



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE REHABILITACIÓN Y TERAPIA FÍSICA
INTEGRAL EN EL CANTÓN SAMBORONDÓN**

AUTORA:

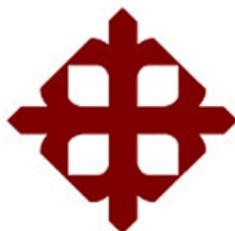
CPA. EVELYN MARTHA CORDERO RONQUILLO

**Previo a la obtención del Grado Académico de:
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TUTORA:

CARMEN PAOLA PADILLA LOZANO, Ph D.

**Guayaquil, Ecuador
2020**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por la **CPA. Evelyn Martha Cordero Ronquillo**, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de **Magíster en Administración de Empresas**.

DIRECTORA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Carmen Paola Padilla Lozano, Ph. D.

REVISORA

Ing. Jessica Matute de León, Mgs.

DIRECTORA DEL PROGRAMA

Econ. María del Carmen Lapo Maza, Ph. D.

Guayaquil, a los 02 días del mes de diciembre del año 2020



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Evelyn Martha Cordero Ronquillo

DECLARO QUE:

El Proyecto de Investigación **Estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral en el cantón Samborondón** previa a la obtención del **Grado Académico de Magíster en Administración de Empresas** ha sido desarrollada 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 Proyecto de Investigación del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 02 días del mes de diciembre del año 2020

LA AUTORA

Evelyn Martha Cordero Ronquillo



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Yo, Evelyn Martha Cordero Ronquillo

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del **Proyecto de Investigación previo a la obtención del grado de Magíster en Administración de Empresas** titulado: **Estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral en el cantón Samborondón**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 02 días del mes de diciembre del año 2020

LA AUTORA:

Evelyn Martha Cordero Ronquillo



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Informe de Urkund

← → ↻ secure.urkund.com/old/view/81196691-883724-994133#DcQ7DoAgEAXAu2z9YvaL4lWMhSFqKKShNN5dppiXnk7rJgxRqEDHGQZjmMMCDj4OCEQhoQFeQf1erd61... ☆ ⚙ En pausa

URKUND

Documento: [Tesis Fisiocare Urkund.docx](#) (D84846156)
Presentado: 2020-11-11 14:16 (-05:00)
Presentado por: marthaco87@hotmail.com
Recibido: maria.lapo.ucsg@analysis.urkund.com
Mensaje: RV: tesis urkund EVELYN CORDERO [Mostrar el mensaje completo](#)
2% de estas 41 páginas, se componen de texto presente en 8 fuentes.

Lista de fuentes Bloques

Categoría	Enlace/nombre de archivo
<input type="checkbox"/>	Tesis Diego López 09 nov resaltado.docx
<input type="checkbox"/>	Tesis Desiderio-Reinoso.docx
<input type="checkbox"/>	Tesis Mary Romero Romero Urkund.docx
<input type="checkbox"/>	Tesis MGSS Drs. Bajana Maricela y Carrasco Alfonso 12 abril 2019 para revision URKUND por co...
<input type="checkbox"/>	PROYECTO FINAL DE TITULACION DR. BILLY DUARTE.docx

100% #1 Activo

según el Instituto Nacional de Estadística y Censos CITATION Ins141 \n \t \ | 12298 (2014)

los licenciados y/o tecnólogos que laboran en establecimientos de salud en la rama de la fisioterapia por regiones y provincias, se concentran en la provincia del Guayas con una cantidad de 202 personas especializadas en esta profesión. En cambio, en lo que se refiere a los equipos de tratamiento para efectuar fisioterapia que disponen los establecimientos sanitarios, se conoció que en la provincia del Guayas existen 464 en total. Estos datos permiten tener un mayor panorama con respecto a la cantidad de personas y establecimientos que ofrecen tratamientos de fisioterapia en la provincia, reflejándose una clara oportunidad por la demanda insatisfecha.

La investigación tuvo como objetivo general analizar la factibilidad económica para la creación de un Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral en el cantón Samborombón, por medio de una investigación de mercado para el desarrollo de un plan de negocios. Con la finalidad de obtener una mayor comprensión sobre el tema objeto de investigación se presentan los capítulos que componen el presente trabajo: Asimismo, en el capítulo I se basó en el marco teórico donde se mostraron las diversas definiciones y teorías necesarias para la comprensión de la investigación. Los temas tratados fueron: (a) plan de negocios, (b) marketing, (c) recursos, (d) estructura organizacional, (e) factibilidad financiera, (f) servicio de terapia física y rehabilitación, y (g) elementos terapéuticos. Como último ítem se incluye el marco conceptual con los conceptos más importantes que ayuden a reforzar la información comprendida en este capítulo. Del mismo modo, en el capítulo II se desarrolló el marco referencial, el cual se basa en la recopilación de trabajos previos realizados

Agradecimiento

Agradezco a Dios y a mi familia por su apoyo en todo este proceso.

A la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil por la enseñanza brindada.

A la Econ. María del Carmen Lapo, Ph D. por su valiosa gestión y
liderazgo a lo largo de todo este proceso.

A mi tutora Carmen Padilla Lozano, Ph. D. por su paciencia
y profesionalismo en la elaboración de esta investigación.

Al Dr. Gustavo Bocca, actual gerente de Fisiocare que supo brindarme
su apoyo cuando lo necesitaba.

Evelyn Martha Cordero Ronquillo

Dedicatoria

Esta tesis se la dedico a Dios, a mi ángel del cielo quien es mi madre, aquella mujer luchadora, quien me supo dar el mejor ejemplo a seguir y que siempre me inculcaba los estudios quien fue madre y mi padre a la vez, a mi hija quien fue mi fuente de inspiración y me daba siempre ánimos y fuerzas para seguir superándome.

A mis tías Daysi y Josefina Ronquillo quienes en mi adolescencia fueron parte fundamental en mi preparación académica y en mi vida, a mis hermanas, mis suegros quienes me ayudaban a cuidar a mi hija mientras estudiaba, sin la ayuda de ellos no hubiera sido posible realizar mis sueños.

Evelyn Martha Cordero Ronquillo

Índice General

Resumen	XIV
Abstract	XV
Introducción.....	1
Antecedentes	3
Problema de Investigación	5
Formulación del Problema	9
Justificación.....	9
Preguntas de Investigación.....	11
Objetivos	12
Objetivo general	12
Objetivos específicos	12
Capítulo I. Marco Teórico.....	14
Emprendimiento.....	14
Plan de Negocios.....	15
Aspecto Administrativo, Técnico y Económico	20
Recursos humanos, materiales y económicos-financieros.	20
Cadena de valor.....	22
Factibilidad Financiera.....	24
Servicio de Terapia Física y Rehabilitación.....	25
Marco Conceptual	27
Análisis externo.....	27
Análisis FODA.....	27
Análisis interno.	28
Cinesiterapia.....	28
Emprendimiento.....	29
Enfermedades musculares.....	29
Fisioterapia.....	29
Magnetoterapia.....	30
Marketing.....	30
Medicina física.....	30
Parkinson.....	31
Terapia física y rehabilitación.....	31

Capítulo II. Marco Referencial.....	32
Trabajos Académicos	32
Mercado del Servicio de Terapia Física y Rehabilitación	35
Datos Estadísticos de Personas Discapacitadas	37
Personas con discapacidad laboralmente activas.	39
Marco Legal	41
Constitución de compañía.....	41
Permiso de bomberos.....	42
Permiso de habilitación de local.	42
Registro Único de Contribuyentes.	42
Permiso de funcionamiento sanitario.	43
Capítulo III. Marco Metodológico.....	44
Enfoque	44
Alcance.....	44
Método	45
Diseño	45
Tipo	46
Técnica	46
Instrumento	46
Técnicas de Análisis de Información.....	48
Población.....	48
Muestra.....	50
Presentación	50
Encuesta.	51
Entrevista.....	60
Análisis General de Resultados.....	62
Capítulo IV. Plan de Negocios.....	65
Empresa.....	65
Misión.	66
Visión.....	66
Política.....	66
Valores.	67
Estructura Organizacional.....	67
Perfil de puestos y funciones.....	68

Análisis Situacional.....	77
Matriz EFI.....	77
Matriz EFE.....	77
Matriz FODA.....	78
Competencia.....	80
Marketing Mix.....	81
Producto.....	81
Precio.....	84
Plaza.....	84
Promoción.....	85
Capítulo V. Análisis Financiero.....	88
Inversión.....	88
Costos.....	92
Gastos.....	93
Ingresos.....	98
Estados Financieros Proyectados.....	100
Factibilidad Financiera.....	102
Conclusiones.....	105
Recomendaciones.....	108
Referencias.....	109
Apéndices.....	120
Apéndice A. Trámites.....	120
Constitución de compañía.....	120
Permiso de bomberos.....	120
Permiso de habilitación de local.....	121
Registro Único de Contribuyentes.....	122
Permiso de funcionamiento sanitario.....	123
Apéndice B. Instrumento Encuesta:.....	124
Apéndice C. Instrumento Entrevista:.....	126
Apéndice D. Tablas financieras:.....	127

Índice de Tablas

Tabla 1 Descripción del Puesto Gerente General	69
Tabla 2 Descripción del Puesto Administrador	70
Tabla 3 Descripción de Puesto Asistente Contable.....	71
Tabla 4 Descripción del Puesto Director Comercial.....	72
Tabla 5 Descripción del Puesto Traumatólogo	73
Tabla 6 Descripción de Puesto Del Nutriólogo.....	74
Tabla 7 Descripción de Puesto Fisioterapeuta	75
Tabla 8 Descripción de Puesto Auxiliar De Enfermería	76
Tabla 9 Matriz EFI.....	77
Tabla 10 Matriz EFE.....	78
Tabla 11 Matriz FODA	79
Tabla 12 Estrategia FODA.....	79
Tabla 13 Precio Promedio de Servicios	84
Tabla 14 Activos Fijos	89
Tabla 15 Gastos Pre-Operativos.....	90
Tabla 16 Capital de Trabajo	90
Tabla 17 Inversión Inicial	91
Tabla 18 Financiamiento.....	92
Tabla 19 Mano de Obra Directa.....	93
Tabla 20 Gastos Indirectos.....	93
Tabla 21 Costos Totales	93
Tabla 22 Sueldos y Salarios	95
Tabla 23 Servicios Básicos	95
Tabla 24 Suministros de Oficina.....	95
Tabla 25 Gastos de Contabilidad	96
Tabla 26 Internet y Teléfono.....	96
Tabla 27 Alquiler Comercial.....	96
Tabla 28 Depreciación Administrativa	96
Tabla 29 Gastos Administrativos Totales	97
Tabla 30 Promoción	97
Tabla 31 Gastos Totales de Publicidad y Venta.....	98
Tabla 32 Demanda Potencial	99

Tabla 33 Ingresos Anuales	99
Tabla 34 Estado de Resultado Proyectado	100
Tabla 35 Estado de Situación Financiera Proyectado	101
Tabla 36. Factibilidad Financiera.....	103
Tabla 37 Depreciación	127
Tabla 38 Ingreso de Trabajadores por Categoría	128
Tabla 39 Amortización de la Deuda.....	129

Índice de Figuras

Figura 1. Grupos Etarios De Personas Con Discapacidad En Guayas.....	38
Figura 2. Tipos De Discapacidades En La Provincia Del Guayas	38
Figura 3. Grado De Discapacidad En La Provincia Del Guayas	39
Figura 4. Tipos De Discapacidad Personas Que Trabajan En La Provincia Del Guayas.....	40
Figura 5. Grado De Discapacidad De Personas Discapacitadas Laboralmente Activas.....	40
Figura 6. Evolución De Personas Con Discapacidad Registradas	41
Figura 7. Género.....	51
Figura 8. Edad.	52
Figura 9. Lugar de Residencia.	52
Figura 10. Lugar de Terapia.....	53
Figura 11. Seguro Privado.....	54
Figura 12. Aspectos de Elección.....	54
Figura 13. Precio Valoración.	55
Figura 14. Precio por Sesión.	56
Figura 15. Terapia a Domicilio.	57
Figura 16. Satisfacción Actual.	57
Figura 17. Importancia del Servicio Personalizado.	58
Figura 18. Medios de Información.....	59
Figura 19. Seguimiento de Tratamiento.....	59
Figura 20. Nuevo Centro.....	60
Figura 21. Organigrama	68
Figura 22. Cinco fuerzas de Porter.....	81
Figura 23. Logo.....	83
Figura 24. Planos de Fisiocare	85
Figura 25. Ubicación Fisiocare	85

Resumen

La rehabilitación física se refiere al programa de acción donde su prioridad es brindar a los pacientes las posibilidades sociales, físicas, vocacionales y emocionales para ayudarles a vivir dentro de los límites de sus discapacidades al máximo. El objetivo general fue analizar la factibilidad financiera de un Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral con tecnología alemana y americana para atender adultos mayores. La metodología aplicada tuvo un enfoque mixto de alcance exploratorio y descriptivo bajo el método deductivo y diseño no experimental, con corte transversal. Las herramientas de recolección de datos fueron la encuesta y la entrevista. Entre los resultados más relevantes estuvo que en la ciudad de Guayaquil no hay un centro especializado de rehabilitación física a excepción del hospital Alcívar, mientras que en Samborondón no existe un centro con estas características. En la elaboración del plan de negocios se crearon los valores organizacionales, el organigrama, perfil de puestos y funciones, para posteriormente analizar los factores internos y externos para aplicar las estrategias. La inversión necesaria para el plan de negocios fue de \$536,540.8. Al momento de evaluar la factibilidad se demostró que es viable al dar una TIR del 19% y VAN de \$139,059.7.

Palabras claves: Terapia física, rehabilitación, plan de negocios, factibilidad financiera, investigación de mercado.

Abstract

Physical rehabilitation refers to the action program where its priority is to provide patients with the social, physical, vocational and emotional possibilities to help them live within the limits of their disabilities to the fullest. The general objective was to analyze the financial feasibility of a Comprehensive Physical Therapy and Rehabilitation Center with German and American technology to serve the elderly. The applied methodology had a mixed approach of exploratory and descriptive scope under the deductive method and non-experimental design, with cross section. The data collection tools were the survey and the interview. Among the most relevant results was that in the city of Guayaquil there is no specialized physical rehabilitation center with the exception of the Alcívar hospital, while in Samborondón there is no center with these characteristics. In the preparation of the business plan, the organizational values, the organization chart, profile of positions and functions were created, to later analyze the internal and external factors to apply the strategies. The investment required for the business plan was \$ 536,540.8. At the time of evaluating the feasibility, it was shown that it is viable by giving an IRR of 19% and NPV of \$ 139,059.7.

Keywords: Physical therapy, rehabilitation, business plan, financial feasibility, market research.

Introducción

Los tratamientos de fisioterapia con el paso del tiempo han evolucionado y han tomado mayor acogida, esto se debe al sinnúmero de dolencias que padece la población especialmente el adulto mayor. Cabe destacar que unas son ocasionadas por accidentes que han sufrido las personas y otras surgen en base a enfermedades que se presentan durante su ciclo de vida que son más recurrentes al tener una edad avanzada como las (a) degenerativas, (b) secuela de un ictus, (c) neurológicas, (d) problemas cardiológicos, (e) problemas a causa de la vejez, entre otros.

Según el Diario de Sevilla (2019) un claro ejemplo de esto se ve cotidianamente en España donde existen más de cuatro millones de personas que presentan una discapacidad, es decir, un aproximado del 10% de la población que vive en este país. Estas personas necesitan de rehabilitación y terapia física ya que cuentan con secuelas producto de las enfermedades que le han producido la discapacidad.

Por otro lado, en el Ecuador según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (2014) los licenciados y/o tecnólogos que laboran en establecimientos de salud en la rama de la fisioterapia por regiones y provincias, se concentran en la provincia del Guayas con una cantidad de 202 personas especializadas en esta profesión. En cambio, en lo que se refiere a los equipos de tratamiento para efectuar fisioterapia que disponen los establecimientos sanitarios, se conoció que en la provincia del Guayas existen 464 en total. Estos datos permiten tener un mayor panorama con respecto a la cantidad de personas y establecimientos que ofrecen tratamientos de fisioterapia en la provincia, reflejándose una clara oportunidad por la demanda insatisfecha.

La investigación tuvo como objetivo general analizar la factibilidad económica para la creación de un Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral en el cantón Samborondón, por medio de una investigación de mercado para el desarrollo de un plan de negocios. Con la finalidad de obtener una mayor comprensión sobre el tema objeto de investigación se presentan los capítulos que componen el presente trabajo:

Asimismo, en el capítulo I se basó en el marco teórico donde se mostraron las diversas definiciones y teorías necesarias para la comprensión de la investigación. Los temas tratados fueron: (a) plan de negocios, (b) marketing, (c) recursos, (d) estructura organizacional, (e) factibilidad financiera, (f) servicio de terapia física y rehabilitación, y (g) elementos terapéuticos. Como último ítem se incluye el marco conceptual con los conceptos más importantes que ayuden a reforzar la información comprendida en este capítulo.

Del mismo modo, en el capítulo II se desarrolló el marco referencial, el cual se basa en la recopilación de trabajos previos realizados internacionalmente y nacionalmente, esto permite tener una mayor perspectiva sobre el negocio de los centros de fisioterapia, permite conocer la demanda de los servicios de la industria y su competencia. Adicional a esto, se efectuó el marco legal con las respectivas normativas que se necesitan revisar antes de poner en marcha el proyecto.

