



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TRABAJO DE TITULACIÓN:

Propuesta de creación de un centro móvil de rehabilitación y
terapia física vía online en la ciudad de Guayaquil

AUTORES:

Carrera Chipe, Krishia Maysett
Escobar Salazar, Maria Cristina

IDENTIFICACIÓN DEL TÍTULO:

INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TUTORA:

Ing. Baños Mora, Patricia Denise

**Guayaquil, Ecuador
2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Carrera Chipe, Krishia Maysett y Escobar Salazar, María Cristina** como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional.

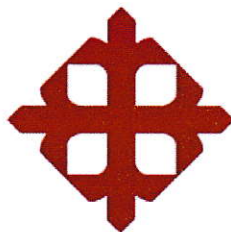
TUTORA


Ing. Baños Mora, Patricia Denise

DIRECTOR (E) DE LA CARRERA


Lcda. Lucia Pérez Jiménez, MGEEd

Guayaquil, a los 14 del mes de septiembre del año 2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Krishia Maysett Carrera Chipe

DECLARO QUE:

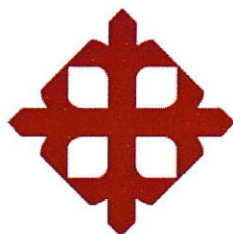
El Trabajo de Titulación **Propuesta de creación de un centro móvil de rehabilitación y terapia física vía online en la ciudad de Guayaquil**, previa a la obtención del Título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos 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 14 del mes de septiembre del año 2015

LA AUTORA

Krishia Maysett Carrera Chipe



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **María Cristina Escobar Salazar**

DECLARO QUE:

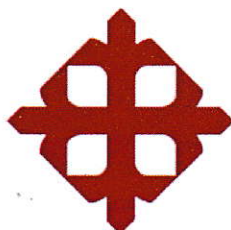
El Trabajo de Titulación **Propuesta de creación de un centro móvil de rehabilitación y terapia física vía online en la ciudad de Guayaquil**, previa a la obtención del Título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos 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 14 del mes de septiembre del año 2015

LA AUTORA

María Cristina Escobar Salazar



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

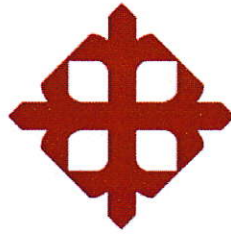
Yo, **Krishia Maysett Carrera Chipe**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Propuesta de creación de un centro móvil de rehabilitación y terapia física vía online en la ciudad de Guayaquil**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 14 del mes de septiembre del año 2015

LA AUTORA:

Krishia Maysett Carrera Chipe



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, **María Cristina Escobar Salazar**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Propuesta de creación de un centro móvil de rehabilitación y terapia física vía online en la ciudad de Guayaquil**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 14 del mes de septiembre del año 2015

LA AUTORA:

María Cristina Escobar Salazar

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a nuestras familias, a nuestros padres que han sido el apoyo incondicional en cada etapa de nuestras vidas.

A nuestros queridos profesores, por cada enseñanza, que aportó al desarrollo de este trabajo de titulación, en especial a nuestra tutora Mme. Denise Baños que ha sido nuestro apoyo a lo largo de este trabajo.

A nuestros queridos amigos y compañeros por compartir cada etapa de nuestras vidas y por los buenos momentos que vivimos.

Krishia Maysett Carrera Chipe
María Cristina Escobar Salazar

DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo de titulación a Dios, a nuestros padres, Sres. Jeannette Chipe, Gustavo Borja, Dalia Salazar y Enrique Escobar que han sido nuestra fuente de inspiración, que lo han dado todo por nosotras, enfrentando las diversas adversidades que se han puesto en el camino.

A nuestros amados hermanos Caroline Carrera, Mia Isabella Borja, Heydi Escobar y Enrique Escobar que nos apoyaron a lo largo de esta etapa, con el aporte de cada una de las personas mencionadas no hubiese sido posible la culminación del trabajo de titulación, es por esta razón que les ofrecemos a ustedes los frutos del arduo esfuerzo, ya que han sido nuestro motor de
lucha.

Krishia Maysett Carrera Chipe
María Cristina Escobar Salazar

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
RESÚMEN.....	xiii
ABSTRACT	xiv
RÉSUMÉ EXÉCUTIF.....	xv
INTRODUCCIÓN	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
JUSTIFICACIÓN	5
OBJETIVO GENERAL.....	6
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	6
GENERALIDADES.....	8
1.1 MARCO TEÓRICO.....	8
1.1.1 Nacimiento de la Terapia Física siglo XX	8
1.1.2 La fisioterapia como profesión	9
1.1.3 Patologías en la fisioterapia y rehabilitación	9
1.2 MARCO CONCEPTUAL.....	11
1.2.1 Fisioterapia	11
1.2.2 Rehabilitación Física	12
1.2.3 Servicio al Cliente	12
1.2.4 Impacto Ambiental	12
1.2.5 Agentes Físicos	13
1.2.6 Marketing	14
1.2.7 Comercio Electrónico	14
1.3 MARCO LEGAL	15
1.3.1 Plan del buen vivir	15
1.3.2 Sistema Nacional de Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales	16
1.3.3 Código de Salud	16
1.3.4 Código de trabajo	17
1.3.5 Requisitos legales para la constitución del centro móvil de terapia física y rehabilitación	18
1.3.6 Requisitos legales para permisos de funcionamiento establecimientos de servicios de rehabilitación física	18
CAPÍTULO II	20
ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO.....	20
2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR DE SALUD	20
2.1.1 Empleo en el sector de salud	20
2.1.2 Variación PIB vs Sector salud	22
2.2 Ambiente demográfico - Crecimiento de la población	25
2.3 Ambiente Económico	27
2.3.1 Tasa de desempleo en Ecuador y Guayaquil	27
2.3.2 Inflación en Ecuador	27
2.3.3 Sector de servicios	29
2.3.4 Sector de especialidades médicas	31
CAPÍTULO III	33

ESTUDIO DE MERCADO.....	33
3.1 ANÁLISIS DE MERCADO.....	33
3.2 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA- Principales competidores indirectos.....	33
3.3 INVESTIGACIÓN DE MERCADO	34
3.3.1 Mercado Potencial	34
3.3.2 Mercado Meta	35
3.3.3 Objetivos del estudio de mercado	36
3.4 ALIANZAS ESTRATÉGICAS.....	37
3.4.1 Alianzas con Organizaciones Públicas	37
3.4.2 Alianza con el Sector Industrial	38
3.5 LA TÉCNICA - Entrevista.....	39
CAPÍTULO IV.....	44
LA PROPUESTA DE NEGOCIO	44
4.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	44
4.2 MISIÓN.....	44
4.3 VISIÓN	44
4.4 MARCA	45
4.5 SERVICIOS A OFRECER.....	46
4.6 DIAGRAMA DE SERVICIOS- Proceso.....	48
4.7 ORGANIGRAMA PROPUESTO	49
4.8 FUNCIONES DEL PERSONAL.....	50
4.9 MODELOS DE NEGOCIOS.....	58
4.9.1 Comercio Electrónico	58
4.9.2 Modelo de negocio de comercio electrónico	60
4.10 INTERFAZ DEL CONSUMIDOR - LOS SIETE ELEMENTOS.....	61
4.11 MODELO DE INGRESOS	62
4.11.1 Seguridad en línea	63
4.11.2 Sistema de pago	65
CAPITULO V.....	66
PLAN DE MARKETING.....	66
5.1 ANÁLISIS FODA.....	66
5.1.1 FODA	66
5.1.2 Estrategias del FODA	67
5.2 POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO	67
5.3 MARKETING MIX.....	69
5.3.1 Estrategia de plaza	70
5.3.2 Diseño de la unidad móvil	70
5.4 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN.....	71
5.5 MARKETING EN LÍNEA.....	72
5.5.1 Blog	73
5.5.2 Redes Sociales	73
CAPÍTULO VI.....	75
ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO	75
6.1 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO	75
6.1.1 Turnos del personal	75
6.1.2 Horarios	76
6.1.3 Líneas de crédito	77
6.2 DETERMINACION DE LA LOCALIZACION ÓPTIMA DEL PROYECTO.....	78

6.3 TECNOLOGÍA REQUERIDA.....	79
6.4 VIDA ÚTIL DEL PROYECTO	79
6.5 CAPACIDAD INICIAL	79
6.6 REQUERIMIENTO DE INVERSIONES	79
6.6.1 Construcciones o adecuaciones	79
6.6.2 Maquinaria y equipo	80
6.6.3 Muebles y enseres, equipos de oficina	80
6.6.4 Instalaciones	80
6.7 REQUERIMIENTO DE COSTOS Y GASTOS	80
6.7.1 Mano de obra directa e indirecta	80
6.7.2 Materiales directos	81
CAPÍTULO VII.....	82
ESTUDIO FINANCIERO	82
7.1 INVERSIONES.....	82
7.2 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN	85
7.3 ESTRUCTURA DE COSTO E INGRESOS.....	85
7.3.1 Costo del servicio	85
7.3.2 Estado de pérdidas y ganancias	87
7.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	89
7.5. FLUJO DE CAJA	90
7.6. VALOR ACTUAL NETO	91
7.7. TASA INTERNA DE RETORNO	92
7.8. PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL.....	93
CONCLUSIONES.....	94
RECOMENDACIONES	95
BIBLIOGRAFÍA.....	96
ANEXOS.....	101

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Porcentaje de población con discapacidad 2001 y 2010	4
Tabla 2. Ciencias y técnicas relacionadas a la fisioterapia y rehabilitación	10
Tabla 3. Clasificación de los agentes físicos	13
Tabla 4. Personal ocupado por actividad económica 2013 micro, pequeñas, medianas y grandes empresas	21
Tabla 5. Detalle del Censo de las 10 ciudades más pobladas del Ecuador	26
Tabla 6. Médicos que trabajan en Establecimientos de Salud, según Especialidades	31
Tabla 7. Número de establecimientos de salud públicos y privados con y sin internación	32
Tabla 8. Segmentos de mercado.....	36
Tabla 9. Manual de funciones- Gerente General.....	51
Tabla 10. Manual de funciones- Secretario técnico/ contable	52
Tabla 11. Manual de funciones- Chofer paramédico.....	53
Tabla 12. Manual de funciones- Asistente de limpieza.....	54
Tabla 13. Manual de funciones- Auxiliar de terapia física	55
Tabla 14. Manual de funciones- Terapeuta físico	56
Tabla 15. Tipos de comercio electrónico y sus características.....	59
Tabla 16. Elementos claves de un modelo de negocio.....	60
Tabla 17. Principales modelos de ingreso y su fuente de ingreso	62
Tabla 18. Dimensiones de la seguridad en el comercio electrónico	64
Tabla 19. Análisis del FODA	66
Tabla 20.- Horarios de terapeutas físicos	76
Tabla 21. Siniestros de tránsito según cantones julio 2015.	78
Tabla 22. Costo de materiales indirectos	81
Tabla 23. Inversiones activo fijo.....	83
Tabla 24. Activo circulante.....	84
Tabla 25. Inversiones en activos diferidos	84
Tabla 26. Financiamiento de la inversión.....	85
Tabla 27. Costo del servicio	86
Tabla 28. Estado de pérdidas y ganancias proyectado.	88
Tabla 29. Punto de equilibrio.....	90
Tabla 30. Flujo de caja	91
Tabla 31. Valor Actual Neto.....	92
Tabla 32. Tasa Interna de Retorno	92
Tabla 33. Período de recuperación del capital	93
Tabla 34. Presupuesto proyectado de seguro vehículo.....	123

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Gasto en salud como porcentaje del PIB.....	23
Gráfico 2. Número de compañías por actividad económica.....	24
Gráfico 3. Tasa de Crecimiento demográfico	25
Gráfico 4. Inflación en Ecuador.....	28
Gráfico 5. Servicios % del PIB	30
Gráfico 6. Mercado Meta.....	35
Gráfico 7. Logo de la empresa.....	45
Gráfico 8. Servicios que ofrece la empresa	47
Gráfico 9. Proceso de servicio	48
Gráfico 10. Organigrama de la empresa	49
Gráfico 11. Siete elementos de la interfaz del consumidor	61
Gráfico 12. Las cinco estrategias de Michael Porter	68
Gráfico 13. Las cuatro estrategias de Marketing Mix	69
Gráfico 14. Interfaz sitio web	72

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Diseño interior del centro móvil RTF- online	101
Anexo 2. Cuadro de inversiones	102
Anexo 3. Presupuesto de mano de obra directa	103
Anexo 4. Presupuesto de materiales directos	104
Anexo 5. Presupuesto de construcciones y adecuaciones	105
Anexo 6. Presupuesto de instalaciones y adecuaciones	106
Anexo 7. Presupuesto de maquinaria y equipos	107
Anexo 8. Presupuesto de muebles y equipos de oficina	109
Anexo 9. Presupuesto de suministro de trabajo	111
Anexo 10. Presupuesto para suministros médicos	112
Anexo 11. Presupuesto para suministros de oficina	113
Anexo 12. Propuesta para el vehículo	114
Anexo 13. Presupuesto para mantenimiento de vehículo	115
Anexo 14. Presupuesto para el parqueadero	116
Anexo 15. Propuesta para el consumo de luz	117
Anexo 16. Presupuesto de consumo de agua	118
Anexo 17. Presupuesto del plan móvil – internet	119
Anexo 18. Presupuesto de sueldos administrativos	120
Anexo 19. Presupuesto para publicidad	121
Anexo 20. Presupuesto para combustible	122
Anexo 21. Tabla de amortización de préstamo	124
Anexo 22. Características de préstamos Banco Nacional de Fomento	125
Anexo 23. Solicitud para ocupación de vía pública	126

RESÚMEN

El proyecto de investigación se identifica como la propuesta de un servicio móvil relacionado a la salud, con la modalidad de ser implementado mediante unidades móviles equipadas para realizar rehabilitaciones y terapia física en la ciudad de Guayaquil. Utilizando también el medio de adquisición de productos y servicios con más accesibilidad y rapidez conocido como internet, con el desarrollo de un sitio web y otros medios para la comunicación con los consumidores.

El trabajo se basa en aspectos como:

Estudio de mercado que determina el mercado meta de 82 empresas, fijándose así el 21% de atracción del mercado obteniendo alrededor de 3600 sesiones de terapia física y rehabilitación mensuales el primer año.

El estudio técnico que establece información relacionada al tamaño y localización del proyecto, además las inversiones en equipos y recurso humano que formará parte de la empresa a constituirse “RTF- *online*”.

También se propone la organización técnica administrativa, señalando la estructura organizacional y manual de funciones que dará soporte al servicio en el caso de implementarse.

Sucesivamente se realizan las proyecciones financieras en relación a las inversiones, financiamiento para la adquisición de activos de la empresa; llegando a establecer los principales indicadores entre ellos el valor actual neto (VAN) en \$164.813,14 siendo positivo, generando valor a partir del segundo año, periodo de recuperación de capital (PRC) de 1.6 años, tasa interna de retorno (TIR) es igual a 28% y punto de equilibrio por ventas de 3324 sesiones anuales.

Al final del trabajo se determina conclusiones y recomendaciones como resultado del estudio, las cuales permitirán apreciar el proyecto desde el cumplimiento de los objetivos.

Palabras Claves: terapia física, rehabilitación, comercio electrónico, página web, servicio móvil, sesión.

ABSTRACT

The research project is recognized as the proposal of a mobile services related to health care, with the purpose of being implemented through equipped mobile units to carry out rehabilitation and physical therapy in Guayaquil. Using internet, a website and social networks for a direct communication with consumers.

The investigation is based on the market study that determines the target market in 82 companies and 21% percent of attraction market, with around 3600 monthly sessions of physical therapy and rehabilitation for the first year. The technical study provides information related to the size and location of the project, to the investment in equipment and human resources that will be part of the company to become "RTF - online".

It is also proposed technical and administrative organization, which defines the organizational structure and a manual functions which support the service in the case of will develop.

In addition, the financial projections are made according to the investments, and a loan for the acquisition of assets of the company; establishing the main indicators including the Net Present Value (NPV) \$ 164.813,14 that is positive generating value from the second year, a period of recovery of capital (PRC) of 1.6 years, Internal Rate of Return (IRR), equal to 28% and balance point by sales of 3324 annual sessions that are covered from the second year.

Finally, this research identifies the conclusions and recommendations as a result of the study, which will enable you to evaluate the project from the fulfillment of the objectives.

Clue Words: physical therapy, rehabilitation, ecommerce, website, mobile service, session.

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Ce projet de recherche vise l'implémentation d'une unité mobile de réhabilitation et thérapie physique dans la ville de Guayaquil. L'entreprise utilisera l'internet et réseaux sociaux pour promouvoir le service a les consommateurs.

La recherche est basée sur des études de marche qui déterminent le marché cible de 82 entreprises, dont 21% représente l'attractivité du marché, pour la première année mensuelle on fera 3600 séances de thérapie physique et de réhabilitation.

D'autre part l'étude technique établit des informations sur la taille et l'emplacement du projet. L'entreprise "RTF- *online*" investit dans les équipements et les ressources humaines.

En outre l'organisation technique et administrative propose la structure organisationnelle et les fonctions de l'organisation, qui soutiendra le service si elles sont appliquées.

Les projections financières à l'égard de l'investissement, et le financement de l'acquisition des actifs de la société, établissent les principaux indicateurs.

La valeur actualisée nette (VAN) obtenue à partir de la deuxième année est de \$164.813,14 ce qui montre que le projet récupère l'investissement a court terme.

La période de récupération du capital (RPC) sera d'une année six mois, le Taux de rendement interne (TRI) est de 28%, pour la rentabilité des ventes, la même qui, a été calculé au minimum de 3324 sessions comme notre point de équilibre.

À la fin du projet, on détermine les conclusions et recommandations résultant de l'étude, ceux qui vont permettre atteindre les objectifs établis.

Mots-Clés: thérapie physique, réhabilitation, commerce électronique, site web, service mobile, session.

INTRODUCCIÓN

En Ecuador el campo del cuidado y protección de la integridad física se especializa para lograr la recuperación y funcionalidad de extremidades del cuerpo humano que han sido afectadas por lesiones y traumas provocados por diferentes accidentes o discapacidades.

La terapia física y rehabilitación, es reconocida como una práctica con presencia de rutinas, ejercicios y disciplinas diseñados para mejorar, ayudar y mantener ciertas capacidades funcionales que han perdido los pacientes.

El proyecto plantea prestar un servicio de calidad en el sector salud; área de terapia física y rehabilitación, utilizando recursos existentes y proyectando los resultados a la creación de un centro móvil que respalde y asegure un buen servicio alcanzando el rendimiento económico para los socios.

Por eso se realiza un trabajo de investigación utilizando información y datos estadísticos, y así adaptar esta investigación a los servicios para que tengan mayor alcance, adicionalmente se logrará conocer las lesiones más frecuentes priorizando las necesidades de los clientes.

Los cambios en las actividades cotidianas, deportivas y laborales de las personas, suelen provocar lesiones y fracturas que requieren un proceso de rehabilitación y terapia física, con lo que necesariamente se debe aplicar un proceso de rehabilitación.

Dentro de la propuesta se resalta el uso de internet, para la adquisición del servicio desde cualquier lugar de la ciudad de Guayaquil al poder agendar una cita desde el sitio web que se diseñará con una interfaz completamente dinámica y funcional con horarios prediseñados según la disponibilidad de los terapeutas físicos que forman parte del equipo de trabajo. Adicionalmente se estudia cómo dar facilidades de pago y seguridad a la información de los clientes.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los accidentes que se presentan en la vida diaria dejan, en la mayoría de los casos en los afectados, traumas corporales que requieren de terapia física y rehabilitación. Los accidentes de tránsito a nivel nacional, resultan una serie de lesiones físicas de enero a abril del presente año, cantidad varía en 26,8 por ciento con respecto al anterior en los mismos meses, que representan 8042 siniestros de los cuales 1804 pertenecen a la ciudad de Guayaquil.

Por otro lado la práctica de deportes de forma inadecuada puede lesionar alguna extremidad del cuerpo, debido a la forma errónea al ejercitarse, uso de equipo y material inadecuado. Además la falta de calentamiento, es una de las causas más frecuentes que provocan que el individuo no pueda realizar de manera efectiva las rutinas o actividades físicas. Adicionalmente pacientes que hayan pasado un post- operatorio o aquellos que poseen alguna discapacidad motora.

La ciudad de Guayaquil es una de la más afectada ambientalmente en los diferentes sectores, al crear este tipo servicio móvil se utilizará combustible y materiales amigables con el medio ambiente que reducirán la contaminación atmosférica, porque de esta forma no afectará las condiciones de vida de la población en la cual se enfoca esta propuesta.

Un estudio de la Dirección de Medio Ambiente del Municipio determinó que la principal fuente de contaminación en la ciudad, es provocada por vehículos defectuosos que transitan en ella; los índices de contaminación en el año 2000 superaban el 50% de las emisiones de dióxido de nitrógeno, monóxido de carbono y dióxido de azufre (El Comercio, 2013).

La Comisión de Transito del Ecuador (CTE) relata que en la ciudad de Guayaquil, existen más de 600 mil vehículos. Hay que tener en cuenta los tres factores importantes de un automóvil que son: el cilindraje, la ambigüedad y el avalúo, para de esta manera contrarrestar a que exista contaminación atmosférica. Por otra parte el Municipio señala que los automóviles aportan con un 60% en la contaminación del medio ambiente.

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010), indica que la Provincia del Guayas posee una tasa muy alta de discapacidades físicas llegando a 305.948 personas con discapacidad motora, y que el mayor motivo es por lesiones en deportistas, que pueden llegar a afectar hueso o músculo. Estas personas deben realizar algún tipo de rehabilitación para la mejoría del mismo. El Ecuador cuenta con aproximadamente 1.608.334 personas con discapacidad física, esto representa el 12,14% de la población total. En el ámbito de los deportistas no existen cifras exactas de profesionales o aficionados que necesiten terapia, puesto que ocurren de manera casual o por un mal entrenamiento.

Tabla 1. Porcentaje de población con discapacidad 2001 y 2010

Tipo de discapacidad	% personas con discapacidad	Personas con discapacidad 2001	% personas con discapacidad	Personas con discapacidad 2010
Discapacidad intelectual	0,14	17.332	0,57	82.823
Discapacidad físico-motora	0,88	106.572	2,11	305.948
Discapacidad visual	1,59	192.841	1,02	147.813
Discapacidad auditiva	0,48	57.996	0,59	85.411
Discapacidad mental	0,34	40.972	0,31	44.285
Más de 1 discapacidad	1,23	149.847	0,42	61.147
Se ignora	-		0,61	88.729
Total	4,65	565.560	5,64	816.156
Población		12.156.608		14.483.499

Fuente: INEC, CENSO DE POBLACIÓN Y VIVIENDA 2001,2010

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (2014), revela que los accidentes de trabajo incrementaron en un 74 %. Reportando 2.861 siniestros laborales, el 97,01% fueron por accidentes de trabajo y el 2,99% por enfermedades profesionales, se dedujo que en la provincia del Guayas se presentan varios casos sobre accidentes de trabajo. La Organización Internacional del Trabajo (OIT), evalúa que cada año ocurren más de 317 millones de accidentes dentro de las instalaciones donde se realizan las actividades relacionadas a oficios y profesiones, tanto así que se exigen cierta vestimenta y utensilios para salvaguardar la integridad física de los trabajadores.

JUSTIFICACIÓN

El proyecto generará beneficios a aquellas personas involucradas en accidentes de tránsito tanto a pacientes, especialistas y parte administrativa del mismo. Con la creación de unidades móviles de terapia física y rehabilitación se establecerán citas vía online mediante el soporte de la página electrónica.

El servicio que se propone requiere la selección del capital humano capacitado, además de analizar cómo mejorar los servicios que son ofrecidos actualmente por los centros de terapia física y rehabilitación, utilizando las técnicas, actividades y rutinas apropiadas para la recuperación y satisfacción del paciente en el menor tiempo posible.

Este proyecto contempla el tiempo como factor no recuperable, es de tal observación que los procesos de adquisición se ejecutarán vía internet mediante el sitio web dando la facilidad de realizarlo desde cualquier lugar seleccionando horarios previamente diseñados para la comodidad de los clientes.

Además la adecuación de un vehículo para la puesta en marcha del servicio consigue que, la personas no tengan que movilizarse hasta donde se encuentren las instalaciones, esto consigue que el cliente espere en la comodidad de su hogar o trabajo la llegada del centro móvil para su siguiente sesión de rehabilitación, recordando que este cliente posee algún tipo de lesión, fractura o discapacidad por lo cual tendrá cierta dificultad para trasladarse de un lugar a otro.

Se contará con unidades de servicio móvil, la cual tendrá mayor cobertura y accesibilidad a todas las zonas de la ciudad de Guayaquil.

Con esta propuesta se cubre la línea de investigación de la carrera Gestión Empresarial Internacional: análisis, evaluación y administración de proyectos de inversión, que de tal forma se relaciona con la sub-línea apertura y lanzamiento de nuevos servicios, porque se propone preparar e identificar todas las posibilidades de ofrecer un servicio.

OBJETIVO GENERAL

Proponer la creación de un centro móvil de rehabilitación y terapia física en la ciudad de Guayaquil, para atender a las personas que requieran de un tratamiento fisioterapéutico que tengan discapacidades o lesiones.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar los métodos y tratamientos fisioterapéuticos, encaminados a aplicar en centros móviles que ayudarán a la recuperación funcional de los pacientes.
- Determinar el mercado potencial.
- Evaluar el estado funcional del paciente, observando los aspectos físicos, psicológicos y sociales.
- Definir el mecanismo de la operatividad para la coordinación de los diferentes servicios que se establecerán en el centro móvil de fisioterapia.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Este proyecto de titulación, es una propuesta para crear un servicio, que será parte de aquellos con características móviles que actualmente se han implementado por el gobierno tales como las Unidades Policiales Comunitarias (UPC), hospitales del Ministerio de Salud que han expandido estos servicios con nuevas facultades para cubrir necesidades dadas por el acelerado ritmo de vida de la población en la ciudad de Guayaquil.

El método que se utilizaría para la elaboración de la propuesta será de manera cualitativa, con la exposición de opiniones de especialistas mediante una entrevista que dará soporte de forma particular la actividad, dando su apreciación de la viabilidad del proyecto en base a los aspectos económicos y sociales relacionados con esta profesión.

Además de reconocer, en cada parte del trabajo, indicadores dados por instituciones encargadas de estadísticas y datos de Ecuador, tales como: Instituto de Estadísticas y Censos, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Ministerio de Salud Pública, Banco Mundial, Comisión de Tránsito del Ecuador entre otros.

