](http://www.ekosnegocios.com/empresas)
18. www.crecenegocios.com/como-hacer-una-encuesta
19. www.marketing-xxi.com/capitulo-3-la-investigacion-de-mercados.html
20. http://nuevaweb.cpcelapampa.org.ar/media/estados_contables/modelos_presentacion_eecc.xls

Descripción del Proyecto

En la actualidad existe una ley decretada por el gobierno, donde las empresas tienen la exigencia de contar con un medido de salud ocupacional a partir de 100 empleados si es una compañía de bajo riesgo y de 50 empleados si es de alto riesgo.

“La Normativa Legal Vigente en Ecuador actualizado al 2013 declara lo siguiente:”

“UNIDAD DE SEGURIDAD Y SALUD (EMPRESAS CON MAS DE 100 COLABORADORES O MAS DE 50 CON ALTO RIESGO) expone lo siguiente:

Considerando:

Que por la facultad concedida en el Decreto Supremo No. 2877, publicado en el registro Oficial No. 679, de 26 de septiembre de 1978, se hace indispensable Reglamentar el Art. 425 del Código del Trabajo reformado por dicho Decreto.

Que es necesario que los servicios médicos de empresa, orienten su actividad a la prevención de los riesgos ocupacionales, en orden a la protección integral del trabajador, así como de la productividad empresarial. Que es imperativo adoptar la Recomendación 112 sobre los Servicios de Medicina del Trabajo, promulgada por la Conferencia General de la Organización Interaccionar del Trabajo, realizada en Ginebra el 3 de junio de 1959.

Que igualmente se hace indispensable completar el Reglamento a expedirse con las disposiciones referentes a los Servicios Médicos de Empresas para que concuerde con el Reglamento de Seguridad e Higiene de Trabajo expedido por el IESS, el 29 de septiembre de 1975; y, Acuerda:

Expedir el siguiente REGLAMENTO PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LOS SERVICIOS MÉDICOS DE EMPRESAS encargando su aplicación, control y cumplimiento a los organismos correspondientes del Ministerio de Trabajo y Bienestar Social y del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

Art. 1.- El Servicio Médico de Empresa, que se basará en la aplicación práctica y efectiva de la Medicina Laboral, tendrá como objetivo fundamental el mantenimiento de la salud integral del trabajador, que deberá traducirse en un elevado estado de bienestar físico, mental y social del mismo.

Conformación de Unidad de Seguridad y Salud (empresas con más de 100 colaboradores)

Requisito a cumplir: Técnico de Seguridad Industrial y Salud, Médico Ocupacional

Empresas con menos de 100 colaboradores: Requisito a cumplir: Responsable de seguridad y salud Ocupacional, Médico ocupacional de visita periódica”²

²<http://www.relacioneslaborales.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/Reglamento-para-el-Funcionamiento-de-Servicios-M%C3%A9dicos-Acuerdo-Ministerial-1404.pdf>

Es por este requisito indispensable que presentaremos a las organizaciones un complemento: el servicio pre-hospitalario de primeros auxilios las 24 horas del día.

Objetivo

Atender a las empresas en caso de urgencias y emergencias de una manera rápida y oportuna garantizando un servicio ambulatorio al empleador cuando se presente algún accidente con sus empleados o quien se encuentre en la dependencia de la misma.

Resumen del objetivo

Con este proyecto se logrará atender a las empresas y complementar la parte de la medicina ocupacional que exige el gobierno, recordando que los médicos ocupacionales solo laboran en su mayoría 4 horas al día, complementado con una enfermera que labora 8 horas reglamentarias. Por esta razón este servicio va dirigido para aquellas pymes industriales que trabajan en el área de producción 24 horas, donde el índice de siniestralidad, incidentes, eventualidades surgen con mayor frecuencia, pero que no existe después de las horas mencionadas quien los atienda.

Problema para las empresas

Si las empresas no cumplen con esta disposición del gobierno, deberán asumir las consecuencias las multas o penalizaciones que el gobierno aplique. Conociendo un poco más de esta nueva normativa que el gobierno actual decretó de manera obligatoria la siguiente ley del SART expuesta el 13 de agosto del 2014 la misma que expresa lo siguiente:

Agosto 13 del 2014
Procedimientos y programas operativos básicos:
Mantenimiento predictivo, preventivo y correctivo. Auditoría
SART

“Durante este artículo se procederá a estudiar el apartado 4.8 dentro del artículo 9 del Reglamento SART que trata sobre el Mantenimiento predictivo, preventivo y correctivo. Para llevar a cabo este apartado debe ser evaluado mediante auditorías documentales, auditorías de verificación y mediante la ejecución de reuniones con los empleados que realicen alguna labor relacionada con el mantenimiento predictivo, preventivo y correctivo, todo esto siempre bajo certezas imparciales.

Si el auditor encargado cree necesario llevar a cabo una verificación mucho más exacta de la gestión de los riesgos se encuentra amparado por la ley, ya que esta obliga a ejercer el cumplimiento de los requisitos. El auditor puede llevar a cabo la identificación, la medición, la evaluación y el control de todos los factores de riesgo que crea oportunos.”³

Las empresas anteriormente no cumplían con esta normativa, quedándose desprotegido el empleado, esto hacía que exista una falta de responsabilidad y compromiso de seguridad y salud.

Se creía anteriormente que proporcionándole al empleado los implementos necesarios con esto era suficiente y se asumía el cumplimiento del bienestar y seguridad de riesgo ante los empleados y que la empresa cumplían con estos parámetros.

³<http://www.ley-sart.isotools.ec/2014/08/procedimientos-y-programas-operativos>

BENEFICIO

Cliente

Con este servicio se beneficiaran el empleador y el empleado, por lo que las empresas estarían complementando y cumpliendo con las exigencias de la ley gubernamental actual del código de medicina ocupacional.

Adicional este servicio tendrá un plus integral desde que se presenta la emergencia hasta que termine, esto incluyendo su traslado a cualquier casa asistencial, donde se realizará todo el protocolo respectivo para ingresar al individuo al seguro social o clínica en caso que se presente la emergencia de salud.

MEC

Encuentra una oportunidad de negocio a través de estas multas donde su beneficio será darse a conocer aplicar sus fortalezas y generar mayores ingresos con futuras negociaciones.

Resultado

Se espera cumplir las expectativas requeridas por la exigencia de la ley gubernamental actual, actuar con Responsabilidad social y corporativa con las empresas, sensibilizar la parte humana, ser más eficientes en el momento de una eventualidad, atenderlo de manera satisfactoria en el momento de una emergencia, donde tanto las empresas como sus empleados quedarán completamente beneficiados y atendidos.

Complementando con la ley del buen vivir lograremos una mejor calidad de vida para los empleados ecuatorianos que a continuación expresa lo siguiente:

En la actualidad la constitución de la república asegura realizar cambios fructíferos para los ecuatorianos, es por ello que existe la ley de Buen vivir con el propósito de crear nuevos modelos de vida, durante las últimas décadas actores sociales en América Latina han impulsado particularmente este frente de modelo económico.

En el Ecuador dichas reivindicaciones fueron incorporadas en la constitución, reconocidas, convirtiéndose en los principios orientados a una mejor calidad de vida para los ecuatorianos y de este modelo orientarlo al nuevo pacto social.

El buen vivir es un cambio, una apuesta que continuamente se construye para reforzar y alcanzar y cubrir la necesidad más amplia de una visión, con la finalidad de superar los márgenes cuantitativos del economicismo, donde nos permita un modelo económico nuevo con el fin de no solo concentrarse en los procesos de acumulación interminable y mecanicista de bienes, más bien se espera que se promueva un influyente modelo económico para el país y la sociedad que está inmerso en ella.

La constitución de la República de Ecuador procura fortalecer un cambio lleno de éxito, de salud, de prosperidad para la sociedad ecuatoriana con la finalidad de llegar alcanzar una mejor calidad de vida, ya que es un derecho que el ser humano tiene y le corresponde como educación, salud, bienestar, trabajo y un estilo de vida coherente con sus principios y valores encaminado a tener más vida duradera larga y sin enfermedades.

“Asimismo, el Buen Vivir, se construye desde las posiciones que reivindican la revisión y reinterpretación de la relación entre la naturaleza y los seres humanos, es decir, desde el tránsito del actual antropocentrismo al biopluralismo (Guimaraes en Acosta, 2009), en tanto la actividad humana realiza un uso de los recursos naturales adaptado a la generación (regeneración) natural de los mismos.

Finalmente, el Buen Vivir se construye también desde las reivindicaciones por la igualdad, y la justicia social (productiva y distributiva), y desde el reconocimiento y la valoración de los pueblos y de sus culturas, saberes y modos de vida.”⁴

⁴ *Ley del-buen-vivir-en-la-constitución-del-ecuador*

Justificación

Existe la necesidad para las empresas y la oportunidad de negocio para MEC por lo que a través de estas normativas utilizaremos la capacidad instalada puesto que el mercado así lo requiere.

Recordemos que en la actualidad existe una ley decretada por el gobierno, donde las empresas tienen la exigencia de contar con un médico de salud ocupacional a partir de 100 empleados si es una compañía de bajo riesgo y de 50 empleados si es de alto riesgo, donde aprovecharemos esta oportunidad y la sinergia del negocio para avanzar y evolucionar dándoles un servicio satisfactorio siendo el complemento para que las empresas eviten futuros contratiempos con las auditorias exigidas por las normativas y así servir ante una comunidad con un mensaje asertivo de responsabilidad y seguridad para los empleados.