En cuanto al capítulo III, este trató sobre la metodología que se aplicó para poder realizar la investigación donde interviene: (a) el enfoque, (b) el alcance, (c) el diseño, (d) los métodos de investigación, (e) la población con su respectivo cálculo de la muestra, (f) las técnicas de investigación y (g) el procesamiento de datos, con lo cual se pudo obtener resultados que permitieron ampliar el

conocimiento sobre las preferencias y necesidades de los usuarios que viven en la ciudad de Guayaquil y cantón Samborondón.

Por otra parte, en el capítulo IV se abordó el plan de negocios, este plan inició con los requisitos y el tipo de empresa que se constituyó, así como la revisión de su estructura organizacional: (a) la misión, (b) visión, (c) políticas de la empresa, (d) el análisis situacional en torno al negocio y (e) el análisis del mercado, donde se revisaron las cuatro Ps y se establecieron estrategias para posicionarse en el mercado.

Finalmente, en el capítulo V se trató sobre el análisis financiero de la empresa, es aquí donde se evaluó si el proyecto que se desea implementar, que se refiere al centro de rehabilitación y terapia física integral, tiene factibilidad financiera, esto se puede determinar al revisar los distintos estados financieros proyectados.

Antecedentes

Grillo y López (2016) destacaron que la fisioterapia mantiene sus inicios en los años 1,500 antes de esta era. Se ha evidenciado que, en Egipto, la antigua Mesopotamia al igual que en la antigua China se empleaban agentes físicos como figuras terapéuticas; este panorama también fue visualizado en los mayas y aztecas, quienes desarrollaron tratamientos terapéuticos fundamentados en el agua. Uno de los grandes promotores de la fisioterapia fue Hipócrates, cuya filosofía se orientaba a ayudar a la naturaleza a través de los medios naturales; de esta forma desarrolló diversos temas de terapia física, dentro de los cuales se integra la masoterapia, lo que hace relación a los masajes y la kinesiología que se enfoca en los movimientos.

En la antigua India se otorgaba gran importancia al masaje, debido que se catalogaba como una fuente de curación que al día de hoy se sigue empleando en países del Asia Oriental. El masaje era un método conocido por Egipto y África, tales civilizaciones impulsaron una influencia cultural en donde se integra la medicina, el empleo de aceites, fricciones y baños egipcios que tenían como objetivo fundamental la atención de la salud física y la belleza humana; sin embargo, los fines médicos y terapéuticos del masaje surgieron en Grecia de la mano de Heradixos, quien intentó exponer el predominio fisiológico que el masaje generaba en el organismo de las personas (Andreewicz, 2019).

En la antigua Grecia, en los años 400 A.C., Hipócrates considerado como el padre de la medicina, reconoció el valor del fortalecimiento muscular destacando la importancia del ejercicio terapéutico en situaciones donde se visualizaba el desgaste de los ligamentos o músculos por la inactividad. A partir del siglo XIX en Suecia se determina la terapia física como una disciplina médica; sin embargo, en Gran Bretaña a inicios del siglo XX es donde surge la fisioterapia moderna. Cabe destacar que la fisioterapia se enfocaba en otorgar tratamiento médico hacia aquellos pacientes con poliomielitis; no obstante, después de la Primera Guerra Mundial, la fisioterapia se concentró en coadyuvar en la restauración de la movilidad de los combatientes heridos (Welch, 2019).

El establecimiento de la fisioterapia moderna se generó conforme los efectos que esta disciplina generó a escala mundial, evento que demandó de rápidos avances. Poco tiempo después, cirujanos ortopédicos empezaron el desarrollo de tratamientos dirigidos a niños con discapacidades, donde se empleaba personas capacitadas en ejercicios de recuperación y educación física. Durante la década de los 40, los tratamientos se enfocaban en la entrega de masajes, fricción y ejercicio;

en los años 50, se destacan los procedimientos de las articulaciones de las extremidades y la columna; siendo esta época en la cual los fisioterapeutas fueron mucho más allá, su práctica clínica se orientaba a los centros de salud, clínicas ortopédicas y centros de rehabilitación (Jordania Physiotherapy Society, 2020).

Actualmente el negocio de los centros de rehabilitación y terapia física integral ha progresado en cuanto a la utilización de equipos con tecnología de punta y procedimientos probados científicamente; además, se ha verificado que el mismo es rentable, lo cual ha sido demostrado a través de los análisis de factibilidad financiera de diversas investigaciones (Álvarez & Tello, 2018; Angulo, 2016; Aranda & Rodríguez, 2017; Carmelino & Castillo, 2016; Carrión, Maco & Sánchez, 2018; Céspedes, Panana & Rodríguez, 2019). En síntesis, dada la evolución que ha sustentado este tipo de servicios desde hace miles de años hasta la actualidad, ha mostrado ser un negocio atractivo financieramente; a continuación, se muestra la problemática de esta investigación.

Problema de Investigación

Según el Banco Mundial (2019) aproximadamente 1,000 millones de habitantes poseen algún tipo de discapacidad; es decir el 15% de la población global, la cual se ve con mayor frecuencia en los países en vía de desarrollo y en personas de edad avanzada denominadas adultos mayores. Existe en el mundo un estimado entre 110 millones (2.2%) y 190 millones (3.8%) de personas que cuentan con discapacidad considerable, siendo estos mayores de 15 años de edad; esto representa alrededor de una quinta parte de la totalidad de habitantes en el mundo. Las personas con discapacidad se ven expuestas a obstáculos con respecto a la inclusión económica y social, ya que tienen inaccesibilidad al transporte, deficiencia en los servicios y los prejuicios discriminatorios de la sociedad.

En tanto que, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2014) dio a conocer que durante el periodo entre 2001 y 2013 más de 70 millones de individuos pertenecientes a la región poseían una discapacidad a nivel corporal individual o social, lo que representa el 12.5% de la población a nivel regional, teniendo a América Latina como la más prevalente. Con estos datos al realizar la comparación con la información proporcionada en el 2012 por el Panorama Social de América Latina, muestra un aumento de las personas con discapacidad de 4.5 millones, en América Latina se mostró un incremento del 0.2%.

A su vez, en México según los datos que brinda el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en el Censo de Población y Vivienda realizado en el año 2010 indicó que existe una población total con condición de limitación en la actividad de 4'527,784 personas, en lo que se refiere al tipo de limitación se apreció que la limitación de moverse y caminar fue la más alta con un total de 2'437,397 personas representado por el 58.3%, la visual fue de 1'292,201 con el 27.2%, en aspectos mentales, esto se derivó de 448,873 personas con el 8.5%. Las edades con mayoría de individuos con limitación fueron entre 60 a 84 años de edad con el 40.7% y los de 30 a 59 años con el 32.8%, siendo la segunda la edad de mayor fuerza laboral. Las causas que ocasionaron estas limitaciones fueron en su mayoría por enfermedad con el 39.4%, con el 23.1% por la edad avanzada, el 16.3% de nacimiento, el 15.0% por accidente, mientras que el 7.6% fue por otras causas (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2010).

En tanto que, en Colombia según el Registro de Localización y Caracterización de las Personas Discapacitadas (RLCPD) efectuado en el año 2015, se puede apreciar que la población con discapacidad era de 1'178,703 individuos que representaban el 2.45% de la población, donde el 51% eran

mujeres y el 49% hombres, la mayoría se encontraba en edades de 60 en adelante con el 46%, de 20 a 59 con el 43%, mientras que de 0 a 19 años con el 11%. Las personas discapacitadas con dificultad en actividades de la vida diaria mostraron mayores problemas en saltar, correr y caminar con el 50.2%, en tanto que, memorizar y pensar con el 37.0% (Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia, 2015).

Con respecto al origen de la discapacidad se pudo apreciar que la mayor parte de personas eran discapacitadas por causa de una enfermedad con el 28.3%, por accidente con el 11.3%, seguido de alteraciones genéticas con el 9.9%. Se debe destacar el hecho que las personas con discapacidad que tuvieron como origen el accidente, las de mayor propensión fueron los accidentes de trabajo, de tránsito y en el hogar con el 28% (Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia, 2015).

En Perú según los datos proporcionados por la Encuesta Nacional Especializada (ENEDIS) en el año 2012, sostuvo que las personas con discapacidad a nivel nacional fueron de 1'575,402 individuos, donde la mayoría con el 52% eran mujeres y el 48% hombres; por grupo de edad se pudo observar que las personas entre los 70 a 79 años representaron el 23.6%, seguido de los de 30 a 59 años con el 23.5%. En lo que respecta a la limitación permanente se encontró que el 59.2% tenía problemas para caminar o moverse, el 50.9% para ver, el 33.8% para oír. En lo que se refiere a la población inscrita en el registro nacional de personas discapacitadas se halló que hasta el 2018 existían 217,765 personas discapacitadas, la mayoría eran hombres con el 58.8% y el 41.2% mujeres. El grupo de edad con mayor porcentaje era de 50 en adelante con el 21.4%, seguido de los de 45 a 59 años con el 20.7%. En lo que se refiere al nivel

de gravedad, el 43.8% eran casos severos, el 40.6% moderado, el 15.3% eran leves y el 0.4% no especificado (Consejo Nacional para la Integración de la Persona con Discapacidad, 2019).

Según información del Instituto Nacional de Estadística y Censos (2019) en el Ecuador existe un total de 468,537 personas con discapacidad registrada, de esta cifra el 56.05% son del género masculino, la diferencia con el 43.95% del género femenino. En lo que respecta al grupo etario el 46.96% representa a las personas que tienen entre 30 a 64 años de edad, seguido del 25.24% las personas de 65 años en adelante. En cuanto al tipo de discapacidad se pudo ver que el 46.62% mantienen una discapacidad física, el 22.34% de las personas tienen discapacidad intelectual, el 5.16% presentan discapacidad psicosocial, el 14.11% discapacidad auditiva, mientras que el 11.77% cuentan con discapacidad visual. Con respecto al grado de discapacidad se observó que el 45.13% mantienen un grado de discapacidad del 30% al 49%, seguido del 34.64% quienes poseen un grado de discapacidad entre el 50% y 74%, las personas que cuentan con discapacidad entre el 75% y 84% representan el 14.19%, mientras que las personas que poseen un grado de discapacidad de 85% a 100% corresponde al 6.04%.

Es importante destacar que, una de las enfermedades que son tratadas mediante rehabilitación y terapia física es la enfermedad de Parkinson. Dicha enfermedad se pudo evidenciar en la población de la provincia de Manabí según la investigación realizada por los autores Montalvo J., Montalvo P., Albear, Intriago y Moreira (2017) que se basó en un estudio mediante encuesta puerta a puerta para conocer la prevalencia de las personas que tenían la probabilidad de padecer esta enfermedad, dando como resultado que 285 personas representadas por el 0.24% de su población. Se evidenció que existe un mayor porcentaje con el

33.33% de personas que se encuentran en el rango de 61 a 70 años de edad, seguido de las de 51 a 60 años y en lo que respecta al sexo se apreció que los hombres tienen mayor porcentaje de prevalencia de la enfermedad con el 56.14% y las mujeres el 43.86%.

Por tanto, al observar que existe una alta demanda de personas que necesitan este tipo de servicios y que no siempre tienen acceso a los servicios de salud pública de manera oportuna, se busca con esta investigación conocer la factibilidad financiera de la creación de un Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral en el cantón de Samborondón, para lo cual a continuación se presenta la formulación del problema.

Formulación del Problema

¿Cuál es la factibilidad económica de un Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral en el cantón Samborondón?

Justificación

Con el paso de los años la fisioterapia se ha vuelto un proceso muy importante que realizan los fisioterapeutas, ya que entre sus funciones se encuentra el brindar un tratamiento a una enfermedad por medio de la fisioterapia, a fin de evitar que lleguen a quedar secuelas y tratando siempre de mejorar la calidad de vida de sus pacientes. Martínez (2017) acotó que entre las diversas dolencias que afecta a la población, el fisioterapeuta tiene como función reducir el dolor y fomentar la movilidad; además es importante la fisioterapia en los casos de pacientes que padecen patologías como la respiratoria crónica, cardíacas y cerebrovasculares, donde el fisioterapeuta debe reducir las secuelas y limitaciones, también de prever que los pacientes mejoren su calidad de vida.

Para Ingrassia (2019) la terapia física es un proceso que permite a las personas con discapacidad que logren tener un mayor potencial social, físico, educacional, psicológico y laboral. Por eso la rehabilitación no se la debe considerar una cura, sino más bien como la manera de habilitar a las personas con sus limitaciones y secuelas, con el propósito que puedan tener un desempeño seguro. En consecuencia, la rehabilitación posibilita que tales personas desarrollen sus actividades cotidianas sin mayores restricciones, las mismas que van desde el manejo de dinero, uso del teléfono, la limpieza del hogar, entre otras acciones que son indispensables para el ser humano como vestirse, la higiene y la alimentación.

No obstante, los servicios de rehabilitación y unidades de fisioterapias son muy importantes y demandados por la población que padece de trastornos musculoesqueléticos, ya que este tipo de trastornos se basa en afectar tendones, articulaciones, músculos, discos intervertebrales, ligamentos y huesos, que en ocasiones son provocados por accidentes o por la actividad laboral, donde los dolores más comunes que se encuentran en este trastorno son el dolor de extremidades y de espalda provocando incapacidad laboral (Cabezas & Torres, 2018). Es por esa razón que la terapia y rehabilitación física se ha vuelto una técnica de medicina física que permite reducir las secuelas de las enfermedades y trastornos que sufren las personas, tratando de mejorar la salud de los pacientes y ofreciéndoles una mejor calidad de vida.

Al mismo tiempo, Pérez, García, Flórez, Cardín y Del Riego (2016) afirmaron que la medicina ha evolucionado con el tiempo dando nuevas alternativas a las personas que sufren de enfermedades como la artrosis de rodilla avanzada, la que por medio de una cirugía ortopédica se coloca una prótesis total de la rodilla, con lo que se prevé reducir el dolor, mejorar la calidad de vida e

incrementar la capacidad funcional. Para esto es esencial que el paciente ingrese a un programa de rehabilitación postquirúrgica, con lo cual se busca recuperar la fuerza, la estabilidad, la movilidad, el equilibrio y que reanude sus actividades cotidianas, por lo cual la terapia y rehabilitación física es la herramienta indispensable para que el paciente logre recuperarse e integrarse a sus labores diarias.

Hay que mencionar que, el plan de negocio con respecto a un centro de rehabilitación y terapia física es de gran importancia, ya que se relaciona con el Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021, en la política 1.6 donde se refiere a garantizar el derecho al cuidado integral y la salud durante toda su vida, poniendo énfasis en los criterios de calidad y accesibilidad (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017).

Además, académicamente el proyecto se ajusta a la línea de investigación Análisis Costo Beneficio del programa de Maestría en Administración de Empresas de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Por medio de este proyecto, se pondrán en práctica conceptos relacionados a los negocios, marketing, recursos humanos, operaciones, finanzas, entre otros.

Preguntas de Investigación

¿Cuál es la literatura existente que sustenta el aspecto administrativo, técnico y económico de un Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral?

¿Cuáles son las investigaciones previas sobre planes de negocios de Centros de Rehabilitación y Terapia Física, además de la situación actual de esta industria?

¿Cuál es la metodología adecuada que permite recabar la información válida para el desarrollo del proyecto?

¿Cuáles son los recursos humanos y materiales necesarios para determinar la rentabilidad de la implementación de un Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral?

Objetivos

Objetivo general

Evaluar la factibilidad económica para la creación de un Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral en el cantón Samborondón, por medio de una investigación de mercado para el desarrollo de un plan de negocios.

Objetivos específicos

(a) Revisar la literatura existente que sustenta el aspecto administrativo, técnico y económico de un Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral mediante un análisis documental para comprender las connotaciones teóricas de la problemática.

(b) Analizar investigaciones previas sobre planes de negocios de Centros de Rehabilitación y Terapia Física que reflejan la situación actual de esta industria, para tener un panorama más amplio de este negocio mediante el desarrollo de una revisión bibliográfica.

(c) Establecer la metodología adecuada que permita recabar la información válida a través de un estudio de mercado para el desarrollo del proyecto que será dirigido al segmento de adultos mayores.

(d) Desarrollar un plan de negocios para determinar los recursos humanos y materiales necesarios para la implementación del Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral, mediante la estructuración de la gestión empresarial, organizacional, situacional y estratégico.

(e) Estimar la rentabilidad del proyecto a través de un estudio financiero para analizar la viabilidad y factibilidad económica de crear un centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral en el cantón Samborondón.

Capítulo I. Marco Teórico

El siguiente capítulo aborda las distintas definiciones que son importantes de resaltar en la investigación y que permiten tener una mayor comprensión del proyecto y de su desarrollo, además de ofrecer un amplio glosario de términos que completan el contenido y que sirven de guía para el entendimiento de la investigación. La información presentada a continuación se plasma conforme las variables de estudio y en función del primer objetivo específico.

Emprendimiento

Para Orrego (2008) "el emprendimiento establece una visión de los objetivos después de identificar los recursos para su realización, y está centrado en la imaginación y en la creatividad" (p. 228). El emprendimiento, hoy en día, sirve como soporte para enfrentar la incertidumbre social y económica, brindando soluciones palpables. Desde la perspectiva del conocimiento, se considera complejo y emergente; no obstante, sus componentes incluyen el estudio de diversas disciplinas que se aplican en un contexto en particular.