CAPÍTULO I

GENERALIDADES

1.1 MARCO TEÓRICO

1.1.1 Nacimiento de la Terapia Física siglo XX

Aunque el uso de métodos rudimentarios para el cuidado de lesiones y enfermedades se da desde el principio de la historia, el nacimiento como tal de la actividad profesional en terapia física tiene sus bases en el siglo XX, época en la cual pensamientos científicos influenciaron mucho en aquellos años.

La fisioterapia, como se la empieza a denominar en estos años, estuvo en alianza con los conocimientos médicos, que con el paso del tiempo se tecnifican y crean máquinas con poleas, palancas y pesas llegando a formar rutinas acorde a los diagnósticos que también son posibles de detectar, a su vez aparecen técnicas de valoración y medición que permiten ubicar las lesiones en base a la funcionalidad de la musculatura del cuerpo humano (Gallego, 2007).

El hecho que da soporte al nacimiento de la terapia física como profesión es la publicación del libro la Biblioteca de la terapéutica de Gilbert y Carnot a inicios del siglo XX, el cual fue redactado por importantes directores de hospitales franceses, profesores y médicos de aquella época siendo un hecho histórico dentro de este campo de la terapéutica.

1.1.2 La fisioterapia como profesión

La terapia física después de haber pasado varios siglos en la investigación científica, se establece como profesión debido a que empieza a cubrir una demanda social, es decir una necesidad de aquellas personas que sufren alguna lesión, de esta manera los agentes físicos forman parte de los métodos donde se necesita saber el uso, aplicación y principios terapéuticos.

Las ramas terapéuticas reconocidas a nivel histórico son la cirugía farmacología y fisioterapia que han tenido desarrollos diferentes, tales como la unificación de la cirugía con la medicina y la emancipación de la farmacología como disciplina en el siglo XIX.

La fisioterapia atiende a todas aquellas personas que necesitan recuperación y reeducación física, porque la medicina se centraba más en las patologías agudas. Sin lugar a duda la fisioterapia cumple los requerimientos y con ello da respuestas adecuadas.

1.1.3 Patologías en la fisioterapia y rehabilitación

La fisioterapia no solo se presenta como una investigación científica que ha ido mejorando con los años, Rodríguez (2013), define la terapia física “como la aplicación de agentes físicos con finalidad curativa; hoy en día dicha definición se amplía abordando también el campo preventivo y reparador”. Es preciso resaltar, que los avances que se tienen al ejecutar una rutina o sesión terapéutica suele darse netamente de manera física, que proveerán resultados en función de las acciones del organismos, basándose en la fisiología del área afectada por la lesión, además estas respuestas no se dan con un comportamiento lineal, es decir, se da de acuerdo al efecto biológico y orgánico a los agentes físicos propios de cada paciente.

Los conocimientos básicos en la terapia física, son aquellos aplicados en otras ciencias de la medicina las cuales se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 2. Ciencias y técnicas relacionadas a la fisioterapia y rehabilitación

Estudio	Ciencias y técnicas
La estructura.	Citología, anatomía e histología.
La función.	Fisiología y biomecánica.
Las alteraciones y enfermedades.	Patología.
Remedios y aplicaciones.	Terapia y rehabilitación.

Elaborado por: Las autoras

Debido a que la terapia física y rehabilitación emplean varias técnicas, las respuestas del organismos son diversas, los procesos fisiológicos en cada individuo se dan de manera única, para llegar a las respuestas de los sistemas afectados se debe conocer y parametrizar, las enfermedades y su alcance para emplear los estímulos acordes y obtener resultados.

Las patologías que tienen relación con músculo y huesos, que pueden ser tratadas bajo la terapia física y rehabilitación, se dividen en:

- columna vertebral
- miembro anterior
- miembro posterior
- general

Esta división en las patologías, a su vez se subdivide dándose de manera más específica a las dificultades de cada paciente, pero antes, se debe determinar aquellas deficiencias e incapacidades y, en otros casos, debe proponer la prevención de las mismas.

1.2 MARCO CONCEPTUAL

Para la propuesta del proyecto de titulación, fue necesario conocer los siguientes conceptos como: fisioterapia, servicios al cliente, impacto ambiental.

1.2.1 Fisioterapia

Existen varios conceptos de fisioterapia. Según La Organización Mundial de la Salud (2015) leída en el sitio web de la Asociación Dominicana de Fisioterapia (2010), define la terapia física como el “Arte y la ciencia del tratamiento por medio del ejercicio terapéutico, calor, luz, agua, masaje y electricidad”.

Además, la terapia física incluye la realización de pruebas manuales y eléctricas, para determinar el valor de la afectación y la fuerza muscular; pruebas que se ejecutan para establecer las capacidades funcionales, la extensión del movimiento articular y medidas de la capacidad vital, así como, diagnósticos para el control de la evolución de los pacientes.

1.2.2 Rehabilitación Física

La rehabilitación es parte de la asistencia médica, se encarga de determinar las capacidades funcionales y psicológicas del individuo y activar sus mecanismos de compensación, con el fin de permitirle llevar una realidad autónoma y dinámica. El propósito se mide en parámetros funcionales en el establecimiento de su movilidad, cuidado personal, habilidad manual y comunicación (Organización Mundial de la Salud, s.f.).

1.2.3 Servicio al Cliente

Otro concepto involucrado en el proyecto, es el servicio al cliente. Humberto Serna Gómez (2006) define que es el conjunto de estrategias que una compañía diseña para satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes externos. De esta definición se deduce que el servicio de atención al cliente es indispensable para el desarrollo de una empresa.

1.2.4 Impacto Ambiental

De acuerdo con Espinoza (2001) "Impacto ambiental es la alteración significativa del ambiente, de los sistemas naturales y transformados y de sus recursos, provocada por acciones humanas y de carácter positiva o negativa. Cuando son directos involucran la pérdida parcial o total de un recurso o deterioro de una variable ambiental (contaminar aguas, talar bosques, etc.). Cuando son indirectos, inducen y generan otros riesgos sobre el ambiente (erosión antrópica, inundaciones, etc.)". En cuanto al uso de unidades móviles contribuirá de alguna forma a la contaminación del ambiente, con el propósito de ser responsables, se recomienda utilizar combustible eco-amigables para evitar en gran porcentaje las emisiones de dióxido de carbono.

1.2.5 Agentes Físicos

Otro concepto a analizar es el de agentes físicos que se los denomina como dispositivos biomédicos que se aplican a un segmento corporal afectado por diversos procesos patológicos (reumáticos, neurológicos, traumáticos, ortopédicos u otros), con la finalidad controlar el proceso inflamatorio, favorecer la recuperación de los tejidos, mejorar la funcionalidad del segmento comprometido y facilitar la acción de las diversas medidas kinesiterapeutas (Arce, 2004).

Tabla 3. Clasificación de los agentes físicos

Termoterapia. (Calor)	Se realiza mediante agentes térmicos, usando calor en sus diferentes grados en el lugar afectado, con el fin de mejorar alguna lesión.
Crioterapia. (Frio)	Se utiliza la temperatura fría para disminuir la temperatura periférica, es decir desinflama el lugar afectado, se puede aplicar mediante: bolsas de hielo, toallas o compresas de agua fría, etc.
Hidroterapia. (Agua)	Se usa el agua como una fuente curativa, esta elimina la inflamación y ayuda a mejorar la salud.
Fototerapia. (Luz)	Usa la luz como fuente terapéutica, destacando los rayos ultravioletas e infrarrojos.
Masoterapia. (Manos y cuerpo)	Se realiza masajes con manos hábiles y calidad para tratar las afecciones músculos esqueléticos, transmitiendo un estado de bienestar al cliente.

Elaborado por: Las autoras

1.2.6 Marketing

El concepto de marketing tiene una definición amplia, que puede ser entendido como una función gerencial que ocupa un lugar dentro de la estructura organizacional (Mintzbergh, 1991) o como una de las actividades clave de la cadena de valor (Porter M. , 1985).

Dvoskin (2004), plantea tres perspectivas de análisis del concepto de marketing, que se basan en el intercambio, producto y el cliente, respectivamente.

También se puede conceptualizar, según Stanton, (1969), que es un sistema total de actividades empresariales encaminado a planificar, fijar precios, promover, distribuir productos y servicios que satisfacen necesidades de los consumidores actuales o potenciales.

Para concluir con este concepto de marketing desde la perspectiva del intercambio, (American Marketing Association [AMA], 1992) plantea que es un proceso de planificación y ejecución, inmerso en un marco social determinado, orientado a la satisfacción de las necesidades y deseos del individuo y de las organizaciones, para la creación y el intercambio voluntario y competitivo de bienes o servicios generadores de utilidades.

1.2.7 Comercio Electrónico

De acuerdo con la Oficina del Censo de los Estado Unidos (2002), el e-comercio llamado también como comercio electrónico, es la transacción de negocios que cuyo precio o términos esenciales fueron negociados para establecerse en un sistema en línea como Internet, una Extranet, una red de Intercambio Electrónico de datos (EDI), o un sistema de correo electrónico (e-mail). Las transacciones efectuadas no se incluyen por medio de un fax o una red telefónica conmutada, o pagos realizados en línea, por lo tanto se asume que las transacciones cuyos procesos fueron negociados fuera de línea.

Otros de los conceptos del comercio electrónico están dirigidos al uso de internet y web para hacer negocios. Dicho de otra manera, se enfoca en las transacciones habilitadas de manera digital, es decir por tecnología digital. La mayor parte de las transacciones ocurren a través de internet y web. En cambio las transacciones comerciales implican el intercambio de valores, es decir por medio de dinero, ya sea por algún cambio de producto o servicio. Este intercambio de valores es importante para el entendimiento de los límites (Laudon & Guercio, 2009).

1.3 MARCO LEGAL

1.3.1 Plan del buen vivir

En nuestro país el Plan del buen vivir se presenta como la satisfacción completa de las necesidades básicas de la población entre ellas: está la salud que incluye el bienestar físico y mental de cada uno de las personas, además de ser parte de la doctrina de la Carta Magna (2008), desde los artículos 275° a 278° (Título VI: Régimen de Desarrollo), donde detalla que: “El Buen Vivir requerirá que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades gocen efectivamente de sus derechos, y ejerzan responsabilidades en el marco de la interculturalidad, del respeto a sus diversidades, y de la convivencia armónica con la naturaleza”.

Es importante mencionar que la participación del gobierno nacional en el mejoramiento del sistema público y privado de salud ha ido mejorando tanto en infraestructura, tecnología y atención al público con el paso de los años desde la presentación de la nueva constitución en el año 2007.

1.3.2 Sistema Nacional de Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales

En Ecuador la implementación de este nuevo programa, relacionado directamente con la Dirección de Seguridad y Salud en el Trabajo, que se fundamenta en los derechos, deberes y obligaciones del cuidado y prevención de los riesgos propios de cada actividad profesional, para cada uno de los trabajadores que se puedan ver afectados ya sea por la actividad, falta de instrumentos, y el ambiente donde se lo realiza (El Universo, 2014).

Este programa está respaldado en el artículo 326, numeral 5 de la Constitución del Ecuador, en Normas Comunitarias Andinas, Convenios Internacionales de Organización Internacional del Trabajo, Código del Trabajo, Mejoramiento del Medio Ambiente de Trabajo, Acuerdos Ministeriales y Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores (Ministerio del trabajo, s.f.).

1.3.3 Código de Salud

La ley Orgánica de Salud vigente a la fecha manifiesta en su título preliminar, primer capítulo *el derecho a la salud y su protección*, en el artículo I determina “la finalidad de regular las acciones que permitan efectivizar el derecho universal a la salud consagrado en la Constitución Política de la República y la ley” (Ediciones legales, 2012)

Además, en el libro primero de las acciones de salud, referente a los accidentes que se encuentra en el quinto capítulo de la misma ley establece en su artículo 32 en conjunto con el Consejo Nacional de Tránsito y Transporte Terrestre, el Ministerio de Trabajo y Empleo, los gobiernos seccionales y otros organismos competentes ya sean públicos y privados “impulsarán y desarrollarán políticas, programas, y acciones para prevenir y disminuir los accidentes de tránsito, laborales, domésticos, industriales y otros; así como la atención, recuperación, rehabilitación y reinserción social de las personas afectadas” (Ediciones legales, 2012, pág. 6).

1.3.4 Código de trabajo

El código de trabajo publicado en el Registro Oficial Suplemento 167, contiene la reforma del 26 de septiembre del 2012 y señala en el Título V, los riesgos de trabajo que se conocen como accidentes y enfermedades profesionales que conciernen al artículo 347.

Los accidentes de trabajo se los define en el artículo 348 del código de trabajo como “todo suceso imprevisto y repentino que ocasiona al trabajador una lesión corporal o perturbación funcional, con ocasión o por consecuencia del trabajo que ejecuta por cuenta ajena.”

Considerando además que, las enfermedades profesionales que se reconocen en el artículo 349 del código de trabajo “son las afecciones agudas o crónicas causadas de una manera directa por el ejercicio de la profesión o labor que realiza, el trabajador y que producen incapacidad” (Código de Trabajo, 2013).

Estos tipos de lesiones son representativas para el proyecto, porque de manera muy sobresaliente las discapacidades que se dan por estas dos denominaciones tendrían un porcentaje favorable de recuperación con el servicio móvil que se propone.

1.3.5 Requisitos legales para la constitución del centro móvil de terapia física y rehabilitación

- El centro de terapia física y rehabilitación se constituirá como sociedad anónima en conformidad como lo establece la ley de compañías, debe inscribirse en el Registro Mercantil para que acredite su existencia legal y el objeto de la misma, que será la prestación de servicios de terapia física y rehabilitación.

- Escritura de fundación.
- Registro Único de Contribuyente SRI.
- Patente Municipales.
- Permiso de Funcionamiento acorde al tipo de servicio que se ofrecerá.

Para la creación de la empresa se requieren como mínimo dos accionistas con un capital igual o mayor a 800,00 USD. Este tipo de sociedades están reguladas a partir del art. 143 de la Ley de Compañías (Cámara de comercio Quito, 2013).

Los requisitos señalados con anterioridad están sujetos a cambios estructurales de acuerdo a las instituciones

1.3.6 Requisitos legales para permisos de funcionamiento establecimientos de servicios de rehabilitación física

La Unidad Provincial de Vigilancia de la Salud Pública señala en su anexo1:

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Plano del local a escala 1.50 (excepto consultorios).
- Croquis con referencias de ubicación del local.
- Copia del RUC del establecimiento.
- Copias de la cédula y certificado de votación del propietario o representante legal.

- Copia de la escritura de constitución en caso de tener personería jurídica, en caso de fundaciones la resolución de los estatutos otorgada por el MIES o el MSP.
- Copia del Certificado del Ministerio de Energía Renovable (en caso de tener áreas de Radiología).
- Copia certificada o notariada del nombramiento del representante técnico (centros Médicos y dispensarios Médicos).
- Copias de la cédula y certificado de votación del director técnico (centros médicos y dispensarios médicos).
- Copias certificadas de los títulos de los profesionales de la salud (registrados en el Ministerio de Salud Pública).
- Copias de los registros de los títulos en el Senescyt.
- Copia de los certificados de salud ocupacional de todo el personal (técnico, administrativo y de servicios), emitidos por los centros de salud del Ministerio de Salud.
- Copia del permiso del Cuerpo Bomberos (zona rural); y licencia única de actividades Económicas LUAE (Distrito Metropolitano de Quito).
- Copia del certificado y calificación del manejo de desechos (Ministerio de Salud Pública).

CAPÍTULO II

ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO

2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR DE SALUD

2.1.1 Empleo en el sector de salud

La generación de empleo en el sector salud, ya sea público o privado con respecto a la población económicamente activa total, se alcanza una cifra de 1.85% tomando en cuenta médicos, odontólogos, actividades de hospitales y otras relacionadas con la salud.

Los gastos en salud son asumidos por los hogares y el gobierno central, ambos representan $\frac{3}{4}$ del gasto total en servicios de salud. En base al análisis sectorial realizado el año 2013 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos el sector salud estuvo representado por 29,480 personas formando parte del personal ocupado por actividad económica 2013 micro, pequeñas, medianas y grandes empresas (Ecuador en Cifras, 2013).

Tabla 4. Personal ocupado por actividad económica 2013 micro, pequeñas, medianas y grandes empresas

Personal ocupado por actividad económica 2013 micro, pequeñas, medianas y grandes empresas	794.068
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	61.071
Explotación minas y canteras	1.489
Industrias manufactureras	122.695
Suministro electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	8.071
Distribución agua; alcantarillado, desechos y saneamiento	5.141
Construcción	51.381
Comercio, reparación automotores y motocicletas	199.141
Transporte y almacenamiento	38.473
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	27.304
Información y comunicación	15.164
Actividades financieras y de seguros	15.309
Actividades inmobiliarias	15.402
Actividades profesionales, científicas y técnicas	37.971
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	46.269
Administración pública y defensa, seguridad social	41.445
Enseñanza	57.180
Actividades de atención a la salud humana y asistencia social	29.480
Artes, entretenimiento y recreación	3.688
Otras actividades de servicios	17.394

Fuente: INEC 2013

En relación a porcentajes las actividades hospitalarias representan el 66.1% y las médicas y odontológicas un 26.8%, también se resalta el incremento en los sueldos debido a los años de preparación que se requieren para ejercer esta profesión. (Ekos Negocios, 2012).

Como referencia en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) un médico puede tener sueldos de:

- USD \$2034 que podrían llegar a USD \$3900 si se suman los beneficios y los bonos, para los especialistas como dermatólogos, pediatras, cirujanos, terapeutas etc.
- USD \$2641 que podrían llegar a USD \$4525 si se suman los beneficios y los bonos, para sub-especialistas, entre ellos pediatras, neonatólogos, cirujano vascular y otros.

Estos sueldos se dan cuando el especialista trabaja en el sector público como lo señalan (Foros Ecuador, 2013).

2.1.2 Variación PIB vs Sector salud

Para el Banco Central del Ecuador el Producto Interno Bruto (PIB) es considerado, “el valor de los bienes y servicios de uso final generados por agentes económicos durante un periodo” (Fonseca, 2012).

El sector salud ha tenido un crecimiento acelerado con el paso de los últimos años, durante el años 2012, se fijó un presupuesto de 1 678,76 millones de dólares lo que representa el doble de la inversión, comparado con años anteriores es así como el Producto Interno Bruto pasó de 1.62% en el 2008 a 2.62% en el 2012 (Banco Mundial - Global Economy, 2012).

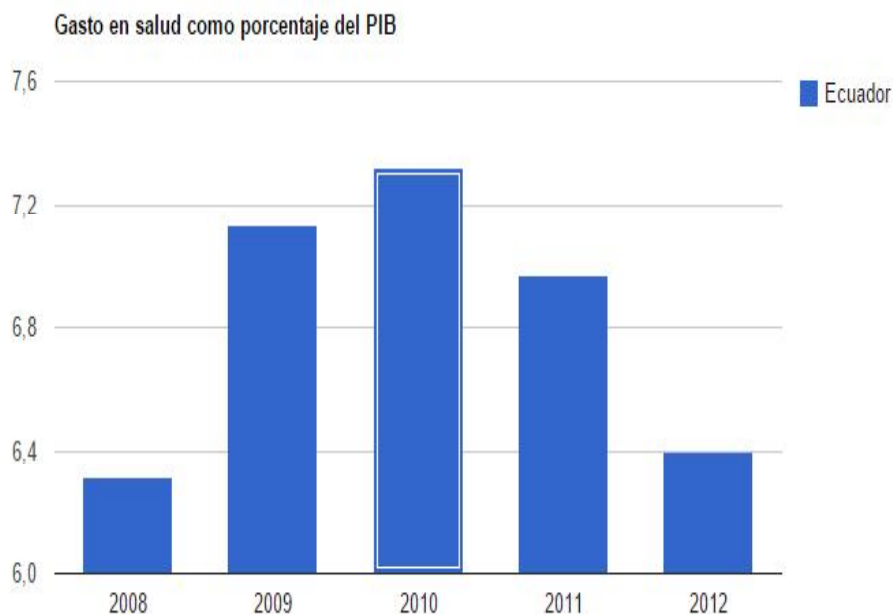


Gráfico 1. Gasto en salud como porcentaje del PIB
Fuente y elaboración: Banco Mundial

Este año el gobierno prevé en su proforma 2015, mediante fundamentos en las disposiciones constitucionales un total de 870,43 dólares la cual varía en un 18,82%, con el presupuesto inicial del año 2014.

Los servicios de salud son parte del desarrollo social de cada ciudadano que necesita un sistema fuerte en la atención integral de salud, promoción y prevención (Ministerio de Finanzas, 2015).

2.1.3 Categorización de los servicios de salud

La Superintendencia de Compañías señala en sus análisis por actividades económicas en la sección “Q” que las actividades de atención humana y servicio social se dividen en subcategorías de servicio médico, el proyecto se enfoca a las actividades de atención de la salud humana. En el siguiente gráfico N° 2 se detalla el total de compañías que se dedican al cuidado y bienestar de la salud.

ANÁLISIS POR: ACTIVIDAD ECONOMICA (CIU)

Número de Compañías	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Q861 - ACTIVIDADES DE HOSPITALES.	122	128	135	146	152	150	167	181	197	208	224	230	207
Q862 - ACTIVIDADES DE MÉDICOS Y ODONTÓLOGOS.	123	145	173	197	217	253	266	293	319	340	365	373	298
Q869 - OTRAS ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA.	75	85	97	107	114	124	152	171	196	214	241	231	203
TOTAL NUMERO DE COMPAÑÍAS	320	358	405	450	483	527	585	645	712	762	830	834	708

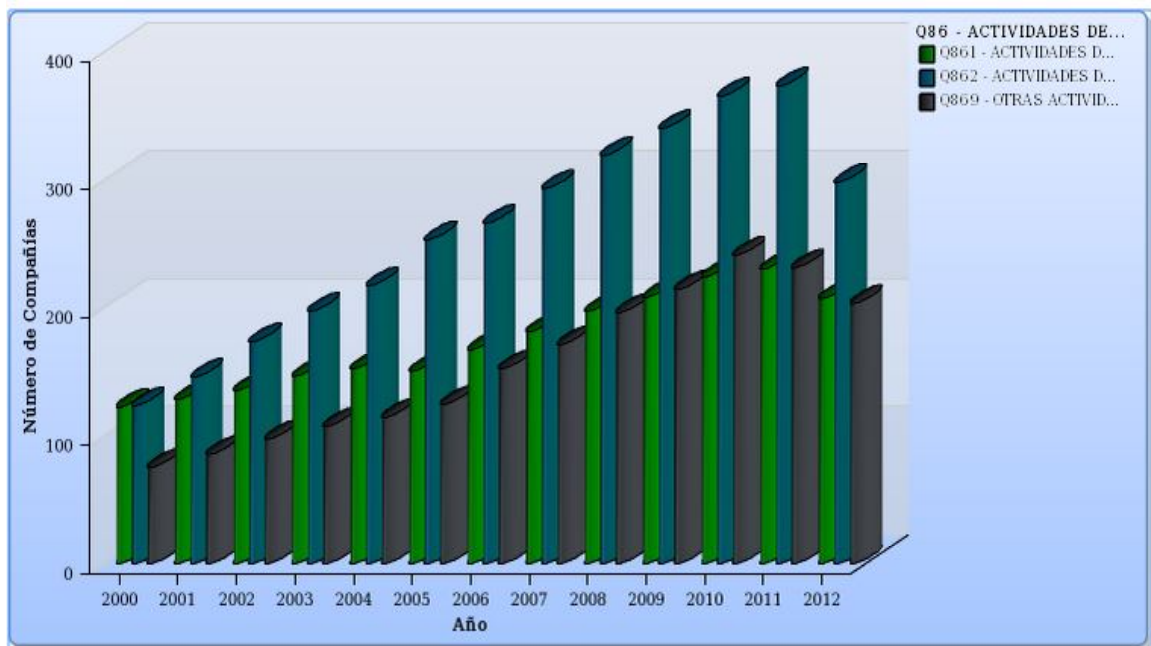


Gráfico 2. Número de compañías por actividad económica
Fuente y Elaboración: Superintendencia de Compañías

La cantidad total de compañías que da servicios médicos en el 2012, es de 703 compañías, las que se dedican a actividades de hospital son 207 empresas, 298 en actividades de médicos y odontólogos; y otras actividades de atención de salud humana con 203 empresas (Superintendencia de Compañías y valores, s.f.).

2.2 Ambiente demográfico - Crecimiento de la población

Según la página web del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en la actualidad, Ecuador tiene alrededor de 15 millones de habitantes, esta cantidad va en aumento al 1.6%. Esta tasa es el promedio porcentual del crecimiento de la población que representa un dato importante en el momento de calcular la demanda que el país debe llenar y satisfacer en cuanto a salud, alimentación, educación, empleo entre otros (Google, 2014).

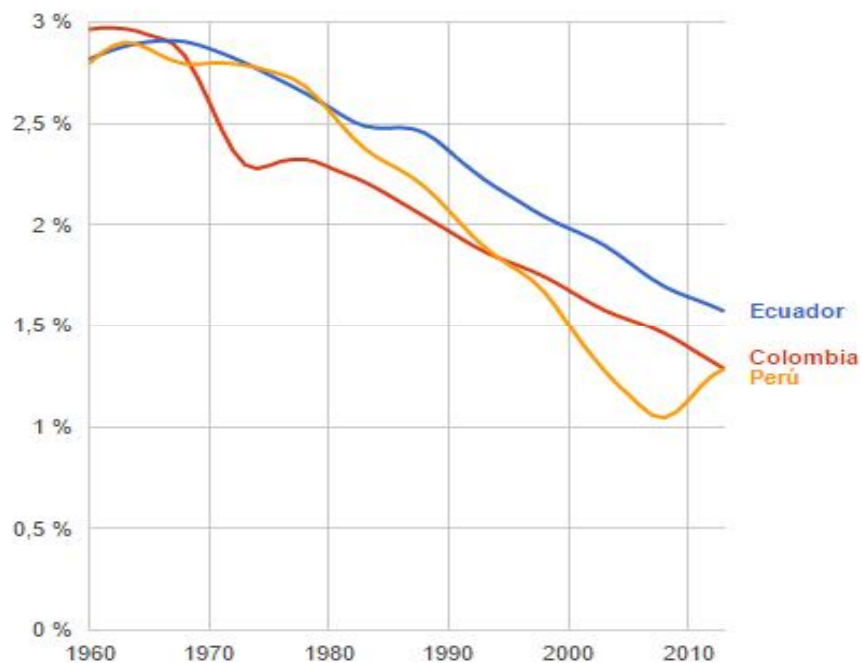


Gráfico 3. Tasa de Crecimiento demográfico

Fuente: Banco Mundial

Guayaquil es la ciudad más poblada del Ecuador desde el censo de población y vivienda realizado en el año 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, la tabla n° 5 muestra las 10 ciudades más pobladas del Ecuador.