Tratando de ser más asertivos con este Plan de negocios en donde principalmente nos damos cuenta que existe la falta de cultura y comunicación en las empresas y para esto hemos investigado los Mandatos Legales en Seguridad y Salud acorde al tamaño de la empresa donde a continuación detallamos el cuadro:

“Mandatos legales

Grafico 1

**MANDATOS LEGALES EN SEGURIDAD Y SALUD ACORDE AL
TAMAÑO DE LA EMPRESA**

N# TRABAJADORES	CLASIFICACIÓN	ORGANIZACIÓN	EJECUCION
1 a 9	Microempresa	Botiquín de primeros auxilios 1 Delegado de Seguridad y Salud Responsable de prevención de riesgos	Diagnóstico de Riesgos Política empresarial Plan mínimo de prevención de riesgos Certificados de salud MSP Exámenes médicos preventivos
10 a 49	Pequeña Empresa	2 Comité paritario de Seguridad e Higiene 3 Servicio de enfermería Responsable de Prevención de Riesgos	Política empresarial Diagnóstico de Riesgos Reglamento Interno de SST Programa de Prevención Programa de capacitación Exámenes médicos preventivos Registro de accidentes e incidentes Planes de emergencia
59 a 99	Mediana Empresa	Comité paritario de Seguridad e Higiene Responsable de prevención de riesgo Servicio de Enfermería o servicio médico	Política empresarial Diagnóstico de Riesgos Reglamento Interno de SST Programa de Prevención Programa de capacitación Registro de accidentes e incidentes Vigilancia de la salud Planes de emergencia
100 a más	Grande Empresa	Sistema de Gestión de Seguridad y Salud : Comité paritario de de Seguridad e Higiene - 4Unidad de Seguridad e higiene - 5 Servicio Médico de empresa Liderazgo gerencial	Política empresarial Diagnóstico de Riesgos Reglamento Interno de SST Programa de Prevención Programa de capacitación Registro de accidentes e incidentes Vigilancia de la salud Registro de Morbilidad laboral Planes de emergencia

1 El Reglamento al Instrumento Andino de Seguridad y Salud, determina que los centros de trabajo que por tener un número inferior de trabajadores al necesario para conformar el Comité Paritario, Deben elegir de entre los trabajadores un delegado de Seguridad y Salud.

2 El Art. 14 del Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores determina que se requieren más de quince trabajadores para la conformación de comités paritarios de Seguridad y Salud en los centros de trabajo.

3 El Código del Trabajo, Art. 430 determina la obligación de contar con un servicio de enfermería a los centros de trabajo con veinte y cinco o más trabajadores.

4 El Art. 15 del Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores (DE 2393), determina que las empresas de alto riesgo con número de trabajadores entre 50 y 99, deben también tener un “técnico en la materia”.

5 Los centros de trabajo con 50 a 99 trabajadores, catalogados como de alto riesgo deben también cumplir con la conformación del Servicio Médico de Empresa liderado por un Médico especialista en SST, para cumplir disposiciones del Reglamento de Funcionamiento de Servicios Médicos de Empresa”⁵

Fuente: Riesgos del Trabajo

⁵ <http://www.higieneindustrialyambiente.com/userfiles/obligaciones-empresariales-tamano-de-empresa.pdf>

“La ley exige actualmente 2 veces al año realizar auditorías de parte del ministerio de Salud, con la finalidad de que las empresas cumplan con las leyes decretadas en lo que a Salud ocupacional se refiere, así mismo auditando si sus empleados cumplen con los exámenes que deben realizarse cada semestre”⁶

Dada esta ley existe la oportunidad para atender este nicho de mercado, en el cual se beneficiaran las empresas y el empleado, atendiendo de manera rápida y oportuna en cuanto se presente una emergencia. De igual forma se trasladara al empleado a cualquier casa asistencial que nos deleguen, de esta forma ayudaremos a las instituciones en los traslados y en los ingresos a la seguridad social en el momento de la emergencia y su puesto de trabajo solo quedara ausente siempre y cuando el medico de emergencia que lo atienda lo designe.

Este servicio cuenta con el soporte de 3 ambulancias con tecnología de punta y totalmente equipadas con un staff de doctores especializados en emergencias. Las ambulancias harán escalas en diferentes puntos estratégicos de la Vía Daule para acudir de manera rápida al lugar en cuanto se presente una emergencia, pudiendo atender de manera rápida y efectiva.

Factor Diferenciador

El factor diferenciador es brindar un servicio las 24 horas del día que incluye el realizar todas la gestiones de trámite en el momento de ingresar a un empleado a cualquier casa asistencial, para evitar tiempos, contratiempos y proceder eficazmente con el ingreso del empleado, de esta forma facilitaremos la labor del personal de recursos humanos o la trabajadora social de la institución cuando vaya a la clínica u hospital.

⁶ Ecuamerica, empresa de salud ocupacional.

Con este servicio se buscara mejorar la salud ocupacional de las empresas ya que seremos el complemento y contribuiremos con la responsabilidad social y el buen vivir, teniendo un impacto social positivo.

Otorgaremos un valor agregado a las empresas de concientizar la prevención médica y el cuidado de sus empleados, así también asegurando la salud con un aporte a la responsabilidad de seguridad industrial que aún falta tomar conciencia y donde no hemos analizado lo importante que es actuar en casos de urgencia y emergencias de una manera oportuna e inmediata.

Objetivo General

Brindar un Servicio Integral de asistencia médica para las empresas que le permita cumplir con las exigencias de las leyes gubernamentales de medicina ocupacional y a su vez resguardando la salud del empleado.

Objetivos Específicos

- Brindar un servicio rápido, oportuno y de calidad.
- Contar con personal altamente capacitado
- Concientizar a las empresas hacia la seguridad industrial
- Entablar y mantener una relación con las casas asistenciales de la seguridad social.

CAPITULO 1

Segmentación

Para determinar la segmentación de mercado MEC ha considerado la ubicación geográfica, determinado empezar con las PYMES ubicadas en la Vía Daule desde el km 4 ½ hasta el km 26.

1.1 Mercado Meta

El mercado objetivo o meta para MEC serán las PYMES que tengan planta de producción y trabajen las 24 horas del día en la ciudad de Guayaquil en la vía Daule.

1.2 Macro Segmentación

El producto estará dirigido para las PYMES que cuenten con 50 empleados de alto riesgo y 100 empleados de bajo riesgo en adelante y que se alineen a las nuevas leyes que impuso el gobierno sobre la salud ocupacional.

1.3 Micro Segmentación

Este producto está dirigido para un nicho de mercado que son industrias que tengan operarios y trabajen las 24 horas laborales, en la vía Daule dado que su índice de siniestralidad son más altos que las empresas de servicios, este producto tendrá en cuenta o será dirigido para las pymes o industrias que tengan a partir de 50 empleados y a su vez una creciente de colaboradores, siendo también un mercado cautivo empresas que deseen proteger la parte administrativa.

1.4 Perfil del Consumidor

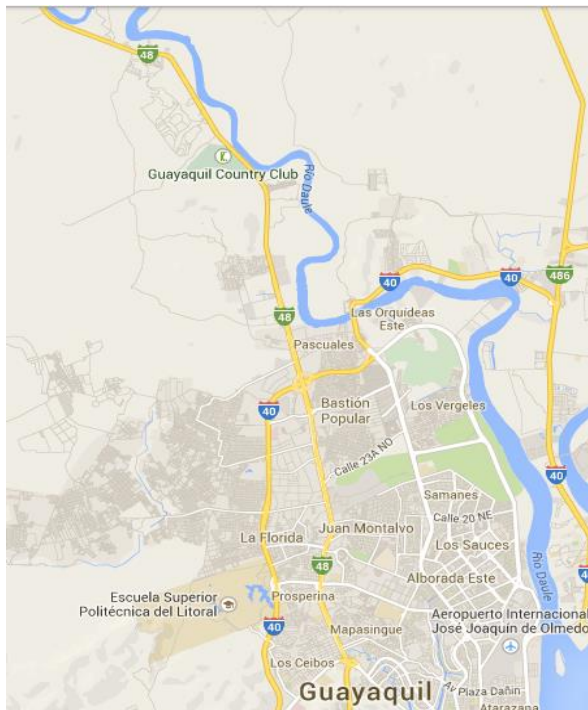
Serán las Pymes industriales con alto índice de riesgo que presenta una mayor cantidad de siniestralidad con un grupo de personas a partir de 50 de alto riesgo y de 100 en adelante con bajo riesgo, decretado por la ley de salud ocupacional.

1.5 Segmentación geográfica

Será atendido con este Servicio la ciudad de Guayaquil en primera instancia desde el kilómetro 4 1/2 de la vía Daule hasta el kilómetro 26 llegando hasta Unilever Andina.

A continuación adjuntamos mapa sectorial de la vía Daule en donde daremos cobertura y comercializaremos nuestro servicio

Grafico 2 – Mapa de Vía a Daule



Fuente: <https://maps.google.com.ec/maps>

CAPITULO 2

Investigación de Mercado

2.1 Análisis PEST

2.1.1 Factores Económicos

Según la normativa de la ley gubernamental actual exige tener un médico de medicina ocupacional en las empresas, el mismo que trabaja por 4 horas con un sueldo mínimo de \$600 dólares y una enfermera auxiliar las 8 horas por el sueldo básico mínimo de \$349, el servicio que ofreceremos sería el complemento para esta ley, cotizando los números de empleados en donde será más conveniente para las empresas.

2.1.2 Factores Tecnológicos

Contamos con un equipo humano altamente capacitado y con ambulancias nuevas con equipos de última tecnología, dos camillas, oxígeno estático portátil, implementos médicos, medicinas, desfibrilador. Máquina nebulizadora etc.

2.1.3 Factores Políticos

Dada a la regulación gubernamental que existe en el código de trabajo donde especifica que toda empresa a partir de 50 empleados con alto riesgo y empresas con 100 empleados de bajo riesgo deberá tener un doctor de medicina ocupacional acompañado de una enfermera, existe la necesidad de complementar los servicios médicos pre-hospitalarios de primeros auxilios en urgencias y emergencias en las compañías pymes e industriales.

“La Normativa Legal Vigente en Ecuador actualizado al 2013 declara lo siguiente:

UNIDAD DE SEGURIDAD Y SALUD (EMPRESAS MAS DE 100 COLABORADORES O MAS DE 50 CON ALTO RIESGO) expone lo siguiente:

Considerando:

Que por la facultad concedida en el Decreto Supremo No. 2877, publicado en el Rregistro Oficial No. 679, de 26 de septiembre de 1978, se hace indispensable Reglamentar el Art. 425 del Código del Trabajo reformado por dicho Decreto.