A su vez, según Minniti (2012) el emprendimiento se conceptualizó como "la voluntad de los individuos de desarrollar formas de intermediación que implican el riesgo económico de una nueva empresa" (p. 23). No obstante, esto involucra que quien emprende ayuda al crecimiento económico y se erige como una figura de cambio en la sociedad. Por esta razón, los Estados han establecido diversas leyes y mecanismos que pretenden fortalecer los emprendimientos, ya que son fuente de empleo y dinamismo para la economía.

En cambio, Rodríguez (2009) afirmaron que el desarrollo de las sociedades actuales tiene que ver con el emprendimiento que a su vez se asocia con aspectos motivacionales de poder, logro y afiliación. También afirmaron que "la palabra

emprendimiento se deriva del término francés *entrepreneur*, que significa estar listo a tomar decisiones o a iniciar algo” (Rodríguez, 2009, p. 96). Lo cual denota que el emprendedor es aquel que genera una acción por medio de decisiones que desde el punto de vista económico busca generar rentabilidad por medio de una idea o plan. Desde esta perspectiva nace el concepto de plan de negocio.

Plan de Negocios

Moyano (2015) estableció que un plan de negocios se trata de un documento que detalla diversas actividades que permiten al inversor generar ingresos. Es por eso que el plan de negocios se lo considera como una ayuda para el inversionista, debido que permite planificar las diferentes actividades del negocio, para que de esa manera tenga un norte, por lo cual se podrá definir objetivos, las estrategias que harán que se logre y definir el tiempo que podrá alcanzarlos.

Según Martínez (2016) una de las características es que debe ser flexible para realizar las modificaciones y correcciones que sean necesarias de las actividades que se han planteado con el propósito de poder generar ganancias y reducir la incertidumbre. En el plan de negocios se especifica en detalle las actividades que son: (a) de logística, (b) de producción, (c) comerciales, (d) los recursos que se requieren; financieros, humanos y organizativos que facilitarán el logro de los objetivos planteados.

Por otra parte, Luna (2016) indicó que el plan de negocios requiere de elementos claves que son: (a) las metas de la empresa, (b) los recursos humanos, (c) la naturaleza del negocio, (d) cronograma, (e) programas, (f) tiempo para emprender, (g) los objetivos, (h) misión y visión, (i) la ética y marco legal, (j) la fundamentación del proyecto, (k) el mercado meta, (l) las actividades y técnicas,

(m) recursos financieros y materiales, y si es una empresa socialmente responsable.

Según Tokan (2016) el plan de negocios permite brindar información a los prestamistas, accionistas y directivos, ya que este documento brinda una visión general de la empresa que se desea emprender, conocer el entorno, los modelos a desarrollar y sus estrategias. Este documento se compone de los siguientes puntos: (a) la competencia, se basa en revisar los principales puntos que la empresa debe superar; (b) el plan financiero, son las proyecciones financieras a futuro, donde se obtiene las razones financieras y el retorno sobre la inversión que son los aspectos que más interesan a los inversionistas; (c) información de la empresa, es aquí donde se establece los objetivos, se hace análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA) , las estrategias e información del talento humano que dispondrá para la empresa; (d) el plan operativo, se relata lo que hará cada día la empresa, procesos y se analiza la cadena de valor; (e) el mercado y consumidores, se analiza el mercado objeto donde intervienen, proveedores, clientes, competencia e intermediarios claves; (f) el plan de marketing, se describen las estrategias para posicionar el producto o servicio.

Para Lázaro (2015) el plan de negocios cuenta con distintos tipos de planes según su etapa de desarrollo, por lo que se lo divide por su ciclo de vida en madurez, crecimiento y startup. Madurez se refiere al plan de negocios de crecimiento que se refiere al posicionamiento de nuevos productos, aumento de mercado y rentabilidad, las alianzas, entre otras. En el ciclo de crecimiento el plan de negocios se refiere al incremento de la segmentación de mercado. En el ciclo startup el plan de negocios es para empresas nuevas donde su objetivo es el lanzamiento de la empresa.

En la creación de planes de negocios un aspecto importante desde el punto de vista industrial y de mercado es el marketing, concepto empresarial que se analiza a continuación.

González (2015) afirmó que el marketing se refiere a la asignatura que se encarga del estudio y análisis de la relación que tiene de intercambio entre la demanda y la oferta. El marketing no solo sirve para publicitar un producto para que pueda ser vendido, sino que va más allá de eso, ya que primero se debe detectar las necesidades de los consumidores. El marketing permite desarrollar el producto, venderlo y luego facilita la fidelización de los compradores.

Según Andrade (2016) el marketing ha formado parte de la estrategia empresarial de las organizaciones; por tanto, las acciones que se desarrollan en ella no deben ser dejadas al azar, debido a que esto podría ocasionar perjuicios económicos para el negocio. “El marketing se ha integrado en la estrategia de las empresas hasta formar parte indisoluble de su ADN, como organizaciones que compiten en el mercado para ofrecer valor a sus clientes” (Andrade, 2016, p. 62). Esto se debe porque, al no realizar una planificación, la empresa no tendría la oportunidad de reaccionar rápidamente ante los diferentes imprevistos que se puedan suscitar; no obstante, sin la planificación no se podrá saber si la oferta satisface la demanda.

Al tratar el concepto de marketing es importante de conocer la mezcla de mercadotecnia según las cuatro ps. Según Partal (2017) sostuvo que la teoría de las cuatro Ps se la denomina de esa manera porque las iniciales de las variables que la componen en inglés inician con la letra P, por ese motivo se las conoce de esa forma, las variables en ese idioma son Price, Promotion, Product y Place. La

combinación de estas variables para poder realizar la estrategia de marketing es lo que se denomina y conoce con el término de marketing mix.

El marketing “es una técnica de administración empresarial dirigida a la venta y su planificación es un proceso que se lleva a cabo en la empresa” (Partal, 2017, p. 69). El marketing mix se refiere al conjunto de herramientas que le permiten a la empresa conseguir sus objetivos en el mercado, este término no solo se basa en la mezcla sino a la coordinada combinación de sus variables. Además, se puede definir al marketing mix como la capacidad que se tiene para combinar y escoger de la mejor manera los diferentes instrumentos que tiene una empresa, con respecto a la información que existe y con el propósito de alcanzar los objetivos establecidos para dicha organización (Partal, 2017).

Mientras tanto, González (2015) determinó que el marketing mix se trata del conjunto de herramientas que son usadas con el objeto de lograr una gran cantidad de ventas, este mix de marketing lo definen las variables distribución, producto, promoción y precio. Las empresas si desean competir en el mercado deben contar con una adecuada planificación que le permita alcanzar los objetivos que se han propuesto.

El plan de marketing se debe efectuar en relación de las variables que componen el marketing mix y mediante una coordinación apropiada para que el plan que se diseñe sea desarrollado con eficiencia y permita llegar a cumplir con los objetivos que se han planteado. El producto se trata de la creación y diseño del producto que se piensa comercializar, así como sus condicionantes y características; es aquí donde se decide qué se piensa comercializar, sea servicio que es un bien intangible o producto que es un bien tangible o la combinación de los dos. También se toma en consideración aspectos como el embalaje, la gama, la

etiqueta, la marca, la calidad, el tamaño, entre otros, con lo cual se logre satisfacer las necesidades o deseos de los clientes (González, 2015).

A su vez, Ojeda y Mármol (2016) afirmaron que el precio se refiere al valor de intercambio que tiene un servicio o producto, este valor debe comprender los costos de producción del producto o servicio y el margen de venta del mismo. Se trata de las distintas políticas que puede tomar una empresa con respecto a descuentos, condiciones de pago, de crédito, de devolución y el valor que tendrá el servicio o producto. La plaza se trata sobre la política de distribución que se compone de: (a) la ubicación, (b) la logística, (c) la variedad, (d) los circuitos de distribución, (e) el transporte y (f) las redes de distribución. Mediante estos canales se hace la respectiva distribución y comercialización de los productos de la empresa y se toma en consideración las condiciones de dicha venta.

En tanto que, Hernández (2018) indicó que la promoción es la variable del marketing mix que se refiere a la comunicación sobre el producto o servicio; las formas de promoción se pueden dar mediante la (a) venta personal, (b) los eventos, (c) la publicidad, (d) los emails, (e) las relaciones públicas, entre otros. La promoción se basa en informar y transmitir a los clientes potenciales información relevante sobre las características y propiedades del producto, así como los beneficios que puede brindar dicho bien o servicio. No obstante, la intención de la empresa de usar esta variable es de poder persuadir a los clientes para que decidan adquirir el producto que la empresa ofrece, ya que los clientes podrán satisfacer los deseos o necesidades del mismo.

Para poder llevar a cabo las actividades de marketing y del negocio en general, es necesario contar con ciertos recursos que permitan viabilizar las acciones en pro de generar rentabilidad.

Aspecto Administrativo, Técnico y Económico

Recursos humanos, materiales y económicos-financieros.

Según Elizundia (2015) los recursos son un conjunto de elementos que permiten desarrollar el trabajo dentro de una empresa y para poder competir de manera satisfactoria en el mercado deben ser decisivos, con la finalidad de lograr la satisfacción de las necesidades de los clientes. En este punto se destaca que, “para competir y obtener un buen resultado son decisivos los recursos tangibles e intangibles que posee la empresa” (Elizundia, 2015, p. 472). Los elementos necesarios para la empresa son los siguientes: recursos técnicos, materiales, financieros y humanos.

Por otra parte, López (2016) indicó que el recurso humano se basa en un conjunto de personas que conforman la fuerza de trabajo de la empresa, las mismas que se encargan de efectuar funciones y tareas que contribuyan a alcanzar objetivos y sumen responsabilidades. Según Cubillos, Velásquez y Reyes (2014) el departamento que se encarga de gestionar a las personas que trabajan dentro de la empresa se denomina los recursos humanos. En ocasiones cuando la organización es pequeña o recién inicia, estas funciones las asume la persona que dirige la misma. Asimismo, este departamento se encarga de la formación, remuneración y evaluación de los colaboradores.

Dentro del recurso humano es importante destacar el concepto de estructura organizacional. Para el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2015) la estructura organizacional se trata de la forma que toma una empresa para realizar sus funciones diarias dentro de su puesto, es por medio de este que se puede ver en forma de esquema la distribución de las distintas responsabilidades de los trabajadores que conforman las distintas áreas o departamentos de la organización.

Esta estructura se la puede representar mediante un organigrama.

A su vez, el autor González (2017) aseguró que organigrama se lo denomina a la representación gráfica, la cual facilita la obtención de ideas de manera rápida, precisa y clara sobre la estructura que tiene una empresa y de cada una de sus funciones. El organigrama requiere seguir y cumplir ciertos requisitos necesarios como son: contener elementos relevantes, ser fácil de usar y entender, y que refleje los distintos niveles de jerarquía y cómo se relacionan entre sí.

Es importante mencionar que existen diversos tipos de organigramas los cuales se dividen por su contenido en funcionales y generales, y por su presentación en circulares, horizontales y verticales. Por su contenido: (a1) funcionales, se parecen a los generales, pero se adiciona las funciones de cada elemento del organigrama, (b1) general, se basa en reflejar los puestos de trabajo de cada nivel. Por su presentación: (a2) circulares, se trata de poner en medio al más alto nivel y a su alrededor los distintos departamentos, (b2) vertical, tiene el nivel más alto en la parte de arriba y hacia abajo los distintos niveles jerárquicos, (c) horizontal cuenta con el nivel más alto a la izquierda y los más bajos hacia la derecha (González, 2017).

Para Luna (2016) los recursos financieros se los define como los valores monetarios que pueden provenir de fuentes ajenas como instituciones bancarias y de fuente propia, de las cuales debe disponer el negocio para poder comenzar a operar y lograr cumplir con sus obligaciones. Este aspecto es importante ya que si no existe dinero suficiente para las operaciones no se puede comprar los materiales, cancelar salarios al personal, ni adquirir los recursos técnicos. Los recursos financieros ajenos se pueden dar como documentos por pagar, préstamos por parte de los proveedores, instituciones bancarias, acreedores, entre otros; los

recursos financieros propios se tratan de los documentos por cobrar, dinero en efectivo o del banco, inventarios, utilidades y capital.

En cambio, los recursos técnicos, según Quilly (2014) se refieren a las herramientas que ayudan a coordinar los diferentes recursos, en otras palabras se puede decir que los recursos técnicos son los procedimientos y métodos que se emplean para que los empleados puedan desempeñar sus funciones correctamente. Entre los recursos técnicos que existen se puede mencionar los siguientes tipos: (a) recursos tecnológicos, (b) los sistemas administrativos, (c) de venta y de producción, y como último se encuentran (d) las patentes y (e) fórmulas de la empresa.

En tanto que, Martínez (2017) afirmó que los recursos materiales son aquellos que se usan en una organización con el fin de procesarlos o transformarlos; los recursos se encuentran integrados por la materia prima, instalaciones y otros. Los otros se dice a los materiales que no están presentes en el proceso de producción pero que ayudan a los demás materiales, como es el caso de los elementos de transporte, materiales de escritorio, muebles y enseres, entre otros. La materia prima se trata de las materias que sirven para la transformación del producto, además pueden ser materiales auxiliares. Las instalaciones se refieren a la maquinaria, herramientas, edificios, equipos, que sirven de ayuda a la actividad de producción.

Así como los recursos dentro de un plan de negocios, otro concepto importante es el de la cadena de valor, la cual ayuda a comprender cómo se estructura el negocio dentro de sus procesos que generan valor.

Cadena de valor.

Para Fernández (2014) la cadena de valor se refiere a un modelo teórico que

ayuda a detallar adecuadamente las actividades dentro de una empresa, las cuales generan valor a los clientes; esto quiere decir que se busca mediante este modelo crear valor para estos, pero eso se basa en el resultado que se da entre los costos y lo que acepta pagar el cliente. Por medio de la cadena de valor se puede determinar las competencias distintivas que la empresa pueda tomar como ventaja competitiva; la cadena de valor cuenta con actividades de apoyo y las primarias.

Las actividades de apoyo se refieren a la infraestructura de la organización como son las compras, la tecnología y los recursos humanos. Las actividades primarias son aquellas que se relacionan con el proceso de producción y distribución que tiene la empresa y que servirán para crear valor para el cliente; dentro de estas actividades se encuentran las actividades de marketing, operaciones, servicio, ventas y logística (Fernández, 2014).

A su vez, Valenciano, Giacinti y Carretero (2015) afirmaron que la cadena de valor se refiere a las distintas actividades importantes que permiten comprender las fuentes de diferenciación y el comportamiento de los costos. Por medio de la cadena de valor se puede entender cómo manejan las empresas sus actividades, con el propósito que su producto sea adquirido. Las actividades de valor requieren de recursos humanos, tecnología e insumos para realizar su función correctamente, además que usa y crea información como es el caso de los parámetros de desempeño, estadísticas sobre los defectos del producto y los datos del cliente.

Según Porter (2015) la cadena de valor hace referencia a una herramienta que permite la evaluación oportuna del entorno interno de una organización, detallando cuáles son las actividades dentro de la empresa que generan valor, permitiendo identificar satisfactoriamente las fortalezas y debilidades de un

negocio en particular y por ende cuales son las ventajas competitivas que tiene cada una de las actividades de la empresa y su costo.

Asimismo, según Porter (2009) la ventaja competitiva es la estrategia que aplican las empresas cuando brindan un servicio o producto con mayor eficiencia que la competencia, estas pueden ser por liderazgo de costos, diferenciación o enfoque. La primera es cuando ofrecen productos o servicios a bajos costos debido a que la empresa utiliza economías de escala por su alto nivel de producción. La diferenciación es cuando el consumidor tiene una percepción de calidad superior de un determinado artículo o servicio, esto se da cuando interviene la innovación y el enfoque es cuando las empresas se orientan en un nicho de mercado específico para brindar un producto o servicio más personalizado.

Factibilidad Financiera

Respecto a este término, Haro y Rosario (2017) definieron la factibilidad financiera cuando la rentabilidad de los activos es igual o mayor al costo del pasivo relacionado. Esto se lo evalúa por medio de un indicador financiero conocido como Tasa Interna de Retorno (TIR), de igual forma se lo puede evaluar cuando el Valor Actual Neto (VAN) es positivo, o de ambas formas.

Para Pacheco y Pérez (2018) dentro del análisis de la factibilidad financiera se incluyen aspectos como la inversión a realizar, el retorno sobre esa inversión y en cuánto tiempo se logrará tal retorno. En caso de que este análisis de factibilidad sea negativo se recomienda desechar el negocio o a su vez establecer alianzas estratégicas que permitan un cambio en la factibilidad. Es importante destacar que el principal objetivo de negocios con fines de lucro es generar rentabilidad y flujo de dinero para los inversionistas, por lo que su valoración se realiza mediante la

proyección de flujos de caja evaluados contra la inversión en un período de cinco años.

Por lo expuesto con anterioridad, el estudio de factibilidad tiene como finalidad ser la columna vertebral para poder tomar decisiones de forma satisfactoria por parte de los directivos de una organización. Esto en función de una determinada inversión que esté evaluando por medio del uso de indicadores para evaluación de proyectos como el VAN, la TIR y el periodo de recuperación del plan de negocios. En consecuencia, “el estudio de factibilidad representa en el sistema de dirección, la herramienta que permite a los directivos, la evaluación de las propuestas de proyectos” (Burneo, Delgado & Vérez, 2016, p. 311).

Según Echeverría (2017) la evaluación de un proyecto se divide en tres etapas: la primera es la parte pre operativa donde se evalúa de manera conjunta la idea de negocio, el perfil de riesgo que tiene el mismo y el estudio de factibilidad. La segunda etapa es donde se ejecuta la inversión a realizar para la implementación del proyecto. La tercera etapa es donde se ejecuta la operativa interviniendo la administración por medio de la gerencia de proyecto en todas las etapas del mismo.