Tabla 5. Detalle del Censo de las 10 ciudades más pobladas del Ecuador

1	Guayaquil	Guayas	1 985 379	2 278 691
2	Quito	Pichincha	1 399 814	1 607 734
3	Cuenca	Azuay	277 374	329 928
4	Santo Domingo	Santo Domingo de los Tsáchilas	238 827	270 875
5	Machala	El Oro	204 578	231 260
6	Durán	Guayas	174 531	230 839
7	Manta	Manabí	183 166	217 553
8	Portoviejo	Manabí	171 847	206 682
9	Loja	Loja	118 532	170 280
10	Ambato	Tungurahua	154 095	165 185

Fuente: INEC

2.3 Ambiente Económico

2.3.1 Tasa de desempleo en Ecuador y Guayaquil

Según la última encuesta Nacional de Empleo y Desempleo (ENEMDU) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (2015), el desempleo en Ecuador se ubicó en 3.84% en marzo 2015, 1.01 puntos menos que lo registrado en marzo del 2014 cuando llegó a 4,85%.

Guayaquil forma parte de las ciudades con menor porcentaje de desempleo con un 3.78% junto a Machala con 3.70% y Cuenca con el porcentaje más bajo 3.22%. Por otro lado Quito y Ambato presentan las mayores tasas de desempleo con 6.43% y 4.39% respectivamente.

El área rural registró en marzo de este año, una tasa de desempleo de 1.89% frente al observado en marzo 2014 de 3.35%, reducción estadísticamente significativa. Por su parte, el subempleo en el área rural se ubicó en marzo 2015 en 16.24%, cifra que es estadísticamente similar a la observada en marzo 2014 en donde alcanzó el 16.33%.

Al fijarse en el desempleo por géneros la tasa registra, una disminución de 1.36 % en los hombres y 0.55 % en las mujeres. El género femenino tiene el porcentaje más alto que los hombres con un 4.89% frente al 3.11% respectivamente.

2.3.2 Inflación en Ecuador

En mayo 2015 la inflación se fijó en 0.18%, el cual refleja una disminución significativa al 3.6% total del año anterior, según el último reporte de inflación del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Manta y Quito son las ciudades que menos inflación registran con el -0.02% y 0.11% respectivamente a diferencia de Ambato y Loja que fueron las ciudades con mayor inflación con 0.39% y 0.38%.

En Ecuador la canasta básica se ubicó en USD 665,09. De esta manera, el ingreso familiar calculado para 1.6 perceptores cubre el 99.35% del costo de la canasta (El Comercio, 2015).

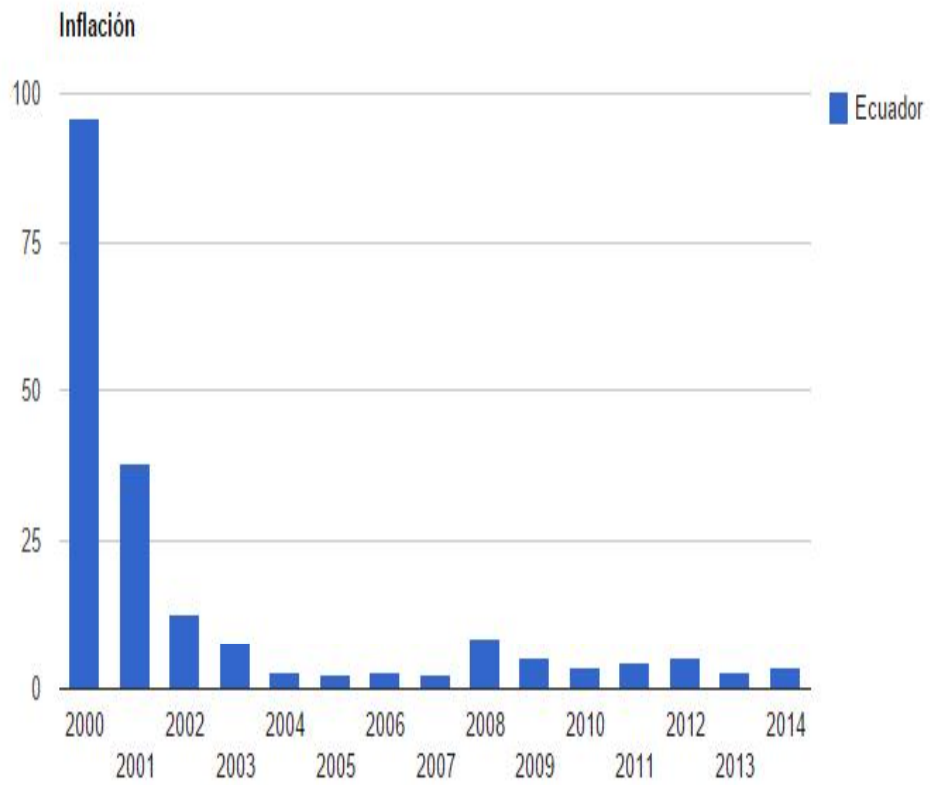


Gráfico 4. Inflación en Ecuador
Fuente y elaboración: Banco Mundial

2.3.3 Sector de servicios.

La página web ecuadorintermediario.com conocida como el Ecuador Instantáneo publicó:

El índice de Confianza Empresarial (ICE) aumentó 6.3 por ciento en septiembre pasado con respecto al mes anterior del año 2013, cuando ese mismo indicador creció en 2.5 por ciento, anunció en esa fecha el Banco Central del Ecuador. (...)

Comercio, 22.1 por ciento y Servicios (10.1 por ciento), que son las cuatro ramas de actividad económica examinadas en la encuesta mensual de opinión empresarial que realiza el Banco Central.

El sondeo tiene como objetivo medir la percepción de los empresarios sobre su actividad económica frente al entorno nacional e internacional.

Para elaborar el ICE se tiene en cuenta los cambios mensuales agregados que presentan las empresas en variables como volumen de producción, ventas, nivel de inventarios, variación de la demanda laboral, entre otros, explica la nota de prensa emitida por el Banco Central.

También se recopila información sobre las expectativas empresariales en lo referente a la situación de su negocio actual y futura.

En la última se aumentó de 800 a 1000 el número de empresas grandes que son consultadas, mientras que en el caso de las pequeñas y medianas se amplió a 900.

Teniendo en cuenta esta información se puede reconocer que el sector de servicios es de vital importancia por todas las empresas que lo constituyen, debido a que es numeroso (Ecuador Inmediato, 2013).

El sector de servicios medido como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) para el año 2013 se localizaba en 51.97% el cual se incrementa cinco puntos porcentuales en relación al año 2012 como se muestra en el siguiente gráfico.

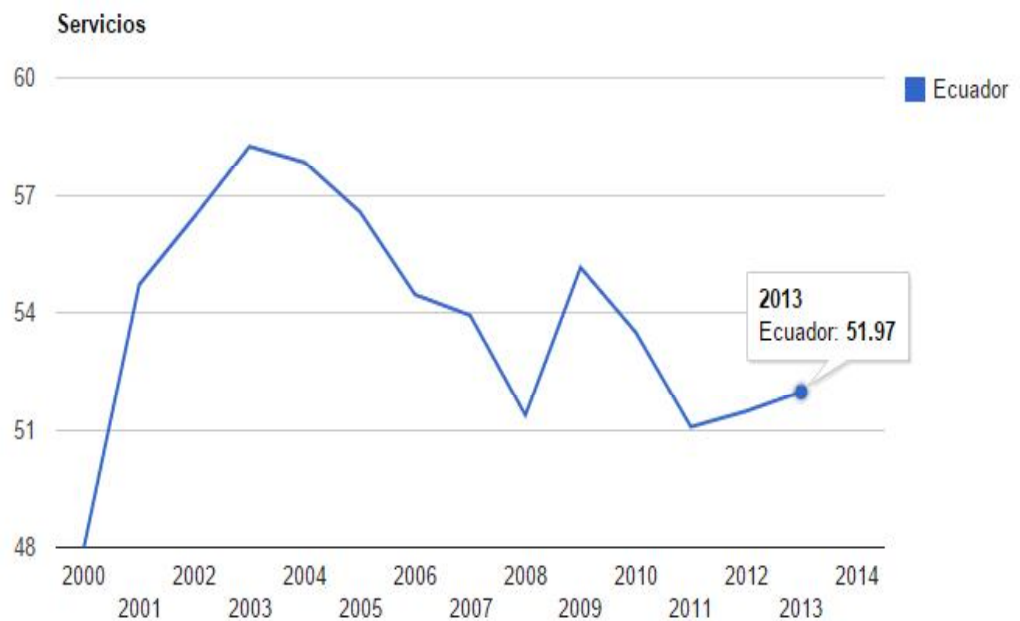


Gráfico 5. Servicios % del PIB
Fuente y elaboración: Banco Mundial

2.3.4 Sector de especialidades médicas

Ecuador presentó durante el año 2011 un total 25.341 especialistas en todas las denominaciones médicas, la más significativa con un 24.7% del valor total fue medicina general.

Por otro lado, los especialistas en terapia física y rehabilitación se encuentran en la fila 13 llamado (otros 1/) de la tabla siguiente con un 3.44% que representan 871 especialistas.

Tabla 6. Médicos que trabajan en Establecimientos de Salud, según Especialidades

No.	Especialidades	Año 2011		Año 2002	
		Número 5/	Porcentaje	Número 5/	Porcentaje
	Total República:	25.341	100,00	16.995	100,00
1	Médico General	6258	24,70	4.457	26,23
2	Cirujano General	1997	7,88	1.539	9,06
3	Anestesiólogos	1946	7,68	1.260	7,41
4	Cardiólogos	801	3,16	568	3,34
5	Neurólogos	515	2,03	382	2,25
6	Traumatólogos	1202	4,74	849	5,00
7	Psiquiatras	327	1,29	315	1,85
8	Oftalmólogos y Otorrinolaringólogos 3/	938	3,70	663	3,90
9	Pediatras	1891	7,46	1.355	7,97
10	Ginecólogos y Obstétricas	2016	7,96	1.560	9,18
11	Laboratorio 2/	393	1,55	288	1,69
12	Radiólogos	522	2,06	306	1,80
13	Otros 1/	871	3,44	1.013	5,96
14	Cirujanos Plásticos	500	1,97	337	1,98
15	Neonatólogos	515	2,03	288	1,69
16	Hematólogos	148	0,58	119	0,70
17	Intensivistas	436	1,72	298	1,75
18	Nefrólogos	199	0,79	145	0,85
19	Neumólogos	264	1,04	198	1,17
20	Gastroenterólogos	543	2,14	370	2,18
21	Geriatras	85	0,34	42	0,25
22	Oncólogos	223	0,88	166	0,98
23	Urólogos	591	2,33	477	2,81
24	Dermatólogos	375	1,48	-	-
25	Infectólogos	74	0,29	-	-
26	Endocrinólogos	181	0,71	-	-
27	Alergólogos	71	0,28	-	-
28	Diabetólogos	137	0,54	-	-
29	Medicina Interna (Internista)	1021	4,03	-	-
30	De Salud Pública	42	0,17	-	-
31	Epidemiólogos	71	0,28	-	-
32	De Salud Familiar y Comunitaria	188	0,74	-	-

Fuente y elaboración: INEC

Estos especialistas a su vez forman parte de establecimientos médicos públicos y privados; con internación y sin internación, según estadísticas de recursos y actividades de salud del año 2010 que se detallan en la tabla siguiente:

Tabla 7. Número de establecimientos de salud públicos y privados con y sin internación

		2000	2006	2010	% crecimiento
Público	Con internación	178	182	183	3%
	Sin internación	2.849	2.817	3.038	7%
Privado	Con internación	405	501	560	38%
	Sin internación	150	181	200	33%
TOTAL		3.582	3.681	3.981	11%

Fuente y elaboración: INEC, 2010

Los establecimientos públicos sin internación presentan un número mayor a los privados con un crecimiento porcentual de siete puntos, de tal manera que estos mismos tienen un número superior de establecimientos con internación.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 ANÁLISIS DE MERCADO

En esta propuesta se trata de obtener la información necesaria para establecer los diferentes objetivos, y estrategias más adecuadas a sus intereses, con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial.

El propósito de este estudio es establecer mediante un análisis de mercado las características de los diferentes servicios que ofrece la competencia, los posibles clientes, definiendo de qué manera se puede realizar la promoción de servicio online con precios accesibles para que el centro de rehabilitación y terapia física al momento de ingresar al mercado de la ciudad de Guayaquil tenga un portafolio de servicios con equipos modernos y especializados con el fin de establecer una estrategia comercial.

A parte de cumplir con las leyes vigentes del país, es importante tener en cuenta el compromiso ambiental, que esta propuesta genere rentabilidad, no perjudique al ambiente tomando en cuenta las medidas posibles para que no cause un mayor impacto en el medio ambiente.

3.2 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA- Principales competidores indirectos

Al ser este proyecto una propuesta de creación de un nuevo servicio móvil de terapia física y rehabilitación, no se compete de forma directa con ninguna empresa, pero si con aquellos centros Médicos, fundaciones y hospitales ubicados en la ciudad de Guayaquil, que ofrecen los servicios similares de terapia física y rehabilitación.

Existen varias centros médicos, fundaciones y hospitales en la ciudad de Guayaquil, cabe recalcar que estos centros de rehabilitación y terapia física no dan el servicio a domicilio.

- Clínicas de rehabilitación que ofrecen el servicio de rehabilitación terapia física en la ciudad de Guayaquil.

- Hospitales generalmente cuando se sufren lesiones se acude de inmediato a los centros de la seguridad social donde se asignarán médicos especialistas.
- Centros privados de rehabilitación y terapia física que ofrecen de manera general servicios de asistencia médica entre ellas la rehabilitación y terapia física.
- Programas de rehabilitación y terapia física ofrecidos por entidades medicas públicas.

3.3 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

3.3.1 Mercado Potencial

El total de empresas que conforman el sector de servicios médicos en el Ecuador, son un total de 708 empresas en relación a las actividades de atención de la salud humana según la Superintendencia de compañías del año 2012.

Cantidad comprendida por las actividades realizadas por hospitales, médicos y odontólogos y otras actividades de atención de la salud humana.

3.3.2 Mercado Meta

En la propuesta se estima atraer el 20% del mercado al empezar, en el sector de servicios médicos en la ciudad de Guayaquil, el cual se establecerá mediante contrataciones con la Prefectura del Guayas, Municipio de Guayaquil y otras empresas que se preocupan por el cuidado e integridad física de los colaboradores a su cargo. En total, son 410 empresas al cuidado, prevención y la puesta de este servicio estima atraer 82 empresas.

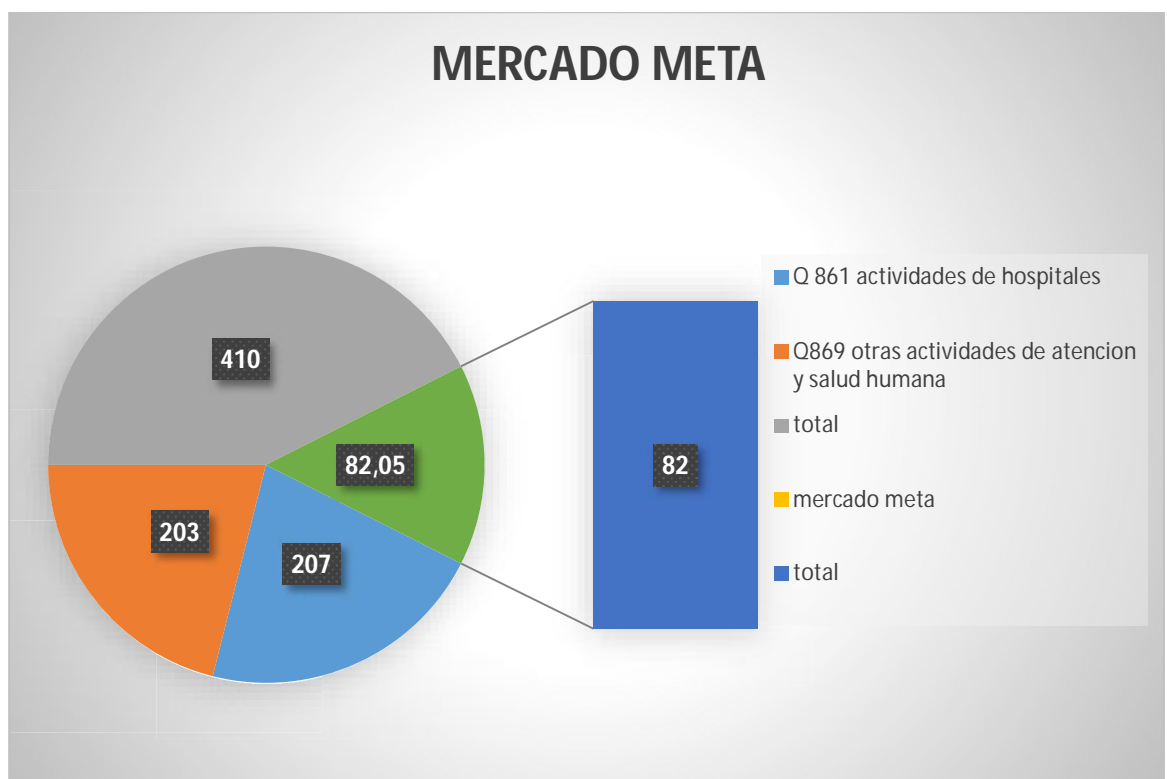


Gráfico 6. Mercado Meta
Fuente: Elaborado por Autores

El segmento de mercado al que se direcciona el servicio es para aquellas personas que presenten discapacidades y lesiones físicas sin rango de edad porque las patologías físicas podrían presentarse desde edades posnatales hasta personas mayores de edad comprendidas desde 50 años.

Tabla 8. Segmentos de mercado

	SEGMENTO PRIMARIO	SEGMENTO SECUNDARIO	SEGMENTO TERCIARIO
SEXO	Indistinto	Indistinto	Indistinto
EDADES	5 a 18	19 a 25	26 en adelante
INGRESOS	Dependientes	Salario mínimo	Salario superior al mínimo
EDUCACION	Escolar, primaria y secundaria	Superior	Superior/ post grado
OCUPACION	Estudiantes	Estudiantes y ejecutivos	Profesionales y amas de casa
NIVEL SOCIO-ECONOMICO	Bajo- medio	Medio – alto	Medio – alto
ESTILO DE VIDA	Saludable	Deportistas y activos	Activos y de alto desgaste físico

Fuente y elaboración: Las Autoras

3.3.3 Objetivos del estudio de mercado

o Determinar la cantidad de centros médicos, hospitales, fundaciones y empresas privadas posicionados en el mercado, con los cuales se compite en el mercado.

o Determinar posibles alianzas para la prestación de servicios con entidades públicas y gubernamentales porque tienen programas de atención medica popular.

o Identificar si las rutinas y métodos que se deben incluir dentro de nuestro centro móvil está enfocado al porcentaje de lesiones que más se den en nuestros clientes.

o Dar soporte a la nueva tendencia de adquisición de servicios vía online en la ciudad de Guayaquil.

o Presentar opiniones y sugerencias mediante entrevistas a los especialistas en rehabilitación y terapia física en relación a la propuesta del servicio móvil que se muestra en nuestro proyecto.

3.4 ALIANZAS ESTRATÉGICAS

3.4.1 Alianzas con Organizaciones Públicas

Las alianzas que fortalecerán el desarrollo del servicio se darán con El Municipio de Guayaquil, que será el contratista, para que RTF-*ONLINE* S.A. realizara conjuntamente servicios de rehabilitación y terapia física. El Gobierno Autónomo descentralizado Municipal de Guayaquil, representado por el Dr. Roberto Gilbert Febres Cordero- Concejal Municipal, Dra. Carmen Herbener Saavedra- Concejal Cantonal de la Niñez y Adolescencia de Guayaquil, y Sr. Gino Molinari Negrete también Concejal Municipal, todos ellos delegados por el Alcalde de Guayaquil para la comisión de salud pública.

La empresa deberá cumplir con las Ordenanzas y Reglamentos Municipales de uso de espacio y vía pública, solicitando permisos anuales otorgados por el departamento de espacios públicos, para el debido parqueo del centro móvil de rehabilitación y terapia física para las diferentes zonas de la ciudad de Guayaquil, el fin del centro móvil es brindar rehabilitación física y rehabilitación a todas las personas con lesiones y discapacidades.

Otra alianza se proyecta con La Prefectura del Guayas, porque el estado cuenta con proveedores de bienes, obras y servicios. Para que las empresas se conviertan en proveedores del estado, es necesario tener un Registro Único de Proveedores (RUP), que es una base de datos de registros habilitados, administrada por el Servicio Nacional de Contrataciones Públicas (SERCOP), en el cual las entidades contratantes podrán iniciar el proceso de contratación.

Los requisitos que las personas naturales deben cumplir:

1. Completar el proceso de registro de proveedores que son:
 - ✓ Paso 1: Aceptación de términos y condiciones.
 - ✓ Paso 2: Información general.
 - ✓ Paso 3: Información del proveedor.
 - ✓ Paso 4: Dirección y teléfonos.
 - ✓ Paso 5: Información del contacto.
 - ✓ Paso 6: Productos o servicios (CPC).
 - ✓ Paso 7: Indicadores.

- ✓ Paso 8: Finalización del registro.
- 2. Estar al día en las obligaciones tributarias administradas por el SRI. La verificación se realiza a través del sistema informático interconectado, no es necesario un certificado.
- 3. Si su actividad económica es de consultoría debe estar registrado el título en el Senescyt.
- 4. Si usted es empleador, deberá estar al día en sus obligaciones patronales con el IESS. La verificación se realiza a través del sistema informático interconectado.

A través del portal del SERCOP, RTF-*ONLINE* S.A. promocionará al centro móvil de rehabilitación y terapia física, por medio de la descripción de cada uno de los servicios a ofrecer, precios, horarios y terapeutas capacitados, con el fin de dar seguridad y confianza al paciente al momento de acceder a un proceso de contratación del servicio.

3.4.2 Alianza con el Sector Industrial

Otra línea de negocios del que se puede encargar la empresa, es la terapia ocupacional, debido a que existen empresas del sector industrial, que realizan sus trabajos con maquinarias pesadas, sin la debida precaución de usar implementos o protección como casco, guantes, cinturón para la columna, etc., es por esto que la propuesta de creación del centro móvil de rehabilitación y terapia física, colaborará llevando el equipo móvil a las diferentes empresas industriales, de manera que él trabajador realice la terapia de acuerdo al tipo de lesión que presente sin perder el tiempo de la sección programada.

3.5 LA TÉCNICA - Entrevista

Durante la entrevista con el Lcdo. Klaus Jungbluth, comentó que realizó sus estudios de terapia física e hizo una maestría en fisiología deportiva y explica un poco sobre lo que es la fisiología que es una rama de la medicina, en el cual se encarga de trabajar con todos los sistemas del cuerpo humano enfocado en el deporte, de acuerdo con lo explicado realiza terapia física en lesiones, entrenamientos físicos, personalizados e individuales. El Lcdo. Klaus indica que todo lo que realiza es específicamente en un 80 % entrenamiento y 20 % en terapia física. A continuación se presentan las respuestas a las preguntas que se le realizaron al Lcdo. Klaus.

- ¿Por qué eligió la fisioterapia como profesión?

Elegí esta profesión porque me gusta la medicina y el deporte y quise encontrar una actividad que combine las dos cosas.

- ¿Cuántos años lleva ofreciendo la terapia física en Guayaquil?

Mi carrera empezó a partir del 2009 hasta la actualidad, aproximadamente han pasado 6 años ejerciendo mi profesión.

- Considera Ud. ¿Que con el ritmo de vida actual estamos propensos a fracturas físicas y lesiones?

Por supuesto, la mayoría de las fracturas se dan debido al sedentarismo de las personas, las cuales están menos propensas a realizar actividad física, por lo tanto afecta a la persona porque sus músculos no se acostumbran a hacer este tipo de trabajo y se encuentran muy débiles para hacerlo.

- ¿Qué tipos de terapias o actividades son las que más requieren sus pacientes luego de conocer las lesiones que poseen?

Normalmente la mayor parte de los pacientes son deportistas, pero no necesariamente de elite o de alto rendimiento, nuestro servicio se dirige aquellos deportistas de fin de semana, futbolistas, corredores amateurs que realizan actividades por placer o gusto. Entre las dolencias que más observamos son dolor de rodilla, además últimamente dolor de espalda.

- ¿Porque motivo se dan la mayoría de las fracturas físicas?

Pienso que hoy en día se ha vuelto popular que las personas que nunca en su vida han corrido, empiecen a realizar ejercicios, o deportes de resistencia. Su cuerpo al no tener el hábito de realizar este tipo de ejercicios; no va a responder por un tiempo, si la persona no tiene las bases formadas, las articulaciones y músculos van a tener molestia, esto se deberá a la falta de preparación previa a cierta actividad a realizar.

- ¿Cuál diría Ud. es el principal competidor de la empresa?

Hasta ahora no se conoce aquí en Guayaquil de alguien que realice las dos actividades, porque aparte de terapia realizamos entrenamientos tomando pruebas de que tan bien o mal está el cliente en su estado físico, también se realiza pruebas cardiovasculares, la competencia está dividida en terapia física y otra parte en entrenamientos, pero estas no están combinadas por otra empresa.

- ¿Cuántas personas trabajan aquí actualmente?

Actualmente trabajamos tres personas, un terapeuta en las mañanas y otro por las tardes ambos son terapeutas y deportistas

- ¿Qué valores tiene la empresa?

El valor principal es ser sinceros con el cliente y tratar de recuperar a las personas lo más pronto posible, utilizar todos los conocimientos, tecnologías y máquinas para que vuelva a sus propias actividades lo más rápido posible, la intención no es que la persona venga por mucho tiempo y que gaste su dinero, porque esa diferencia va a satisfacer a la persona y tendrán la seguridad al recomendar con sus amigos, en cuanto al entrenamiento tratar de utilizar los métodos aprendidos para alcanzar el objetivo de la persona de mejorar el rendimiento físico.

- ¿Existen programas de formación internos?

Si pero no se han implementado, porque yo he recibido todos los cursos de rehabilitación y el otro terapeuta que colabora es nuevo y no ha tenido tiempo de aprender un poco más; el 90% lo realizo yo; y si no me encuentra en el consultorio, el me ayuda realizando la terapia en base a las indicaciones dadas.

- ¿Apoyaría Ud. La implementación de este servicio sabiendo que podría ofrecerlo a sus clientes?