Que es necesario que los servicios médicos de empresa, orienten su actividad a la prevención de los riesgos ocupacionales, en orden a la protección integral del trabajador, así como de la productividad empresarial. Que es imperativo adoptar la Recomendación 112 sobre los Servicios de Medicina del Trabajo, promulgada por la Conferencia General de la Organización Interaccionar del Trabajo, realizada en Ginebra el 3 de junio de 1959.

Que igualmente se hace indispensable completar el Reglamento a expedirse con las disposiciones referentes a los Servicios Médicos de Empresas para que concuerde con el Reglamento de Seguridad e Higiene de Trabajo expedido por el IESS, el 29 de septiembre de 1975; y, Acuerda:

Expedir el siguiente REGLAMENTO PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LOS SERVICIOS MÉDICOS DE EMPRESAS encargando su aplicación, control y cumplimiento a los organismos correspondientes del Ministerio de Trabajo y Bienestar Social y del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

Art. 1.- El Servicio Médico de Empresa, que se basará en la aplicación práctica y efectiva de la Medicina Laboral, tendrá como objetivo fundamental el mantenimiento de la salud integral del trabajador, que deberá traducirse en un elevado estado de bienestar físico, mental y social del mismo.

Conformación de Unidad de Seguridad y Salud (empresas con más de 100 colaboradores) Requisito a cumplir: Técnico de Seguridad Industrial y Salud, Medico Ocupacional

Empresas con menos de 100 colaboradores:

Requisito a cumplir: Responsable de seguridad y salud Ocupacional, Medico ocupacional de visita periódica”

2.1.5 Factores Sociales y Demográficos

El servicio será dirigido al sector pymes industrial de la vía Daule de la ciudad de Guayaquil, donde el impacto social estará cubierto de forma asertiva, ya que podremos cultivar y concientizar a los trabajadores la importancia del cuidado de la salud y además instruirlos en primeros auxilios para cualquier eventualidad.

Hemos visto necesario e importante realizar un FODA de la industria, donde mencionaremos las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para nuestro servicio en la industria. 22

A continuación se adjunta gráfico:

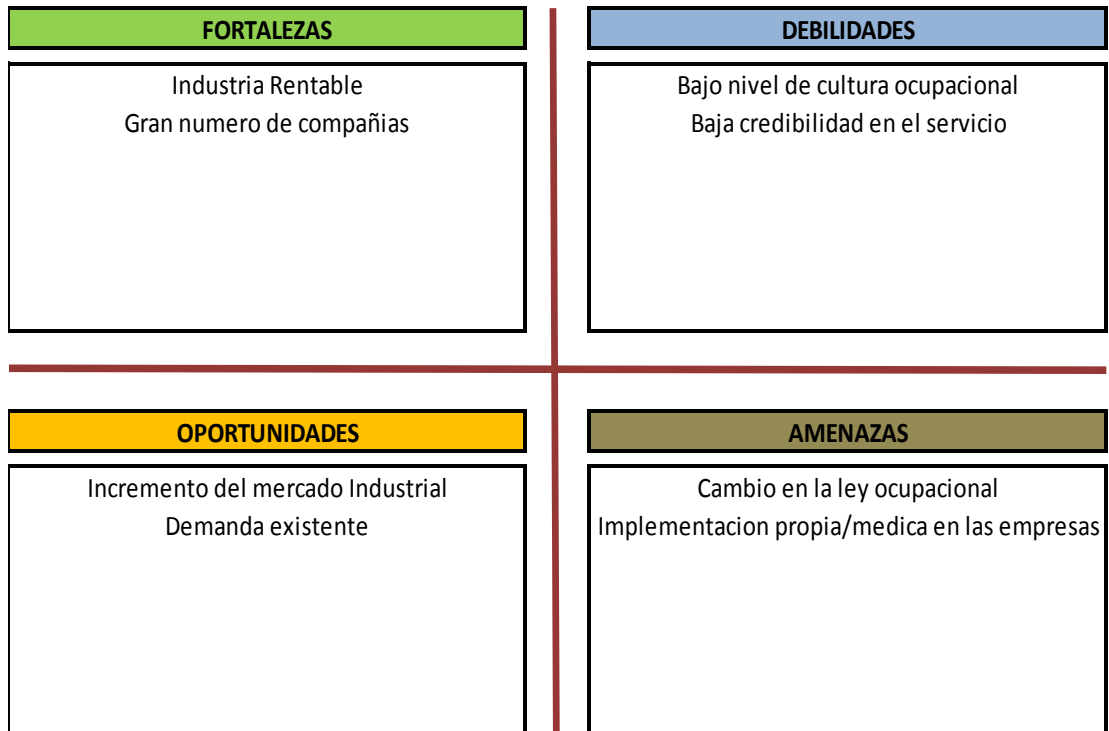
⁷<http://www.relacioneslaborales.gob.ec>

<http://www.relacioneslaborales.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/Reglamento-para-el-Funcionamiento-de-Servicios-M%C3%A9dicos-Acuerdo-Ministerial-1404.pdf>

2.2 Análisis FODA (industria)

Grafico 3

FODA INDUSTRIA



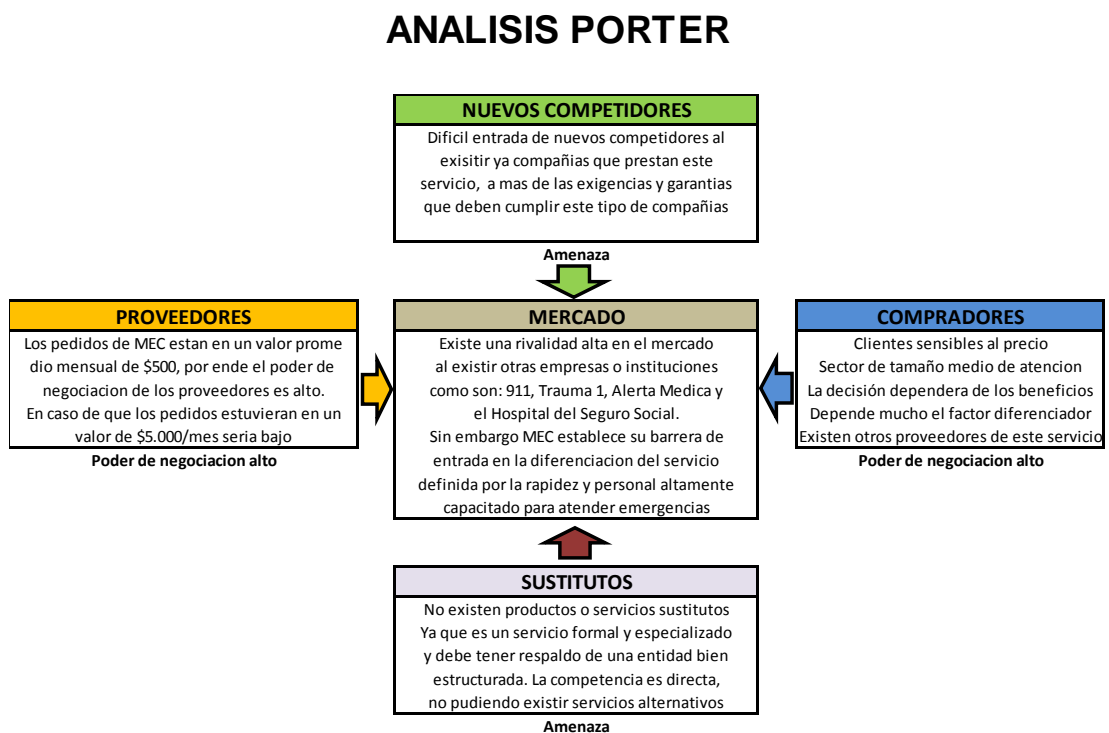
Fuente: Michael Porter año 1979

“El análisis Porter de las fuerzas de mercado es un marco para el análisis de la industria y el desarrollo de la estrategia de negocio desarrollado por Michael Porter (Porter Michael E. en 1979). Utiliza conceptos desarrollados en organización industrial”

A continuación adjuntamos el gráfico donde analizamos las 5 fuerzas del poder de la negociación.

2.3 ANALISIS PORTER

Grafico 4



⁸ http://www.eoi.es/wiki/index.php/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas_en_Competitividad

2.4 Población

Se utilizará encuestas a un grupo de compañías e industrias de producción que trabajen las 24 horas y que corran riesgos de accidentes por el tipo de trabajos que realizan.

2.5 Muestra

Con el método de encuesta se tomará empresas pymes industrial de la vía Daule que sean de producción las 24 horas del día.

2.6 Selección del Tamaño de la Muestra

Se realizó la encuesta a 30 empresas del sector de la Vía a Daule.

ANEXO 1

2.7 Encuesta

Grafico 5

ENCUESTA

1.- ¿Conoce usted la importancia del médico ocupacional para las empresas?

SI

NO

2.- ¿Conoce usted la nueva ley de medicina ocupacional?

SI

NO

3.- ¿Estaría de acuerdo en contar con un servicio de emergencias ambulatorias?

SI

NO

4.- ¿En la actualidad cuenta con servicio médico ambulatorio?

SI

NO

5.- ¿Le gustaría delegar cualquier emergencia médica a alguna entidad especializada en el tema?

SI

NO

2.8 Presentación de los resultados

2.8.1 RESULTADO DE ENCUESTAS: PREGUNTA 1

1.- ¿Conoce usted la importancia del médico ocupacional para las empresas?

Respuesta	Cantidad	%
SI	22	73%
No	8	27%
Total	30	100%

Grafico 6



Análisis

El 73% de las empresas indican conocer la importancia del médico ocupacional para las empresas, el 27% indica no conocerla.