Servicio de Terapia Física y Rehabilitación

En la actualidad existen centros que se especializan en brindar servicios de terapia y rehabilitación física, los cuales usan para sus tratamientos agentes físicos como el agua, la electricidad, el calor, entre otros. Según Rozman (2016) la terapia física se encarga de restaurar y mejorar la calidad de vida y capacidad funcional de las personas que presentan enfermedades, lesiones o condiciones de salud que limitan su capacidad para desarrollar adecuadamente sus actividades cotidianas y funcionales.

Mientras tanto, Pastor y López (2015) acotaron que la rehabilitación médica se refiere a un programa de acción donde su prioridad es brindar a los pacientes posibilidades sociales, físicas, vocacionales y emocionales, o por lo menos le ayuda a trabajar y vivir dentro de los límites de discapacidad con el máximo de sus capacidades. La rehabilitación se trata del derecho que posee el hombre de tener satisfacción personal, una vida satisfactoria, utilidad social y desenvolvimiento, por lo cual brinda servicios a las personas que están incapacitadas haciendo que tengan las mismas oportunidades que las personas no incapacitadas.

En tanto que, Lois (2018) determinó que la medicina física o fisioterapia se encarga de realizar tratamientos en donde se emplean los recursos físicos; la fisioterapia se divide en (a) magnetoterapia, (b) termoterapia, (c) luminoterapia, (d) masiterapia, (e) crioterapia, (f) mecanoterapia, (g) hidroterapia y (h) electroterapia. La magnetoterapia es parte de la medicina que se encarga de estudiar los tratamientos de enfermedades donde se emplea campos magnéticos en el organismo como equipos generadores de campos magnéticos e imanes.

En cambio, la termoterapia es donde se aplica calor por medio de compresas químicas, bolsa de agua caliente para fines terapéuticos y la mecanoterapia es donde se aplica movimientos corporales para fines terapéuticos que permitan restituir la función normal del paciente. La hidroterapia usa el agua como tratamiento terapéutico por medio de tina de Hubbard, remolino, entre otros, y la electroterapia utiliza la electricidad como la luz ultravioleta para fines terapéuticos. La masoterapia es donde se realiza masaje profundo o superficial como tratamiento terapéutico, mientras que la crioterapia usa el frío mediante compresas frías como tratamiento terapéutico (Lois, 2018).

Cabe destacar que, la aplicación de frío y calor desde hace años se ha usado para tratar ciertos problemas debido a las propiedades terapéuticas que posee. El personal sanitario en la actualidad aplica calor y frío en servicios de fisioterapia y rehabilitación, centros de salud, instalaciones deportivas, hospitales, entre otros. Estos elementos son aplicados en centros sanitarios bajo prescripción médica o como tratamientos de fisioterapia (Servicio Extremeño de Salud, 2017).

Marco Conceptual

Análisis externo.

El análisis externo se basa en tres elementos fundamentales que son el análisis del sector donde se obtiene información sobre los competidores principales, el análisis de mercado donde se define el mercado meta y análisis del entorno que involucra los factores que influyen en el desarrollo de las actividades como los sociales, legales, económicos, entre otros (Valdivia, 2015).

El análisis externo también denominado análisis del entorno se define como una evaluación externa que se fundamenta en el reconocimiento y valoración de los cambios, sucesos o tendencias que se generan en el entorno de una empresa y de lo cual no se tiene control (Asensio & Vázquez, 2019).

Análisis FODA.

El análisis FODA se trata de una herramienta de análisis que ayuda a formar un cuadro con la información referente a la situación actual de una empresa (fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas), con lo cual se puede tener un diagnóstico que ayuda a tomar decisiones que vayan de acuerdo a las políticas y objetivos planteados (Domínguez G., Domínguez J., & Domínguez B., 2016).

El análisis FODA es una herramienta que dota de recursos necesarios al proceso de planeación estratégica; debido que se proporciona información

relevante para la implementación de medidas y acciones correctivas. Es una herramienta que expone la situación actual de una empresa a través de un diagnóstico preciso, esto con la finalidad de tomar decisiones conforme con los objetivos empresariales (Vázquez, 2018).

Análisis interno.

El análisis interno permite detectar las oportunidades y debilidades de la empresa, este análisis se realiza con la finalidad de hacer una evaluación de la empresa para saber si se ha tomado las mejores decisiones estratégicas y si existe eficiencia al poner en marcha las decisiones (Sainz, 2017).

El análisis interno implica visualizar el interior de una empresa con la finalidad de identificar sus debilidades y fortalezas; los puntos fuertes de una organización son aquellos elementos superiores a los del competidor; mientras que los puntos débiles hacen referencia a los aspectos que representan vulnerabilidad o amenaza para la empresa (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2018).

Cinesiterapia.

La cinesiterapia se trata de un conjunto de procesos fisioterápicos que se realizan con la finalidad de brindar tratamiento a las diferentes patologías y prevenirlas por medio de la aplicación del agente físico que es el movimiento (Fernández & Melian, 2019).

Por otro lado, la cinesiterapia es una técnica propia del área de fisioterapia y consiste en la aplicación de una serie de movimientos de rehabilitación con la finalidad de mejorar los daños ocasionados por accidentes, enfermedades u otros factores en el aparato locomotor mejorando la fuerza muscular (Freese, 2019).

Emprendimiento.

El emprendimiento se refiere a la actividad que realiza una persona con el fin de lograr un desarrollo empresarial, lo cual generalmente se da por medio de la creación de negocios que buscan posicionarse en el mercado (Rencoret, 2015). Este se define como el desarrollo de un proyecto que busca perseguir un fin económico, social, político entre otros; el cual es ejecutado por una persona denominada emprendedor (Vélez & Ortiz, 2016).

Enfermedades musculares.

Las enfermedades musculares son una causa representativa de discapacidad y son muy raras, ya que muchas de estas enfermedades son de base genética y para su tratamiento y diagnóstico se necesita de equipos pluridisciplinarios y centros de referencia (Zarranz, 2018). Estas son aquellas anomalías que afectan el sistema muscular humano, se constituyen por conjunto de alteraciones de carácter heterogéneo que tienen como factor común el perjudicar de manera conjunta los músculos esqueléticos (Barranco, 2019).

Fisioterapia.

La fisioterapia es la ciencia y el arte de realizar tratamiento físico mediante el uso del ejercicio terapéutico, la luz, el calor, el frío, la electricidad, el masaje, entre otros. Es el conjunto de técnicas, actuaciones y métodos que, por medio de la ayuda de otras ciencias y la aplicación de medios físicos como el frío, calor, previenen, curan y adaptan a las personas que presentan afecciones psicósomáticas, orgánicas, somáticas o a quienes buscan tener una salud adecuada (Fernández & Melian, 2019). La fisioterapia es una rama de la salud que comprende la atención terapéutica desde una perspectiva global, teniendo como objetivo clave disminuir los síntomas de dolencias, las cuales pueden ser de

carácter agudo o crónico (Capó, 2016).

Magnetoterapia.

La magnetoterapia estudia los tratamientos de diversas enfermedades mediante el uso de un campo magnético en el organismo, el cual tiene la capacidad de estimular el colágeno y el hueso, ayuda a la fijación en el hueso del calcio por lo que es muy usada en osteoporosis, además la magnetoterapia produce un mínimo efecto analgésico y normaliza el sueño, ya que actúa como un sedante (Ediciones Rodio, 2017).

De acuerdo con Rodríguez, Ortiz, González y Álvarez (2016) la magnetoterapia es un procedimiento terapéutico en el cual se aplican campos magnéticos en el organismo de forma constante y con baja frecuencia, generando efectos antiinflamatorios, analgésicos e inmunológico.

Marketing.

El marketing es una función comercial que se encarga de identificar los deseos o necesidades de los clientes, diseña servicios o productos y determina los mercados metas (Marcos, 2015). De acuerdo con Montes, Velásquez y Acero (2017) el marketing es un proceso administrativo y social, por el cual tanto las organizaciones como los individuos ejecutan una serie de actividades con la finalidad de cumplir con las metas organizacionales a través de la satisfacción de los requerimientos del cliente o consumidor.

Medicina física.

La medicina física se la conoce por utilizar técnicas y agentes físicos para su diagnóstico, prevención y tratamiento de las enfermedades, los agentes que se usan son la electricidad, el frío, el agua, la luz y agentes mecánicos (Lois, 2018). La medicina física o también conocida como fisioterapia se encarga de la valoración,

tratamiento y control de las enfermedades musculares, esqueléticas y neurológicas de niños y adultos (Clínica Las Condes, 2020).

Parkinson.

La enfermedad de Parkinson se refiere a una afección que presenta un cuadro degenerativo idiopático de las vías dopaminérgicas, en el cual aparecen problemas como rigidez muscular, alteraciones de la postura, acinesia, temblor, alteraciones del equilibrio, facie inexpresiva, marcha festinante, entre otros (Cano, Miangolarra, & Vela, 2016).

Por otra parte, Martínez, Gasca, Sánchez y Obeso (2016) indicaron que el Parkinson se define como un proceso neurodegenerativo complejo que se presenta en aquellos pacientes adultos constituyéndose como la segunda enfermedad neurodegenerativa con mayor frecuencia. Es un trastorno que daña el sistema nervioso central generando temblores en las piernas, brazos y manos, movimientos lentos, problemas de coordinación y de equilibrio.

Terapia física y rehabilitación.

La terapia física tiene el objetivo de restaurar y mejorar la calidad de vida y la capacidad funcional de las personas que tienen enfermedades, lesiones o condiciones de salud que limitan su capacidad para desarrollar adecuadamente sus actividades de la vida diaria y funcionales (Rozman, 2016).

La terapia física aborda aspectos físicos como el calor, frío, radiaciones de luz sean visibles o invisibles, energía mecánica entre otras formas de energía eléctrica, factores que se emplean con fines terapéuticos, generando beneficios para aquellas personas que se encuentran en un proceso de recuperación derivado de una enfermedad o lesión (Thom, 2020).

Capítulo II. Marco Referencial

El presente capítulo aborda las investigaciones previas que se han desarrollado sobre los planes de negocio con respecto al ámbito de los centros de rehabilitación y terapia física a nivel internacional y nacional, a fin de poder sustentar la importancia del proyecto y la viabilidad del mismo. Además, se establecen datos estadísticos relevantes sobre la discapacidad en el Ecuador, en específico la provincia del Guayas.

Trabajos Académicos

En Perú se llevó a cabo un trabajo sobre un plan de negocio para un centro de salud especializado en rehabilitación física destinado a organizaciones que se preocupan por el fiel cumplimiento de los aspectos más relevantes en torno a la salud ocupacional que fue realizado por los autores Céspedes, Panana y Rodríguez (2019). La estructura organizacional requerida fue de 14 personas; el servicio se enfocó a empresas buscando dar una mayor agilidad a los dueños de negocios con respecto a estos servicios.

Entre los atributos más valorados por los clientes estuvieron el uso de tecnología de punta, la telemedicina y la ubicación del centro. La propuesta se enfocó en brindar un servicio de alta calidad con tiempos de espera mínimos para la entrega de resultados. El proyecto permitió conocer que la TIR fue del 18.92% y el VAN de 179,663 soles; se especificó una proyección de negocios de diez años, estos datos evidencian que el proyecto es viable para su puesta en marcha (Céspedes, Panana, & Rodríguez, 2019).

Por otro lado, en Lima se realizó un estudio para la creación de un plan de negocio de una clínica de medicina física para brindar servicios de recuperación psíquica, física y social que fue llevada a cabo por los autores Aranda y Rodríguez

(2017). Esta investigación permitió identificar una alta demanda insatisfecha, la cual valora el uso de la tecnología de vanguardia, infraestructura moderna y calidad en el servicio brindado. Dentro de las estrategias aplicadas se hizo uso de equipamiento de alto nivel, personalización de la atención y contratación de personal especializado.

Este trabajo evidenció que cuenta con viabilidad para su implementación, debido que la TIR fue del 29.0%, el VAN de 973,976 soles, el Costo Promedio Ponderado del Capital (WACC) fue del 15.2% y el período de recuperación fue de 4.53 años, por lo cual se confirma la factibilidad del proyecto (Aranda & Rodríguez, 2017).

En tanto que, Carrión, Maco y Sánchez (2018) llevaron a cabo una investigación donde desarrollaron un plan de negocios de un centro de fisioterapia denominado Vive Fisioterapia & Workout. Entre las estrategias aplicadas se consideró el brindar un servicio de alta calidad, con personal experimentado y equipos tecnológicos modernos. Los tratamientos contra el dolor estarán enfocados al Fisio-training y al biomecánico funcional.

El trabajo permitió determinar la viabilidad del proyecto, ya que se financiará el proyecto con un 30% por parte de los socios y el restante 70% por medio de una organización financiera. El Valor Actual Neto Económico (VANE) fue de 1'606,357 con una Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE) del 52.48%, con respecto al WACC fue del 12.89%; por lo tanto, el plan de negocios es factible y tiene viabilidad (Carrión, Maco & Sánchez, 2018).

En cambio, Álvarez y Tello (2018) desarrollaron una investigación sobre la implementación de un centro de terapia física y rehabilitación en Lima. Este plan de negocios se enfocó en niños con problemas psicomotrices y con alteraciones de

crecimiento y desarrollo. La oportunidad de negocio se reflejó por la escasa cantidad de centros especializados en rehabilitación para población pediátrica. La demanda potencial se centró en aquellos pacientes que están en espera por atención de prestadores públicos y que tienen el dinero para pagar por un servicio privado. La estrategia aplicada fue de enfoque a este nicho de mercado al ser un público objetivo específico.

Por medio de la investigación se pudo determinar que el centro a implementarse tendría una inversión de 197,972 soles, para esto se va a solicitar un financiamiento del 80% a entidad bancaria y el 20% restante con fondos propios, por medio de la proyección a un tiempo de diez años se pudo establecer que la TIRE fue de 42.1% y el VANE de \$351,321; además usando financiamiento se obtuvo que la TIR fue del 121% y el VAN de 683,017 soles, estos resultados se dieron en el escenario conservador (Álvarez & Tello, 2018). Por lo tanto, esto permite evidenciar que el proyecto a poner en marcha es rentable y viable.

A su vez, Carmelino y Castillo (2016) realizaron un trabajo para el estudio de prefactibilidad para un centro de terapia física y rehabilitación. El desarrollo del plan de negocios se enfocó en brindar una atención de excelencia con los equipos más actuales del mercado; además, se priorizó la contratación de personal especializado. Mediante su estudio se pudo obtener que la inversión total del proyecto fue de 248,760.70 soles de los cuales el 36.18% se adquirieron por medio de financiamiento bancario y el restante cubierto por los accionistas. Con respecto a la evaluación financiera el VAN fue de \$108,368.91 y la TIR de 45% con un periodo de recuperación de 8 meses. Por lo antes expuesto se puede

confirmar que el proyecto que se propuso poner en marcha tiene factibilidad y es viable.

Asimismo, en Quevedo se llevó a cabo un proyecto para analizar la inversión de una sala de terapia física debido a la demanda insatisfecha, cuyo autor fue Angulo (2016). En el estudio de mercado se identificó que la presencia de centros de terapia es escasa y no cuentan con los equipos adecuados para brindar un servicio de calidad. Entre las fortalezas identificadas estuvieron los precios competitivos, ausencia de intermediarios, equipos de alta tecnología, personal especializado. Entre las debilidades, se encontraron la falta de presencia de marca y la fuerte inversión.

En dicho trabajo se obtuvo que la demanda que recibe el policlínico donde se establecerá la sala de terapia física es de 3,500 solicitudes anuales. La inversión total para el proyecto fue de \$45,000 de los cuales \$30,000 serán por medio de financiamiento en una institución bancaria y la diferencia asumida por los socios, con respecto al VAN fue de \$23,747.91, la TIR de 0.79% y un periodo de recuperación de la inversión de tres años, dos meses y 20 días. El costo-beneficio fue de \$1.66, es decir que por cada dólar que se invierta se lograría \$1.66, con esto se evidencia que el proyecto tiene factibilidad para su puesta en marcha (Angulo, 2016).

Mercado del Servicio de Terapia Física y Rehabilitación

La terapia física o también denominada como rehabilitación funcional permite el mejoramiento continuo de las capacidades funcionales de un paciente, donde se desarrollan aspectos como su nivel de resistencia, fuerza y flexibilidad. De acuerdo con la Organización Mundial de la Salud, el 15% de la población a nivel mundial padece de algún tipo de discapacidad. Dicho porcentaje se

encuentra en constante crecimiento debido al incremento de las tasas de envejecimiento de la población, enfermedades crónicas entre otros motivos (Organización Mundial de la Salud, 2018).

Por lo general, las personas con discapacidades suelen enfrentarse con un sinnúmero de limitaciones de forma diaria. En Ecuador, las personas adultas mayores son aquellas que tienen más de 65 años. Hasta el año 2017, este grupo representaba el 7% de la población total (Consejo Nacional para la Igualdad Intergeneracional, 2020).

A nivel nacional, existen 479,910 personas registradas con discapacidad, donde se determinó que el 46.52% mantiene una discapacidad física, el 22.34% tiene una discapacidad intelectual, la discapacidad auditiva se presenta en el 14.03%, discapacidad visual en el 11.69% y la discapacidad psicosocial se presencia en el 5.32% de la población antes mencionada. No obstante, el grupo que se mantiene 65 años adelante representa el 25.53% de la población ecuatoriana que mantiene algún tipo de discapacidad (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019).

Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos en la provincia del Guayas, aproximadamente existen 202 personas que se encuentran especializados en las ramas de fisioterapias; por otro lado, referente a los centros de fisioterapia se determinó la existencia de un total de 464. Este esquema se ha manifestado como un factor clave para determinar la demanda insatisfecha que existe a nivel local, generando la prioridad que se debe establecer para aquellas personas que presentan algún tipo de discapacidad (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2014).

En el año 2016 La Sociedad Ecuatoriana de Fisioterapia desarrolló un programa humanitario orientado en la fisioterapia y rehabilitación física, proyecto que se aplicó a las personas que fueron afectadas por el terremoto mediante lesiones funcionales, medulares o amputaciones (Veletanga, 2016). Referente a temas derivados de los centros de rehabilitación, en la actualidad, Fisiosalud es uno de los centros de rehabilitación que ofrecen sus servicios con la finalidad de mejorar la motricidad gruesa y recuperar las capacidades funcionales de las personas a través de terapias ocupacionales, manteniendo mayor énfasis en los pacientes neurológicos.

Por otra parte, el 50% de la población que acude al Centro Poli funcional Municipal de Zumar, son adultos mayores quienes realizan rehabilitación física mediante terapias acuáticas con la finalidad de tratar sus patologías y erradicar por completo sus limitaciones funcionales. La rehabilitación física en el adulto mayor permite reincorporarse a las actividades habituales bajo una perspectiva social y psicológica (Organización Panamericana de la Salud, 2020).

Datos Estadísticos de Personas Discapacitadas

Según los registros del Instituto Nacional de Estadística y Censos (2019) las personas con discapacidad que hay en el Ecuador presentan una cifra de 479,910 individuos, de los cuales la provincia del Guayas representa el 25.06% que son 120,267 personas. Para el estudio se toma en cuenta a la población que corresponde a la ciudad de Guayaquil, debido a su cercanía con el cantón Samborondón y poder adquisitivo que estos poseen; los datos indican que existen en la ciudad un total de 79,194 personas con discapacidad.

De esta cifra la mayor parte de las personas son de género masculino con el 58.35%, seguido del femenino con el 41.64%, mientras que el porcentaje restante

del 0.01% representa a la comunidad de Lesbianas, Gais, Bisexuales y Transgénero (LGBTI). Los grupos etarios con mayor porcentaje son los de 25 a 64 años con el 58.18% y los de 65 en adelante con el 20.65%, evidenciando claramente que las personas mayores son los que más padecen de alguna discapacidad y con el 7.09% se encuentran los jóvenes de 18 a 24 años (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019); los demás datos se pueden apreciar a continuación.

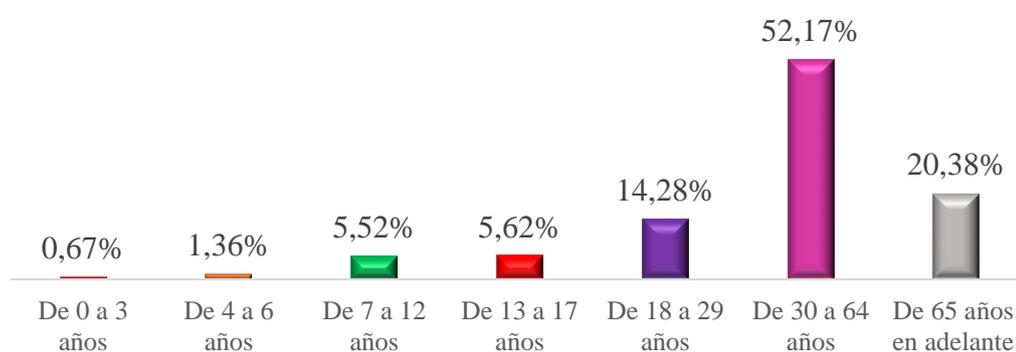


Figura 1. Grupos Etarios de Personas con Discapacidad en Guayas. Tomado de Estadísticas de Discapacidad, por Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019.

En tanto que, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (2019) publicó que los tipos de discapacidad que presenta la población son con el 47.41% discapacidad física siendo la más elevada, el 22.36% corresponde a la discapacidad intelectual, el 12.89% a la auditiva, el 10.62% a la visual, mientras que el 6.72% se trata de la psicosocial.

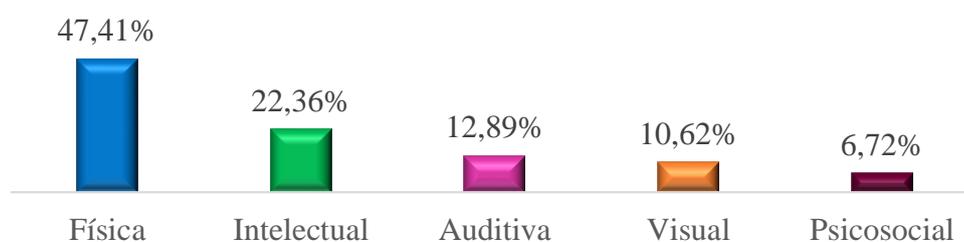


Figura 2. Tipos de Discapacidades en la Provincia del Guayas. Tomado de Estadísticas de Discapacidad, por Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019.

En lo referente al grado de discapacidad el 43.04% de los discapacitados cuentan con el 30% a 49%, seguido del 39.10% de las personas que tienen entre el 50% a 74%, el 13.16% poseen entre 75% a 84%, mientras que el 4.70% se encuentran entre el 85% a 100%.

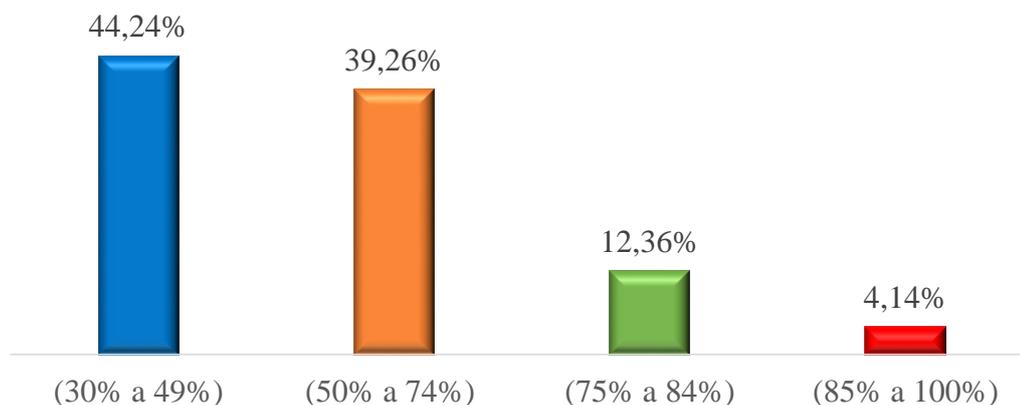


Figura 3. Grado de Discapacidad en la Provincia del Guayas. Tomado de Estadísticas de Discapacidad, por Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019.

Personas con discapacidad laboralmente activas.

Las personas con discapacidad laboralmente activas que existen en Ecuador muestran un total de 68,141 individuos. En la provincia del Guayas se encuentran un total de 19,736 y en el cantón Guayaquil que se requiere conocer para la investigación hay un total de aproximadamente 14,754 personas; esta cifra corresponde a los dos sectores privado y público que se encuentran afiliados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas del Ecuador (ISSFA) y el Instituto de Seguridad Social de la Policía Nacional (ISSPOL). Los tipos de discapacidad que tienen las personas discapacitadas que trabajan se encuentra con mayor porcentaje la discapacidad física con el 55.54%, la auditiva con el 18.96%, la visual el 12.95%, la intelectual el 9.14%, mientras que la psicosocial con el 3.42% (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019).

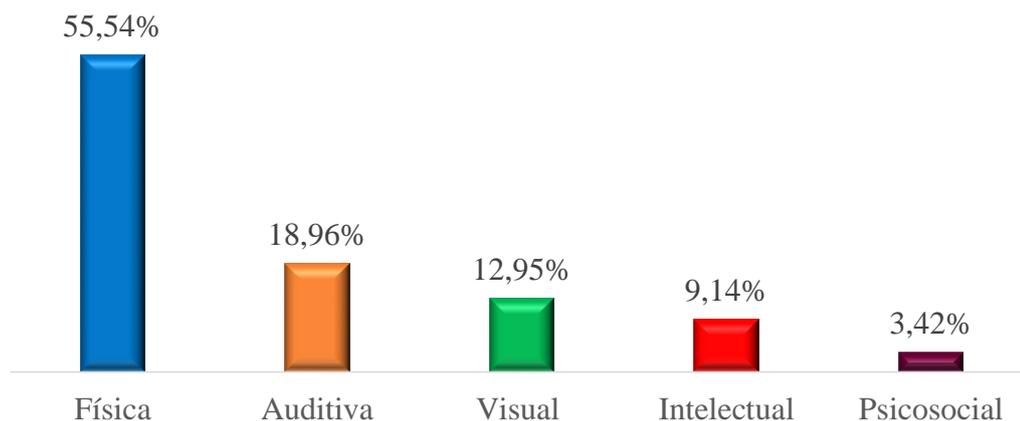


Figura 4. Tipos de Discapacidad Personas que Trabajan en la Provincia del Guayas. Tomado de Estadísticas de Discapacidad, por Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019.

En lo que respecta al grado de discapacidad que presentan las personas discapacitadas laboralmente activas se pudo identificar que la mayoría con el 62.09% de los individuos tienen entre el 30% a 49% de discapacidad, el 32.11% de las personas poseen entre el 50% a 74%, el 4.72% de los discapacitados presentan entre el 75% a 84%, mientras que el 1.08% muestran un grado entre el 85% a 100% de discapacidad.

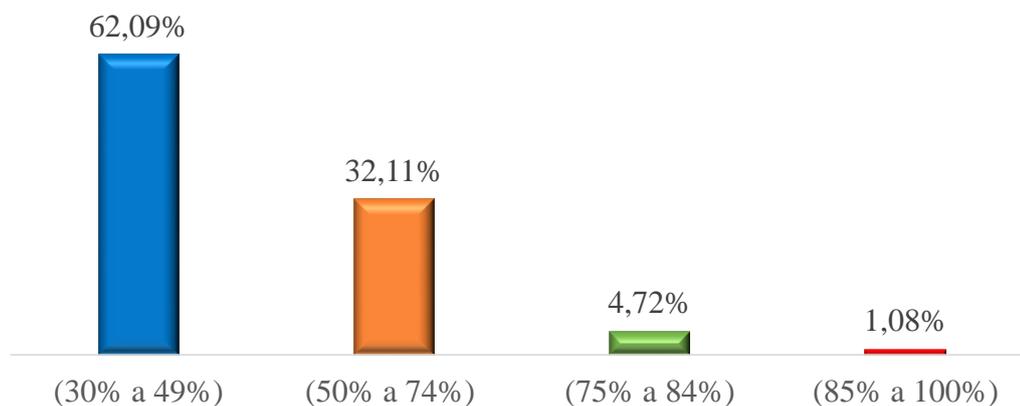


Figura 5. Grado de Discapacidad de Personas Discapacitadas Laboralmente Activas. Tomado de Estadísticas de Discapacidad, por Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019.

En la cantidad de personas registradas con discapacidad en la provincia del Guayas durante los años 1997 hasta el 2019, se puede apreciar el aumento que existió hasta el año 2010, después de esta fecha se puede ver un retroceso mínimo

hasta el año 2013. En el 2014 incrementó un mínimo porcentaje que llegó a 6.62% tomando una reducción hasta el año 2016 que llegó a 4.69%, pero volvió a ver un incremento hasta el año 2018 donde estuvo en 7.30%. En el 2019, se identificó una evolución del 0.12% durante el trimestre; sin embargo, su prevalencia a nivel nacional fue del 2.75%. Estos datos se pueden apreciar mejor en la figura 6.

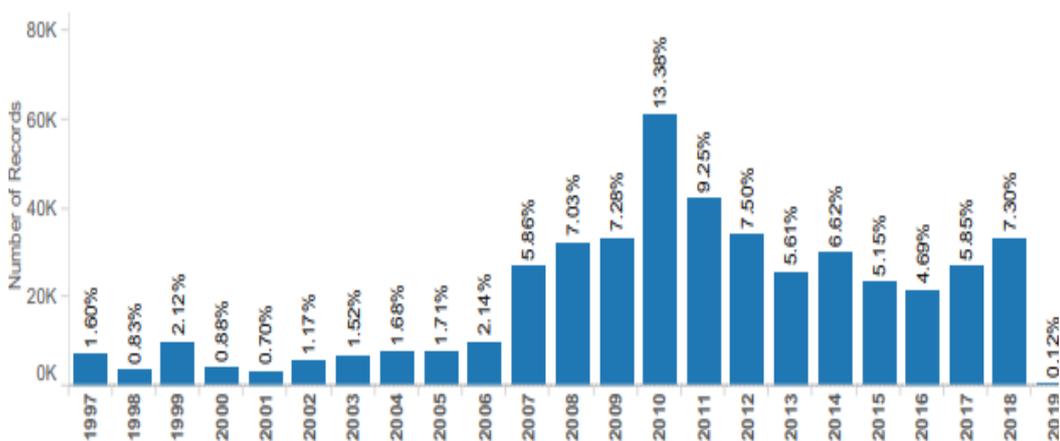


Figura 6. Evolución de Personas con Discapacidad Registradas. Tomado de Estadísticas de Discapacidad, por Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019.

Marco Legal

Constitución de compañía.

Según la Asamblea Nacional Constituyente (2017) para la constitución de una compañía vía simplificada de acuerdo a lo descrito en la ley de compañías art. 136 debe de cumplir una serie de parámetros como lo indica en la página web de la institución reguladora de las compañías del país (ver apéndice A).

Para esto, deberá ingresar al portal web para la creación de usuario y clave y posteriormente pasar a reservar la denominación de la misma por medio de la llenada del formulario. Una vez culminada esta fase se realiza el pago en el banco designado y el notario verifica la información para poner fecha a la firma de escritura y constitución para finalmente enviarlo al registro mercantil y crear el

número de expediente y enviarlo posteriormente al Servicio de Rentas Internas (SRI) (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2019).

Permiso de bomberos.

Según el Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil (2019) los pasos a seguir para la obtención del permiso de funcionamiento emitido por la entidad en mención son: ingreso a la página web de la institución para la solicitud del mismo, posteriormente llenar la información concerniente al establecimiento adjuntando los documentos habilitantes, se genera el trámite y pago del mismo hasta la espera de la inspección para el otorgamiento del permiso (ver apéndice A).

Permiso de habilitación de local.

Los pasos a seguir para la obtención de la tasa de habilitación según La Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil (2019) parte desde el ingreso a la página institucional para realizar la consulta de uso de suelo y posteriormente solicitar la tasa de habilitación por medio de la llenada del formulario y adjuntar los documentos habilitantes. Una vez aprobada se procede al pago del mismo para su retiro (ver apéndice A).

Registro Único de Contribuyentes.

Para la obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC) se parte con el ingreso a la página web del SRI donde se solicita usuario y contraseña para posteriormente realizar la petición del mismo, llenando la información que exige la institución en mención. Una vez llenada esta información se adjunta los documentos habilitantes para que una vez culminado el proceso, recibir la notificación del RUC e imprimirlo o almacenarlo de forma digital (Servicio de Rentas Internas, 2019) (ver apéndice A).

Permiso de funcionamiento sanitario.

En el artículo diez del Reglamento sustitutivo para otorgar permisos de funcionamiento a los establecimientos a vigilancia y control sanitario, sostiene que las personas jurídicas o naturales, sean extranjeras o nacionales deben ingresar su solicitud por medio de un formulario único cuando es por primera vez mediante el sistema de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA). Adicional, se debe adjuntar documentos como el RUC, cédula de identidad del propietario o representante legal, comprobante de pago por derecho del permiso de funcionamiento, entre otros (Ministerio de Salud Pública del Ecuador, 2015) (ver apéndice A).

Capítulo III. Marco Metodológico

En el presente capítulo se detalla el tipo de metodología seleccionada para la realización de la investigación, como lo es (a) el enfoque, (b) alcance, (c) método, (d) diseño, (e) técnica, (f) instrumento, (g) población y (h) muestra a la que se le realizó el estudio, así como también los datos y resultados obtenidos.

Enfoque

Los tipos de enfoque de acuerdo a Hernández y Mendoza (2018) permiten conocer hacia donde irá direccionada la investigación y el tipo de resultados que esta desea medir. Por ende, se integran las investigaciones de tipo cuantitativo, cualitativo y mixta; la primera se utiliza para obtener datos medibles y cuantificables mientras que las investigaciones cualitativas se emplean para obtener información por medio de las percepciones de los individuos, su comportamiento, preferencias, entre otros. Por otro lado, las investigaciones de carácter mixto integra ambos enfoques, estableciendo un apoyo mutuo para la obtención de información precisa y veraz.

Debido a que en la investigación se buscó obtener diversidad en sus resultados para disminuir las probabilidades de error se usó un enfoque de tipo mixto (cuantitativo y cualitativo). En donde la parte cuantitativa se la aplicó por el tratamiento estadístico de las encuestas y la parte cualitativa por el análisis de la entrevista a un experto del sector.