Si sería bueno especialmente para las personas que solo pueden asistir a cierto horario, esta situación sucede mucho porque los pacientes pueden asistir a partir de las seis de la tarde, y al no disponer de un lugar grande no se podría atender a todas las persona, pensaría que la unidad móvil vaya al lugar donde se encuentren; el paciente pida 30 min de permiso para realizar la terapia y así de esta manera regresaría rápido al lugar de trabajo sin ninguna complicación y a su vez ayudaría mucho a su salud.

- ¿De qué forma dan a conocer sus servicios al público?

Mediante redes sociales damos a conocer el servicio, la verdad no se ha hecho mucha publicidad a más de los trípticos, porque trabajan solo dos personas, los horarios se llenan pero como se han manejado es suficiente económicamente.

- ¿Considera que el proyecto propuesto puede ser un modelo exitoso debido al elemento móvil que ofrecerá?

Si, definitivamente considero que sería muy bueno que este proyecto se implemente en el mercado.

- ¿Qué consejo o recomendación daría Ud. para que este proyecto ofrezca un servicio especializado?

Mi consejo es tratar que las personas vayan a fisioterapeutas que estén lo más capacitados posibles con las técnicas más recientes en Europa y Estados Unidos, no solo basarse en el estudio de aquí, sino tratar de adquirir conocimientos por medio de cursos o libros internacionales, porque hay diferencia en la forma en como realizan terapia en el Ecuador y otros países, esto ha permitido marcar una diferencia de las personas que se rehabilitan aquí de personas que van a otros lugares, la capacitación es muy importante la persona que atiende debe estar seguro y darle confianza al paciente.

- ¿Cuál es la principal dificultad que enfrentaría el proyecto al presentarse como una opción a Domicilio?

Lamentablemente la sociedad en Ecuador no es organizada al 100% muchas veces los horarios de las personas no coinciden, se generan atrasos porque llaman a cancelar la sesión, por eso las personas deben encontrar una forma de organizarse para recibir la terapia. Mi opinión para terapeutas que sean dueños de su propio negocio es de establecer horarios para dar las terapias o entrenamientos, porque de tal manera no pierden el tiempo agendado, si

esto sucede con frecuencia el cliente no ve los resultados que espera no se fija en las faltas, más bien dicen que no le fue bien pero es por culpa de ellos.

- ¿A cuántas personas atienden mensualmente?

En el consultorio realizamos entrenamiento a casi 45 personas con un promedio de tres a cuatro sesiones por semana y en cuanto a la terapia son 25 personas al mes aproximadamente 3 veces por semana.

Observaciones

De acuerdo con la entrevista realizada al Lcdo. Klaus, especialista en rehabilitación y terapia física, señala que hoy en día las lesiones más frecuentes son localizadas en las rodillas y espalda, esto sucede por el mal entrenamiento, descuido en la postura del cuerpo, que las personas tienen al realizar un ejercicio sin un guía profesional.

Otro de los puntos es la impuntualidad que existe en los clientes, es por esto que siempre ocurren cancelaciones o retrasos en las citas, porque no pueden acudir a los horarios establecidos por ellos mismos. Si esto pasa con frecuencia el paciente no tendrá una buena y pronta recuperación. De tal manera que sea ha propuesto el centro móvil de rehabilitación y terapia física vía online en la ciudad de Guayaquil, para darles a los posibles pacientes la facilidad de adquirir un servicio de calidad con terapeutas y personal capacitado, destacando el uso de máquinas y equipos acordes para cada servicio.

Además la propuesta de este servicio móvil tendría el respaldo del Lcdo. Klaus porque al poseer la característica móvil los clientes podrían acceder al servicio en tiempos libres ya sea en su trabajo, el hogar o donde se encuentren.

CAPÍTULO IV

LA PROPUESTA DE NEGOCIO

4.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

RTF-*ONLINE* S.A. será constituida con la idea de brindar el servicio de rehabilitación y terapia física con una nueva propuesta vía *online* en la ciudad de Guayaquil, con el fin de ayudar a los posibles clientes a separar una cita, con los diferentes profesionales, horarios e información detallada de los días y precios por medio de nuestra página web.

RTF-*ONLINE* S.A. tiene un compromiso con el paciente al realizar rehabilitaciones y terapia física de primera calidad, dando como resultado una recuperación efectiva y rápida.

Esta empresa cuenta con un equipo móvil, que ofrece servicio a domicilio equipado con todos los implementos médicos, personal capacitado y especializado en cada uno de las patologías que presenten los pacientes.

4.2 MISIÓN

Brindar un novedoso servicio de rehabilitación y terapia física, dirigido a personas que poseen diversas dificultades corporales causadas por accidentes, deportes, ámbito laboral, con el fin de que tengan un mejor estilo de vida.

4.3 VISIÓN

El centro móvil de rehabilitación y terapia física “RTF-*ONLINE*” sea reconocida a nivel nacional y en especial la ciudad de Guayaquil, basándose en la confianza de nuestros clientes y ampliar los servicios a mediano plazo a sectores en los diferentes cantones de la provincia del Guayas.

4.4 MARCA

El nombre de la empresa RTF-*ONLINE* S.A. se eligió porque describe de cierta forma el servicio que realiza la empresa, se optó por un nombre corto porque representa las iniciales de rehabilitación y terapia física, dándole referencia al servicio en línea y donde se encuentren los clientes que se ofrecerá, teniendo en cuenta el compromiso importante que tiene la empresa al dar terapias y rehabilitación de buena calidad.



Gráfico 7. Logo de la empresa
Fuente: Elaborado por Autores

Eslogan

“Atención donde te encuentres”

El eslogan de esta propuesta es “Atención donde te encuentres”, realza y reafirma el servicio a domicilio con presencia online, que posee un compromiso con el cliente, al ofrecer este servicio de manera personalizada mediante una visita del terapeuta, dando facilidad al cliente para que tenga una mejor salud.

4.5 SERVICIOS A OFRECER

Terapia manual: Para la terapia manual, el tratamiento se lleva a cabo mediante técnicas realizadas a mano por el fisioterapeuta, con el fin de identificar los dolores, la pérdida de funcionalidad, etc.

Ultrasonido terapéutico: Consiste en transferir ondas mecánicas de mayor frecuencia, a través de un gel, la cual permite que se propague y se transmita energía como el calor, gracias a la vibración de dichas ondas, se producirá un movimiento celular que ayudará a la mejoría del paciente, el equipo a utilizarse es un ultrasonido portátil porque será más fácil al trasladarlo hacia donde se encuentre el paciente.

Hidroterapia: Está dirigido a pacientes parapléjicos, con prótesis de rodilla y cadera, problemas con la columna, lumbares, cervicales etc., para este tratamiento se usara una tina especial, que proporcionara agua porque es el medio acuático es muy beneficioso para las personas que sufren este tipo de anomalías indicadas en el principio

Ejercicio terapéutico: Trata de corregir el deterioro corporal, el objetivo que el paciente obtenga ejercicios adecuados a sus capacidades físicas, para así potenciar el tratamiento rehabilitador, dependiendo de la patología que presente.

Mecanoterapia: Es un tratamiento que necesita una serie de aparatos que sirven para mejorar la potencia muscular del cuerpo como las bicicletas, paralelas, rampas, pelotas, poleas, etc.

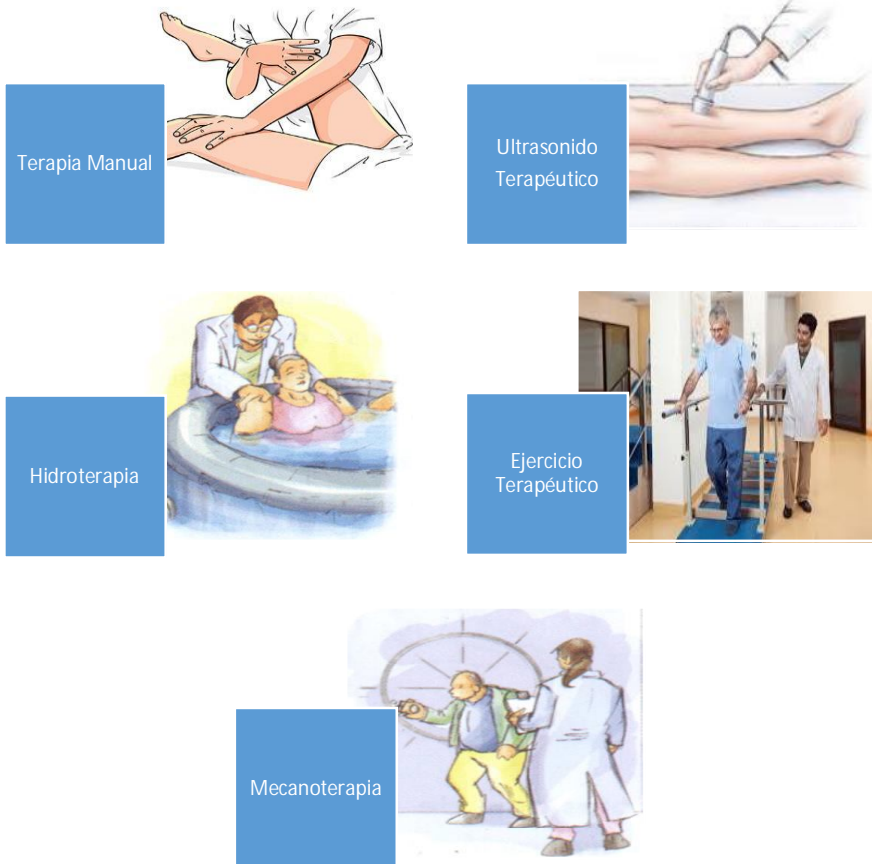


Gráfico 8. Servicios que ofrece la empresa
Elaborado por: Las Autoras

4.6 DIAGRAMA DE SERVICIOS- Proceso

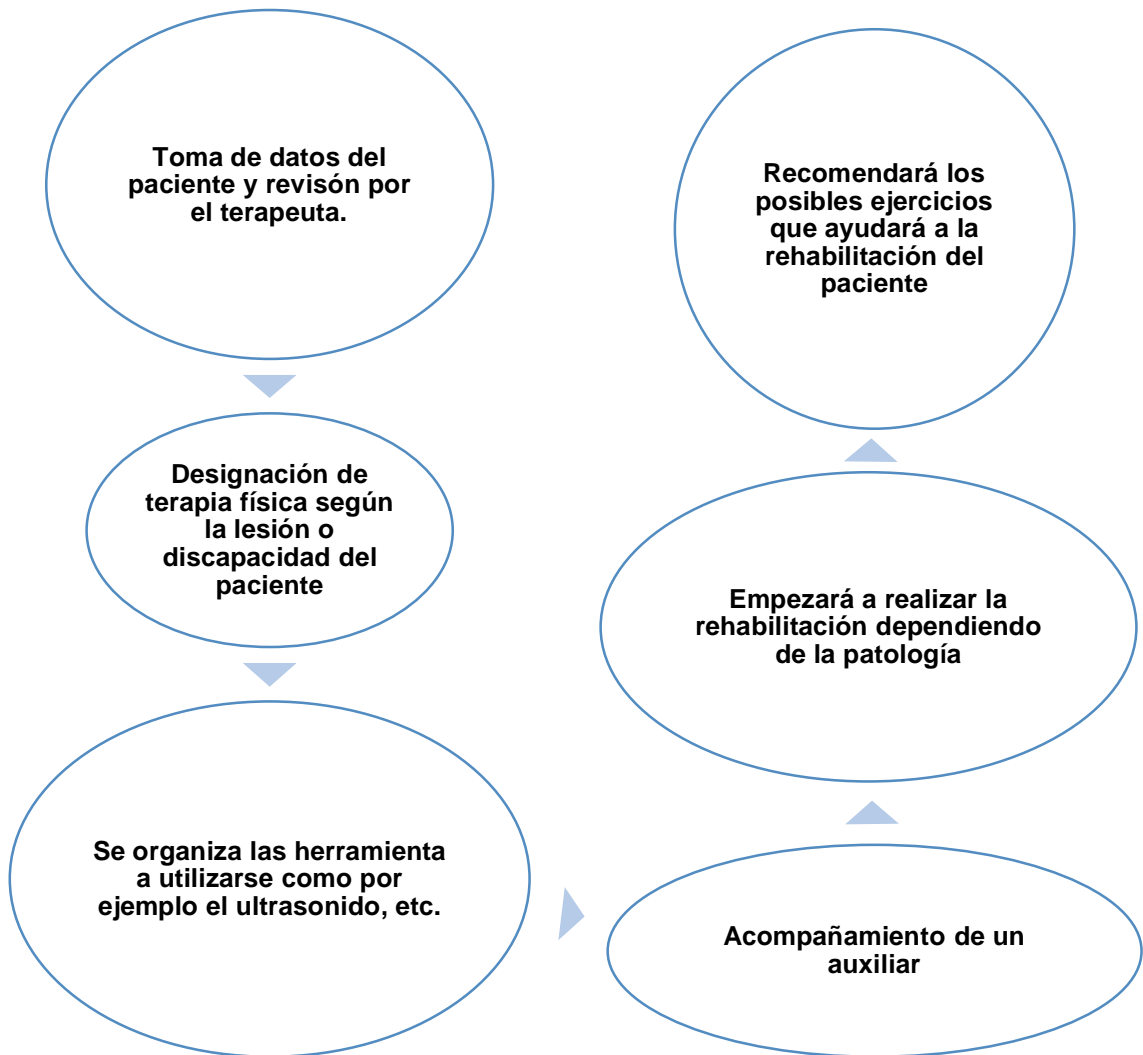


Gráfico 9. Proceso de servicio

Elaborado por: Las Autoras

4.7 ORGANIGRAMA PROPUESTO

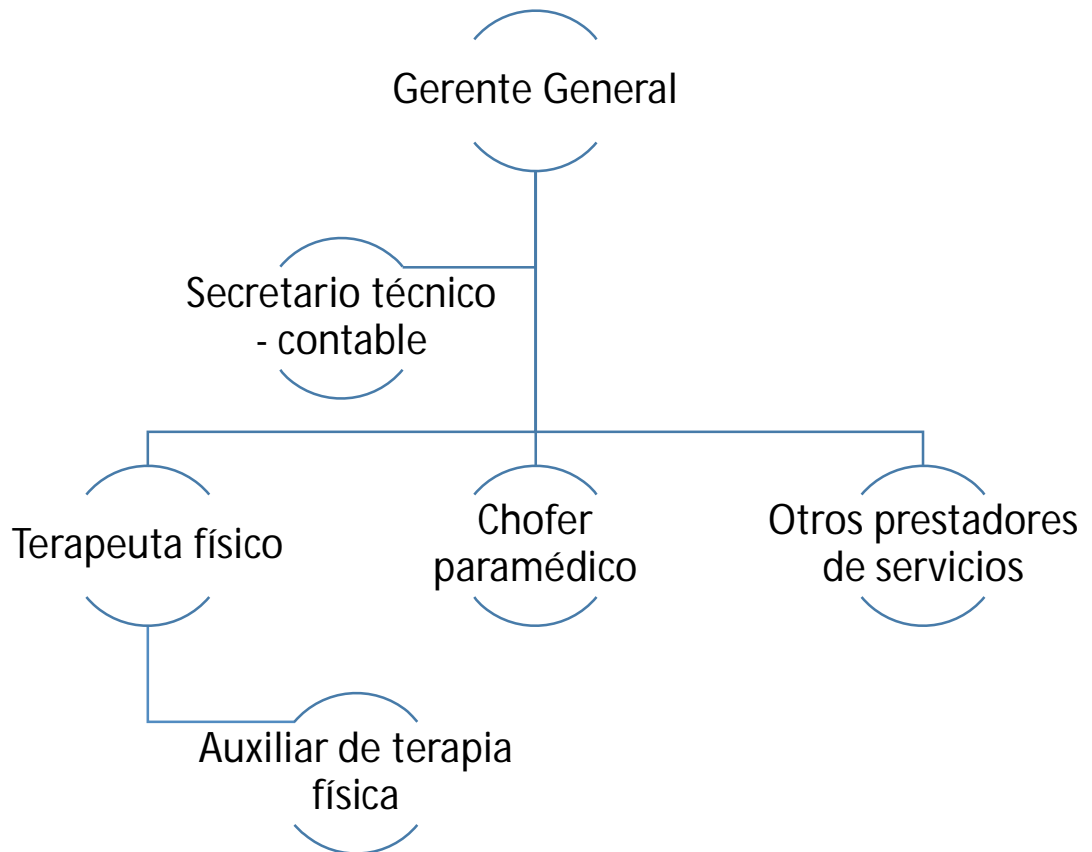


Gráfico 10. Organigrama de la empresa
Elaborado por: Las Autoras

4.8 FUNCIONES DEL PERSONAL

Gerente General: Es el representante legal de la empresa, se encargará de organizar, dirigir y coordinar las diversas funciones del personal y el desempeño de ellas.

Secretario Técnico - Contable: Es el que llevará a cabo el servicio técnico administrativo, además de atender, brindar y canalizar cada una de las áreas instaladas en el centro móvil, a parte emitirá los reportes cuantitativos de los servicios al mes ofrecidos a los clientes.


Terapeuta Físico: Revisar el historial clínico del paciente, a su vez debe reconocer las afecciones y lesiones para dar un diagnóstico de acuerdo a la patología, realizará los tratamientos médicos con el objetivo de aliviar el dolor y mejorar la movilidad de cualquier parte del cuerpo.

Auxiliar de terapia física: Trabajar bajo la supervisión del fisioterapeuta, es responsable de mantener las áreas de tratamiento limpias y dar soporte a las actividades. También prepara al paciente y le ayudan a trasladarse de un lugar a otro para realizar las diferentes sesiones de dicho tratamiento.

Chofer Paramédico: Transportar a los pacientes al centro móvil, brindar atención pre-hospitalaria de forma segura, trabajar con el equipo apropiado al momento de dar los primeros auxilios, estar pendiente de la atención del paciente, mantener limpio el equipo y el vehículo en buen estado.


Otros prestadores de servicio: Se refiere aquellos colaboradores externos que prestarán sus servicios según la disponibilidad en sus horarios. Serán terapeutas físicos con las mismas funciones ya señaladas, además de presentar un reporte semanal de sus pacientes y las mejorías.

Tabla 9. Manual de funciones- Gerente General.

	MANUAL DE FUNCIONES		
	CARGO: GERENTE GENERAL		
DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO			
MISIÓN: PLANIFICAR, ORGANIZAR, DIRIGIR Y CONTROLAR EL CORRECTO DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DE LA COMPAÑÍA Y SU REPRESENTACIÓN LEGAL			
FUNCIONES:	REQUERIMIENTO DE PERSONAL. ANÁLISIS Y SELECCIÓN DE LOS QUE CUMPLAN CON EL PERFIL DE CARGO. ENTREVISTAS PRELIMINARES. REALIZAR PRUEBAS DE CONOCIMIENTO Y PSICOLOGÍA. CONTRATACIÓN Y FIRMA DE CONTRATO DEL NUEVO PERSONAL. UBICACIÓN DEL NUEVO PERSONAL EN EL PUESTO DE TRABAJO. ESPECIFICAR A LOS EMPLEADOS EL DETALLES DEL CARGO, SALARIO, HORARIOS Y BENEFICIOS.		
COMPETENCIA:	ELABORACIÓN DE PERFIL DE CARGO REQUERIDO. REVISIÓN DE LISTADO DE SUMINISTROS PARA ASIGNACIÓN DE CANTIDADES PARA COTIZAR. RECEPCIÓN DE COTIZACIÓN PARA APROVACIÓN Y FIRMA. APROVACIÓN DE COMPRA. REVISAR LAS COTIZACIONES PARA LA APROBACIÓN DE COMPRA. ANÁLISIS Y SELECCIÓN DE LOS QUE CUMPLAN CON EL PERFIL DE CARGO. CONTROLAR NIVEL DE VENTAS EN FORMA PERIÓDICA.		
PERFIL:	EXPERIENCIA LABORAL MÍNIMA DE 5 AÑO. TÍTULO UNIVERSITARIO: INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ECONOMÍA, CONTADURÍA PÚBLICA O CARRERAS AFINES. EXPERIENCIA EN CARGOS SIMILARES.		
SUELDO	\$ 800,00 + BENEFICIOS DE LEY		
ELABORADO POR:	LOS AUTORES	APROBADO POR:	LA GERENCIA


Elaborado por: Las autoras.

Tabla 10. Manual de funciones- Secretario técnico/ contable

	MANUAL DE FUNCIONES		
	CARGO: SECRETARIO TÉCNICO- CONTABLE		
DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO			
MISIÓN: VIGILAR LAS ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS DE LA UNIDAD GENERANDO E INTERPRETANDO LOS REGISTROS Y PRESUPUESTOS PARA RESPALDAR EL CORRECTO REPARTO DE LOS RECURSOS FINANCIEROS Y MATERIALES			
FUNCIONES:	RECEPCIÓN Y REVISIÓN DE COTIZACIONES. APROBACIÓN DE DESPACHO SERVICIO EN EL SECTOR INDICADO REALIZAR REVISIÓN DE ACTIVIDAD EN EL SITIO WEB. LISTADO DE SUMINISTROS PARA ASIGNACIÓN DE CANTIDADES PARA COTIZAR. RECEPCIÓN Y REVISIÓN DE LISTADO DE PRODUCTOS AGOTADOS O PROXIMOS A AGOTARSE. APROBACIÓN PARA PROCEDER A COMPRAR SUMINISTROS. ORDENAR BÚSQUEDA DE NUEVOS PROVEEDORES Y ENVIAR NUEVAS		
COMPETENCIA:	ELABORACIÓN DE CHEQUE PARA COMPRA DE SUMINISTROS. DAR APROBACIÓN PARA INICIAR EL PROCESO DE SERVICIO. ORDENAR BÚSQUEDA DE NUEVOS PROVEEDORES Y ENVIAR NUEVAS SOLICITUDES DE COTIZACIÓN EN CASO DE QUE LAS ANTERIORMENTE RECIBIDAS NO CUMPLAN CON LOS REQUERIMIENTOS BÁSICOS. EMITIRÁ LOS REPORTES CUANTITATIVOS DE LOS SERVICIOS AL MES OFRECIDOS A LOS CLIENTES.		
PERFIL:	BACHILLER CONTABLE. EXPERIENCIA MÍNIMA DE 1 AÑOS EN CARGOS SIMILARES.		
SUELDO	\$362,00 + BENEFICIOS DE LEY		
ELABORADO POR:	LOS AUTORES	APROBADO POR:	LA GERENCIA


Elaborado por: Las autoras.

Tabla 11. Manual de funciones- Chofer paramédico

	MANUAL DE FUNCIONES		
	CARGO: CHOFER PARAMÉDICO		
DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO			
MISIÓN: CONTROLAR Y ADMINISTRAR EL TRASLADO DE LA UNIDAD MÓVIL, MATERIALES Y EQUIPOS PARA EL SERVICIO			
FUNCIONES:	<p>REALIZAR TRANSPORTE DEL SERVICIO SOLICITADO POR LOS CLIENTES Y LA RESPECTIVA MOVILIZACIÓN EN LA UNIDAD MÓVIL.</p> <p>REALIZAR REVISIÓN DE LA UNIDAD MÓVIL.</p> <p>ENCARGADO DEL TRASLADO DEL CLIENTE.</p>		
COMPETENCIA:	<p>REALIZAR REPORTES PERIÓDICOS DE CONSUMO DE GASOLINA PARA TENER CONOCIMIENTO DEL GASTO MENSUAL.</p> <p>CONTROL DEL TRANSPORTE DE MÁQUINAS, SUMINISTROS Y EQUIPOS PARA REALIZAR EL SERVICIO DE REHABILITACIÓN Y TERAPIA FÍSICA.</p> <p>TRASLADO DE LA UNIDAD MÓVIL A LOS LUGARES SEÑALADOS.</p>		
PERFIL:	<p>EXPERIENCIA MÍNIMA DE 2 AÑOS EN CARGOS SIMILARES.</p> <p>TÍTULO DE LICENCIA PROFESIONAL Y DE CONOCIMIENTOS DE TRANSPORTE DE PACIENTES Y MÉDICOS.</p> <p>CERTIFICADO DE HONESTIDAD OTORGADO POR EX-EMPLEADOR.</p> <p>CURSO DE O SEMINARIOS ACERCA DE PRIMEROS AUXILIOS EN CASO DE EMERGENCIA.</p>		
SUELDO	\$450,00 + BENEFICIOS DE LEY		
ELABORADO POR:	LOS AUTORES	APROBADO POR:	LA GERENCIA


Elaborado por: Las autoras.

Tabla 12. Manual de funciones- Asistente de limpieza

	MANUAL DE FUNCIONES		
	CARGO: ASISTENTE DE LIMPIEZA		
DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO			
MISIÓN: REALIZAR Y EJECUTAR LA LIMPIEZA DE LA UNIDAD MÓVIL, EQUIPO Y MAQUINAS			
FUNCIONES:	<p>REALIZAR REVISIÓN DE LIMPIEZA ANTES DEL TRASLADO DEL CAMIÓN.</p> <p>CUIDADO DE LA LIMPIEZA DE CADA UNA DE LAS ÁREAS DONDE SE REALIZARAN LAS RUTINAS Y TERAPIAS FÍSICAS.</p> <p>CUMPLIR CON HORARIOS DE LIMPIEZA</p> <p>DAR AVISO DE ALGUN PROBLEMA DE LAS MÁQUINAS O EN LA INSTALACIÓN.</p>		
COMPETENCIA:	<p>LIMPIEZA Y ORDEN DE MATERIALES Y UTENSILIOS PARA LAS REHABILITACIONES Y TERAPIA FÍSICA.</p> <p>CAMBIO DE TOALLAS Y MANDILES PARA TERAPEUTAS Y CLIENTES.</p> <p>MANEJO DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA.</p> <p>SOLICITUD DE INSUMOS DE LIMPIEZA CADA QUE SE AGOTEN.</p>		
PERFIL:	<p>BACHILLER.</p> <p>EXPERIENCIA DE 1 AÑO EN PUESTOS SIMILARES.</p>		
SUELDO	\$359,00 + BENEFICIOS DE LEY		
ELABORADO POR:	LOS AUTORES	APROBADO POR:	LA GERENCIA


Elaborado por: Las autoras.