Interpretación

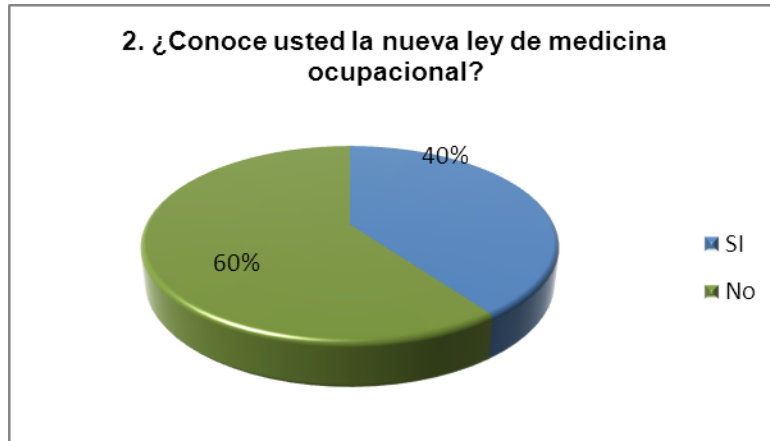
Los resultados señalan que la mayoría de las empresas encuestadas conoce la importancia del médico ocupacional, determinando que hay conciencia sobre el tema ligado a las garantías médicas que se deben otorgar a los empleados.

RESULTADO DE LA ENCUESTA: PREGUNTA 2

2.- ¿Conoce usted la nueva ley de medicina ocupacional?

Respuesta	Cantidad	%
SI	12	40%
No	18	60%
Total	30	100%

Grafico 7



Análisis

El 60% de las empresas indican no conocer la nueva ley de medicina ocupacional, el 40% indica si conocerla.

Interpretación

Los resultados señalan que la mayoría de las empresas encuestadas no conoce nueva ley de medicina ocupacional, determinando que no están aplicando las normas establecidas en la misma y están en riesgo de recibir sanciones por el incumplimiento.

RESULTADO DE LA ENCUESTA: PREGUNTA 3

3.-. ¿Estaría de acuerdo en contar con un servicio de emergencias ambulatorias?

Respuesta	Cantidad	%
SI	22	73%
No	8	27%
Total	30	100%

Grafico 8



Análisis

El 73% de las empresas indican estar de acuerdo en contar con un servicio de emergencias ambulatorias, mientras un 27% no lo está.

Interpretación

Los resultados señalan que la mayoría de las empresas encuestadas están de acuerdo con contar con un servicio de emergencias ambulatorias, independiente al servicio que otorga el seguro social, esto con la finalidad de salvaguardar la integridad de los empleados. Un menor número de empresas no está de acuerdo, sin embargo no conocen a fondo los beneficios del nuevo servicio que estamos ofreciendo.

RESULTADO DE LA ENCUESTA: PREGUNTA 4

4.- ¿En la actualidad cuenta con servicio médico ambulatorio?

Respuesta	Cantidad	%
SI	3	10%
No	27	90%
Total	30	100%

Grafico 9



Análisis

El 90% de las empresas no cuentan con el servicio médico ambulatorio, el 10% cuenta con este servicio en la actualidad.

Interpretación

Los resultados señalan que la mayoría de las empresas encuestadas no han implementado el servicio médico ambulatorio, viendo ahí una oportunidad de atención para estas empresas. Son pocas las empresas que tienen conciencia de la importancia de contar con este servicio para sus empleados.

RESULTADO DE LA ENCUESTA: PREGUNTA 5

5.- ¿Le gustaría delegar cualquier emergencia médica a alguna entidad especializada en el tema?

Respuesta	Cantidad	%
SI	25	83%
No	5	17%
Total	30	100%

Grafico 10



Análisis

El 83% de las empresas le gustaría delegar cualquier emergencia médica a alguna entidad especializada, mientras el 17% no le gustaría.

Interpretación

Los resultados señalan que la mayoría de las empresas encuestadas tienen conciencia del beneficio que implicaría en cuanto a tiempo y procesos el contar con una entidad especializada, ya que de esta manera se podría agilizar cualquier trámite de ingreso del paciente a la casa de salud correspondiente. Una pequeña parte de las empresas encuestadas no está de acuerdo.

CAPITULO 3

El Producto o Servicio

Es un Servicio médico pre-hospitalario de primeros auxilios donde su principal fortaleza es salvar vidas asistiendo ambulatoriamente de manera oportuna e inmediata en casos de urgencias y emergencias.

Grafico 11



Grafico 12



Grafico 13



Grafico 14

3.1 Descripción Del Producto o Servicio

MEC tiene como fortaleza salvar vidas y estar de manera oportuna e inmediata en las urgencias y emergencias médicas. El producto es un servicio médico pre-hospitalario de primeros auxilios que será dirigido a empresa pymes industrial de la vía Daule.

3.2 Características

Brindará un Servicio Integral al empleador y empleado que le permita cumplir con las exigencias de las leyes gubernamentales de medicina ocupacional y a su vez resguardar la salud del empleado.

3.2.1 Tendrá 3 coberturas

1. Línea de orientación médica
2. Atención de urgencias
3. Atención de emergencias

3.2.2 Proceso de Servicio de atención

1. Recepción de llamada 24 horas por parte de triaje.
2. Se recepta la urgencia o emergencia.
3. Contacto con la ambulancia a través de radio.
4. Traslado de la ambulancia a la empresa.
5. Atención al paciente en la empresa (en caso de emergencia mayor traslado a una casa asistencial).
6. Aplicación de medicamentos sin costos.
7. Informe del estado del paciente.
8. Registro en la bitácora.
9. Ambulancia regresa al punto de ubicación estratégica.

A continuación detallamos el proceso del Servicio a través de imágenes.

Grafico 15



Fuente/Google/imágenes

- Comunicación radio
- Foto de industrias
- Foto de atención al cliente en ambulancia
- Foto aplicación de medicación en ambulancia
- Elaboración de informe medico

3.3 FODA DEL SERVICIO

Se consideró el FODA del servicio relevando la practicidad que nos ayudará a ver nuestras fortalezas y oportunidades de nuestro servicio, a continuación adjunto el gráfico.

Grafico 16

FODA SERVICIO

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Solidez Financiera Apego a la ley de salud ocupacional Equipos tecnicos Personal capacitado Equipo Ambulatorio Capacidad de respuesta Precio competitivo	Falta de conciencia de las empresas Reconocimiento en el mercado medio Cobertura regional/no nacional Falta de conocimiento de la ley/empresas
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Crecimiento de la industria de la salud Industrias no atendidas Expansion de cobertura Contratos nacionales	Aparicion de nuevos competidores Cambio en la ley ocupacional Implementacion de nuevas tecnologias Disponibilidad de medicos capacitados

Fuente: Michael Porter año 1979

CAPITULO 4

Planes Estratégicos

4.1 Plan de Ventas

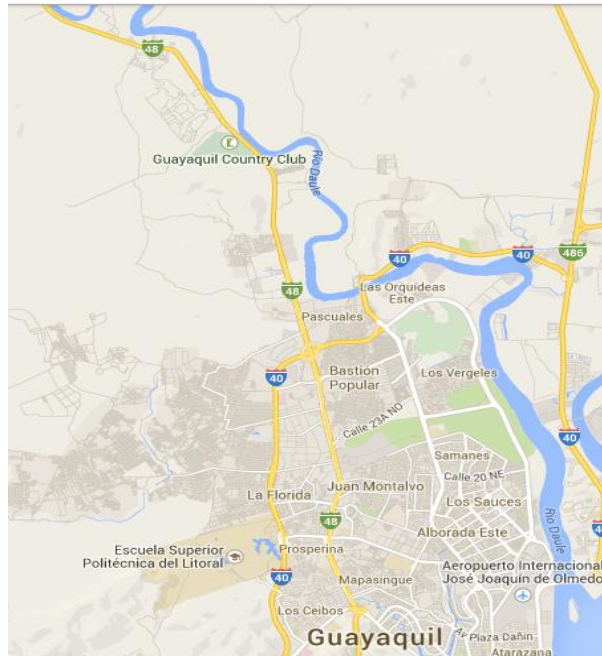
MEC tiene como objetivo de venta generar 4 captaciones mensuales de áreas protegidas (empresas), con un promedio por empresa de 120 empleados, generando un ingreso promedio mensual de \$1.440.

Este objetivo de ventas se lograra con una estructura de dos ejecutivos que estarán a cargo de la captación de empresas en la zona industrial de Guayaquil. Teniendo sus zonas de trabajo bien delimitadas y establecidas, para el buen cumplimiento de sus funciones en cuanto a captaciones y seguimiento.

Para determinar la fuerza de ventas, se estableció el territorio/zona que será atendido de acuerdo a la capacidad operativa que tiene la compañía, en este caso se cuenta con 3 ambulancias, cada una con su respectivo equipo médico, un chofer, un médico especializado en medicina general y un auxiliar de enfermería. La zona que tendrá cobertura el servicio de industrial será la vía Daule desde el kilómetro 4 ½ hasta el kilómetro 26 (Unilever Andina). Se detalla mapa de la zona de atención. ⁹

⁹ <https://maps.google.com.ec>

Grafico 17 – Mapa Vía a Daule



Los sectores/zonas establecidas para poder implementar una atención más efectiva y garantizar la cobertura tanto en captación como atención será la siguiente:

Ejecutivo 1: Zona 1 comprende desde el Kilómetro 4 ½ hasta al 12 1/2.

Grafico 18 Mapa zona ejecutivo 1



Ejecutivo 2: Zona 2 comprende desde el Kilómetro 121/2 hasta al 26.

Grafico 19 Mapa ejecutivo 2



4.2 Establecimiento de cuotas de ventas

4.2.1 Presupuesto de Ventas

El presupuesto anual, ha sido establecido a partir de un estudio de la zona a atender en cuanto a empresas, desglosada por ejecutivo/zona de la siguiente forma:

- Captaciones de empresas
- Empleados captados
- Facturación total

La información es lineal ya que este no es producto/servicio que tiene periodos de estacionalidad generados por época climática/estacionalidad, inflación (incrementos de precios), efectos promocionales, meses típicos de ventas altas como es el último trimestre del año).

El presupuesto está dividido por cada uno de los dos ejecutivos que tendrá este canal de atención, siendo cada uno de ellos responsable de una zona determinada de la vía a Daule.