Alcance

Dentro de los alcances que mencionó Lerma (2016) se encuentra el exploratorio y el descriptivo. Las investigaciones con alcance descriptivo buscan conocer e identificar los procedimientos, características o factores que poseen las variables de estudio desde su contexto natural, mientras que el alcance

exploratorio se encuentra dirigido a aquellas investigaciones que no han sido estudiadas a profundidad por lo que hay escasez de información.

En este trabajo se inició con un alcance exploratorio al conocer un poco más sobre la industria por medio de la entrevista, para luego dar paso al análisis descriptivo y cuantitativo por medio de las encuestas realizadas a los adultos mayores de los cantones Guayaquil y Samborondón.

Método

En la investigación existen dos métodos, los cuales son el inductivo y el deductivo. El método inductivo es aquel que emite conclusiones desde datos generales a particulares. Por otro lado, el método deductivo se caracteriza por realizar un análisis de razonamiento desde el punto de vista de los principios hacia los hechos, por lo que este es usado en enfoques de tipo cualitativo ya que no requiere medición de los hechos (Martínez & Perafán, 2019).

En este trabajo de investigación se utilizó ambos métodos, tanto el inductivo como el deductivo, ya que se partió inicialmente de un estudio exploratorio para buscar generalizar los resultados, los que luego junto al marco teórico sirvieron de base para analizar cuantitativamente un contexto específico.

Diseño

De acuerdo a lo expuesto por Hernández, Ramos, Placencia, Indacochea, Quimís y Moreno (2018) existe el diseño no experimental y el experimental; en donde los no experimentales se caracterizan por no ejercer ninguna variación o alteración en las variables y pueden ser aplicados para los estudios con enfoque cuantitativo y cualitativo. Los diseños experimentales como su nombre lo indica busca conocer la reacción de las variables por medio del estímulo aplicado y son usadas en enfoques de tipo cuantitativos. Debido a que el enfoque usado en el

presente trabajo fue de tipo mixto y que no se manipularon las variables, el diseño aplicado fue el no experimental.

Tipo

El tipo de investigación puede ser transversal o longitudinal, siendo el primero aquel que recolecta información en un solo tiempo, mientras que el longitudinal busca conocer la evolución que ha tenido dicha información por medio de una recolección de datos al inicio de un plan y otra recolección al finalizar para medir las variaciones de los resultados (Ballestín & Fàbregues, 2019).

No obstante, la investigación realizada se dio en un solo tiempo, realizándose la recolección de datos por una sola vez a la muestra para reconocer la situación actual, por lo que se consideró de tipo transversal.

Técnica

En toda investigación es necesario determinar el tipo de técnica que se va a utilizar como medida para recolectar la información, ya que existen variedad como lo son: (a) las pruebas objetivas, (b) test, (c) análisis observacional, (d) entrevista, (e) encuestas, entre otros (Gil, 2016). En el presente estudio las técnicas utilizadas fueron las encuestas y la entrevista.

Instrumento

El instrumento permitirá al investigador obtener información medible con respecto al tema investigado, ya que este sirve como herramienta de estimulación para llegar a los datos (Sáez, 2017). Respecto al instrumento derivado del enfoque cualitativo, se emplea una entrevista semi-estructurada, cuyo cuestionario de preguntas se basa en un esquema de una serie de interrogantes predeterminadas que el entrevistado deberá responder. En la entrevista semi-estructurada se

determina que información se demanda con la finalidad de plantear una estructura de interrogantes, las cuales se caracterizan por ser de carácter abierto permitiendo la recolección de datos de un modo flexible (Folgueiras, 2016).

En consecuencia, estas preguntas fueron planteadas por la autora conforme la información que desea conocer la organización; además, este instrumento cualitativo permitió refinar de mejor forma las preguntas estructuradas de opción múltiple del enfoque cuantitativo, las cuales fueron orientadas a una investigación de mercado.

Por otro lado, se integra la encuesta, un instrumento procedente de la investigación cuantitativa. La encuesta se define como una técnica de recolección de datos que emplea el cuestionario como un instrumento. La información obtenida mediante la encuesta se genera bajo el planteamiento de un conjunto de preguntas asociados con una determinada problemática (Megías & Lozano, 2019).

Con respecto a la entrevista semi-estructurada, esta se encuentra constituida por ocho preguntas dirigidas a un especialista del campo de la rehabilitación y terapia física de la ciudad de Guayaquil. Mediante la aplicación de la entrevista se pretende conocer la situación actual del mercado destinado a los centros de rehabilitación del cantón de Samborondón y de la ciudad de Guayaquil; además, se busca comprender los beneficios que el gobierno otorga por la creación y funcionamiento de estos centros.

Por otra parte, se establecieron ciertas interrogantes con la finalidad de conocer el progreso que ha mantenido este tipo de servicios tanto en instituciones públicas como privadas. Adicional, se determinaron preguntas para identificar el tipo de estrategias que se emplean para llegar a los potenciales clientes, el nivel de demanda y la factibilidad que implica crear un centro de rehabilitación física

integral en el cantón Samborondón mediante el empleo de equipos de alta tecnología.

El instrumento de la encuesta consistió en un cuestionario estructurado, orientado a los adultos mayores, este se encuentra conformado por un total de 14 interrogantes, las preguntas se caracterizan por ser preguntas cerradas y otras se encuentran bajo una escala de Likert de cinco opciones. A través de la encuesta se espera conocer (a) los datos demográficos de la población encuestada, (b) a qué tipo de institución acude al momento de recibir terapias de rehabilitación, (c) los aspectos de elección de un centro, (d) el monto que estaría dispuesto a pagar por una sesión de rehabilitación, (e) el grado de satisfacción que mantiene con el servicio que actualmente recibe y (f) los medios por el cual estaría dispuesto a recibir información acerca del nuevo centro de rehabilitación por implementar.

Técnicas de Análisis de Información

Se aplicó un enfoque mixto por el cual se emplearon instrumentos de recolección de datos de tipo cuantitativo y cualitativo. La información obtenida bajo el enfoque cuantitativo, se analizará a través del desglose de cada pregunta, donde se hará uso de elementos y gráficos estadísticos como pasteles y barras procedentes del programa Microsoft Excel. Respecto a la entrevista, al igual que en la encuesta se procederá a la segregación de cada pregunta, donde se examinará cada interrogante con el propósito de visualizar los factores de mayor relevancia (López & Fachelli, 2016) derivados del nicho de mercado del centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral del cantón Samborondón y Guayaquil.

Población

Para la elaboración del proyecto se van a evaluar los adultos mayores, ya que es la población más vulnerable y que utiliza con mayor frecuencia la

rehabilitación y terapia física, para ello se tomó los cantones Guayaquil y Samborondón. En primera instancia, se considera la población de Guayaquil debido a su cercanía con el cantón objeto de estudio, destacando el poder adquisitivo de la ciudadanía guayaquileña y la gran demanda que se genera en estos centros de rehabilitación.

Por consiguiente, en la ciudad de Guayaquil existen 132,627 personas registradas con más de 65 años de edad, mientras que en Samborondón este número es de 2,860 con lo cual se suma un total de 135,487 personas adultas mayores ubicadas en zonas urbanas de los cantones antes mencionados (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2020). A fin de realizar un proceso de estratificación considerando la población urbana de ambos recintos, se integró el nivel socioeconómico de la población resaltando los estratos A (Alto), B (Medio Alto) y C+ (Medio) (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2011). En conjunto, se determinó un porcentaje del 35.9%, el cual fue aplicado al total de personas antes descrito generando finalmente una población de 48,639 habitantes.

Como se ha establecido previamente, el 35.9% hace referencia a la población que sustenta un mejor poder adquisitivo; en este caso, se destaca la ciudadanía guayaquileña, quienes, dadas sus capacidades económicas mantienen como preferencia emplear los servicios del cantón aledaño. Este hecho se justifica en razón de que el proyecto ya se encuentra en funcionamiento, resaltando que, inicialmente esta idea se proyectaba como un plan de negocios cuyo funcionamiento se generaría progresivamente: sin embargo, ante la presencia de la pandemia, todas las actividades operativas fueron aceleradas ocasionando su funcionamiento anticipado. En consecuencia, la operatividad del centro confirma los datos que inicialmente se tomaron, destacando que los mismos eran correctos.

Muestra

La muestra es una parte de la población total, la cual ha sido considerada para la investigación, esta se realiza por medio de la aplicación de una fórmula la cual dará a conocer el número de personas a estudiar (Dos Santos, 2018). En el presente estudio se tomó como característica de inclusión y exclusión que los participantes no tengan problemas de salud mentales que pudieran incurrir en el resultado de la respuesta de la encuesta, para ello aplicó la fórmula de población conocida, la cual se detalla a continuación dando un valor muestral de 381 adultos mayores.

$$n = \frac{N * Z\alpha^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z\alpha^2 * p * q}$$

N = tamaño de la población	48,639
Zα = nivel de confianza al 95% es:	1.96
p = probabilidad de éxito, o proporción esperada	0.5
q = probabilidad de fracaso	0.5
d = precisión (error máximo admisible en términos de proporción)	0.05

$$n = \frac{48,639 \times 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}{0.05^2 \times (48,639 - 1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = \frac{46,712.90}{122.56} = 381$$

A pesar de que se obtuvo una muestra total de 381 adultos mayores, la investigadora del presente trabajo encuestó a 383 personas.

Presentación

Para la presentación de los resultados se utilizaron los pasteles estadísticos de Microsoft Excel 2016, debido que estos permiten una mejor visualización de los datos porcentuales.

Encuesta.

A continuación, se evidencian los principales resultados que se obtuvieron mediante la aplicación del cuestionario, a fin de verificar la factibilidad de crear un centro de rehabilitación y terapia física integral en el cantón Samborondón.

1. Género

De acuerdo con los resultados obtenidos en la figura siete, se identificó que la mayor parte de la población se encuentra constituida por el género femenino, lo cual se encuentra representado por el 52%, mientras que el 48% restante pertenece al género masculino.

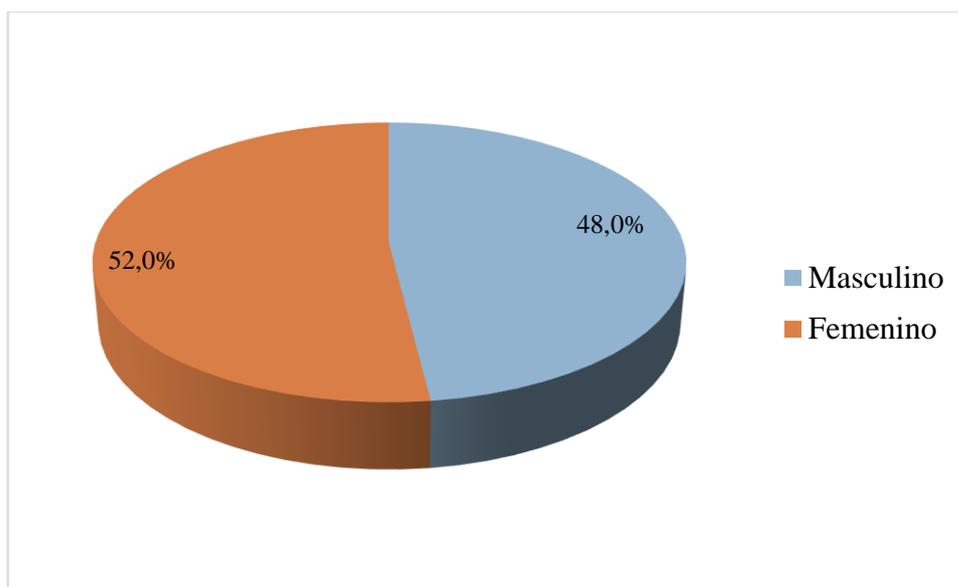


Figura 7. Género.

2. Edad

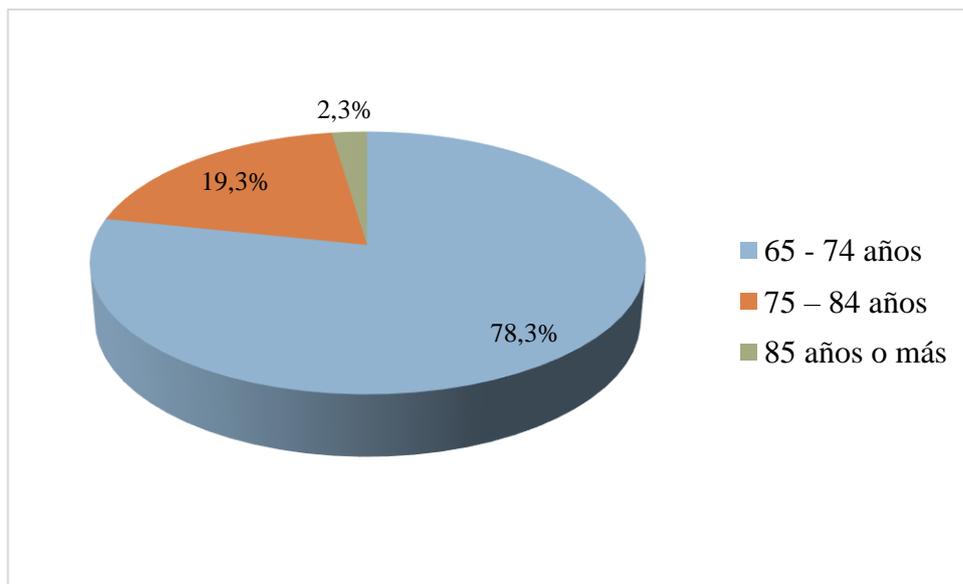


Figura 8. Edad.

En la figura ocho se determina que, la mayor parte de la población se encuentra ubicada en el rango de edad de 65 a 74 años, lo cual es avalado por el 78.3%, seguido del 19.3% donde se manifiestan las personas de 75 a 84 años y el 2.3% pertenece a las personas que mantienen 85 años o más.

3. ¿Dónde vive?

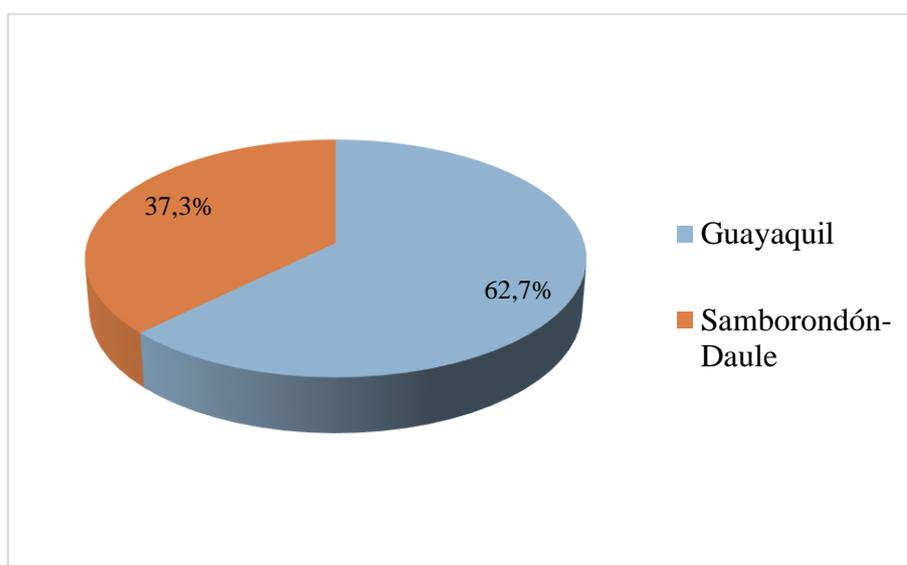


Figura 9. Lugar de Residencia.

Según los datos derivados de la aplicación de la encuesta en la figura nueve, el 62.7% de la población encuestada reside en la ciudad de Guayaquil, mientras que el 37.3% restante se ubica en Samborondón-Daule.

4. Para las terapias de rehabilitación acude a:

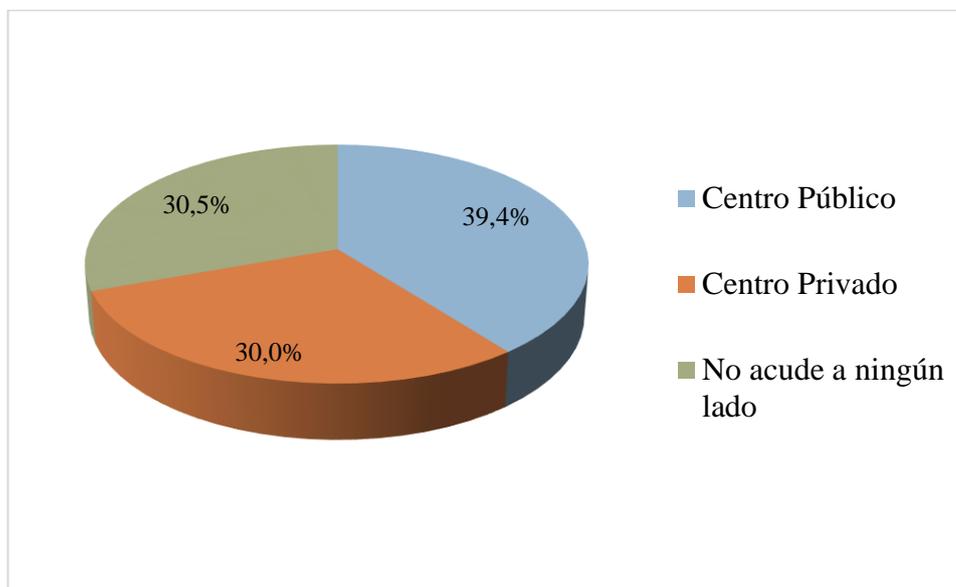


Figura 10. Lugar de Terapia.