Tabla 13. Manual de funciones- Auxiliar de terapia física


	MANUAL DE FUNCIONES		
	CARGO: AUXILIAR DE TERAPIA FÍSICA		
DEPARTAMENTO: MOD			
MISIÓN: REVISAR Y COMPLEMENTAR ACTIVIDADES PARA REALIZAR LAS SESIONES.			
FUNCIONES:	<p>RECEPCIÓN DE INDICACIONES E HISTORIAL DEL PACIENTE.</p> <p>REALIZAR EL ENVÍO DE INFORMACION DEL CLIENTE DESPUÉS DE LA SESIÓN.</p>		
COMPETENCIA:	<p>REVISIÓN DE STOCK DE MATERIALES PARA CONOCER FALTANTES.</p> <p>REVISIÓN DE BUEN ESTADO DE SUMINISTROS COMPRADOS Y SE REALIZA EL RESPECTIVO ALMACENAMIENTO.</p> <p>PREPARACIÓN DEL CLIENTE Y TRABAJAR BAJO LA SUPERVISIÓN DEL FISIOTERAPEUTA.</p>		
PERFIL:	<p>ESTUDIANTE DE LA CARRERA TERAPIA FÍSICA Y EXPERIENCIA MÍNIMA DE 1 AÑO Y MEDIO.</p> <p>CURSO DE O SEMINARIOS ACERCA DE PRIMEROS AUXILIOS EN CASO DE EMERGENCIA.</p>		
SUELDO	\$375,00 + BENEFICIOS DE LEY		
ELABORADO POR:	LOS AUTORES	APROBADO POR:	LA GERENCIA

Elaborado por: Las autoras.

Tabla 14. Manual de funciones- Terapeuta físico

	MANUAL DE FUNCIONES		
	CARGO: TERAPISTA FÍSICO		
DEPARTAMENTO: MOD			
NOMBRE CARGO: TERAPISTA FÍSICO (P)			
MISIÓN: REALIZAR LOS SERVICIOS OFRECIDOS POR LA COMPAÑÍA Y CONTROLAR LOS PROCESOS DE VENTAS			
FUNCIONES:	<p>VISITAR A CLIENTES PARA REALIZAR EL SERVICIO Y ANALIZAR EL HISTORIAL CLÍNICO.</p> <p>SOLICITAR INFORMACIÓN DE CLIENTES.</p> <p>RECONOCER LAS AFECCIONES Y LESIONES PARA DAR UN DIAGNÓSTICO DE ACUERDO A LA PATOLOGÍA.</p>		
COMPETENCIA:	<p>CUMPLIR CON NIVEL DE ATENCIÓN A PACIENTES ESTABLECIDO POR LOS DIRECTIVOS.</p> <p>CONFIRMAR AL DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO LA ENTREGA DEL SERVICIO.</p>		
PERFIL:	<p>CONOCIMIENTO PROFUNDO DE LOS SERVICIOS QUE VENDE LA COMPAÑÍA.</p> <p>EXPERIENCIA EN REHABILITACIÓN Y TERAPIA FÍSICA.</p> <p>DISPONIBILIDAD DE CAMBIOS Y TRASLADOS.</p> <p>TÍTULO UNIVERSITARIO EN TERAPIA FÍSICA Y REHABILITACIÓN.</p> <p>COMPUTACIÓN INTERMEDIA.</p> <p>CURSOS O SEMINARIOS DE TÉCNICAS DE REHABILITACIÓN.</p>		
SUELDO	\$ 640,00 + BENEFICIOS DE LEY + VIÁTICOS		
ELABORADO POR:	LOS AUTORES	APROBADO POR:	LA GERENCIA

Elaborado por: Las autoras.

	MANUAL DE FUNCIONES		
	CARGO: TERAPISTA FÍSICO		
DEPARTAMENTO: MOD			
NOMBRE CARGO: TERAPISTA FÍSICO			
MISIÓN: REALIZAR LOS SERVICIOS OFRECIDOS POR LA COMPAÑÍA Y CONTROLAR LOS PROCESOS DE VENTAS			
FUNCIONES:	<p>VISITARA CLIENTES PARA REALIZAR EL SERVICIO Y ANALIZAR EL HISTORIAL CLÍNICO.</p> <p>SOLICITAR INFORMACIÓN DE LOS CLIENTES.</p> <p>RECONOCER LAS AFECCIONES Y LESIONES PARA DAR UN DIAGNÓSTICO DE ACUERDO A LA PATOLOGÍA.</p>		
COMPETENCIA:	<p>CUMPLIR CON NIVEL DE REALIZACIÓN DE SESIONES ESTABLECIDO POR GERENTE GENERAL.</p> <p>CONFIRMAR AL DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO LA ENTREGA DEL SERVICIO.</p>		
PERFIL:	<p>CONOCIMIENTO PROFUNDO DE LOS SERVICIOS QUE VENDE LA COMPAÑÍA.</p> <p>EXPERIECIA EN REHABILITACIÓN Y TERAPIA FÍSICA.</p> <p>DISPONIBILIDAD DE CAMBIOS Y TRASLADOS.</p> <p>ESTUDIANTE UNIVERSITARIO EN TERAPIA FÍSICA Y REHABILITACIÓN COMPUTACIÓN INTERMEDIA.</p> <p>CURSOS O SEMINARIOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE Y TÉCNICAS DE REHABILITACIÓN.</p>		
SUELDO	\$ 470,00 + BENEFICIOS DE LEY + VIÁTICOS		
ELABORADO POR:	LOS AUTORES	APROBADO POR:	LA GERENCIA

Elaborado por: Las autoras.

Valores Organizacionales

Los valores que en el centro móvil de terapia física y rehabilitación se fundamentarán son:

- o **Respeto:** Trato equitativo y basado en las buenas relaciones entre compañeros.
- o **Compromiso:** Desempeño eficiente y eficaz en cada una de las funciones a realizar por cada uno de los colaboradores.
- o **Trabajo en equipo:** Generar buen ambiente, en base a la cooperación de todo el personal, presentando nuevas ideas para mejorar el servicio.
- o **Honestidad:** Mantener una conducta intachable y sobre todo decir la verdad y comprometerse en todo sentido a ofrecer el mejor servicio.
- o **Lealtad:** Identidad única con la empresa.

4.9 MODELOS DE NEGOCIOS

4.9.1 Comercio Electrónico

El comercio electrónico se ha convertido en los recientes años en la forma más rápida y eficaz para realizar “transacciones comerciales entre empresas y personas de manera digital por medio de internet y la web” (Laudon & Guercio, 2009, pág. 10).

Estas transacciones que se realizan por medio de internet, también implican el intercambio de bienes o servicios a cambio de valores que puede ser dinero u otros bienes.

Los principales tipos de comercio electrónico que se utilizan en el mercado son los que se señalan en la siguiente tabla:

Tabla 15. Tipos de comercio electrónico y sus características

TIPO DE COMERCIO ELECTRÓNICO	CARACTERÍSTICA
Negocio a consumidor (B2C)	Empresas en línea que se enfocan en llegar a los consumidores particulares.
Negocio a negocio (B2B)	Empresas que negocian productos con otras empresas en línea.
Consumidor a consumidor (C2C)	Consumidores que venden a otros consumidores.
Igual a igual (P2P)	Todos los usuarios comparten y publican sin tener que direccionarse a un servidor web central.
Comercio Móvil (M-commerce)	Transacciones realizadas por dispositivos

Fuente: Libro de *e-commerce: negocios, tecnología, sociedad*

Elaborado por: Las Autoras

Luego de conocer la característica principal de cada uno de los tipos de comercio, se puede considerar la elección del tipo de comercio electrónico que más se identifique con la actividad que quiere cumplir el proyecto sin dejar de lado las necesidades del mercado.

El tipo de comercio seleccionado es negocio a consumidor en sus siglas en inglés B2C (Business to Consumer), porque la empresa planifica ser reconocida mediante el sitio web que será funcional para adquirir todos los servicios, además de usar redes sociales para lograr tener mayor contacto con los clientes.

4.9.2 Modelo de negocio de comercio electrónico

Un modelo de negocios es reconocido como el “conjunto de actividades planeadas diseñadas para producir beneficio en el mercado” (Magretta, 2002).

Estos modelo de negocios se diferencia en ciertos casos de un plan de negocios porque, se consideran aspectos de competencia que se omiten en el modelo, además que este planifica y utiliza la redes de internet fortaleciendo las características inigualables de World Wide Web (Timmers, 1998).

El modelo de negocio que utilizará el proyecto que se propone es de comercio electrónico, que debe poseer ocho elementos propios los cuales se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 16. Elementos claves de un modelo de negocio

ELEMENTO	ENTORNO	PROPUESTA DEL PROYECTO
Proposición de valor*	Satisfacción de los clientes	Servicio especializado para cada paciente.
Modelo de ingresos*	Ingresos, ganancias de la empresa	Modelo Publicidad y ventas electrónicas.
Oportunidad en el Mercado	Espacio de mercado (mercado meta)	82 empresas mercado meta.
Entorno competitivo	Compañías con servicios similares	Centros de fisioterapia y terapia física.
Ventaja competitiva	Diferencia (superioridad y precio)	Servicio móvil y personalizado (ventaja del primer participante).
Estrategia de mercado	Plan detallado para atraer clientes	Desarrollo de alianzas con hospitales y clínicas
Desarrollo organizacional	Plan interno de actividades	Definición oportuna de cada una de las funciones a realizarse.
Equipo Administrativo	Colaboradores de la empresa	Personal con experiencia que refuerce el área administrativa.

Fuente: Libro de e-commerce: negocios, tecnología, sociedad

Elaborado por: Las Autoras

De acuerdo a la tabla de elementos en los modelos de negocios se señala el entorno y aquellos que tendría el centro móvil de rehabilitación y terapia física para que estos se tomen en cuenta al momento de fijar aspectos claves en el desarrollo del mismo.

4.10 INTERFAZ DEL CONSUMIDOR - LOS SIETE ELEMENTOS

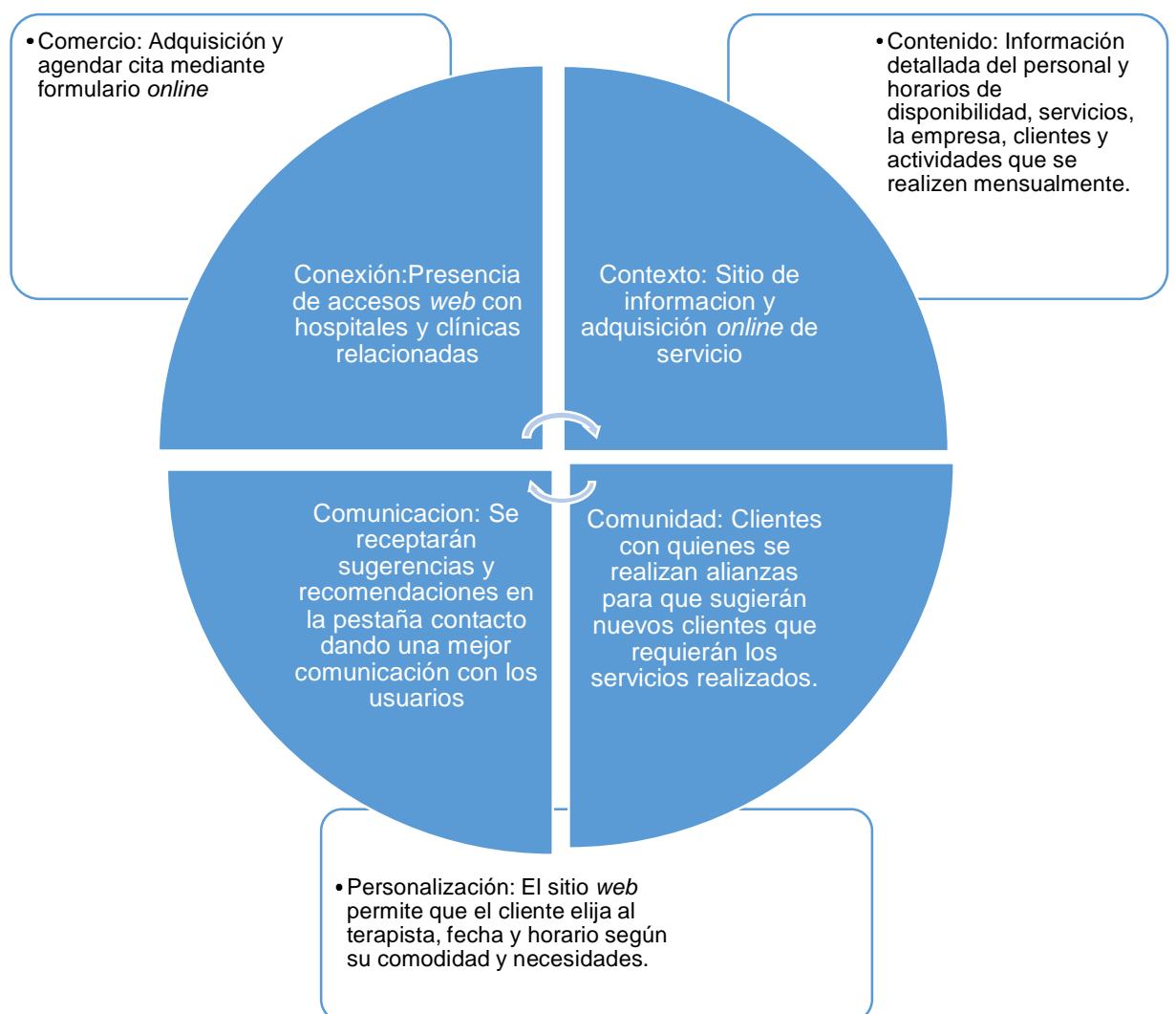


Gráfico 11. Siete elementos de la interfaz del consumidor
Elaborado por: Las Autoras

4.11 MODELO DE INGRESOS

En el mundo electrónico hay diversas maneras de obtener ganancias, dentro de estos modelos de ingresos, es importante recordar que hay componentes básicos, siendo planear uno de los más importantes porque describe la estrategia que realizará la empresa para generar ingresos.

Según (Porter, 1985), la función de las organizaciones es producir rendimiento sobre el capital invertido. Las ganancias por sí solas no son suficientes para que la empresa se considere exitosa, es por esto que, la empresa debe producir un rendimiento mayor al de la inversión.

Existen cinco principales modelos de ingreso:

Tabla 17. Principales modelos de ingreso y su fuente de ingreso

Modelos de ingresos	Fuente de ingreso
Publicidad	Proporciona anuncios publicitarios a cambio de cuotas.
Suscripción	Ofrece a sus clientes algún tipo servicio y cobra una tarifa al suscribirse para tener acceso a lo que ofrece.
Cuota por transacción	Recibe una cuota a cambio de ejecutar una transacción.
Ventas	Obtienen ingresos al vender cualquier tipo información, artículos o servicios a los clientes.
Afiliación	Recibe una cuota por referencia de cualquier venta resultante.

Fuente: Libro de *e-commerce*: negocios, tecnología, sociedad

Elaborado por: Las Autoras

De acuerdo con la tabla de modelo de ingreso, se escogerá el modelo de ingresos por venta, mediante esta fuente se generará dinero por medio de la página web, se podrán adquirir los diferentes servicios, dándole la facilidad al cliente de consultar horarios, precios y la disponibilidad de los terapeutas desde cualquier lugar, porque la empresa valora el tiempo. También se tendrá otra fuente de ingreso, que son las alianzas con los centros médicos, fundaciones y hospitales, que recomendarán el servicio con sus pacientes. Por cada *click* o información que se ingrese en la página web se obtendrá ingresos para la empresa.

4.11.1 Seguridad en línea

Para la empresa es importante la seguridad de los clientes, debido a que se enfrentan a los mismos riesgos que el comercio tradicional, todos los crímenes que se presentan en un entorno comercial, también se dan en el comercio electrónico. Sin embargo hoy en día la reducción de riesgos en el comercio electrónico es un proceso complicado, ya que involucra nuevas tecnologías, políticas, nuevas leyes, etc.

Finalmente para obtener una buena seguridad en el comercio electrónico se requiere de un conjunto de leyes, políticas, tecnologías y procedimientos, que protejan a los clientes y organizaciones contra cualquier comportamiento inesperado en el comercio electrónico.

Debido a los datos que proporcionarán los clientes, existen seis dimensiones de seguridad en el comercio electrónico que son:

Tabla 18. Dimensiones de la seguridad en el comercio electrónico

DIMENSIONES DE LA SEGURIDAD EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO	DEFINICIÓN
Integridad	Asegura la información que se transmite o que se recibe, no sea alterada de ninguna manera.
No repudiación	Asegura que los participantes en el comercio electrónico, no nieguen las diferentes acciones que realicen en línea.
Autenticidad	Identifica la identidad de los clientes con la que se esté tratando en internet.
Confidencialidad	Asegura que los mensajes, datos, etc. solo esté disponible para las personas que estén autorizadas en verlos.
Disponibilidad	Asegura que el sitio web funcione como se espera.

Fuente: Libro de e-commerce: negocios, tecnología, sociedad

Elaborado por: Las Autoras

De acuerdo con la tabla vista la empresa considera importante la integridad, autenticidad y confidencialidad, como las dimensiones esenciales para el desarrollo de la seguridad del cliente. La empresa asegura que la información proporcionada en el sitio web, no será alterada de ninguna manera, mientras se mantengan estrictos controles en base las dimensiones ya señaladas.

4.11.2 Sistema de pago

Para realizar pagos en el comercio electrónico, primero se debe estar familiarizado con los diversos sistemas de pago: efectivo, transferencia de cheque, tarjeta de crédito, valor almacenado y saldo acumulado.

Para el proyecto los pagos se realizarán en efectivo y por transferencia. Si el pago es en efectivo, se emitirá una factura con el valor del servicio que el cliente requirió, la entrega del dinero lo recibirá el terapeuta físico. Para aquellas personas que prefieren pagar por medio de transferencia para evitar la pérdida de dinero o riesgo de algún robo se les indicará el número de cuenta de la empresa, al que deben de realizar el depósito, este depósito se lo deberá días antes de la fecha programada para el servicio rehabilitación.

CAPITULO V

PLAN DE MARKETING

5.1 ANÁLISIS FODA

5.1.1 FODA

Fortalezas	Oportunidades
<p>Fisioterapeutas altamente capacitados.</p> <p>Centro móvil con equipo técnico especializado.</p> <p>Horarios de atención flexibles para los clientes</p> <p>Proporciona variedad de servicios de terapia física vía online para reducir costos por intermediarios</p>	<p>Gran demanda de clientes Alianzas con entidades públicas, fundaciones, etc.</p> <p>Posibilidad de llevar centro móvil a los sectores aledaños a corto plazo.</p> <p>Adquisición de nuevas máquinas e instrumentos para aumentar los servicios en el largo plazo.</p>
Debilidades	Amenazas
<p>Empresa nueva en el mercado sin respaldo de una marca reconocida.</p> <p>Recuperación de la inversión no inmediata.</p> <p>Inversión inicial muy elevada.</p>	<p>Robo o asaltos en el centro móvil. Aumento en el precio de combustible.</p> <p>· Accidentes imprevistos de tránsito</p> <p>· Copia de las características del Servicio</p>

Tabla 19. Análisis del FODA
Elaborado por: Las Autoras

5.1.2 Estrategias del FODA

Las fortalezas y oportunidades se las usará a favor del centro móvil para reducir las debilidades y amenazas.

Obtener el personal capacitado con la debida experiencia al momento de ofrecer el servicio, dará confianza al paciente al adquirir el servicio, debido a que el centro móvil de rehabilitación y terapia física será nuevo en el mercado, el personal demostrará la capacidad que tienen al realizar todo tipo de rehabilitación y terapia física en horarios ya diseñados en base a la disponibilidad de los mismos.

Conforme pase el tiempo se obtendrá la confianza y satisfacción del cliente, así se logrará el reconocimiento de la marca, y por ende, esto genera mayor ingreso para la propuesta del centro móvil de rehabilitación y terapia física vía *online* en la ciudad de Guayaquil.

La constancia del servicio con el paso de los meses, sumando la oportuna presencia en el mercado *online* de mayor accesibilidad en estos días, podrá ser motivo para la recuperación anticipada de la inversión y de tal manera implementar un sistema de seguridad para la unidad móvil, pues una de las amenazas se da por la delincuencia en las que puede verse afectado por robos y asaltos, por otro lado el aumento de precio en el combustible afectaría de manera directa en los costos, además la presencia de algún accidente de tránsito estancaría por el tiempo en el que se realicen las reparaciones y adecuaciones respectivas según la magnitud del incidente.

5.2 POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

La estrategia de posicionamiento se usa para divisar qué lugar ocupa en la mente del cliente el servicio a ofrecer. También será la imagen que la empresa proyectará hacia los clientes con la finalidad de que ellos tengan bien clara la idea que es un nuevo proyecto hacia el mercado.

Para la creación del centro móvil de terapia física y rehabilitación se elegirá un posicionamiento amplio. En el libro Competitive Strategy (Michael Porter, 1980), propone cinco estrategias tal como señala el siguiente gráfico.

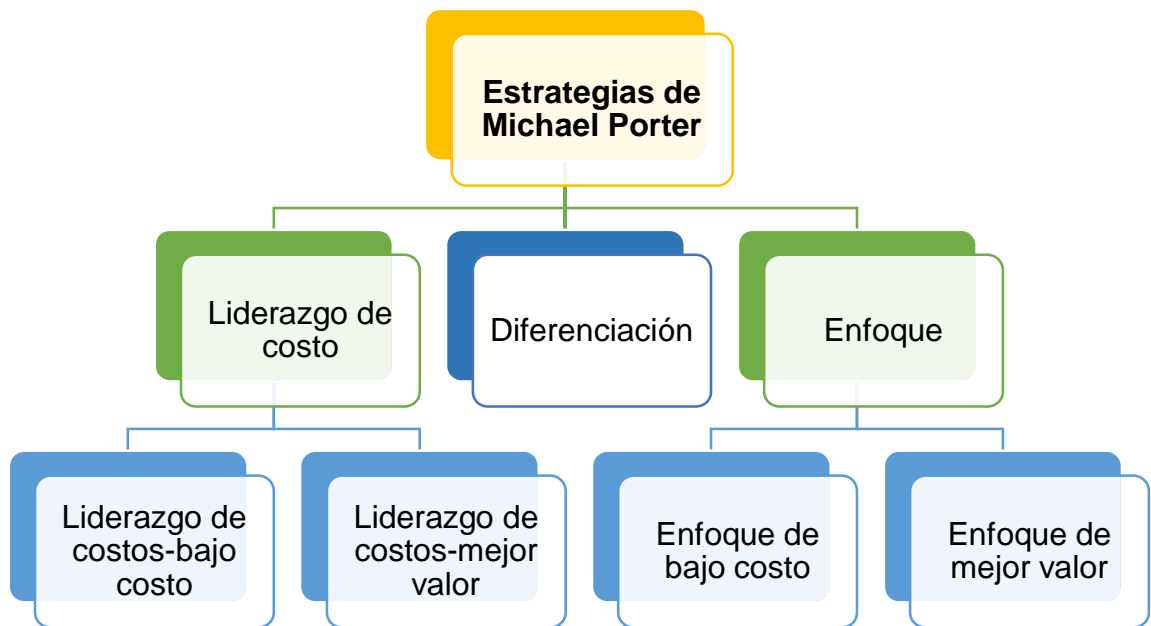


Gráfico 12. Las cinco estrategias de Michael Porter
Elaborado por: Las Autoras

De acuerdo con el gráfico visto la empresa se enfocará en la estrategia de diferenciación que consiste en brindar un servicio único en el mercado y que permita distinguirse entre los demás similares. La diferenciación es considerada como una barrera protectora contra cualquier competencia en el mercado.

A través de esta estrategia de diferenciación, se busca la preferencia del cliente o consumidor, a tal punto que pueden incrementar los precios en caso de que reconozca las características que diferenciarán al servicio.

La única desventaja es el riesgo de que puedan copiar rápidamente las características distintivas del servicio y que a su vez los clientes no valoren con una buena opción en el mercado.

5.3 MARKETING MIX

Las variables básicas en el desarrollo de estrategias para un producto o servicio se presentan en el siguiente gráfico debido al sector y la estrategia de diferenciación señalada se enfocará en la plaza y promoción.

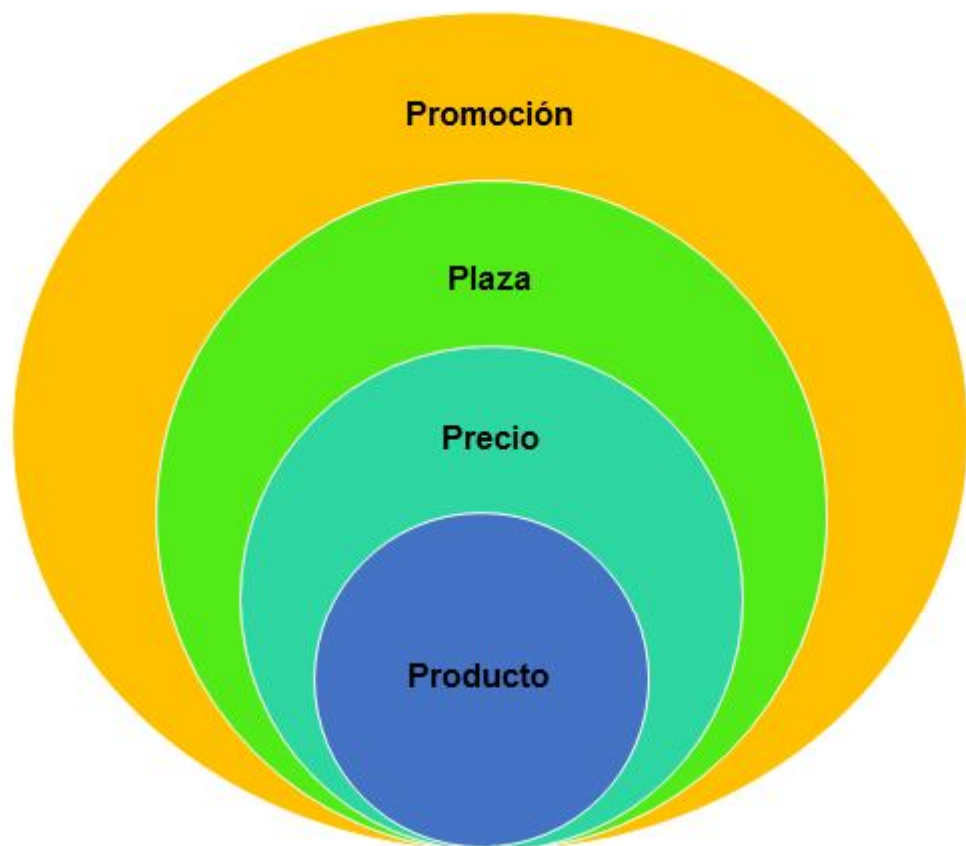


Gráfico 13. Las cuatro estrategias de Marketing Mix
Elaborado por: Las Autoras

5.3.1 Estrategia de plaza

La Ciudad de Guayaquil es el mercado objetivo para la empresa, porque posee un porcentaje alto de la población económicamente activa y a su vez es considerada como la capital económica del Ecuador. La estrategia de plaza o también llamada distribución, servirá para la selección de los lugares donde se ofrecerá el servicio.