Tabla 1

PRESUPUESTO MENSUAL EJECUTIVO DE VENTAS

	Empresas x captar mes	Empleados x empresa	Valor x empleado	Valor x empresa	Valor total captado
Ejecutivo 1	2	120	\$ 3,00	\$ 360,00	\$ 720,00
Ejecutivo 2	2	120	\$ 3,00	\$ 360,00	\$ 720,00
TOTAL	4	240	\$ 6,00	\$ 720,00	\$ 1.440,00

4.2.2 Escala de precios por volumen de negociación

Se ha definido una tabla de escala de precios de acuerdo al número de empleados que tenga la compañía en la que se llegue a un acuerdo para aplicar área protegida.

Esta tabla solo se utilizara internamente como herramienta de negociación para determinar el precio en caso de que exista competencia ofreciendo mejores precios. No se presentara al cliente.

Tabla 2 escala de precios y descuentos

Empleados compañía	Valor base	% Conversión	Valor mínimo para negociar	Dcto %
50-100	\$ 3,00	100%	\$ 3,00	0%
101-150	\$ 3,00	95%	\$ 2,85	-5%
151-200	\$ 3,00	90%	\$ 2,70	-10%
201-250	\$ 3,00	85%	\$ 2,55	-15%

4.3 Fuerza de ventas

Para la estructura comercial se necesitaran ejecutivos con experiencia en Servicios intangibles y relacionados al tema de la salud. Los mismos deberán contar con el siguiente perfil:

4.3.1 “Actitudes

- Compromiso
- Determinación
- Entusiasmo
- Paciencia
- Dinamismo
- Sinceridad
- Responsabilidad
- Valor
- Audacia
- Honradez

4.3.2 Habilidades Personales

- Saber Escuchar
- Tener Buena Memoria
- Ser Creativo
- Tener Espíritu de Equipo
- Auto disciplinado
- Tener Tacto
- Tener Facilidad de Palabra
- Poseer Empatía

4.3.3 Habilidades para las ventas

- Habilidad para encontrar clientes
- Habilidad para generar y cultivar relaciones con los clientes
- Habilidad para determinar las necesidades y deseos de los clientes
- Habilidad para hacer presentaciones de venta eficaces
- Habilidad para cerrar la venta
- Habilidad para brindar servicios posventa
- Habilidad para retroalimentar a la empresa de lo que sucede en el mercado

4.3.4 Conocimientos

- Conocimiento de la empresa
- Conocimiento de los productos y servicios
- Conocimiento del mercado” ¹⁰

4.3.5 Características

- Sexo: Hombre y Mujer
- Edad: 25 - 40 años
- Profesionales de tercer nivel en carrera de ingeniería de administración de ventas o marketing / afines.
- Buena presencia
- Con vehículo
- Manejo de utilitarios

¹⁰ www.promonegocios.net/venta/perfil-vendedor

4.4 Proceso de Contratación

El proceso de contratación se lo realizara a través de consultoras de la ciudad de Guayaquil, tales como:

- Consultop
- Deloitte
- Pwc
- Samper etc.

4.6 Compensación FDV

La compensación de la fuerza de ventas será establecida de la siguiente manera:

Tabla 3 detalle de sueldo vendedor

Rubro	Valor
Sueldo Fijo/base	\$ 500
Comisión 100%	\$ 720
Movilización	\$ 100
TOTAL	\$ 1.320

El sueldo fijo es un valor de \$500 para cada ejecutivo de ventas.

En valor de la comisión se la determinara a partir del valor facturado en dólares con las áreas protegidas que capte el ejecutivo mensualmente.

La comisión será el valor total de la negociación. Esto aplica solo un mes.

El valor de la movilización es uno solo de \$100.

4.6.1 Tabla comisional

Se define una tabla comisional que se ajustara de acuerdo a los siguientes factores:

- Negociaciones del mes
- Negociaciones dolarizadas
- Cumplimiento sobre el presupuesto

Desde 3 negociaciones al mes hacia 0 negociaciones el vendedor percibirá \$0 en comisiones dentro del mes respectivo. Caso contrario desde 4 en adelante percibirá comisiones según la tabla comisional adjunta, siendo el tope 10 negociaciones mensuales. El factor comisional que define el valor dolarizado a percibir por ejecutivo, se obtiene de la multiplicación del 25% por el porcentaje de comisión real.

Tabla 4 esquema comisional

Objetivo	Objetivo	Real	Real	Cump %	Comision	Comision
Negociaciones	\$	Negociaciones	\$	Sobre Objetivo	% negociacion	\$
2	\$ 720,00	4	1.440,00	200%	100%	\$ 1.440,00
2	\$ 720,00	3	1.080,00	150%	100%	\$ 1.080,00
2	\$ 720,00	2	720,00	100%	100%	\$ 720,00
2	\$ 720,00	1	360,00	50%	100%	\$ 360,00
2	\$ 720,00	0	0,00	0%	100%	\$ -

4.7 Políticas de Crédito y Cobranzas y Proveedores

4.7.1 Política crediticia

MEC es un servicio de medicina pre-hospitalaria con lo cual este es un Servicio pre-cancelado o anticipado, es decir se factura el 1 de cada mes y se cancela el 20 de cada mes, posterior a esa fecha se suspende el Servicio y pasa hacer un cliente con deuda.

4.7.2 Política de cobranzas

MEC tienes tres modalidades de cobro:

- Por recaudación a domicilio
- Por débito bancario
- Por debito a la tarjeta de crédito

Estas cuotas se las cobrarán mensuales y únicamente la de domicilio será notificado para la confirmación del cobro al cliente.

4.7.3 Política a Proveedores

Para calificar como proveedores deben de presentar los documentos habilitantes como Ruc , Nombramiento, certificado de calidad, certificado comercial, de acuerdo a cada tipo de proveedor el plazo de pago para cancelar es de 30 días hábiles y su forma de pago será con cheque cruzado a nombre del ruc y será entregado los viernes de cada mes en las instalaciones de MEC.

4.7.4 Garantías

Existen garantías según las normativas actuales, y estas tienen como finalidad proteger a los consumidores y usuarios, su finalidad es garantizar cualquier bien o servicio adquirido y que este sea respetado según lo que se firma en los documentos de adquisición y que se respete los tiempos establecidos por ambas partes, así como también que el producto o servicio sea el indicado sin problemas futuros, para esto existen dos leyes de garantías, la Garantía legal y la Garantía comercial.

Definición de las garantías

“Cuando adquirimos un producto, la ley reconoce una serie de garantías a favor del consumidor, cuya regulación se encuentra en el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y usuarios, (artículos 114 a 127) que viene a derogar la anterior Ley 23/2003, de 10 de julio, de Garantías en la Venta de Bienes de Consumo. Expresa lo siguiente:

Es necesario diferenciar dos tipos de garantías; por un lado nos encontramos con las garantías legales, es decir, aquellas a las que tenemos derecho según la ley, y que podemos ejercitar por un motivo concreto; cuando el producto que hemos comprado no es conforme con el contrato, en un plazo determinado que también especifica la ley, y a cambio de una serie de opciones que, en función de la naturaleza del producto que hayamos adquirido, podremos elegir con una u otra preferencia.

De otro lado, se encuentran las garantías comerciales, que son las que ofrece voluntariamente el comerciante y son adicionales a las garantías legales. También se encuentran previstas en la Ley, ya que vinculan al comerciante, y deben revestir una serie de formalidades.

Se recordar que este régimen de garantías es únicamente aplicable cuando el adquirente es un consumidor a una empresa, por lo tanto, no procederá la reclamación por estas garantías cuando la adquisición se realice entre empresas o entre ¹¹particulares”

¹¹ [www. hptt/ley orgánica de garantías jurisdiccionales y constitucionales](http://www.hptt/ley%20org%C3%A1nica%20de%20garant%C3%ADas%20jurisdiccionales%20y%20constitucionales)

4.8 Relación con el Marketing Mix

4.8.1 Producto

MEC tiene como fortaleza “salvar vidas” y estar de manera oportuna e inmediata en las urgencias y emergencias médicas. El producto es un servicio médico pre-hospitalario de primeros auxilios que será dirigido a empresa pymes industriales de la vía Daule.

Tendrá las siguientes coberturas las 24 horas del día los 365 días del año.

- 1.- Línea de Orientación Médica
- 2.- Atención de Urgencia
- 3.- Atención de Emergencias

4.8.2 Precio

Se estableció por debajo del promedio del mercado con una base de \$2 y según el volumen de empleados se aplica una tabla de cotización, dependiendo mucho del índice de siniestralidad que presenten las empresas.

4.8.3 Plaza

El servicio pre-hospitalario de MEC se comercializará de forma directa a través de dos ejecutivos de ventas corporativos vinculados directamente con la compañía, segmentados en la vía Daule desde el Km. 4 ½ hasta el km 26. (Unilever Andina)

4.8.4 Promoción

Los ejecutivos de ventas, serán los encargados de realizar la comercialización del Servicio, y establecer las negociaciones de forma directa y específica con las pymes, realizarán la post-venta en caso de que existieran más empleados cuando estos ya sean afiliados y fortalecer la relación con el cliente.

4.9 Plan de Marketing

El servicio se hará conocer a través de los siguientes medios:

- Prensa: en los principales diarios de la ciudad el universo y expreso.
- Publicidad virtual: comunicación directa a través de correos electrónicos de las personas de recursos humanos de las de empresas de la vía Daule.
- Participación en ferias empresariales en el centro de convenciones.
- Cuña radial: en las principales emisoras de la ciudad de Guayaquil en horarios de la mañana.
- Publicidad ambulante a través de nuestras ambulancias.
- Vallas publicitarias.

CAPITULO 5

Estudio de Factibilidad del Proyecto

5.1 Determinación de la inversión inicial

En este plan de negocios no hay inversión inicial por cuanto la compañía ya está establecida y se aprovechara la capacidad operativa subutilizada que tiene. Estamos hablando de las 3 ambulancias, de las cuales que 2 están al 30% de su capacidad operativa y 1 esta 100% disponible.