Respecto a las terapias de rehabilitación, bajo las opciones establecidas, se identificó un porcentaje similar; debido que, el 39.4% manifestó que al momento de realizar sus terapias acuden a un centro público, el 30% acotó que recurren a un centro privado y el 30.5% restante indicó que no asisten a ningún lugar (Ver figura 10).

5. Cuenta con algún seguro de salud privado.

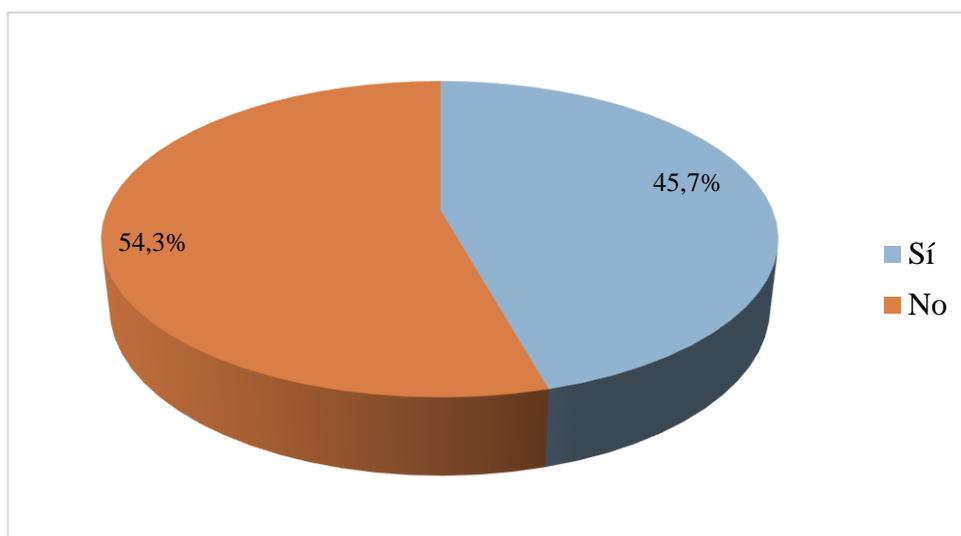


Figura 11. Seguro Privado.

En la figura 11, se identificó que la mayor parte de la población no cuentan con un seguro de salud privado, lo cual pertenece al 54.3%; mientras que el 45.7% manifestó que sí mantienen este recurso.

6. ¿Cuáles son los aspectos más importantes para elegir un Centro de Rehabilitación física? (Elegir dos opciones).

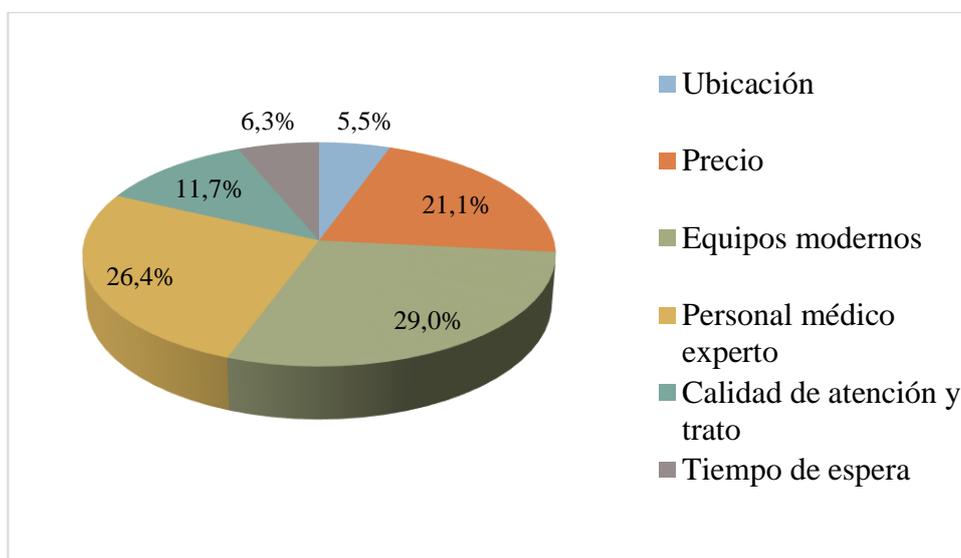


Figura 12. Aspectos de Elección.

Bajo las opciones planteadas, en la figura 12 se evidencia que, al momento de elegir un centro de rehabilitación física, el 29% de los encuestados señalo la existencia de equipos modernos; puesto que, mediante este requisito se otorga un

servicio con mayor eficacia y eficiencia. El 26.4% se inclinó por la presencia de un personal médico experto y capacitado para brindar este servicio; por otra parte, el 21.1% indicó el precio, factor muy importante a la hora de acudir a un centro de rehabilitación debido que las personas verifican si cuentan o no con el poder adquisitivo. El 11.7% acotó que la calidad de atención y trato es otro criterio relevante, puesto que desean recibir un servicio óptimo, el 6.3% expresó el tiempo de espera y el 5.5% eligió la ubicación.

7. ¿Cómo le gustaría que sean ofrecidos los servicios del centro de rehabilitación y terapia física?

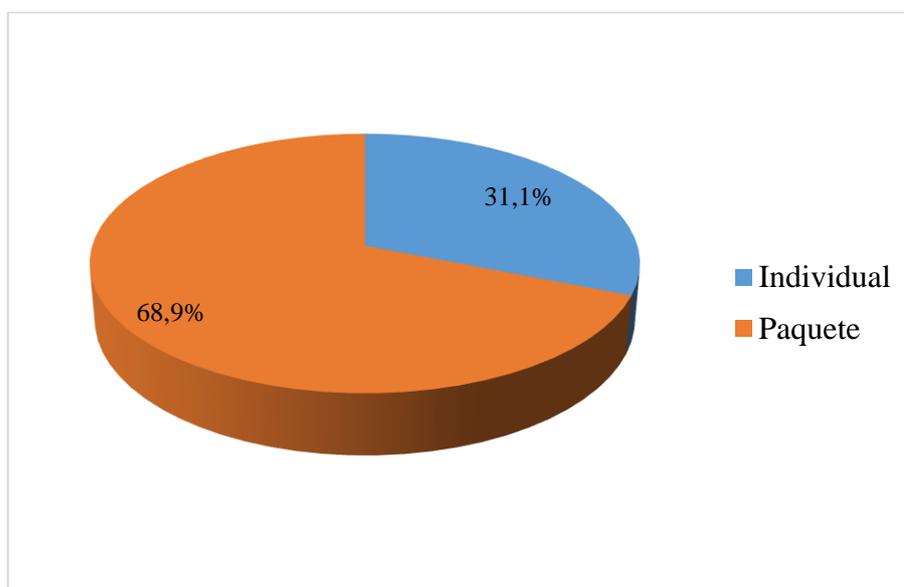


Figura 13. Precio Valoración.

Con respecto a la presentación de los servicios ofrecidos por el centro de rehabilitación, los encuestados indicaron en un 68.9% que prefieren que sea en forma de paquete, mientras que el 31.1% de forma individual. Por tanto, se pudo establecer que la forma por medio de la cual se deben presentar los servicios a los pacientes será en forma de paquete (Ver figura 13).

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los siguientes paquetes que se ajusten a sus necesidades o similares?

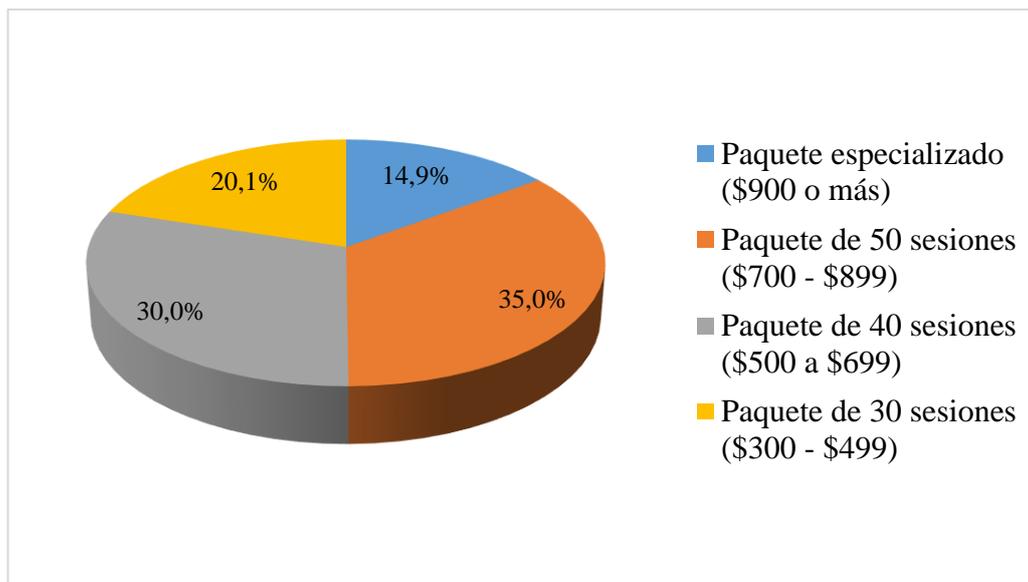


Figura 14. Precio por Sesión.

Al momento de indagar acerca del valor que las personas se encuentran dispuestas a pagar por una valoración y mantenimiento de rehabilitación física, el 35% indicó un rango de \$700 a \$899, seguido del 30% que manifestó pagar un valor de \$500 a \$699, mientras que el 20.1% entre \$300 a \$499. Bajo este enfoque, se identificó que las personas estarían dispuestas a pagar desde \$300 dólares por paquetes de servicios que se ajusten a sus necesidades (Ver figura 14).

9. ¿Le gustaría recibir terapia física en su hogar o domicilio?

El 58.7% de la población encuestada indicó que no le gustaría recibir terapias físicas en su domicilio debido que consideran que el servicio no se ofrecería de forma eficiente, debido a la falta de un entorno adecuado o por la privación de equipos que se encuentran normalmente en un centro de rehabilitación. Sin embargo, el 41.3% acogió esta idea, debido que el servicio se llevaría a cabo bajo la comodidad de su hogar sin sufrir altercados durante su traslado hasta el centro, considerando que existen ocasiones donde el adulto mayor no cuenta con la presencia de algún familiar que los acompañen durante el servicio (Ver figura 15).

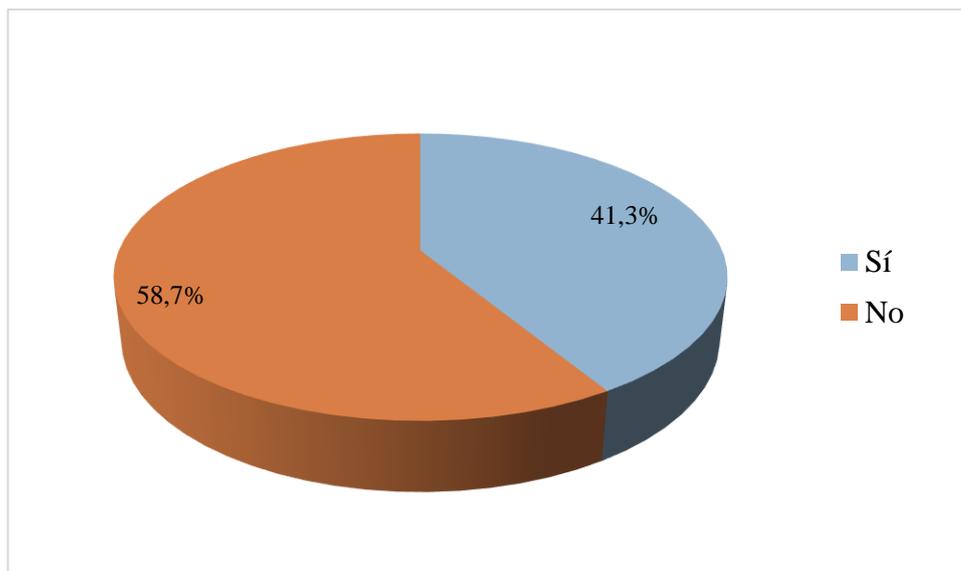


Figura 15. Terapia a Domicilio.

10. ¿Se encuentra satisfecho con el servicio de rehabilitación que posee actualmente?

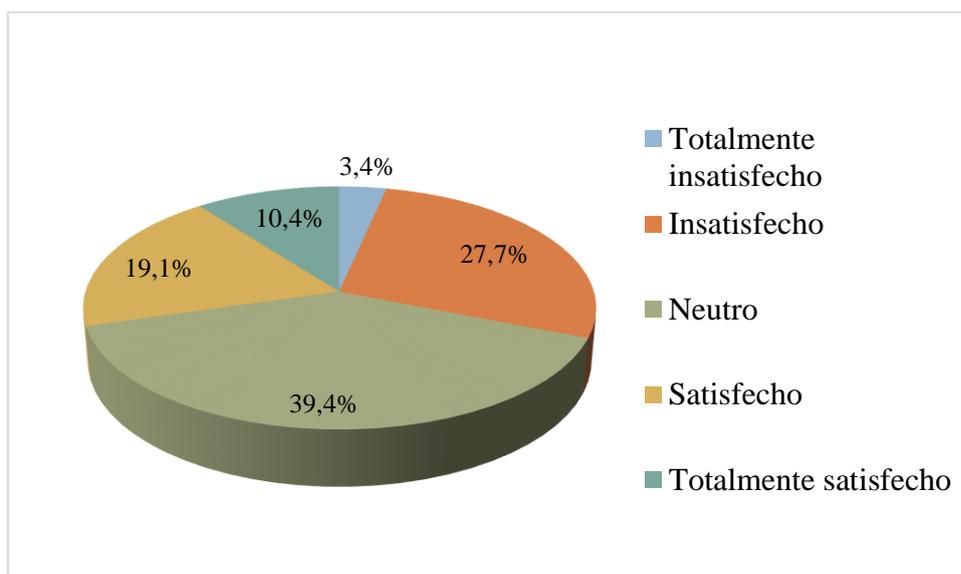


Figura 16. Satisfacción Actual.

Bajo los resultados presentados en la figura 16, se evidenció que la mayor parte de los encuestados mantienen una postura media al momento de conocer su nivel de satisfacción derivado del servicio de rehabilitación que actualmente posee, lo cual fue representado por el 39,4%. A pesar de esto, el 31,1% indicó su insatisfacción y el 29,5% se encuentra conforme debido que han visualizado mejorías en los problemas que presentan.

11. Considera que el servicio personalizado es importante.

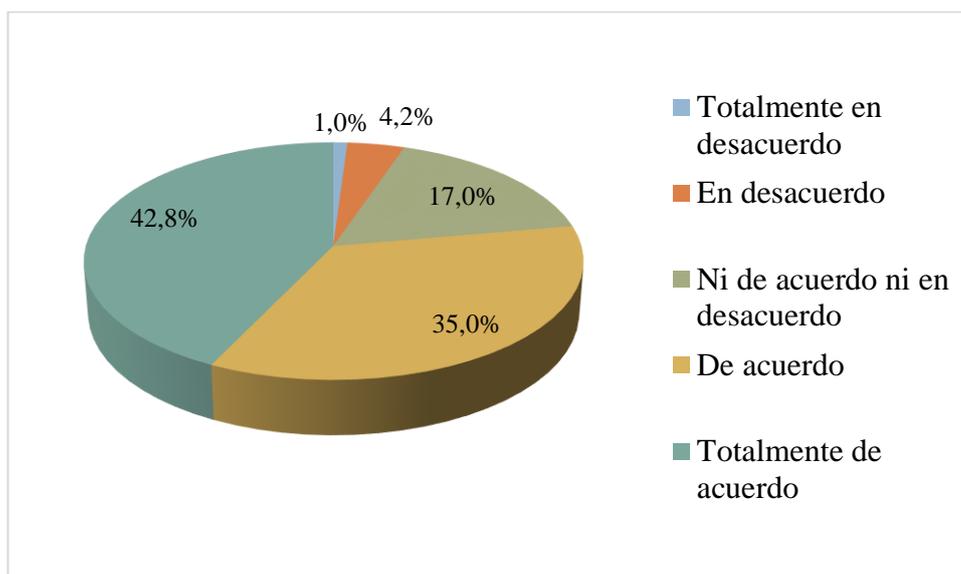


Figura 17. Importancia del Servicio Personalizado.

En conjunto, el 77.8% de los encuestados indicaron que es importante que se otorgue un servicio personalizado, debido que bajo este enfoque se logra crear un vínculo donde el personal médico conoce y comprende las necesidades del usuario, lo cual permite que el servicio que se otorga se caracterice por su mayor efectividad. El 17% mantuvo una postura media y el 1% consideró que no es necesario ni relevante el trato personalizado en el servicio de rehabilitación (Ver figura 17).

12. ¿Por qué medios le gustaría informarse de un nuevo centro de rehabilitación física integral? (Elegir máximo tres opciones).

En la figura 18, se identifica que, el 43.7% expresó que le gustaría recibir información mediante las revistas, esto se vincula mucho con la edad, debido que según estudios el 60% de los adultos mayores son un público lector de revistas. El 18.1% consideró las redes sociales, tomando en cuenta, que en la actualidad cada vez es más frecuente que los mayores ingresen a este medio a fin de mantenerse actualizado. El 10.9% indicó la radio, debido que existen ciertos programas que han generado interés ente grupo, el 9.5% se inclinó por la televisión, el 6.7% por

volantes informativos y el 11.2% se encuentra formado por páginas web, llamadas telefónicas, eventos y publicidad en las calles.