Para la empresa se necesitará una oficina pequeña, ya que el servicio se podrá manejar vía online y se puede realizar el monitoreo mediante la página web desde cualquier lugar donde se encuentren las personas que conforman el equipo de trabajo.

5.3.2 Diseño de la unidad móvil

La unidad móvil será diseñada, ensamblada y equipada para ofrecer terapia y rehabilitación en la recuperación física de pacientes, tendrán tres áreas para cumplir con las sesiones terapéuticas (ver anexo 1), las cuales se detallan a continuación:

- Sección de masaje equipada con equipos de ultrasonido terapéutico y camillas.
- Sección hidroterapia.
- Sección de rehabilitación mecánica equipada con poleas, paralelas, bicicleta y varios utensilios de gimnasio tales como pelota, pesas entre otros.
- Baño.
- Mini Bodega/ vestidor.
- Recepción.

5.4 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

La empresa promocionará los servicios a ofrecer, con prioridad en las necesidades de los clientes, garantizando mejoría en la salud y cumpliendo con el trabajo solicitado, además de sugerir rutinas y métodos que activen el proceso de recuperación o reeducación en el uso de las extremidades del cuerpo.

Para tener acceso al servicio, se realizarán alianzas con entidades públicas y empresas que requieran asistencia para cumplir nuevas disposiciones del sector ocupacional, a su vez maximizar las ventas del servicio, posicionar la marca y atraer a más clientes.

Publicidad

Para dar a conocer el servicio, en su entrada al mercado se lo hará a través de folletos y vallas publicitarias, donde estarán detallados los diferentes servicios a ofrecer. En la página web, los clientes se pondrán en contacto y se les dará información sobre el servicio, localización, horarios y médicos terapeutas.

También se utilizará las redes sociales como: twitter, instagram, facebook, para difundir la marca del centro móvil y que los ciudadanos puedan evidenciar los avances y mejoras de los pacientes.

Otro método eficiente, es el marketing de boca a boca, también conocido como marketing viral, este medio es de bajo costo y efectivo, porque los clientes hablarán con otras personas sobre el servicio y la calidad que se ofrece, esto es muy efectivo ya que de esta manera se incrementa el número de clientes y las ventas.

5.5 MARKETING EN LÍNEA

El marketing en línea que forma parte de la propuesta RTF online se presenta por medio del sitio web, considerado una herramienta potencial, con una interfaz dinámica, fácil de acceder a información esencial en la adquisición del servicio manejando de forma confidencial los datos que sean señalados por el cliente. Además de manejar un acceso para realizar la cita previo a la sesión, seleccionando el horario y médico terapeuta que realizara la visita.

RTF ONLINE S.A.

INICIO PERSONAL
NOSOTROS SERVICIOS
CLIENTE CONTACTO

Atención donde te encuentres...

- * LESIONES MUSCULARES Y TENDONES
- * LESIONES DE TENDONES Y LIGAMENTOS
- * POSTOPERATORIO QUIRURGICO
- * MASAJES TERAPEUTICOS
- * PROBLEMAS DE COLUMNA
- * FRACTURAS
- * FISIOTERAPIA DEPORTIVA

RTF ONLINE

Entrevista a Fisioterapeuta Klaus

Entrevista al director de fisiosport para relacionar su experiencia y conocimientos con esta nueva propuesta

La Hidroterapia
Técnica de rehabilitación para numerosas dolencias como: lesiones de rodilla, dolor de espalda, prótesis en articulaciones, lesiones en las extremidades superiores.

LA FISIOTERAPIA
La profesión que transforma
La terapia física después de haber pasado varios siglos en la investigación científica se establece como profesión ya que empieza a cubrir una demanda social es decir una necesidad de aquellas personas que sufrían alguna lesión es de esta forma donde los agentes físicos son parte de los métodos donde se necesitaba saber los usos, aplicación y principios terapéuticos.

SERVICIOS

- Ultrasonido Terapéutico
- Hidroterapia
- Ejercicio Terapéutico
- Biomecánica
- Masajes
- Terapia Manual

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO
RTF ONLINE S.A. es una empresa que nace con la idea de

Gráfico 14. Interfaz sitio web
Desarrollo y diseño: Ing. sistemas, Manuel Chang & autores

Además el sitio web de la empresa contará con información sobre las actividades, pasos que se den en cuanto a tratamientos y métodos para la recuperación en menos tiempo de los clientes de tal modo dará énfasis a la propuesta de valor encontrarán en nuestro servicio la manera más eficiente para sentirse saludables.

5.5.1 Blog

El blog que propone la empresa utilizar a partir del tercer trimestre de haber iniciado la actividad, se enfocará a dar por parte de los especialistas terapeutas que forman el equipo de trabajo, disciplinas, actividades y recomendaciones en publicaciones de artículos para ayudar a los clientes a estar relacionados con los cambios que pueden tener si aplican correctamente lo que realizan en sus sesiones de manera actual y con un lenguaje familiar para que sea reconocido por todos.

5.5.2 Redes Sociales

Al dirigir el servicio por medio de redes sociales, el enfoque será alcanzar contacto con todos los individuos que pueden conectarse con la empresa ya sea por la necesidad del servicio, curiosidad o comunicación.

Entre las más conocidas: Facebook, Google+ y Twitter.

Facebook.- se maneja mediante fan page de la empresa la cual será visible para todos sin condiciones relacionados a un perfil personal. Con presencia de anuncios importantes relacionados a promociones y nuevos servicios que se vayan desarrollando.

Google+.- Esta red social poco conocida en este medio, será de mucha utilidad para la empresa ya que al poner los datos de contacto, link del sitio web podrá aparecer en el buscador cuando pongan terapia física y rehabilitación palabras claves con las que se identificara este negocio. Es importante resaltar que dentro de Google plus se puede segmentar a que usuarios se desea llegar identificándolos por edades, sexo, ubicación geográfica entre otros.

Twitter.- Permitirá realizar y recibir comentarios y sugerencias, estar en la actualidad con lo que los clientes quieren y desean saber sobre los servicios y opiniones de nuestros especialistas.

CAPÍTULO VI

ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO

En este capítulo se realizarán las debidas investigaciones con respecto a la propuesta de creación del centro móvil en la ciudad de Guayaquil, la cual se analizará los diferentes puntos a donde se dirigirá el centro móvil, la tecnología adecuada para los distintos tipos de máquinas especializadas en rehabilitación y el personal debidamente capacitado.

6.1 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO

Los turnos serán distribuidos entre los terapistas físicos de la empresa, la cual contará con un horario de 8:00 am a 20:00 pm, incluyendo una hora de almuerzo, valor que no será reconocido por la empresa.

6.1.1 Turnos del personal

Los turnos serán rotativos debido a que el cliente seleccionará al terapeuta por el que quisiera ser atendido, siempre y cuando cumpliendo las 8 horas diarias estipuladas en el Código de Trabajo, cuarenta semanales. Si en algún caso se presenta algún contratiempo, los horarios estarán sujeto a cambios.

6.1.2 Horarios

Tabla 20.- Horarios de terapeutas físicos

HORAS	LUNES	MARTE	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
8:00-9:00	1.2	2.3	1	1.2	3	1.3
9:00-10:00	3	2	1.2	1.3	3	1.3
10:00-11:00	3.1	1.2	3.1	2.1	2	1,2,3
11:00-12:00	2.3	3	3.2	2.3	2	1.3
12:00-13:00	1.2	3.1	2.1	3.2	1	2.3
13:00-14:00	ALMUERZO					
14:00-15:00	1.3	1	3.1	1	1	2.3
15:00-16:00	3.2	2.1		2.1	3.2	2
16:00-17:00	3	3.1	2,1,3	2.3	1.3	2.3
17:00-18:00	2.1	1.2	2.1	1.2	3.1	1.2
18:00-19:00	1.3	1.3	3	3.1	1.2	2.3
19:00-20:00	1	2.1	2.3	3	1.2	2
20:00-21:00	2,1,3	3.1	2.3	1.2	3	1

TERAPISTA 1	7	6	7	8	6	6	40
TERAPISTA 2	6	7	7	7	5	8	40
TERAPISTA 3	7	6	7	6	6	8	40

Elaborado por: Las autoras

El horario de los terapeutas deberá cubrir las 40 horas semanales reglamentarias estipuladas en el Código de Trabajo pero por el motivo de no completar las 8 horas de lunes a viernes se completarían el día sábado y así los pacientes tendrán otro día adicional para ser atendidos.

Con respecto al equipo administrativo y mantenimiento también deberá cumplir con las 40 horas semanales y en caso de prolongarse ya se han previsto los ajustes siguientes en los sueldos.

6.1.3 Líneas de crédito

Las líneas de crédito consisten en que el Banco tiene la obligación de poner una determinada cantidad de dinero a disposición del cliente, de acuerdo con lo requerido por el capital operativo. Entre de las diferentes líneas de créditos de los diferentes bancos de la ciudad de Guayaquil, se escogió el Banco Nacional de Fomento por su larga trayectoria, a su vez ofrece una tasa del 10.47% en financiamiento.

Los requisitos para acceder a un préstamo con el BNF se detallan a continuación obtenidos del sitio web:

1. Copia legible en blanco y negro o a color de Cédula de Identidad de cliente garante.
2. Copia legible en blanco y negro o a color de la papeleta de votación vigente del cliente y garante.
3. Para el caso de personas con capacidades especiales y mayores de 65 años la presentación del certificado de votación es opcional.
4. Original o copia de la planilla de servicio básico (con una validez de hasta 60 días), tanto para el cliente como para el garante.
5. Copia de RUC o RISE del solicitante para montos mayores a \$3.000
6. Plan de Inversión (formato entregado por el BNF para préstamos desde \$20.000 hasta \$100.000).
7. Proyecto de factibilidad de la actividad productiva desarrollar para préstamos superiores a \$100.000.

PARA COMPRA DE ACTIVOS FIJOS:

1. Proforma o cotización de los bienes a adquirir.
2. Copia de la declaración de Impuesto a la renta del último año (si estuviera obligado a hacerlo).
3. Copia de la declaración de Impuesto al Valor Agregado IVA del último año (si estuviera obligado a hacerlo).
4. En caso de poseer bienes inmuebles y / o vehículo presentar un documento que certifique la tenencia del mismo.

5. Título de Propiedad o Contrato de arrendamiento del lugar de la inversión, cuando éste sea diferente al domicilio.

6.2 DETERMINACION DE LA LOCALIZACION ÓPTIMA DEL PROYECTO

El sector seleccionado fue la ciudad de Guayaquil y las zonas aledañas que tienen la mayor población, dado que cumple con las expectativas de la empresa.

Guayaquil es una de las ciudades con mayores accidentes de tránsito, con un incremento del 67% en el mes de julio del 2015, según los siniestros de tránsito de los cantones de la provincia del Guayas.

Tabla 21. Siniestros de tránsito según cantones julio 2015.

G U A Y A S	BALAO	3
	BALZAR	3
	COLIMES	2
	DAULE	19
	DURÁN	60
	EL EMPALME	6
	EL TRIUNFO	6
	GUAYAQUIL	333
	ISIDRO AYORA	1
	JUJAN - A BAQUERIZO MORENO	1
	LOMAS DE SARGENTILLO	1
	MILAGRO	33
	NARANJAL	16
	NARANJITO	5
	NOBOL	9
	PALESTINA	1
	PEDRO CARBO	6
	PLAYAS	10
	SALITRE	4
	SAMBORONDÓN	19
	SANTA LUCIA	2
SIMON BOLIVAR	2	
YAGUACHI	15	
TOTAL	557	

Fuente: Agencia Nacional de Tránsito

6.3 TECNOLOGÍA REQUERIDA

La creación del proyecto requiere disponer de máquinas y equipos especializados en fisioterapia y rehabilitación. En cuanto a la tecnología, se solicitó el correcto equipamiento para realizar las programaciones debidas al momento de hacer la cita al cliente.

6.4 VIDA ÚTIL DEL PROYECTO

La vida útil del proyecto tiene un periodo de cinco años. Es aproximadamente el plazo en el cual se recuperará la inversión, este valor será concedido por el Banco de Fomento.

6.5 CAPACIDAD INICIAL

La capacidad inicial para el proyecto, es abarcar el 20% del mercado meta estipulada. Contar con máquinas y la alta tecnología para obtener resultados al momento de realizar el entrenamiento o la rehabilitación, cumpliendo con la calidad del personal capacitado, para resaltar como empresa se tendrá precios competitivos, horarios prediseñados; conservando la calidad al realizar el ejercicio, para de esta manera crecer en el mercado.

6.6 REQUERIMIENTO DE INVERSIONES

Para el proyecto, el 26% será el capital propio y el 74% será el préstamo que se le realizará al Banco el Fomento. La inversión incluye maquinarias y equipos especializados en rehabilitación, equipos de oficina, equipos de computación, construcciones o adecuaciones, a su vez se invertirá en capital de trabajo y en los imprevistos que se presenten al momento de la rehabilitación.

6.6.1 Construcciones o adecuaciones

Dentro de este punto se ensamblará el equipo correspondiente a los diferentes ejercicios de rehabilitación valorado en \$6,000, también se harán

adecuaciones internas y externas con un valor de \$9000, siendo un total de \$15,000 dólares americanos.

6.6.2 Maquinaria y equipo

La adquisición de 2 ruedas de hombros, 1 mesa de kanavell, 1 juego de poleas, 2 bicicletas, 1 paralela, 1 ultrasonido, 2 hidroterapias, 1 andador, 1 silla de rueda, 1 balanza, 1 tensiómetro y 1 electrocardiograma dan un costo total de \$23,635 dólares americanos, que son los diversos equipo a utilizarse.

6.6.3 Muebles y enseres, equipos de oficina

En el plan de inversión también cuenta los 2 escritorios, 2 computadoras, 2 sillas giratorias, 2 camillas, 3 archivadores, 2 stands metálicos, 1 teléfono, que constituyen los equipos a utilizarse en el centro móvil, que presentan una cantidad monetaria de \$1,835 dólares americanos.

6.6.4 Instalaciones

En este rubro se contará con \$3,250 dólares americanos, para la obtención de 3 lámparas de 10 amperios, 3 interruptores, 1 rollo de alambre, 1 sistema de climatización y otras instalaciones necesarias para el centro móvil.

6.7 REQUERIMIENTO DE COSTOS Y GASTOS

6.7.1 Mano de obra directa e indirecta

La empresa dispondrá en total de 8 colaboradores que se dividen en cuatro para el departamento administrativo y los cuatro restantes como mano de obra directa porque serán los encargados de realizar las sesiones de rehabilitación y terapia física.

Los sueldos y salarios variarán de acuerdo a las normas estipuladas por las instituciones reguladoras de trabajo.

Proyectando este incremento se determina el 1.5% de incremento desde el año 2017 en adelante. Los sueldos para los tres terapeutas físicos

están entre \$470 - \$640 mensuales, el auxiliar tendrá un sueldo de \$375 dólares americanos mensuales. Los beneficios que se incluirían son décimo tercero, cuarto, aporte patronal con un total mensual de 2,501.12 dólares americanos.

Por otro lado la mano de obra indirecta se conformará con un gerente que percibirá un sueldo de \$800, un asistente contable \$326, asistente de limpieza \$359 y un chofer paramédico \$450, con un total de \$ 2,521.63 dólares americanos mensuales. (Ver anexo 3- 18)

6.7.2 Materiales directos

Estos materiales se refieren a los costos que se incluyen para la compra de ungüentos, gasa, vendas de yeso, alcohol, esparadrapo, algodón y agua oxigenada, que están relacionados directamente con la aplicación del servicio en cada sesión.

Tabla 22. Costo de materiales indirectos

Descripción	Valor Unitario
Ungüentos	\$ 3,70
Gasa	\$ 0,35
Venda de yeso	\$ 1,50
Alcohol	\$ 1,30
Esparadrapo	\$ 0,55
Algodón	\$ 0,35
Agua oxigenada	\$ 1,20

Elaborado por: Las autoras

CAPÍTULO VII

ESTUDIO FINANCIERO

7.1 INVERSIONES

En el requerimiento de inversiones, señala los activos fijos que son parte de las adquisiciones y aportes de los socios para la puesta en marcha del proyecto. La estimación del presupuesto fue elaborado con cotizaciones en las diferentes tiendas comerciales a nivel nacional.

Los activos constituyen los bienes y derechos de la empresa. El proyecto presenta dos clases de activos: fijo y circulante o capital de trabajo.

La característica de los activos fijos es que están sujetas a depreciación y se instala en la empresa. Entre ellos:

- Adecuaciones o construcciones: El valor se obtuvo mediante cotización con empresa de ensamblaje de autos e ingenieros industriales.
- Vehículo: Auto caravana- Mercedes Benz woelke off road aporte de socio para el transporte de equipos, materiales y personal para dar las terapias.
- Muebles y enseres: Consiste en los muebles y equipos de oficina que se necesitan para realizar las actividades administrativas.
- Equipo: Máquinas y equipos que se utilizarán para dar los diferentes servicios de rehabilitación y terapia física.
- Instalaciones: Subestructuras de luz, agua e internet
- Imprevistos: Valor que debe considerarse debido a que todo presupuesto tendrá un margen de error a causa de las fluctuaciones de precios y condiciones originales. Se calcula como porcentaje de la suma de las inversiones fijas.

El resumen de las inversiones se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 23. Inversiones activo fijo

INVERSIONES	Inversión	Primer	Segundo	Total	%	Total	% total	ACTIVOS FINANCIADOS	
	Existente	Bimestre (abr-may)	Bimestre (jun-jul)	Inversión		Proyecto	Proyecto	IFI	BF
Activos Fijos									
Terrenos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,00
Construcciones en proceso	0,00	9.000,00	6.000,00	15.000,00	26,7%	15.000,00	15,6%	15.000,00	0,00
Edificios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,00
Maquinarias y Equipos	0,00	2.363,50	21.271,50	23.635,00	42,0%	23.635,00	24,6%	23.635,00	0,00
Vehiculos	39.900,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	39.900,00	41,5%	0,00	0,00
Muebles y Enseres	0,00	183,50	1.651,50	1.835,00	3,3%	1.835,00	1,9%	1.835,00	0,00
Equipos de computo	0,00	0,00	2.500,00	2.500,00	4,4%	2.500,00	2,6%	0,00	2.500,00
Instalaciones	0,00	1.625,00	1.625,00	3.250,00	5,8%	3.250,00	3,4%	3.250,00	0,00
Herramientas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,00
Otros Activos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,00
Activos Diferidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,00
Deprec. Acumulada.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,00
SUB TOTAL AC. FIJOS	39.900,00	13.172,00	33.048,00	46.220,00	0,0%	86.120,00	0,0%	43.720,00	2.500,00
Capital de trabajo Neto	0,00	0,00	10.000,00	10.000,00	17,8%	10.000,00	10,4%		10.000,00
TOTAL INVERSIONES	39.900,00	13.172	43.048	56.220,00	100%	96.120	100,0%	43.720	12.500,00

Elaborado por: Las autoras

Los detalles de cada cuenta se encuentran en los anexos: 2, 5, 6, 7,8.

Activo circulante

Activo que representa aquellos valores para la operación uniforme del proyecto durante un periodo contable.

Detalle a continuación:

Tabla 24. Activo circulante

Activos & otros	Anexos	Valor
Cantidades mensuales		
Materiales directos	4	1749,94
Mano de obra directa	3	2429,26
Suministros de trabajo	5	672,00
Suministros médicos	10	316,30
Mantenimiento vehículo	13	250,00
Parqueadero	14	180,00
Consumo Agua	16	3,21
Consumo energía	15	47,32
Consumo internet y teléfono	17	228,00
Sueldos administrativos	18	2381,64
Suministro de oficina	11	36,80
Publicidad y propaganda	19	410,00
Combustible	20	400,00
Imprevisto 2 %		147,09
Total:		7501,62

Elaborado por: Las autoras

Activo Diferido

Este activo forma parte de los gastos para constitución de la empresa que se generó de la siguiente manera:

Tabla 25. Inversiones en activos diferidos

Activos	Valor
Gastos de constitución	\$800
Estudios del proyecto, premisos de funcionamiento y uso de espacio y vía pública	\$5520
Total	\$6320

Elaborado por: Las autoras

7.2 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

Se sustentara el proyecto con fuentes internas y externas de financiamientos en relación a los activos fijos, señalados en la tabla 13.

Tabla 26. Financiamiento de la inversión

	Financia m.	Primer	Segundo	Total Nueva	%	Total
FINANCIAMIENTO	Existente	Bimestre (abr-may)	Bimestre (jun-jul)	Inversión		Financiam .
INSTIT. FINANCIERAS	0,00	13.172,00	28.426,00	41.598,00	74%	41.598,00
Recursos Propios	39.900,00	0,00	14.622,00	14.622,00	26%	54.522,00
Total Proyecto	39.900,00	13.172,00	43.048,00	56.220,00	100%	96.120,00

Elaborado por: Las autoras

La alternativa de crédito luego de buscar varias instituciones financieras, se solicitó un préstamo al Banco de Fomento.

El crédito representa el 74% que corresponde a 41.598,00 a 3 años plazo al 10.47% de la inversión con el objeto de financiar la compra de activos fijos y adecuaciones de la unidad móvil. El porcentaje restante mediante recursos propios.

7.3 ESTRUCTURA DE COSTO E INGRESOS.

7.3.1 Costo del servicio

Para proporcionar el servicio los costos corresponden a los gastos que se tendrá por el pago al personal derivado de los sueldos y salarios, aporte al seguro social, los beneficios sociales y gastos operacionales los cuales están directamente relacionados con la prestación de los servicios.

Tabla 27. Costo del servicio

COSTO SERVICIO			40.614,60
Personal		9.775,00	
Aporte al Seguro Social		1.187,66	
Beneficios Sociales		1.806,88	
Gastos de Intereses		3.137,08	
Materiales Directos		8.749,71	
Gastos de Depreciación		3.380,63	
Gastos de Parqueo		185,00	
Agua		16,05	
Luz		236,60	
Teléfono		1.140,00	
Combustible		2.000,00	
Seguro		9.000,00	
MARGEN BRUTO EN VENTAS			
GASTOS OPERACIONALES			14.982,77
Personal		9.855,00	
Aporte al Seguro Social		1.197,38	
Beneficios Sociales		1.821,88	
Gastos de Oficina		184,00	
Gastos de Depreciación		694,51	
Gastos de Mercadeo		1.230,00	

Elaborado por: Las Autoras

Esto nos da un valor por servicio de \$ 7,14 dólares americanos costo que se establece en base al primer año, que se proyecta realizar 3600 sesiones en el primer semestre.

7.3.2 Estado de pérdidas y ganancias

En el siguiente documento se presentan los resultados que se obtuvieron en un ciclo contable, de las pérdidas y ganancias que representarán los rubros de ingreso y egresos incurridos en ese período.

Los estados financieros muestran un resumen de los ingresos y gastos, clasificándolos de acuerdo a la actividad que realizará la empresa, mostrando a su vez utilidades y pérdidas sufridas.

El estado de pérdidas y ganancias sirve para determinar mediante un análisis cómo se desarrolla la empresa y posteriormente toma de decisiones.

Tabla 28. Estado de pérdidas y ganancias proyectado.

	Estado de pérdidas y ganancias (año 1)					año 2	año 3	año 4	año 5		
INGRESOS POR SERVICIOS			81.900,00	54.432,00	157.248,00	68.040,00	196.560,00	88452	255528	106.142,40	306.633,60
Terapia Manual	28.350,00			32.832,00		41.040,00		53.352,00		64.022,40	
Ultrasonido Terapéutico	17.100,00			28.512,00		35.640,00		46.332,00		55.598,40	
Hidroterapia	14.850,00			19.440,00		24.300,00		31.590,00		37.908,00	
Terapia Mecánica	10.125,00			22.032,00		27.540,00		35.802,00		42.962,40	
Ejercicio Terapéutico	11.475,00			95.166,73		23.217,18	98.437,13	24215,52	101283,9	25.256,79	80.296,55
COSTO SERVICIO			40.614,60	22.260,00		2.820,89		2.942,19		3.068,70	
Personal	9.775,00			2.704,59		1.985,07		2.070,43		2.159,46	
Aporte al Seguro Social	1.187,66			793,01		4.306,15		4.430,94		4.561,10	
Beneficios Sociales	1.806,88			3.391,47		1.715,39		82,31		23.963,69	
Gastos de Intereses	3.137,08			20.999,30		21.944,27		22.931,76		8.113,50	
Materiales Directos	8.749,71			8.113,50		8.113,50		8.113,50		2.464,92	
Gastos de Depreciación	3.380,63			2.160,00		2.257,20		2.358,77		43,96	
Gastos de Parqueo	185,00			38,52		40,25		504,78		648,00	
Agua	16,05			567,84		593,39		620,10		4.053,42	
Luz	236,60			3.552,00		3.711,84		3.878,87		5.963,03	
Teléfono	1.140,00			4.800,00		5.160,00		5.547,00			
Combustible	2.000,00			21.600,00		22.572,00		23.587,74			
Seguro	9.000,00										
MARGEN BRUTO EN VENTAS											67.595,39
GASTOS OPERACIONALES			14.982,77	21.792,00	32.264,53	22.729,06	34.626,30	23.706,41	35.985,31	24.725,78	
Personal	9.855,00			2.647,73		2.761,58		2.880,33		3.004,18	
Aporte al Seguro Social	1.197,38			756,36		1.893,33		1.974,74		2.059,66	
Beneficios Sociales	1.821,88			4.140,00		4.257,13		4.379,30		4.506,72	
Gastos de Oficina	184,00			441,60		461,47		482,24		6.047,27	
Gastos de Depreciación	694,51			1.666,83		1.666,83		1.666,83		1.666,83	
Gastos de Mercadeo	1.230,00			820,00		856,90		895,46		935,76	
UTILIDAD DEL EJERCICIO			26.302,63		29.816,74		63.496,57		118.258,79		158.741,66

Elaborado por: Las autoras.

7.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio se produce cuando los ingresos y gastos son iguales porque no se generan pérdidas ni ganancias.

Se deduce además que si no se vende más que lo señalado en el punto de equilibrio se tendrán deudas, por otro lado si se supera la venta se obtendrán ganancias.

Para obtener este valor es necesario la clasificación de los costos dividiéndose así en fijos y variable.

Los costos fijos son aquellos constantes durante el tiempo completo de realización del servicio, no varían y están relacionados en los cambios del volumen.

Los costos variables si varían de en forma directa en los volúmenes de venta del servicio.

Este trabajo calcula el punto de equilibrio en base a las unidades vendidas con su respectivo gráfico.