5.2 Fuentes de financiamiento

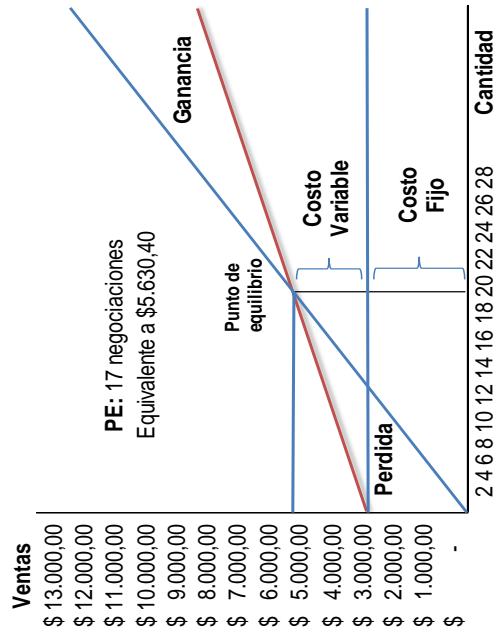
En vista de que la compañía ya está constituida y el plan va enfocado a un servicio, no hay prestamos ni aporte de capital por parte de accionistas.

5.3 Punto de equilibrio

Tabla 5

Negociacion	Clientes Promedio	Valor por empleado	Ingresos mes	Ingresos mes/dcto	Venta neta	Gastos mes	Diferencia PE
6	120	3	\$ 2.160,00	\$ 172,80	\$ 1.987,20	\$ 5.594,44	\$ (3.607,24)
8	120	3	\$ 2.880,00	\$ 230,40	\$ 2.649,60	\$ 5.594,44	\$ (2.944,84)
10	120	3	\$ 3.600,00	\$ 288,00	\$ 3.312,00	\$ 5.594,44	\$ (2.282,44)
12	120	3	\$ 4.320,00	\$ 345,60	\$ 3.974,40	\$ 5.594,44	\$ (1.620,04)
14	120	3	\$ 5.040,00	\$ 403,20	\$ 4.636,80	\$ 5.594,44	\$ (957,64)
17	120	3	\$ 6.120,00	\$ 489,60	\$ 5.630,40	\$ 5.594,44	\$ 35,96
18	120	3	\$ 6.480,00	\$ 518,40	\$ 5.961,60	\$ 5.594,44	\$ 367,16

Desde 6 negociaciones mes entre los dos vendedores existe punto de equilibrio.



Ingresos	
Negociaciones	17
Cieirtes promedio	120
Valor unitario	\$ 3,00
Total	\$ 6.120,00
Dcto 8%	\$ 489,60
Total	\$ 5.630,40

Facturacion/mes	\$ 5.630,40
-----------------	-------------

Gastos	
Salario FDV	\$ 2.178,29
Comisiones	\$ 2.970,00
Salarios Medicos	\$ 126,15
Ambulancia	\$ 200,00
Proveedores	\$ 120,00
Gastos mes	\$ 5.594,44
Utilidad	\$ 35,96

5.4 Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado año 2015

Tabla 6

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO 2015

CONCEPTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2015
Venta	1.440,00	1.454,40	1.468,94	1.483,63	1.498,47	1.513,45	1.528,59	1.543,87	1.559,31	1.574,91	1.590,66	1.606,56	
Venta Acumulada	1.440,00	2.894,40	4.363,34	5.846,98	7.345,45	8.858,90	10.387,49	11.931,37	13.490,68	15.065,59	16.656,24	18.262,80	116.543,24
Indice retro anual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Venta acumulada neta	1.440,00	2.894,40	4.363,34	5.846,98	7.345,45	8.858,90	10.387,49	11.931,37	13.490,68	15.065,59	16.656,24	18.262,80	116.543,24
Descuentos/Bonificaciones	115,20	116,35	117,52	118,69	119,88	121,08	122,29	123,51	124,75	125,99	127,25	128,52	1.461,02
Costo de ventas	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	3.840,00
Margen Bruto	1.004,80	2.458,05	3.925,83	5.408,29	6.905,57	8.417,83	9.945,20	11.487,86	13.045,93	14.619,59	16.208,99	17.814,28	111.242,21
Gastos de ventas	4.810,60	4.810,60	4.810,60	4.810,60	4.810,60	4.810,60	4.810,60	4.810,60	4.810,60	4.810,60	4.810,60	4.810,60	57.727,20
Gastos Administrativos	69,50	69,50	69,50	69,50	69,50	69,50	69,50	69,50	69,50	69,50	69,50	69,50	834,00
Total Gastos Operacionales	4.880,10	4.880,10	4.880,10	4.880,10	4.880,10	4.880,10	4.880,10	4.880,10	4.880,10	4.880,10	4.880,10	4.880,10	58.561,20
Margen Operativo	-3.875,30	-2.422,05	-954,27	528,19	2.025,47	3.537,73	5.065,10	6.607,76	8.165,83	9.739,49	11.328,89	12.934,18	52.681,01
Utilidad antes de impuestos	-3.875,30	-2.422,05	-954,27	528,19	2.025,47	3.537,73	5.065,10	6.607,76	8.165,83	9.739,49	11.328,89	12.934,18	52.681,01
Impuestos	463,84	463,84	463,84	463,84	463,84	463,84	463,84	463,84	463,84	463,84	463,84	463,84	5.566,08
Utilidad Neta	-4.339,14	-2.885,89	-1.418,11	64,35	1.561,63	3.073,89	4.601,26	6.143,92	7.701,99	9.275,65	10.865,05	12.470,34	47.114,93

5.5 Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado a 5 años

Tabla 7

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO A 5 AÑOS

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Venta acumulada neta	116.543,24	228.691,07	260.302,21	270.915,55	278.848,88
Descuentos/Bonificaciones	1.461,02	1.095,03	691,20	806,40	806,40
Costo de ventas	3.840,00	4.032,00	4.233,60	4.445,28	4.667,54
Margen Bruto	111.242,21	223.564,04	255.377,41	265.663,87	273.374,94
Gastos de ventas	57.727,20	60.613,56	63.644,24	66.826,45	70.167,77
Gastos Administrativos	834,00	875,70	919,49	965,46	1.013,73
Total Gastos Operacionales	58.561,20	61.489,26	64.563,72	67.791,91	71.181,50
Margen Operativo	52.681,01	162.074,78	190.813,69	197.871,96	202.193,43
Utilidad antes de impuestos	52.681,01	162.074,78	190.813,69	197.871,96	202.193,43
Impuestos	5.566,08	5.844,38	6.136,60	6.443,43	6.765,61
Utilidad Neta	47.114,93	156.230,39	184.677,08	191.428,52	195.427,83

5.6 Flujo de Efectivo proyectado año 2015

Tabla 8

FLUJO DE EFECTIVO 2015

INGRESOS

CONCEPTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2015
Ingreso mes	\$ -	\$ 1.004,80	\$ 2.458,05	\$ 3.925,83	\$ 5.408,29	\$ 6.905,57	\$ 8.417,83	\$ 9.945,20	\$ 11.487,86	\$ 13.045,93	\$ 14.619,59	\$ 16.208,99	\$ 111.242,21

EGRESOS

CONCEPTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	ANO 1
Salario FDV	\$ 1.090,00	\$ 1.090,00	\$ 1.090,00	\$ 1.090,00	\$ 1.090,00	\$ 1.090,00	\$ 1.090,00	\$ 1.090,00	\$ 1.090,00	\$ 1.090,00	\$ 1.090,00	\$ 1.090,00	\$ 13.080,00
Comision	\$ 2.970,00	\$ 2.970,00	\$ 2.970,00	\$ 2.970,00	\$ 2.970,00	\$ 2.970,00	\$ 2.970,00	\$ 2.970,00	\$ 2.970,00	\$ 2.970,00	\$ 2.970,00	\$ 2.970,00	\$ 35.640,00
Aporte Patronal 11,15%	\$ 452,69	\$ 452,69	\$ 452,69	\$ 452,69	\$ 452,69	\$ 452,69	\$ 452,69	\$ 452,69	\$ 452,69	\$ 452,69	\$ 452,69	\$ 452,69	\$ 5.432,28
Aporte SECAP 0,50%	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 243,60
Aporte IECE 0,50%	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 20,30	\$ 243,60
Decimo Tercero	\$ 338,33	\$ 338,33	\$ 338,33	\$ 338,33	\$ 338,33	\$ 338,33	\$ 338,33	\$ 338,33	\$ 338,33	\$ 338,33	\$ 338,33	\$ 338,33	\$ 4.060,00
Decimo cuarto	\$ 56,67	\$ 56,67	\$ 56,67	\$ 56,67	\$ 56,67	\$ 56,67	\$ 56,67	\$ 56,67	\$ 56,67	\$ 56,67	\$ 56,67	\$ 56,67	\$ 680,00
Movilizacion	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Servicio Medico	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Aporte Patronal 11,15%	\$ 11,15	\$ 11,15	\$ 11,15	\$ 11,15	\$ 11,15	\$ 11,15	\$ 11,15	\$ 11,15	\$ 11,15	\$ 11,15	\$ 11,15	\$ 11,15	\$ 133,80
Aporte SECAP 0,50%	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 6,00
Aporte IECE 0,50%	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 6,00
Decimo Tercero	\$ 8,33	\$ 8,33	\$ 8,33	\$ 8,33	\$ 8,33	\$ 8,33	\$ 8,33	\$ 8,33	\$ 8,33	\$ 8,33	\$ 8,33	\$ 8,33	\$ 100,00
Decimo cuarto	\$ 5,67	\$ 5,67	\$ 5,67	\$ 5,67	\$ 5,67	\$ 5,67	\$ 5,67	\$ 5,67	\$ 5,67	\$ 5,67	\$ 5,67	\$ 5,67	\$ 68,00
Ambulancia	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Provedores	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 1.440,00
TOTAL	\$ 5.594,44	\$ 5.594,44	\$ 5.594,44	\$ 5.594,44	\$ 5.594,44	\$ 5.594,44	\$ 5.594,44	\$ 5.594,44	\$ 5.594,44	\$ 5.594,44	\$ 5.594,44	\$ 5.594,44	\$ 67.133,28