La fórmula:

$$P.E = \frac{CF}{P - CV}$$

P.E= Punto de equilibrio

CF= Costos Fijos

P= precio unitario

CV= Costos variables.

Tabla 29. Punto de equilibrio

Periodo año 1		6	Costo fijo	\$55.028,50			
			Costo variable	\$25.746,65			

	U. ventas	% Part.	Precio	Costo variables	Margen	M. Pond.	P. equilibrio
TERAPIA MANUAL	1260	0,35	18,00	\$ 2,50	\$ 15,50	\$ 5,42	1163
ULTRASONIDO TERAPÉUTICO	720	0,2	19,00	\$ 1,43	\$ 17,57	\$ 3,51	665
HIDROTERAPIA	540	0,15	22,00	\$ 1,07	\$ 20,93	\$ 3,14	499
TERAPIA MECANICA	540	0,15	15,00	\$ 1,07	\$ 13,93	\$ 2,09	499
EJERCICIO TERAPÉUTICO	540	0,15	17,00	\$ 1,07	\$ 15,93	\$ 2,39	499
	3600	1				\$ 16,56	3324

Elaborado por: Las autoras

7.5. FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es parte de los estados financieros que se consideran para, la correcta evaluación del efectivo durante los años de vida del proyecto en el caso de realizar pago de cuentas y adquisición de activos.

Se encuentra en la siguiente tabla.

Tabla 30. Flujo de caja

AÑO 0		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
SALDO INICIAL		40.636,11	101.882,88	184.645,45	147.539,34
Ingresos					
6.320,38	Propio				
46.220,00	Financiero				
81.900,00	Operativo	157.248,00	196.560,00	255.528,00	306.633,60
134.440,38					
Egresos					
46.220,00	Inversiones				
34.822,97	Operativos	76.859,27	93.060,31	112.048,63	125.326,62
12.761,30	Financiamiento	19.141,96	20.737,12	5.585,49	
93.804,27					
FLUJO NETO	40.636,11	101.882,88	184.645,45	147.539,34	153.846,32

Elaborado por: Las autoras

7.6. VALOR ACTUAL NETO

El valor actual neto es reconocido como un indicador que mide los flujos proyectados de ingresos y egresos; logra determinar si al descontar la inversión inicial se llega a tener ganancia. Si el VAN resulta mayor o igual a cero la rentabilidad del proyecto se confirma, y a su vez el beneficio para los accionistas.

La fórmula para calcular el VAN se presenta a continuación.

$$V.A.N. = \text{Sumatoria Flujo Neto Actualizado} - \text{Inversión}$$

Tabla 31. Valor Actual Neto
Valor Actual Neto

	FLUJO	$(1+i)^n$	$F/(1+i)^n$
AÑO 0	(41.598,00)		-41598
1	40.636,11	1,10	36784,74488
2	101.882,88	1,22	83485,77959
3	184.645,45	1,35	136963,7242
4	147.539,34	1,49	99067,31962
5	153.846,32	1,65	93511,56824
			\$ 164.813,14
TASA	10,47%		
VAN	\$ 164.813,14		

Elaborado por: Las autoras

7.7. TASA INTERNA DE RETORNO

La Tasa Interna de Retorno se emplea como herramienta para tomar decisiones con respecto a las inversiones como indicador de la viabilidad del capital invertido.

En este proyecto la TIR obtenida fue de 28% por lo que se puede implementar el proyecto, ya que comparada con la Tasa mínima atractiva de retorno asignada es de 24% factible de tal manera por ser mayor al porcentaje de la TIR establecida.

Tabla 32. Tasa Interna de Retorno

Año	0	1	2	3	4	5
FLUJO NETO	-41598	40.636,11	101.882,88	184.645,45	147.539,34	153.846,32
Tasa de descuento	VAN					
0%	\$ 343.550,10			TIR	28%	
10,47%	\$ 164.813,14					
15%	\$ 109.626,13					
20%	\$ 59.449,12					
25%	\$ 18.096,88					
30%	(\$ 16.318,46)					
35%	(\$ 45.219,46)					

Elaborado por: Las autoras

7.8. PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

Es la estimación del tiempo para la recuperación de la inversión inicial, medida con la que se evalúan las inversiones. Con la recuperación en menos tiempo se alcanzaría invertir en nuevas unidades móviles equipadas e instaladas.

La fórmula para encontrar el periodo de recuperación es:

$$PRC = \frac{\text{Sumatoria del flujo neto} - \text{Inversión}}{\text{Flujo año que se supera inv.}}$$

La siguiente tabla muestra el tiempo requerido para el reembolso de la inversión.

Tabla 33. Período de recuperación del capital

Período de recuperación del capital			
	FLUJO		F. ACUM.
AÑO 0	41598		
1	1	40.636,11	40.636,11
2	2	101.882,88	142.518,99
3	3	184.645,45	
4	4	147.539,34	
5	5	153.846,32	
	TOTAL	628.550,10	
		Inv. Inicial	41598
		Ult. Flujo	101.882,88
		Por recuperar	961,89
		PR. Años	0,0
		PRC	1,6

Elaborado por: Las autoras

CONCLUSIONES

Una vez terminada la propuesta para la creación de un centro móvil vía online en la ciudad de Guayaquil, se establecieron varias conclusiones, las cuales se muestran a continuación:

Realizado el estudio sobre los accidentes más comunes que ocurren en los individuos, la empresa brindará los siguientes servicios que son: terapia manual, ultrasonido terapéutico, hidroterapia, ejercicio terapéutico, mecanoterapia que ayudará a la pronta recuperación del cliente.

Para el presente proyecto el mercado potencial, serían las personas que sufren lesiones físicas por alguna actividad o discapacidad; la mayor parte de la demanda son atendidos por personas sin especialidad en terapia física y rehabilitación.

Los pacientes deberán realizarse exámenes médicos antes de una sesión previa, para de esta manera separar la cita y hacerse atender de inmediato cualquier tipo de lesión que presente.

La empresa contará con horarios rotativos, para que los pacientes sean atendidos por los especialistas que deseen dependiendo de la lesión que sufran.

Al establecer el VAN, da un valor \$ \$ 164.813,14 dólares americanos, esto es positivo para la empresa, porque indica que el proyecto es viable y por ende es conveniente la inversión.

RECOMENDACIONES

Antes de invertir en un proyecto como el que se propone aquí, se deben de realizar los estudios técnicos y financieros que garanticen la viabilidad.

Se recomienda que las instalaciones, adecuaciones y la puesta en marcha del proyecto, se lo hagan en el menor tiempo posible, para que la demanda se incremente a un mediano plazo.

Que exista el personal capacitado y calificado, al momento de realizar la rehabilitación del paciente.

La confirmación de la cita por medio de la página web o correo de la empresa, es importante ya que evitamos la pérdida parcial o total de la sesión.

Frente a la adquisición del servicio, se sugiere utilizar máquinas y equipos acordes para cada sesión, con la finalidad de prevenir dificultades, porque esto perjudicaría mucho a la empresa y al paciente.

BIBLIOGRAFÍA

- Academia.Edu. (Junio de 2015). *Funciones y responsabilidades del gerente general*.
Obtenido de 2015:
http://www.academia.edu/7284880/FUNCIONES_Y_RESPONSABILIDADES_DEL_GERENTE_GENERAL
- Agencia Nacional de Tránsito. (Julio de 2015). *Accidentes 2015*. Recuperado el 15 de Agosto de 2015, de <http://www.ant.gob.ec/index.php/descargable/file/3113-siniestros-julio-2015>
- Alcaldía de Guayaquil. (s.f.). *Comisiones legislativas*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2015, de <https://sites.google.com/site/alcgye/la-municipalidad/comisiones>
- American Marketing Association [AMA]. (1992). *AMA Borrada Approves New Marketing Definition* (Vol. 5). Marketing News. Recuperado el Mayo de 2015
- Arcas , M., Gálvez , D., León , J., Paniagua, S., & Pellicer, M. (2006). *Fisioterapeutas del servicio vasco de salud- Osakidetza*. Sevilla: MAD. Recuperado el 28 de Agosto de 2015, de https://books.google.com.ec/books?id=_2s7SevYJ8sC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false
- Arce, C. (2004). *Agentes físicos*. Recuperado el Mayo de 2015, de <https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=9&cad=rja&uact=8&ved=0CEoQFjAl&url=http%3A%2F%2Fwww.arcesw.com%2Fgeneralidad.es.pdf&ei=Ci2hVdPeGYqoeoaBsNgl&usq=AFOjCNGoJLrO05kFosUULxGr6oQflgr7lg&sig2=ahXLyZ93Yg3MJRbaXITHAQ&bvm=bv.97653015>,
- Asociación Dominicana de Fisioterapia. (Julio de 2010). Recuperado el Julio de 2015, de <https://adofi.wordpress.com/codigo-de-etica/adofi/conceptos-de-fisioterapia/>
- Banco Mundial - Global Economy. (2012). *Global Economy*. Recuperado el Junio de 2015, de http://es.theglobaleconomy.com/Ecuador/Health_spending_as_percent_of_GDP/
- Banco Nacional de Fomento. (5 de Mayo de 2014). *Crédito dirigido a PYMES, y Empresas*. Recuperado el 25 de agosto de 2015, de https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=359&Itemid=316&lang=es
- Bernal , L. (s.f.). *Mecanoterapia*. En B. Luis. Recuperado el 27 de Agosto de 2015, de <http://www.sld.cu/galerias/pdf/sitios/rehabilitacion/mecanoterapia.pdf>
- Cámara de comercio Quito. (2013). *Sociedad Anónimas*. *Revista Judicial derechoecuador.com*. Recuperado el Mayo de 2015, de <http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechosocietario/2013/05/14/sociedad-anonima>
- Centro Caren. (2009). *La terapia física*. Recuperado el Junio de 2015, de <http://www.neurorehabilitacion.com/areasterapiafisica.htm>
- Código de Trabajo. (Mayo de 2013). *Super Ley*. Obtenido de <http://www.superley.ec/superley/Legislacion/DERECHO%20LABORAL/C%F3digo%20de%20Trabajo.htm>
- Compras públicas. (Mayo de 2014). *Manual de usuario*. Recuperado el 30 de Agosto de 2015, de <http://portal.compraspublicas.gob.ec/compraspublicas/sites/default/files/manuales/Manual%20Registro%20de%20Proveedores.pdf>

- Consultorio rehabilitacion integral. (Abril de 2009). Recuperado el Mayo de 2015, de <http://consultoriorehabilitacionintegral.blogspot.com/2009/04/concepto-de-rehabilitacion.html>
- Departamento de trabajo de EE.UU. (2 de Febrero de 2015). *Oficina de Estadísticas Laborales*. Recuperado el Junio de 2015, de Asistentes y auxiliares de fisioterapeutas: <http://www.bls.gov/es/ooh/healthcare/physical-therapist-assistants-and-aides.htm#tab-2>
- Dvoskin, R. (2004). *Fundamentos de marketing. Teorías y experiencia*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica S.A. Recuperado el Mayo de 2015
- Ecuador en Cifras. (2013). *Análisis Sectorial*. Recuperado el Junio de 2015, de <http://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/dashboard2/pagina4.php>
- Ecuador Inmediato. (23 de Octubre de 2013). Recuperado el 17 de Junio de 2015, de Aumenta el índice de confianza en Ecuador: http://ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=2818749740&umt=aumenta_indice_confianza_empresarial_en_ecuador
- Ediciones legales. (2012). *Ley Orgánica de Salud*. Recuperado el Junio de 2015, de <http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/04/LEY-ORGANICA-DE-SALUD1.pdf>
- Ejercicio Terapéutico. (2015). Recuperado el 27 de Agosto de 2015, de <http://ejercicioterapeutico.com/>
- Ekos Negocios. (2012). *Salud y Bienestar actores de servicios y tendencias 2012*. Recuperado el Junio de 2015, de <http://www.ekosnegocios.com/negocios/especiales/documentos/salud.pdf>
- El comercio*. (3 de Noviembre de 2014). Recuperado el 27 de Agosto de 2015, de Los accidentes de tránsito aumentaron 67% este año en Ecuador: <http://www.elcomercio.com/datos/accidentes-transito-aumentaron-ecuador-carreteras.html>
- El Comercio*. (7 de Junio de 2014). *Cinco enfermedades más comunes en el trabajo*. Recuperado el 14 de Julio de 2015, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/enfermedades-laborales-iess-ecuador-lumbalgia.html>
- El Comercio*. (4 de Junio de 2015). La inflación anual en Ecuador llega a 4.55%. Recuperado el Junio de 2015, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/inflacion-anual-ecuador-inec.html>
- El mercurio*. (28 de Enero de 2011). Recuperado el 24 de Junio de 2015, de Banco de Fomento promociona sus líneas de crédito: <http://www.elmercurio.com.ec/267634-banco-de-fomento-promociona-sus-lineas-de-credito/#.VenpshGqqkp>
- El Universo*. (7 de Marzo de 2014). Nuevo sistema obliga a las empresas a autoeditarse. Recuperado el Junio de 2015, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/03/07/nota/2301301/nuevo-sistema-obliga-empresas-autoauditarse>
- Empresa e Iniciativa emprendedora. (3 de Agosto de 2011). *Montar una clínica de rehabilitación y fisioterapia*. Recuperado el Junio de 2015, de <http://www.empresaeiniciativaemprendedora.com/?Montar-una-Clinica-de>
- Espinoza, G. (2001). *Fundamentos de evaluación de impacto ambiental*. Santiago de Chile. Recuperado el Mayo de 2015

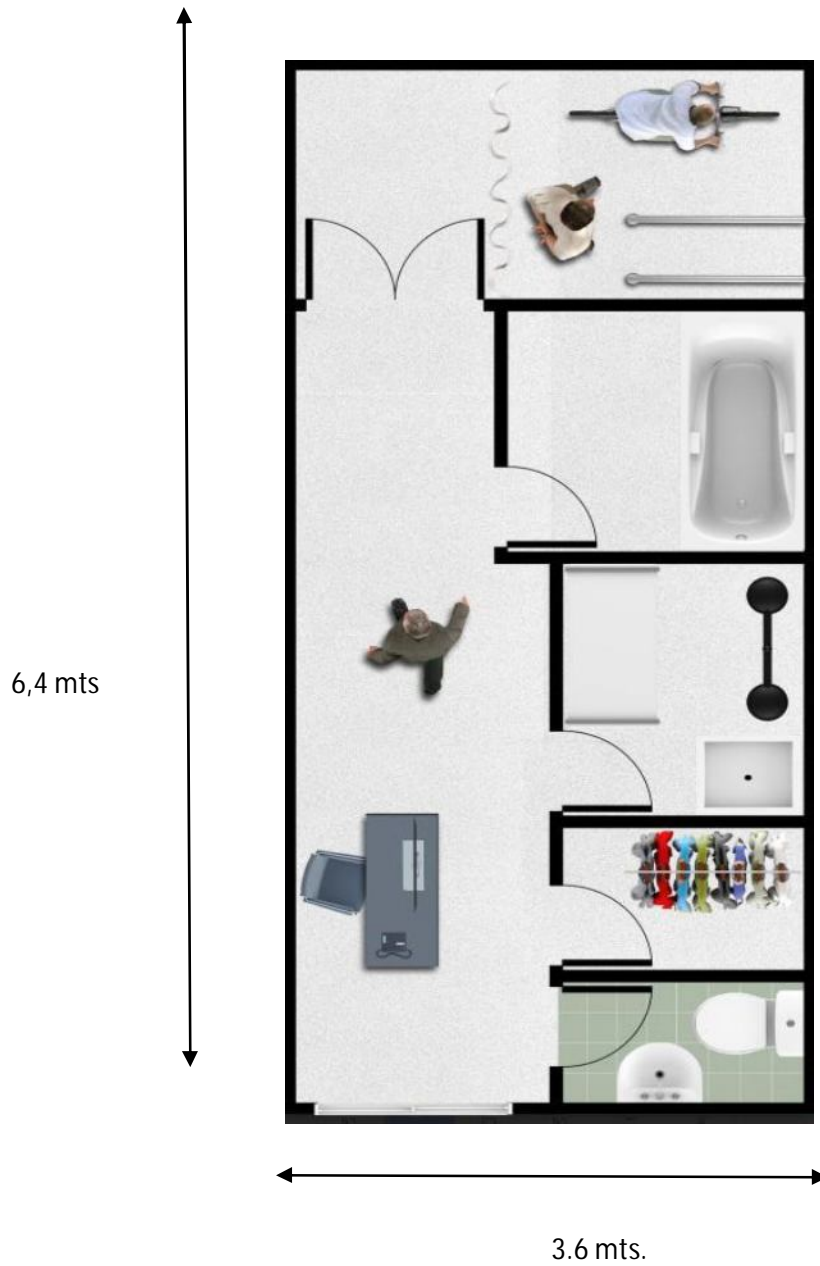
- Fisioterapia. (8 de Junio de 2012). *El ultrasonido terapéutico*. Recuperado el 30 de Agosto de 2015, de <http://fisioterapia.blogspot.com/2012/06/el-ultrasonido-terapeutico.html>
- Fitsalud. (s.f.). *Terapia Manual*. Recuperado el 30 de Agosto de 2015, de <http://www.fitsaludsevilla.com/servicios/fisioterapia/terapia-manual/>
- Fonseca, P. (2012). El producto interno bruto. *Análisis Económico*. Recuperado el Junio de 2015, de <http://www.analisiseconomico.info/index.php/opinion2/414-el-producto-interno-bruto>
- Foros Ecuador. (Diciembre de 2013). Recuperado el Junio de 2015, de <http://www.forosecuador.ec/forum/comunidad/foro-libre/3872-sueldo-de-un-m%C3%A9dico-en-ecuador>
- Foros Ecuador. (Mayo de 2013). *¿Cuáles son las ciudades más pobladas del Ecuador?* Recuperado el Junio de 2015, de <http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/educaci%C3%B3n-y-ciencia/160-%C2%BFcu%C3%A1les-son-las-ciudades-m%C3%A1s-pobladas-del-ecuador>
- Gallego, T. (2007). *Bases Teóricas y fundamentos de la fisioterapia* (2007 ed.). Buenos Aires, Madrid: Médica Panamericana. Recuperado el Junio de 2015
- Google. (2014). *Public data*. Recuperado el Junio de 2015, de Tasa de crecimiento demográfico: https://www.google.com.ec/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&met_y=sp_pop_grow&idim=country:ECU:COL:PER&hl=es&dl=es#!ctype=l&strail=false&bcs=d&nselm=h&met_y=sp_pop_grow&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=region&idim=country:ECU:COL:PER&ifdim=region&tstart=-3
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (10 de Febrero de 2015). *Servicio de Hidroterapia*. Recuperado el 29 de Agosto de 2015, de http://hjca.iesse.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=260:servicio-de-hidroterapia&catid=57:frontpage
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos [INEC]. (16 de Abril de 2015). *Ecuador registra en marzo un desempleo de 3.84%*. Recuperado el 17 de Junio de 2015, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-registra-en-marzo-un-desempleo-de-384/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (16 de Abril de 2015). Recuperado el 17 de Junio de 2015, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-registra-en-marzo-un-desempleo-de-384/>
- Instituto Nacional de Seguridad Social [INEC]. (2011). *Anuario de recursos y actividades de salud 2011*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Recursos_Actividades_de_Salud/Publicaciones/Anuario_Rec_Act_Salud_2011.pdf
- Kine. (2010). *Centro de fisioterapia - Estudio de pilates*. Recuperado el 25 de Julio de 2015, de <http://www.fisioterapiakine.com/fisioterapia/servicio/hidroterapia>
- La Hora Nacional. (25 de Junio de 2015). *Los accidentes de trabajo suben 74%*. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101834030#.VaMdFPI_Okp
- La Hora Noticias de Ecuador. (Abril de 2015). *Ecuador: inflación acumulada en abril de 2015 fue de 2.48%, según el INEC*. Recuperado el Junio de 2015, de <http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101815648/->

- 1/Ecuador%3A_inflaci%C3%B3n_acumulada_en_abril_de_2015_fue_de_2,48%25,_seg%C3%BA_n_el_INEC.html#.Valk-vl_Okp
- La Prefectura del Guayas. (s.f.). *Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2015, de <http://www.guayas.gob.ec/ley-de-transparencia>
- Laudon , K. C., & Guercio, C. (2009). *E-commerce negocios, tecnología, sociedad*. Person education: Prentice Hall. Recuperado el Mayo de 2015
- Magretta, J. (Mayo de 2002). "why bussines models matter". *Harvard Business Review*. Recuperado el Julio de 2015
- Ministerio de Finanzas. (2015). *Proforma del presupuesto general del Estado 2015*. Recuperado el Junio de 2015, de <http://www.finanzas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/11/Proforma-del-PGE-2015.pdf>
- Ministerio de Salud Pública. (s.f.). Recuperado el 17 de junio de 2015, de <http://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/07/requisitos-para-permisos-de-funcionamiento.pdf>
- Ministerio de Salud Pública. (2010). *Datos esenciales de salud: Una mirada a la década 2000- 2010*. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de <http://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/05/Datos-esenciales-de-salud-2000-2010.pdf>
- Ministerio de Salud Pública. (2013). *Servicio de Medicina Física y Rehabilitación*. Recuperado el 28 de Agosto de 2015, de <http://www.hpas.gob.ec/index.php/servicios/medicina-fisica-y-rehabilitacion>
- Ministerio del trabajo. (s.f.). Recuperado el Mayo de 2015, de <http://www.trabajo.gob.ec/seguridad-y-salud-en-el-trabajo/>
- Mintzbergh, H. (1991). *"The Effective Organization: force and form"*. *Sloan Management Science*. Recuperado el Mayo de 2015
- Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil. (s.f.). *Trámites en Uso del Espacio y Vía Pública*. Recuperado el 30 de Agosot de 2015, de <http://www.guayaquil.gob.ec/content/tr%C3%A1mites-en-uso-del-espacio-y-v%C3%ADa-p%C3%BAblica>
- Ortega , N. (11 de Octubre de 2011). *Tecno economía al limite*. Recuperado el Julio de 2015, de Modelo de ingresos en el comercio electronico: <http://tecnoeconomia-al-limite.blogspot.com/2011/10/modelos-de-ingreso-en-el-comercio.html>
- Porter , M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York.
- Porter, M. (1985). *Ventaja competitiva*. (CECSA, Ed.) México. Recuperado el Mayo de 2015
- Prefectura del Guayas. (2014). *Plan de trabajo*. Recuperado el 30 de Agosto de 2015, de <http://www.guayas.gob.ec/dmdocuments/plan-de-trabajo/plan-de-trabajo-prefecto-alianza-35-61.pdf>
- Rodriguez, J. (20 de Febrero de 2013). Recuperado el Junio de 2015
- Serna Gómez, H. (2006). *Conceptos Basicos.En servicio al Cliente*. Colombia: Panamericana editorial . Recuperado el Mayo de 2015
- Servicio de salud de Maule. (Junio de 2015). *Hospital reginal de Talca*. Obtenido de Perfil de conductor de ambulancia: <http://www.hospitaldetalca.cl/bases/2011-08-01/PerfilConductor.pdf>
- Servicio Nacional de Compras Públicas. (s.f.). *Compas públicas*. Recuperado el 28 de Agosto de 2015, de <http://portal.compraspublicas.gob.ec/compraspublicas/proveedores/requisitos/naturales>

- Stanton, W. (1969). *Fundamentos de Marketing*. Madrid: Ediciones Castillo. Recuperado el Mayo de 2015
- Sterin, G. (12 de Julio de 2001). *Rehabilitacionvet*. Recuperado el Junio de 2015, de <http://www.rehabilitacionvet.com.ar/patologias/default.html>
- Superintendencia de Compañías y valores. (s.f.). *Portal de información*. Recuperado el Junio de 2015, de http://181.198.3.71/portal/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=xts.run&m=portal%2fcc.xts&m_tabPath=%2fcontent%2ffolder%5b%40name%3d%27Reportes%27%5d%2ffolder%5b%40name%3d%27Reporte%20Para%20portada%20de%20AR%27%5d%2fpagel%5b%40name%3d%27Inicio%27%5d&gohome=
- Terapia fisica.com*. (2007). Recuperado el Junio de 2015, de <http://www.terapia-fisica.com/agentes-fisicos.html>
- Terapilates. (2014). *Clinica pilates fisioterapia*. Recuperado el 27 de Agosto de 2015, de <http://www.terapilates.com/clinica/ejercicio-terapeutico/>
- The Global Economy. (2015). *Comparar los países con datos de fuentes oficiales*. Recuperado el Junio de 2015, de <http://es.theglobaleconomy.com/compare-countries/>
- Timmers, P. (1998). *Bussines Models for Electronic Markets* (Vol. 2). Electronic Markets.
- U.S. Census Bureau. (2002). *Economic Census*. Recuperado el Mayo de 2015, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1394/e-comercios.htm>

ANEXOS

Anexo 1. Diseño interior del centro móvil RTF- online



Elaborado por: Las Autoras

Anexo 2. Cuadro de inversiones

ITFM	CUENTAS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL	TOTAL CUENTA
1	CONSTRUCCIONES (ADECUACIONES)	PRESUPUESTO	16,000.00	16,000.00	16,000.00
2	MAQUINARIAS Y EQUIPOS:				23,636.00
	Rueda de hombros	2	320.00	640.00	
	Mesa de kanavelli	1	780.00	780.00	
	Juego de poleas	1	270.00	270.00	
	Bicicleta	2	430.00	860.00	
	Paralela	1	530.00	530.00	
	ultrasonido	1	2,800.00	2,800.00	
	hidroterapia	2	5,580.00	11,160.00	
	ambuladores	1	130.00	130.00	
	silla de ruedas	1	600.00	600.00	
	balanza	1	75.00	75.00	
	tensiómetro	1	90.00	90.00	
	electrocardiograma	1	5,700.00	5,700.00	
3	MUEBLES Y ENSERES				1,835.00
	escritorio	2	270.00	540.00	
	silla giratoria	2	90.00	180.00	
	camilla	2	80.00	160.00	
	archivador	3	170.00	510.00	
	estand metálico	2	200.00	400.00	
	telefono	1	46.00	46.00	
4	INSTALACIONES				3,250.00
	Sistema de Climatización	PRESUPUESTO	3,250.00	3,250.00	
5	EQUIPOS DE CÓMPUTO	PRESUPUESTO	2,600.00	2,600.00	2,600.00
	TOTAL INVERSIONES ACTIVOS FIJOS			46,220.00	46,220.00
6	CAPITAL DE TRABAJO			10,000.00	10,000.00
	TOTAL INVERSIONES PROYECTO			56,220.00	56,220.00

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 3. Presupuesto de mano de obra directa