Utilidad	\$ (5.594,44)	\$ (4.589,64)	\$ (3.136,39)	\$ (1.688,61)	\$ (186,15)	\$ 1.311,13	\$ 2.823,39	\$ 4.350,76	\$ 5.893,42	\$ 7.451,49	\$ 9.025,15	\$ 10.614,55	\$ 44.108,93
----------	---------------	---------------	---------------	---------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	--------------	--------------

5.7 Flujo de Efectivo proyectado a 5 años

Tabla 9

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO A 5 AÑOS

INGRESOS

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingreso mes	\$ 111.242,21	\$ 223.564,04	\$ 255.377,41	\$ 265.663,87	\$ 273.374,94

EGRESOS

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salario FDV	\$ 13.080,00	\$ 13.734,00	\$ 14.420,70	\$ 15.141,74	\$ 15.898,82
Comision	\$ 35.640,00	\$ 37.422,00	\$ 39.293,10	\$ 41.257,76	\$ 43.320,64
Aporte Patronal 11,15%	\$ 5.432,28	\$ 5.703,89	\$ 5.989,09	\$ 6.288,54	\$ 6.602,97
Aporte SECAP 0,50%	\$ 243,60	\$ 255,78	\$ 268,57	\$ 282,00	\$ 296,10
Aporte IECE 0,50%	\$ 243,60	\$ 255,78	\$ 268,57	\$ 282,00	\$ 296,10
Decimo Tercero	\$ 4.060,00	\$ 4.263,00	\$ 4.476,15	\$ 4.699,96	\$ 4.934,96
Decimo cuarto	\$ 680,00	\$ 714,00	\$ 749,70	\$ 787,19	\$ 826,54
Movilizacion	\$ 2.400,00	\$ 2.520,00	\$ 2.646,00	\$ 2.778,30	\$ 2.917,22
Servicio Medico	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61
Aporte Patronal 11,15%	\$ 133,80	\$ 140,49	\$ 147,51	\$ 154,89	\$ 162,63
Aporte SECAP 0,50%	\$ 6,00	\$ 6,30	\$ 6,62	\$ 6,95	\$ 7,29
Aporte IECE 0,50%	\$ 6,00	\$ 6,30	\$ 6,62	\$ 6,95	\$ 7,29
Decimo Tercero	\$ 100,00	\$ 105,00	\$ 110,25	\$ 115,76	\$ 121,55
Decimo cuarto	\$ 68,00	\$ 71,40	\$ 74,97	\$ 78,72	\$ 82,65
Ambulancia	\$ 2.400,00	\$ 2.520,00	\$ 2.646,00	\$ 2.778,30	\$ 2.917,22
Proveedores	\$ 1.440,00	\$ 1.512,00	\$ 1.587,60	\$ 1.666,98	\$ 1.750,33
TOTAL	\$ 67.133,28	\$ 70.489,94	\$ 74.014,44	\$ 77.715,16	\$ 81.600,92
Utilidad	\$ 44.108,93	\$ 153.074,09	\$ 181.362,97	\$ 187.948,70	\$ 191.774,02

5.8 Valor actual neto (VAN)

El VAN del negocio da \$448.184,56, siendo rentable el Plan de Negocios, la tasa de retorno aplicada es del 15%. La inversión inicial para el negocio es de \$27.972 que cubrirán los primeros 5 meses de operación.

5.9 Tasa interna de retorno (TIR)

El TIR del negocio da 269,93%, con esto podemos asegurar que aplicando el VAN a valor \$0, podemos aplicar una tasa de retorno del 269,93%, demostrando de igual forma que el negocio es rentable.

	Periodo	
Inversion	0	\$ -27.972,00
Flujo Anual	1	\$ 44.108,93
	2	\$ 153.074,09
	3	\$ 181.362,97
	4	\$ 187.948,70
	5	\$ 191.774,02

TIR	269,93%
VAN	\$ 448.184,56

CAPITULO 6

Responsabilidad Social

La responsabilidad social es una obligación, un valor donde su principal rol es el servicio que debemos manifestar, donde nuestro apoyo fundamental se basa en la colaboración ante los problemas que se presenten con la sociedad y que padecen muchos países y principalmente el nuestro.

La falta de educación, la pobreza, la desigualdad y la crisis social, afectan la convivencia entre seres humanos, son calamidades que afectan a un buen desarrollo para una sociedad que adquiera respeto hacia los demás, ser solidarios, tener una sociedad sana y constructiva para sembrar una cultura con éxito hacia la prosperidad.

Es por esto que se presenta actualmente un desafío principalmente para las entidades educativas específicamente instituciones superiores de medicina, ya que se busca que se comprometan a formar profesionales médicos responsables e involucrados socialmente con el bienestar del país.

Gobernabilidad

“Gobierno corporativo se describe de la siguiente forma:

Es el modelo de gestión sostenible mediante el cual, las empresas son operadas y controladas de manera transparente y eficiente, generando equilibrio, compromiso y cohesión entre sus grupos de interés y sus diversas expectativas. Su fundamento es el desarrollo económico y competitivo, la ética y el crecimiento sostenible.” (GOVERNANCE).¹²

¹²
<ftp.eeq.com.ec/.../AugustoGarzónGovernance% Ecuador...>

6.1 Proveedores

Está basado con aquellas empresas que nos facilitarán la medicación para nuestros clientes, entre las que tenemos como mayor proveedor son:

- Difare / laboratorios médicos bago/

6.2 Consumidores y clientes

Se concentrará en aquellas pymes industriales, donde el servicio que le brindaremos serán las 24 horas del día con el único fin de cumplir la propuesta negociada, es importante basar nuestro accionar rigiéndose ante las leyes del consumidor o política comercial para así evitar futuros daños o más aún que el consumidor en este caso las empresas sientan una mala atención y poco satisfactoria.

Según la ley orgánica de defensa al consumidor el objetivo con el cual se planteó esta ley era sencillamente con el fin de establecer reglas claras entre el proveedor y el consumidor, sobre todo está más inclinada y orientada a favor del consumidor (cliente).

La ley orgánica de la defensa al consumidor expresa lo siguiente:

*“Que el artículo 244, numeral 8 de la Carta Fundamental señala que al Estado le corresponderá proteger los derechos de los consumidores, sancionar la información fraudulenta, la publicidad engañosa, la adulteración de los productos, la alteración de pesos y medidas, y el incumplimiento de las normas de calidad”*¹³

Ley Orgánica de Defensa del Consumidor

“Art. 1.- **Ámbito y objeto.**- Las disposiciones de la presente Ley son de orden

Público y de interés social, sus normas por tratarse de una ley de carácter Orgánico, prevalecerán sobre las disposiciones contenidas en leyes ordinarias.

En caso de duda en la interpretación de esta Ley, se la aplicará en el sentido más favorable al consumidor.

El objeto de esta Ley es normar las relaciones entre proveedores y consumidores promoviendo el conocimiento y protegiendo los derechos de los consumidores y procurando la equidad y la seguridad jurídica en las relaciones entre las partes.

Art. 2.- **Definiciones.**- Para efectos de la presente Ley, se entenderá por:

Anunciante.- Aquel proveedor de bienes o de servicios que ha encargado la difusión pública de un mensaje publicitario o de cualquier tipo de información referida a sus productos o servicios.

Consumidor.- Toda persona natural o jurídica que como destinatario final, adquiera, utilice o disfrute bienes o servicios, o bien reciba oferta para ello.

Cuando la presente Ley mencione al consumidor, dicha denominación incluirá al usuario.”¹⁴

6.3 Comunidad

Es importante considerar que la comunidad juega un rol importante en las políticas y culturas organizacionales de la empresa, pues el impacto social que realizaremos a través de nuestro servicio estará dedicado a la salud.

Nos dedicaremos a ser una empresa con servicio social e integral para el entorno de las empresas, donde contribuiremos de forma positiva fortaleciendo la responsabilidad social.

6.4 Beneficiarios Directos

Las empresas, en primera instancia las pymes de la vía Daule de la ciudad de Guayaquil.

6.5 Beneficiarios Indirectos

Tendremos como beneficiarios a los empleados de las empresas, pues estarán protegidos las 24 horas del día por nuestro servicio ambulatorio.

6.6 Base legal

Existen leyes y estatutos que todo proyecto o plan de negocio deben tener para respaldarse, estas leyes nos harán considerar si contamos dentro del Marco legal ante una investigación.

La base legal es una serie de documentos los mismos que tienen como consecuencia testificar y apoyar la investigación realizada, existen normativas, un conjunto de leyes constitucionales que son necesarias para ver si el proyecto es no viable.

¹³ www.cetid.abogados.ec/archivos/95.pdf

¹⁴ <http://www.derechoambiental.org/Derecho/Legislacion/LeyOrganicaComunicacionEcuador2013>

BASE CONSTITUCIONAL Y MARCO LEGAL DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

“Al tenor de lo que previene la Constitución de la República (Art.231) como la Ley de Compañías (Art.430) la Superintendencia de Compañías es el organismo técnico y con autonomía administrativa, económica y financiera, que vigila y controla la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías y otras entidades, en las circunstancias y condiciones establecidas por la ley.

La Institución tiene personalidad jurídica y su primera autoridad y representante legal es el Superintendente de Compañías (Art.431 L. C).

La sede principal de la Superintendencia de Compañías y por tanto el lugar para el Despacho del Superintendente de Compañías es la ciudad de Guayaquil. (Res. No.08.G. DSC.001, julio 25 del 2008. Suplemento RO. No.400, lunes 11 de agosto del 2008).

La Institución ejerce su vigilancia y control sobre las siguientes compañías, corporaciones y entes (Art.431.LC):

- a) Las compañías nacionales anónimas, en comandita por acciones y de economía mixta, en general;
- b) Las empresas extranjeras que ejerzan sus actividades en el Ecuador, cualquiera que fuere su especie;
- c) Las compañías de responsabilidad limitada; y,
- d) Las bolsas de valores y demás entes en los términos de la Ley de Mercado de Valores.

La vigilancia y control preindicados comprende los aspectos jurídicos, societarios, económicos, financieros y contables. Es parcial cuando se concreta a la aprobación o negación de la constitución o actos jurídicos posteriores de las compañías o a los actos de declaratoria de la inactividad, disolución o cancelación, así como al proceso de liquidación de una compañía, acción que se manifiesta a través de la práctica de inspecciones de control y la expedición de las pertinentes Resoluciones.

Es total cuando se refiere a compañías cuyas características especiales, naturaleza o especie societaria, se encuentran determinadas en la Ley de Compañías (Art.432 LC).

El Superintendente está provisto por la Ley de facultad reglamentaria especial, para expedir regulaciones, reglamentos y resoluciones que considere necesarios para el buen gobierno, vigilancia y control de las compañías, así como para resolver los casos de duda que se suscitaren en la práctica (Art.433 LC).

Los fondos para atender los gastos de la Superintendencia de Compañías se obtendrán por contribuciones señaladas por el Superintendente y que se fijan anualmente antes el uno de agosto de cada año, y no excederán del uno por mil de los activos reales de las compañías, de acuerdo a las normas que fije el señor Superintendente. (Art.449 LC).

La difusión de las normas expedidas por el Superintendente además del Registro Oficial, según el caso, se realiza a través de su Órgano oficial que es la Gaceta Societaria, (Art.439 LC) medio en el cual como orientación y asesoría al público, se editan además las consultas y sus absoluciones, tanto en materia jurídica, como económica y de mercado de valores, así como las Doctrinas Jurídico-Societarias, en las cuales se hace conocer el criterio institucional sobre su servicio de vigilancia y control societarios.

El Superintendente despliega en todo el territorio nacional sus atribuciones a través de Intendencias regionales, provinciales y de área, dotando a estos funcionarios de las pertinentes delegaciones. Además la institución desarrolla su labor de servicio con Centros de Atención al Usuario en varias ciudades del país, acercando al usuario los servicios que brinda. Así como ha celebrado Convenios con las Cámaras de la Producción y organismos de servicio público, haciendo factible una atención más ágil y oportuna.

En materia societaria la Ley de Compañías es el instrumento de aplicación para el servicio (Codificación publicada en el RO. No.312 del viernes 5 de noviembre de 1999, con sus reformas), así como la gran variedad y especialidad de sus reglamentos y normativos, que se encuentran en permanente actualización.

En materia de mercado de valores la Ley de Mercado de Valores es el instrumento de aplicación para su servicio (Codificación No.2006-001, publicada en el Suplemento al Registro Oficial No.215 del miércoles 22 de febrero del 2006); así como se aplica la Codificación de las Resoluciones expedida por el Consejo Nacional de Valores (Res No. CNV-008-2006, publicada en la Edición Especial No.1 del Registro Oficial del jueves 8 de marzo del 2007, con sus reformas).

Para establecer la política general del mercado de valores y regular su funcionamiento, se creó adscrito a la Superintendencia de Compañías , como órgano rector del mercado de valores el Consejo Nacional de Valores (C.N.V.), integrado por siete miembros: cuatro del sector público: el Superintendente de Compañías que lo preside, un Delegado del Presidente de la República, el Superintendente de Bancos y Seguros y el Presidente del Directorio del Banco Central del Ecuador; y tres del sector privado, designados por el Presidente de la República de las ternas enviadas por el Superintendente de Compañías. Se prevén miembros alternos.

En materia administrativa la Superintendencia de Compañías cuenta con un Reglamento Orgánico Funcional dictado por Resolución No. ADM.08399 del 8 de febrero del 2008 y en vigencia desde tal fecha; así como con una amplia gama de su normatividad interna para ordenar las materias de personal, uso de bienes, notificaciones, y todos los aspectos administrativos que hacen posible su ordenado desenvolvimiento y un efectivo servicio público”¹⁵

¹⁶http://www.supercias.gov.ec/bd_supercias/descargas/institucion/base_legal.pdf

ANEXO 1

1	UNILEVER ANDINA ECUADOR S. A. Vía a Daule Km 25 , cerca distribuidora Fiat - Guayaquil (04) 226-7070
2	COLGATE PALMOLIVE DEL ECUADOR SOCIEDAD ANONIMA INDUSTRIAL Y COMERCIAL Vía a Daule Km 16 1/2 - Norte - Guayaquil (04) 226-4668
3	CALBAQ S. A. Vía a Daule Km 11 1/2 , junto a AGA - Norte - Guayaquil (04) 210-3001 / (04) 210-3645
4	ECOBEL ECUATORIANA DE COLOR Y BELLEZA S. A. Vía Daule Km 10 1/2 entre Calle Casuarinas y Mirtus Mz.3 - Parque Industrial Imaconsa - Guayaquil (04) 211-3910 / (04) 211-3004
5	CHEMLOK DEL ECUADOR S. A. Vía a Daule Av. Primera 105 y Calle Once , Edificio Chemlok - Lomas de La Prosperina - Guayaquil (04) 226-1363 / (04) 225-0676
6	IPACISA INVERSIONES DEL PACIFICO S.A. Km 10, vía Daule, Casuarinas (entre Cedros y Mirtus) , frente al colegio Leonidas García - Guayaquil (04) 211-3099 / (04) 211-3248
7	PRODUCTOS CRIS CIA. LTDA. Km 10 1/2, vía Daule 224, Lot. Expogranos , diagonal a la fábrica Geyoca - Guayaquil (04) 211-3283 / (04) 211-3283
8	DAVMERCORP S. A. KM 10 VIA DAULE CALLE CASUARINA 11 y FRENTE COLEGIO LEONIDAS GARCIA 042113099 /
9	DEGEREMCIA S.A. Km 11 1/2, vía Daule, Lot. Inmaconsa - Guayaquil (04) 210-1965
10	PHILLIPS - SEAFOOD OF ECUADOR C.A. Km 9 1/2, vía Daule, calle Mirtus y Casuarinas , Edf. Lot. Inmaconsa - Guayaquil (04) 211-3180 / (04) 211-3740
11	DUNCI S.A. Vía Daule, Km 10 1/2, Eucaliptos y Ciruelos-Tecas - Lot. Inmacosa - Guayaquil (04) 211-3151 / (04) 211-3151
12	INDUSTRIA CONSERVERA DEL GUAYAS S.A. Km 5 1/2, vía Daule - Guayaquil (04) 511-0522 / (04) 235-1412
13	ADITIVOS Y ALIMENTOS S. A. ADILISA Vía Daule Km 11 1/2 - Parque Industrial El Sauce - Guayaquil (04) 210-3925 / (04) 210-3175
14	MOLINOS CHAMPION S. A. MOCHASA Vía a Daule Km 7 1/2 , atrás de Fábrica Tropical - Norte - Guayaquil (04) 600-2840 / (04) 600-2270
15	SACOPLAST S.A. Vía a Daule, Km. 16 1/2 - Guayaquil (04) 216-2019 / (04) 216-2016

16	PLASTICOS TROPICALES PLASTRO SA Vía Daule, Km. 11 1/2 , Lotización Expogranos, Mz. 16, solar 10- Norte-Guayaquil (04) 211-0209 / (04) 210-3406
17	PROCESADORA DE PLASTICOS PROCEPLAS S.A. Vía Daule, Km. 10 y calle Palmeras s/n - Inmaconsa - Guayaquil (04) 211-4183 / (04) 211-370
18	DOLTREX S.A. Vía a Daule, Km. 11 1/2 , Parque Industrial El Sauce, Mz. 22 - Guayaquil (04) 210-3096 / (04) 210-3765
19	PLASTIUNIVERSAL SA Vía Daule-Pechiche, Km. 11 1/2 - Guayaquil (04) 210-3715 / (04) 210-3091
20	PLASTICOS DEL LITORAL PLASTLIT S.A. Vía a Daule, Km. 11 1/2 , frente a Parque Industrial California - Guayaquil (04) 210-0600
21	REFRESCOS SIN GAS S. A. RE.S.GA.SA Vía a Daule Km 16 1/2 - Guayaquil (04) 265-1020 / (04) 225-5182
22	AGRO INDUSTRIAL FRUTA DE LA PASION CIA. LTDA. Vía Daule Km 10 1/2 y entrada a los Vergeles - Guayaquil (04) 211-1057 / (04) 211-1156
23	CERVECERIA NACIONAL CN S. A. Vía Daule Km 16 1/2 - Complejo Industrial Pascuales - Guayaquil (04) 259-8888 / (04) 216-2066
24	INDUSTRIAS LACTEAS TONI S. A. Vía a Daule Km 7 1/2 , frente a Proalco, junto a Picca - Guayaquil (04) 370-1300
25	DELISODA S.A. Vía a Daule Km 9 1/2 , cerca Pepsi Cola - Guayaquil (04) 211-1033 / (04) 211-1278
26	PRODUCARGO S. A. PRODUCTORA DE ALCOHOLES Vía Daule Km 7 1/2 entre calle octava y novena , Edificio Proalco - Prosperina - Guayaquil (04) 265-1258 / (04) 265-1260
27	BALORU S. A. Vía a Daule Km 16 Av. Pascuales Solar 5 , Edificio Bronce Mz. 13 - Guayaquil (04) 216-2490 / (04) 216-2490
28	NUTRICON NUTRIENTES Y CONCENTRADOS S. A. Vía a Daule Km 13 1/2 207 , detrás de Café Cacao - Guayaquil (04) 289-4786
29	PACIFIC BOTTLING COMPANY S.A. PBCOM Km. 11 1/2 vía Daule solar 3 Mz. 18 - Lot. Inmaconsa - Guayaquil (04) 210-0355
30	ECUADOR COCOA & COFFEE, ECUACOFFEE S.A. Vía a Daule, Km. 10 1/2 , entrada por Los Vergeles - Guayaquil (04) 211-4156 / (04) 211-4091

¹⁷ Guía de Negocios Directorio de empresas Ecuador www.ekosnegocios.com/empresas