Cantidad	NOMBRES	CARGO	SUELDO US\$	MANO OBRA DIRECTA (servicio)					TOTAL INGRESOS	APORTACION PATRONAL	TOTAL DESCUENTOS	NETO A RECIBIR
				DEC TERCERO	DEC CUARTO	VACACIONES	TOTAL INGRESOS	APORTACION PATRONAL				
1	Mia Calle	Auxiliar terapeuta	375,00	31,25	28,50	15,63	450,38	45,56	45,56	495,94		
1	Eduardo Gonzalez	Terapeuta Fisico	640,00	53,33	29,50	26,67	749,50	77,76	77,76	827,26		
1	Mario Andrade	Terapeuta Fisico	470,00	39,17	29,50	19,58	558,25	57,11	57,11	615,36		
1	Juan Chavez	Terapeuta Fisico	470,00	39,17	29,50	19,58	558,25	57,11	57,11	615,36		
4	Total departamento de MOD (Servicio)		1.955,00	162,92	117,00	81,46	2.316,38	237,53	237,53	2.553,91		
Proyección de mano de obra directa												
Años				incremento	4,30%					Total Anual	30.646,89	
1	(Julio-dic)	12.769,54										
2	2016	30.646,89										
3	2017	31.964,71										
4	2018	33.339,19										
5	2019	34.772,77										

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 4. Presupuesto de materiales directos

Presupuesto de materiales directos						Total mensual: \$1749.94
Descripción	Unidades de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor Total		
Ungüentos	Unid.	3800	3.7	14060		
Gasa	Fda.	400	0.35	140		
Vendas d yeso	Unid.	4500	1.5	6750		
Alcohol	Frasco	12	1.3	15.6		
Esparadrapo	Rollo	10	0.55	5.5		
Algodón	Fda.	12	1.35	16.2		
Agua oxigenada	Frasco	10	1.2	12		
Total					20999.3	

Proyección de materiales directos		Incremento: 4.5%
Años		
1	(julio-diciembre)	8,749.71
2	2016	20,999.30
3	2017	21,944.27
4	2018	22,931.76
5	2019	23,963.69

Nota: Después del segundo año se da un incremento del 4.5 %

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 5. Presupuesto de construcciones y adecuaciones

Construcciones & adecuaciones				
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total	
Ensamblaje d equipos	10	0.55	6000	
Adecuación interna y externa	12	1.35	9000	
Total de construcciones			15000	

Depreciación: 10%

Proyección de construcciones & adecuaciones					
Años	Construcciones & adecuaciones	Val. Res	Depre	Valor Actual	
0	(julio-diciembre) \$ 15,000.00	1500		13500	
1	2016		1350	12150	
2	2017		1350	10800	
3	2018		1350	9450	
4	2019		1350	8100	
5	2020		1350	6750	
6	2021		1350	5400	
7	2022		1350	4050	
8	2023		1350	2700	
9	2024		1350	1350	
10	2025		1350	0	

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 6. Presupuesto de instalaciones y adecuaciones
Depreciación: 10%

Instalaciones & adecuaciones				
Descripción	Cantidad	Valor unitario.	Valor Total	
Lámparas de 10 amperios	3	4.3	12.9	
Interruptores	3	0.9	2.7	
Rollo de alambre	1	6	6	
Sistema climatización	1	2800	3120	
Otras instalaciones	12	1.3	108.4	
Total de instalaciones			3250	

Proyección de instalaciones & adecuaciones					
Años	Instalaciones	Val. Res	Depre	Valor Actual	
0	(julio-diciembre) \$	3,250.00	325		2925
1	2016		292.5	2632.5	
2	2017		292.5	2340	
3	2018		292.5	2047.5	
4	2019		292.5	1755	
5	2020		292.5	1462.5	
6	2021		292.5	1170	
7	2022		292.5	877.5	
8	2023		292.5	585	
9	2024		292.5	292.5	
10	2025		292.5	0	

Nota: La sumatoria entre los presupuestos de instalaciones, construcciones y adecuaciones da un total de \$18250

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 7. Presupuesto de maquinaria y equipos

ITEM	CUENTAS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
2	MAQUINARIAS Y EQUIPOS:			
	Rueda de hombros	2	320	640
	Mesa de kanavell	1	780	780
	Juego de poleas	1	270	270
	Bicicleta	2	430	860
	Paralela	1	530	530
	Ultrasonido	1	2800	2800
	Hidroterapia	2	5580	11160
	Andadores	1	130	130
	silla de ruedas	1	600	600
	Balanza	1	75	75
	Tensiómetro	1	90	90
	Electrocardiograma	1	5700	5700
	Total de maquinarias y equipos			23635

Elaborado por: Las Autoras

Depreciación	
Valor equipos	23635
Vida Útil	10
% depreciación	0.1

Proyección de maquinarias y equipos				
Años	Valor equipos	Valor residual	Depreciación	Valor actual
0	\$ 23,635.00	2363.5		21271.5
1	(julio-diciembre) 2016		2127.15	19144.35
2	2017		2127.15	17017.2
3	2018		2127.15	14890.05
4	2019		2127.15	12762.9
5	2020		2127.15	10635.75
6	2021		2127.15	8508.6
7	2022		2127.15	6381.45
8	2023		2127.15	4254.3
9	2024		2127.15	2127.15
10	2025		2127.15	0

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 8. Presupuesto de muebles y equipos de oficina

Presupuesto para muebles y equipo de oficina				
ITEM	CUENTAS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
3	MUEBLES Y ENSERES			
	Escritorio	2	270.00	540.00
	silla giratoria	2	90.00	180.00
	Camilla	2	80.00	160.00
	Archivador	3	170.00	510.00
	stand metálico	2	200.00	400.00
	Teléfono	1	45.00	45.00
	Total			1,835.00

Depreciación	
Valor equipos	1835
Vida Útil	10
% depreciación	0.1

Elaborado por: Las Autoras

Proyección para muebles y equipo de oficina						
Años		Valor equipos	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual	
0	(julio-diciembre)	\$ 1,835.00	183.5		1651.5	
1	2016			165.15	1486.35	
2	2017			165.15	1321.2	
3	2018			165.15	1156.05	
4	2019			165.15	990.9	
5	2020			165.15	825.75	
6	2021			165.15	660.6	
7	2022			165.15	495.45	
8	2023			165.15	330.3	
9	2024			165.15	165.15	
10	2025			165.15	0	

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 9. Presupuesto de suministro de trabajo

Presupuesto suministros de trabajo			
Descripción	Cantidad	Valor unitario.	Valor Total
Mandiles	6	12	72
Guantes	500	0.35	175
toallas	25	17	425
Total			672

Total anual: \$ 8064

Proyección suministros de trabajo		Incremento: 4.5%
Años		
1	(julio-diciembre)	3,360.00
2	2016	8,064.00
3	2017	8,426.88
4	2018	8,806.09
5	2019	9,202.36

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 10. Presupuesto para suministros médicos

Presupuesto para suministros médicos				
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total	
Jeringuillas	1500	0.08		120
Termómetros	20	8		160
Tijeras	6	3.8		22.8
Pinzas	5	2.7		13.5
Total				316.3

Total anual: \$ 3795.60

Proyección materiales de trabajo		Incremento: 4.5%
Años		
1	(julio-diciembre)	1,581.50
2	2016	3,795.60
3	2017	3,966.40
4	2018	4,144.89
5	2019	4,331.41

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 11. Presupuesto para suministros de oficina

Presupuesto para suministros de oficina			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Resma A4	10	3.2	32
Lápices	8	0.35	2.8
Esfográficos	8	0.25	2
otros 5%			
Total			36.8

Total anual: \$ 441,60

Proyección suministros de oficina		Incremento: 4.5%
Años		
1	(julio-diciembre)	184.00
2	2016	441.60
3	2017	461.47
4	2018	482.24
5	2019	503.94

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 12. Propuesta para el vehículo

ITEM	CUENTAS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL	TOTAL CUENTA
1	Vehículo + matricula				39900
	Citroën jumper 5T				

Depreciación		
% depreciación	20%	años
Vehículo	Vida Útil	5

Años	Vehículo	Val. Res	Depre	Valor Actual
0	(julio-diciembre)	\$39.900,00	7980	31920
1	2016		6384	25536
2	2017		6384	19152
3	2018		6384	12768
4	2019		6384	6384
5	2020		6384	0

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 13. Presupuesto para mantenimiento de vehículo

El 1 % corresponde al valor mensual del activo

Presupuesto para el mantenimiento del vehículo		
Denominación	Valor mensual	Valor anual
Mantenimiento	250	3000

Incremento: 4.5%

Proyecciones para el mantenimiento del vehículo	
Años	
1	(julio-diciembre) 1,250.00
2	2016 3,000.00
3	2017 3,135.00
4	2018 3,276.08
5	2019 3,423.50

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 14. Presupuesto para el parqueadero

Presupuesto para parqueadero			
Denominación	Cantidad (m2)	Valor Mensual	Valor Anual
Parqueo	8	180	2160

Incremento: 4.5%

Proyección para pago de parqueadero	
Años	
1	(julio-diciembre) 185.00
2	2016 2,160.00
3	2017 2,257.20
4	2018 2,358.77
5	2019 2,464.92

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 15. Propuesta para el consumo de luz

Presupuesto para consumo de Luz				
Denominación	Cantidad (KW./h)	Valor unitario	Valor mensual	Valor Anual
Consumo	520	0.091	47.32	567.84

Incremento: 4.5%

Proyección para pago luz	
Años	
1	(julio-diciembre) 236.60
2	2016 567.84
3	2017 593.39
4	2018 620.10
5	2019 648.00

Fuente: Empresa Eléctrica de Guayaquil

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 16. Presupuesto de consumo de agua

Presupuesto para consumo de agua				
Denominación	Cantidad. (m3)	Valor unitario	Valor mensual	Valor Anual
Consumo	10	0.321	3.21	38.52

Incremento: 4.5%

Proyección para pago de agua	
Años	
1	(julio-diciembre) 16.05
2	2016 38.52
3	2017 40.25
4	2018 42.06
5	2019 43.96

Fuente: Empresa Interagua

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 17. Presupuesto del plan móvil – internet

Presupuesto para plan móvil - internet					
Denominación	Cantidad	Valor unitario	Valor mensual	Valor Anual	
Plan móvil	4	17	68	816	
Internet	1	160	160	1920	

Incremento: 4.5%

Proyección para plan móvil - internet		
Años	Plan Móvil	Internet
1 (julio-diciembre)	340.00	800.00
2 2016	1,632.00	1,920.00
3 2017	1,705.44	2,006.40
4 2018	1,782.18	2,096.69
5 2019	1,862.38	2,191.04

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 18. Presupuesto de sueldos administrativos

Presupuesto de sueldos administrativos											
Dep.	Nombres	Cargo	Sueldo US\$	Décimo tercero	Décimo cuarto	Vacaciones	Total de ingresos	Aporte patronal	Total de descuentos	Neto a recibir	Promedio departamental
DEP. ADMINISTRATIVO											
1	Luis Rodríguez	Gerente	\$550	\$46	\$30	\$23	\$648	\$67	\$67	\$715	
1	Diego Rodríguez	Asistente contable	\$362	\$30	\$30	\$15	\$437	\$44	\$44	\$481	
1	María López	Asistente de limpieza	\$359	\$30	\$30	\$15	\$433	\$44	\$44	\$477	
1	Pedro Suarez	Chofero paramédico	\$545	\$45	\$30	\$23	\$643	\$66	\$66	\$709	
4	Total departamento administrativo		\$1,816	\$151	\$118	\$76	\$2,161	\$221	\$221	\$2,382	\$595

Incremento: 4.3%

Proyección de sueldos administrativos	
1	(julio-diciembre)
2	2016
3	2017
4	2018
5	2019
	11,908.22
	28,579.73
	29,808.66
	31,090.43
	32,427.32

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 19. Presupuesto para publicidad

Presupuesto para publicidad	
Denominación	Valor mensual
Folleto	180
Vallas publicitarias	230

Incremento: 4.5%

Proyección para publicidad		
Años	Folleto	Valla publicitaria
1 (julio-diciembre)	540.00	690.00
2 2016	360.00	460.00
3 2017	376.20	480.70
4 2018	393.13	502.33
5 2019	410.82	524.94

Nota: Se realizara uso de vallas publicitarias con Ecuavallas los 3 primeros meses de operación. También desde el segundo año se realizará una vez cada semestre.

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 20. Presupuesto para combustible

Presupuesto para publicidad		
Denominación	Valor mensual	Valor Anual
Combustible diésel	400	4800

Incremento: 7.5%

Proyección para publicidad		
Años		Folletos
1	(agosto-diciembre)	2,000.00
2	2016	4,800.00
3	2017	5,160.00
4	2018	5,547.00
5	2019	5,963.03

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 34. Presupuesto proyectado de seguro vehículo

		12	
Denominación	Valor mensual	Valor anual	
SEGURO	1800	21600	
			incremento 4,5%
Años			
1	(julio-diciembre)	9.000,00	
2	2016	21.600,00	
3	2017	22.572,00	
4	2018	23.587,74	
5	2019	24.649,19	

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 21. Tabla de amortización de préstamo

BENEFICIARIO		XXXXX			
INSTIT. FINANCIERA		Bco. Fomento			
MONTO EN USD		41.598,00			
TASA DE INTERES		10,4700%			
PLAZO		3 años			
FECHA DE INICIO		15-ago-2015			
MONEDA		DOLARES			
AMORTIZACION CADA		30 días			
Número de períodos		36 para amortizar capital			
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		41.598,00			
1	14-sep-2015	40.609,49	362,94	988,51	1.351,45
2	14-oct-2015	39.612,36	354,32	997,13	1.351,45
3	13-nov-2015	38.606,53	345,62	1.005,83	1.351,45
4	13-dic-2015	37.591,93	336,84	1.014,61	1.351,45
5	12-ene-2016	36.568,47	327,99	1.023,46	1.351,45
6	11-feb-2016	35.536,08	319,06	1.032,39	1.351,45
7	12-mar-2016	34.494,68	310,05	1.041,40	1.351,45
8	11-abr-2016	33.444,20	300,97	1.050,48	1.351,45
9	11-may-2016	32.384,55	291,80	1.059,65	1.351,45
10	10-jun-2016	31.315,66	282,56	1.068,89	1.351,45
11	10-jul-2016	30.237,44	273,23	1.078,22	1.351,45
12	09-ago-2016	29.149,82	263,82	1.087,63	1.351,45
13	08-sep-2016	28.052,70	254,33	1.097,12	1.351,45
14	08-oct-2016	26.946,01	244,76	1.106,69	1.351,45
15	07-nov-2016	25.829,67	235,10	1.116,34	1.351,45
16	07-dic-2016	24.703,58	225,36	1.126,08	1.351,45
17	06-ene-2017	23.567,67	215,54	1.135,91	1.351,45
18	05-feb-2017	22.421,85	205,63	1.145,82	1.351,45
19	07-mar-2017	21.266,03	195,63	1.155,82	1.351,45
20	06-abr-2017	20.100,13	185,55	1.165,90	1.351,45
21	06-may-2017	18.924,06	175,37	1.176,07	1.351,45
22	05-jun-2017	17.737,72	165,11	1.186,34	1.351,45
23	05-jul-2017	16.541,04	154,76	1.196,69	1.351,45
24	04-ago-2017	15.333,91	144,32	1.207,13	1.351,45
25	03-sep-2017	14.116,25	133,79	1.217,66	1.351,45
26	03-oct-2017	12.887,96	123,16	1.228,28	1.351,45
27	02-nov-2017	11.648,96	112,45	1.239,00	1.351,45
28	02-dic-2017	10.399,15	101,64	1.249,81	1.351,45
29	01-ene-2018	9.138,44	90,73	1.260,72	1.351,45
30	31-ene-2018	7.866,72	79,73	1.271,72	1.351,45
31	02-mar-2018	6.583,91	68,64	1.282,81	1.351,45
32	01-abr-2018	5.289,91	57,44	1.294,00	1.351,45
33	01-may-2018	3.984,61	46,15	1.305,29	1.351,45
34	31-may-2018	2.667,93	34,77	1.316,68	1.351,45
35	30-jun-2018	1.339,76	23,28	1.328,17	1.351,45
36	30-jul-2018	0,00	11,69	1.339,76	1.351,45

Elaborado por: Las Autoras

Anexo 22. Características de préstamos Banco Nacional de Fomento

Crédito Producción Comercio y Servicios

Crédito dirigido a PYMES, y Empresas.

Monto

Mínimo \$500 Máximo: \$300.000

Tasa de interés

10% reajutable,

Producción Ciclo corto: 11, 20% reajutable

Garantía

Quirografaria, Prendaria ó Hipotecaria.

Destino

Capital de trabajo, Activos fijos: Lotes de terrenos en el sector urbano locales comerciales, maquinaria nueva y usada.

Beneficios

Plazo en función del destino de la inversión hasta 15 años.

Forma de pago: mensual, bimestral, trimestral, semestral, anual.

Periodo de gracia: en función del destino de la inversión.

Fuente y elaboración: Banco nacional de fomento

Anexo 23. Solicitud para ocupación de vía pública



Muy Ilustre
MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL
DIRECCIÓN DE USO DEL ESPACIO Y VÍA PÚBLICA

SOLICITUD PARA OCUPACIÓN DE LA VÍA PÚBLICA

NOMBRE:		
DN	MES	AÑO

CÓDIGO SOLICITANTE DE PATENTE	CÓDIGO SOLICITANTE DE HABITACIÓN DE LOCAL	CÓDIGO PARITAL						RESERVA			LIBRE		
		SECT	MANI	LOTE	SEV	PAV	PAI	ZONA	AREA	ALTA	ZONA	AREA	ALTA

NOMBRE Y APELLIDOS DEL TITULAR		CÓDIGO
NOMBRE Y APELLIDOS DEL SUPLENTE		CÓDIGO
DIRECCIÓN DONDE VIRE O DONDE SE LO PUEDE REVISAR		TELÉFONO

TIPO DE OCUPACIÓN		
12 <input type="checkbox"/> BÓVEDO PERMANENTE 13 <input type="checkbox"/> BÓVEDO EVENTUAL 14 <input type="checkbox"/> CARRETERA AMBULANTE 15 <input type="checkbox"/> LETREROS EN LOCAL DE 16 <input type="checkbox"/> LETREROS EN VÍA PÚBLICA 17 <input type="checkbox"/> PUESTOS MERCADERAS POPULARES "A"	18 <input type="checkbox"/> PUESTOS MERCADERAS POPULARES "B" 19 <input type="checkbox"/> PUESTOS MERCADERAS POPULARES "C" 20 <input type="checkbox"/> PARQUE PRIVADO 21 <input type="checkbox"/> PARQUE TRANSFERENCIA PÚBLICA 22 <input type="checkbox"/> PARQUE INSTITUCIONES PÚBLICAS 23 <input type="checkbox"/> ANILAS, BARRAS	24 <input type="checkbox"/> VITRINAS 25 <input type="checkbox"/> CONSTRUCCIONES 26 <input type="checkbox"/> TROCISLOS 27 <input type="checkbox"/> PUESTOS FUGA
MEDIDAS: _____ MTS. _____ MT. _____ MTS.		

TIPO DE ESPACIO OCUPADO	
18 <input type="checkbox"/> COMERCIALIZACIÓN - COMPAÑÍA DE PRODUCTOS 19 <input type="checkbox"/> EXPOSICIÓN DE PUBLICIDAD 20 <input type="checkbox"/> SEÑALACIÓN VIAL 21 <input type="checkbox"/> ESTACIONAMIENTO VEHICULAR	22 <input type="checkbox"/> CARGAY DESCARGA 23 <input type="checkbox"/> DESAGÜE 24 <input type="checkbox"/> ATENCIÓN AL PÚBLICO

TIPO DE PRODUCTOS QUE SE COMERCIALIZAN, SERVICIOS O ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN		
ALIMENTOS 11 <input type="checkbox"/> PANADERÍA Y CEREALAS PASADAS 12 <input type="checkbox"/> COMIDAS RÁPIDAS 13 <input type="checkbox"/> JARROS Y O SIMILARES 14 <input type="checkbox"/> LICUADAS 15 <input type="checkbox"/> PIZZAS 16 <input type="checkbox"/> DEMÁS ALIMENTOS NO PREPARADOS	MERCADERIAS 17 <input type="checkbox"/> PAPI 18 <input type="checkbox"/> CALZADO 19 <input type="checkbox"/> BOUTERÍA 20 <input type="checkbox"/> ARTESANÍA 21 <input type="checkbox"/> OTROS MERCADERIAS	SERVICIOS 22 <input type="checkbox"/> LISTAS/STAMPAS 23 <input type="checkbox"/> FUNDICIÓN 24 <input type="checkbox"/> FOTOGRAFÍA 25 <input type="checkbox"/> OTROS SERVICIOS 26 <input type="checkbox"/> COMITES Y COMPLETES 27 <input type="checkbox"/> TELÉFONO 28 <input type="checkbox"/> CONSTRUCCIONES

MARQUE CON UNA X LA UBICACIÓN Y ESCRIBA EL NOMBRE DE LAS CALLES	PERIODO 01 <input type="checkbox"/> SEMANAL 02 <input type="checkbox"/> MENSUAL 03 <input type="checkbox"/> SEMESTRAL 04 <input type="checkbox"/> TRIMESTRAL 05 <input type="checkbox"/> SEMESTRAL 06 <input type="checkbox"/> ANUAL NÚMERO DE PERIODOS A REALIZAR <input type="checkbox"/>	SOLICITANTE FOTIA <input type="checkbox"/> CALDER <input type="checkbox"/> ESPORTAL <input type="checkbox"/> PATELARI <input type="checkbox"/>
PARA LAS FORMAS DE OCUPACIÓN 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 221, 222, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 233, 234, 235, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 275, 276, 277, 278, 279, 280, 281, 282, 283, 284, 285, 286, 287, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 310, 311, 312, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 319, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327, 328, 329, 330, 331, 332, 333, 334, 335, 336, 337, 338, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 355, 356, 357, 358, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 366, 367, 368, 369, 370, 371, 372, 373, 374, 375, 376, 377, 378, 379, 380, 381, 382, 383, 384, 385, 386, 387, 388, 389, 390, 391, 392, 393, 394, 395, 396, 397, 398, 399, 400, 401, 402, 403, 404, 405, 406, 407, 408, 409, 410, 411, 412, 413, 414, 415, 416, 417, 418, 419, 420, 421, 422, 423, 424, 425, 426, 427, 428, 429, 430, 431, 432, 433, 434, 435, 436, 437, 438, 439, 440, 441, 442, 443, 444, 445, 446, 447, 448, 449, 450, 451, 452, 453, 454, 455, 456, 457, 458, 459, 460, 461, 462, 463, 464, 465, 466, 467, 468, 469, 470, 471, 472, 473, 474, 475, 476, 477, 478, 479, 480, 481, 482, 483, 484, 485, 486, 487, 488, 489, 490, 491, 492, 493, 494, 495, 496, 497, 498, 499, 500, 501, 502, 503, 504, 505, 506, 507, 508, 509, 510, 511, 512, 513, 514, 515, 516, 517, 518, 519, 520, 521, 522, 523, 524, 525, 526, 527, 528, 529, 530, 531, 532, 533, 534, 535, 536, 537, 538, 539, 540, 541, 542, 543, 544, 545, 546, 547, 548, 549, 550, 551, 552, 553, 554, 555, 556, 557, 558, 559, 560, 561, 562, 563, 564, 565, 566, 567, 568, 569, 570, 571, 572, 573, 574, 575, 576, 577, 578, 579, 580, 581, 582, 583, 584, 585, 586, 587, 588, 589, 590, 591, 592, 593, 594, 595, 596, 597, 598, 599, 600, 601, 602, 603, 604, 605, 606, 607, 608, 609, 610, 611, 612, 613, 614, 615, 616, 617, 618, 619, 620, 621, 622, 623, 624, 625, 626, 627, 628, 629, 630, 631, 632, 633, 634, 635, 636, 637, 638, 639, 640, 641, 642, 643, 644, 645, 646, 647, 648, 649, 650, 651, 652, 653, 654, 655, 656, 657, 658, 659, 660, 661, 662, 663, 664, 665, 666, 667, 668, 669, 670, 671, 672, 673, 674, 675, 676, 677, 678, 679, 680, 681, 682, 683, 684, 685, 686, 687, 688, 689, 690, 691, 692, 693, 694, 695, 696, 697, 698, 699, 700, 701, 702, 703, 704, 705, 706, 707, 708, 709, 710, 711, 712, 713, 714, 715, 716, 717, 718, 719, 720, 721, 722, 723, 724, 725, 726, 727, 728, 729, 730, 731, 732, 733, 734, 735, 736, 737, 738, 739, 740, 741, 742, 743, 744, 745, 746, 747, 748, 749, 750, 751, 752, 753, 754, 755, 756, 757, 758, 759, 760, 761, 762, 763, 764, 765, 766, 767, 768, 769, 770, 771, 772, 773, 774, 775, 776, 777, 778, 779, 780, 781, 782, 783, 784, 785, 786, 787, 788, 789, 790, 791, 792, 793, 794, 795, 796, 797, 798, 799, 800, 801, 802, 803, 804, 805, 806, 807, 808, 809, 810, 811, 812, 813, 814, 815, 816, 817, 818, 819, 820, 821, 822, 823, 824, 825, 826, 827, 828, 829, 830, 831, 832, 833, 834, 835, 836, 837, 838, 839, 840, 841, 842, 843, 844, 845, 846, 847, 848, 849, 850, 851, 852, 853, 854, 855, 856, 857, 858, 859, 860, 861, 862, 863, 864, 865, 866, 867, 868, 869, 870, 871, 872, 873, 874, 875, 876, 877, 878, 879, 880, 881, 882, 883, 884, 885, 886, 887, 888, 889, 890, 891, 892, 893, 894, 895, 896, 897, 898, 899, 900, 901, 902, 903, 904, 905, 906, 907, 908, 909, 910, 911, 912, 913, 914, 915, 916, 917, 918, 919, 920, 921, 922, 923, 924, 925, 926, 927, 928, 929, 930, 931, 932, 933, 934, 935, 936, 937, 938, 939, 940, 941, 942, 943, 944, 945, 946, 947, 948, 949, 950, 951, 952, 953, 954, 955, 956, 957, 958, 959, 960, 961, 962, 963, 964, 965, 966, 967, 968, 969, 970, 971, 972, 973, 974, 975, 976, 977, 978, 979, 980, 981, 982, 983, 984, 985, 986, 987, 988, 989, 990, 991, 992, 993, 994, 995, 996, 997, 998, 999, 1000		

HOMBRE DE LAS CALLES	INDICIO	CRONO	CONDICIÓN Y CALIFICACIÓN	REVISIÓN	APROBACIÓN