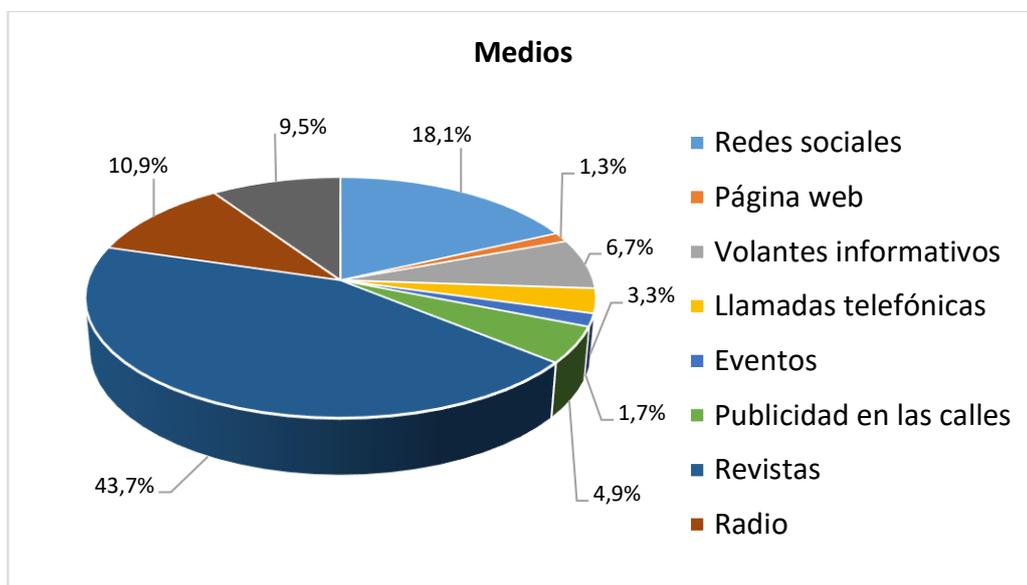


Figura 18. Medios de Información.

13. Considera importante el seguimiento de su tratamiento rehabilitación.

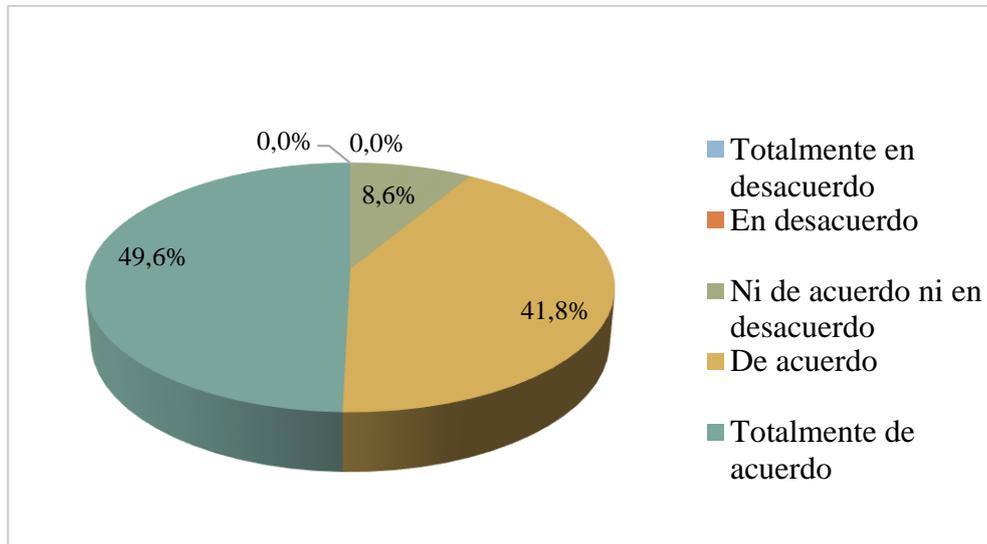


Figura 19. Seguimiento de Tratamiento.

Respecto a la premisa determinada con la finalidad de conocer si es importante el seguimiento de los tratamientos de rehabilitación, el 8.6% mantuvo una postura media, el 41.8% estuvo de acuerdo y el 49.6% indicó estar totalmente

de acuerdo. Hoy en día es primordial este tipo de acción a fin de mejorar el servicio y visualizar las mejorías que presente el paciente (Ver figura 19).

14. Acudiría a un nuevo centro de rehabilitación ubicado en la vía a Samborondón que cuenta con las máquinas más modernas del mercado

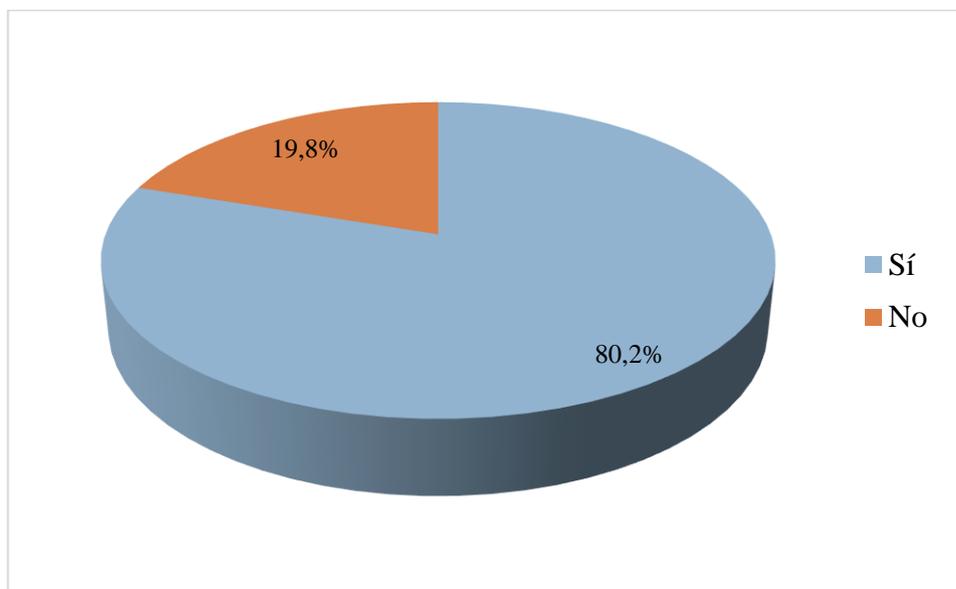


Figura 20. Nuevo Centro.

En la figura 20, se evidencia que el 80.2% de la población encuestada manifestó que acudiría al nuevo centro de rehabilitación, debido que el mismo cuenta con máquinas con tecnología de punta. Esta perspectiva se cataloga como un factor clave que permitiría su recuperación de manera eficaz visualizando resultados con mayor rapidez y con superior eficiencia. A pesar de que existió un pequeño porcentaje que indicó que no acudirían a este nuevo centro, esto fue representado por el 19.8%.

Entrevista

A continuación, se presentan los datos obtenidos a través de la entrevista realizada a un especialista del campo de la rehabilitación y terapia física de la ciudad de Guayaquil.

En la actualidad el mercado se encuentra dominado por el hospital Alcívar con respecto a la ciudad de Guayaquil y con relación al cantón Samborondón se

encuentra la clínica Kennedy, la cual no es un centro especializado para este tipo de tratamientos, ya que solo brindan el servicio por terapeutas y no hacen una valoración clínica para posteriormente pasar a la terapia y rehabilitación del paciente.

Con respecto a la incidencia del gobierno nacional en la industria, este no provee ningún tipo de beneficio para la creación y funcionamiento de centros de rehabilitación y terapia física, pero al ver sus deficiencias en la prestación del servicio se podrían cerrar convenios con los mismos para brindar el servicio a la población en general.

Los servicios prestados en el área de rehabilitación y terapias no están a la vanguardia por parte de las entidades de salud públicas; por tanto, uno de los beneficios otorgados hacia la población en general es ser atendidos por los centros privados para poder solucionar los problemas de dolor que padecen, para posteriormente, dada la atención, el monto económico incurrido por el centro es cobrado al gobierno o IESS dependiendo el caso.

Los servicios de rehabilitación y terapia física integral en la actualidad solo son explotados por los fisioterapeutas; por tanto, no se está enfocando el servicio de una manera completa a excepción del hospital Alcívar; es decir, el servicio brindado por las entidades privadas no está a la vanguardia, debido a que solo se centran en la visión del terapeuta y no de la visión clínica para su valoración.

Los pacientes al momento de acudir a un centro especializado lo que más valoran es la pronta sanación del dolor que padecen y esto se logra al tener una valoración completa con equipos de tecnología de punta y profesionales especializados en la rama. Por tanto, la forma de cómo generan demanda está dada por las limitaciones que tienen en general ciertos centros públicos y privados para

atender este tipo de molestias; es decir, la demanda incrementa de acuerdo a los resultados que tiene el centro especializado que brinda el servicio.

Las estrategias adecuadas para llegar a potenciales clientes están en función de hacerle llegar información de valor sobre los equipos de alta tecnología que tiene el centro especializado. En adición a esto, se integra la calidad de talento humano, lo que permite sanar sus dolencias en tiempos reducidos mediante la entrega de un servicio de calidad y calidez en el proceso. Por tanto, la creación de un centro de rehabilitación física integral en el cantón Samborondón es viable si se enfoca en proporcionar servicios apoyados de equipos con tecnología de punta y profesionales especializados en la rama para dar una rehabilitación funcional a la dolencia que padece el paciente al momento de visitar el centro especializado.

Análisis General de Resultados

Mediante las encuestas se determinó que la mayor parte de la población se encuentra formada por personas del género femenino (ver figura 7), el rango de edad estuvo entre los 65 a 74 años (ver figura 8). Por otro lado, se identificó que más del 30% reside en el cantón de Samborondón (ver figura 9), lugar donde se dispone establecer el centro de rehabilitación que se pretende crear. En cuanto a las terapias de rehabilitación, bajo las opciones planteadas se visualizó un porcentaje similar; no obstante, la mayoría acude a un centro público, aunque con poca diferencia del centro privado (ver figura 10).

En ámbitos de elección, los aspectos de mayor relevancia para la población al momento de escoger un centro de rehabilitación es que el mismo cuente con equipos modernos, debido que bajo estos elementos se logra obtener un servicio mucho más eficiente y efectivo. De igual forma, otro elemento relevante fue la existencia de personal médico capacitado (ver figura 12).

Referente al precio que las personas estarían dispuestas a pagar por una valoración, rehabilitación y mantenimiento físico es a partir de los \$500 (ver figura 14), ya que los paquetes se ajustan a las necesidades particulares de las personas y con base en ello será el precio. Por otra parte, al momento de indagar respecto a la entrega del servicio de terapia física en el domicilio, el 58.7% indicó que no le gustaría, considerando que este no se ofrecería de forma eficiente (ver figura 15). Esto se justifica en función a la falta de un ambiente adecuado y de equipos modernos que normalmente se encuentran en un centro de rehabilitación.

En temas de satisfacción, el 39.4% mantuvo una postura media al momento de conocer si estaba conforme con el servicio que actualmente recibe (ver figura 16). Se debe agregar también que uno de los factores que influyen en la satisfacción del usuario es el trato personalizado; puesto que, bajo este elemento se impulsa la entrega de un servicio óptimo. Respecto a los medios por los cuales la población le gustaría recibir información acerca del centro de rehabilitación, la opción con mayor acogida fueron las revistas, lo cual se asocia relativamente con la edad, debido que el 60% de adultos mayores leen revistas (ver figura 18).

Cabe mencionar que, los adultos mayores consideraron que el seguimiento del tratamiento de rehabilitación es un aspecto de gran importancia; puesto que, por medio de este proceso se pueden evidenciar los problemas y mejorías que se han presentado en el transcurso del tiempo (ver figura 19). Finalmente, el 80.2% manifestó que, sí acudiría al nuevo centro de rehabilitación ubicado en la vía Samborondón, puesto que el mismo contará con máquinas con tecnología de punta que permitirán verificar resultados mucho más eficientes (ver figura 20).

Con respecto a la entrevista se pudo observar que el mercado se encuentra dominado por el hospital Alcívar de la ciudad de Guayaquil y con relación al

cantón Samborondón la clínica Kennedy. Cabe recalcar que, este último no constituye un centro especializado, ya que solo se enfoca en la valoración del terapeuta. Con respecto al gobierno nacional no provee ningún tipo de beneficio, pero al ver las deficiencias en la prestación del servicio se podrían cerrar convenios con los mismos para brindar el servicio a la población en general.

Los servicios prestados en el área de rehabilitación y terapias físicas no están a la vanguardia, debido a que en la actualidad el servicio solo es explotado por los fisioterapeutas y este no brinda una valoración completa a excepción del hospital Alcívar. En relación a lo que más valoran los usuarios es su pronta sanación del dolor que padecen y esto se logra al tener una valoración completa con equipos de tecnología de punta y profesionales especializados en la rama.

La forma de cómo generan demanda es por las limitaciones que tienen otros centros y está en función de los resultados que obtiene el centro especializado al momento de prestar los servicios. Por tanto, las estrategias más adecuadas están en función de hacerle llegar información de valor al usuario acerca de los equipos de tecnología de punta que tiene el centro especializado. En adición a esto, se integra la calidad de talento humano, lo que permite sanar sus dolencias en tiempos reducidos.

Capítulo IV. Plan de Negocios

En el capítulo se abordó la ejecución del plan de negocios el cual estuvo compuesto por la descripción de la empresa y el enfoque de servicios que la misma desarrolla. Adicional, se integran los productos que el centro ofrece y se ejecuta un análisis interno por medio de la cadena de valor presentando la estructura organizacional. Para finalizar, se visualiza el análisis situacional de la empresa e industria, y posteriormente se culmina con las estrategias a desarrollar en el marketing mix y la propuesta de valor del proyecto.

Empresa

El objetivo del plan de negocio está enfocado en la creación del primer centro de rehabilitación física integral para adultos mayores, el cual se fundamenta bajo la tecnología alemana y americana; esta va direccionada a la cinesiterapia, ergoterapia y magnetoterapia. La atención que brindará la empresa Fisiocare S.A. estará enfocada en los campos de atención especializados de pediatría, geriatría y tratamiento de rehabilitación postquirúrgicos.

No obstante, las características que tendrán los pacientes a los cuales se atienden es que padecen de enfermedades tales como: (a) esclerosis múltiple, (b) Párkinson, (c) accidentes cerebrovasculares, (d) parálisis espática cerebral, (e) enfermedades musculares, (f) ortopedia, (g) hemodiálisis, (h) hipertensión, (i) diabetes, (j) lesión medular, (k) cáncer y (l) trastornos enfocados a al riesgo sanguíneo de las piernas.

Dentro de los productos a ofrecer a los pacientes que acuden a la empresa están cuatro tipos de paquetes que van en función de la necesidad del paciente, estos son: (a) rehabilitación para pacientes geriátricos mantenimiento denominado (Golden Iron), (b) rehabilitación para pacientes geriátricos lesionados (Golden

Ultra), (c) rehabilitación para pacientes geriátricos postquirúrgicos y (d) rehabilitación para pacientes neurológicos. También se tiene la posibilidad de adquirir valores independientes que van en relación de las necesidades específicas de los pacientes.

Con la finalidad de poder alcanzar los objetivos planteados por la organización, la misma plantea una filosofía a seguir plasmada por medio de la misión, visión, políticas y valores institucionales. Es decir, estos parámetros a seguir serán la base para reflejar oportunamente la responsabilidad social que tiene la empresa, así como también la ética profesional que profesa al momento de prestar sus servicios.

Misión.

Brindar los mejores servicios fisioterapéuticos por medio de programas de rehabilitación para pacientes con tratamientos postquirúrgicos, discapacidades permanentes y parciales enfocados al adulto mayor, garantizando una pronta recuperación mediante la integración de personal capacitado y equipos vanguardista.

Visión.

Ser un centro de rehabilitación física integral líder que mejore la calidad de vida de los pacientes a través de dos pilares fundamentales: innovación tecnológica y profesionalismo.

Política.

Mantener altamente motivados a los colaboradores y accionistas de la organización, para que de ese modo siempre se busque llegar a la excelencia a través de las buenas prácticas de negocios, pensando siempre en la familia y el legado que se dejará a las generaciones futuras.

Valores.

- **Ética:** Interacción con el paciente mediante el establecimiento de una relación honesta, prudente y objetiva.
- **Confianza:** Entrega de servicios bajo un proceso de transparencia, respetando íntegramente los aspectos morales y personales de las personas.
- **Compromiso:** Entrega de un servicio profesional con un alto grado de eficacia mediante la aplicación de técnicas efectivas y eficientes.
- **Puntualidad:** Cumplir eficientemente con las obligaciones y compromisos con los pacientes en el tiempo determinado.
- **Amabilidad:** Otorgar a los pacientes un servicio afable y cortés desarrollando una conducta de valor para las personas.
- **Equidad:** Otorgar un servicio eficiente a cada persona, bajo los principios de calidad y calidez.

Estructura Organizacional

Para el desarrollo de las actividades de la empresa Fisiocare S.A. se hizo necesario de una estructura organizacional conformada por el siguiente equipo de trabajo: (a) Gerente general, (b) administrador, (c) contador externo, (d) director comercial, (e) asistente contable, (f) dos cajeras recepcionistas, (g) médico ocupacional traumatólogo, (h) dos nutriólogos, (i) cuatro fisioterapistas, (j) dos auxiliares de enfermería, (k) limpieza y (l) mensajería.

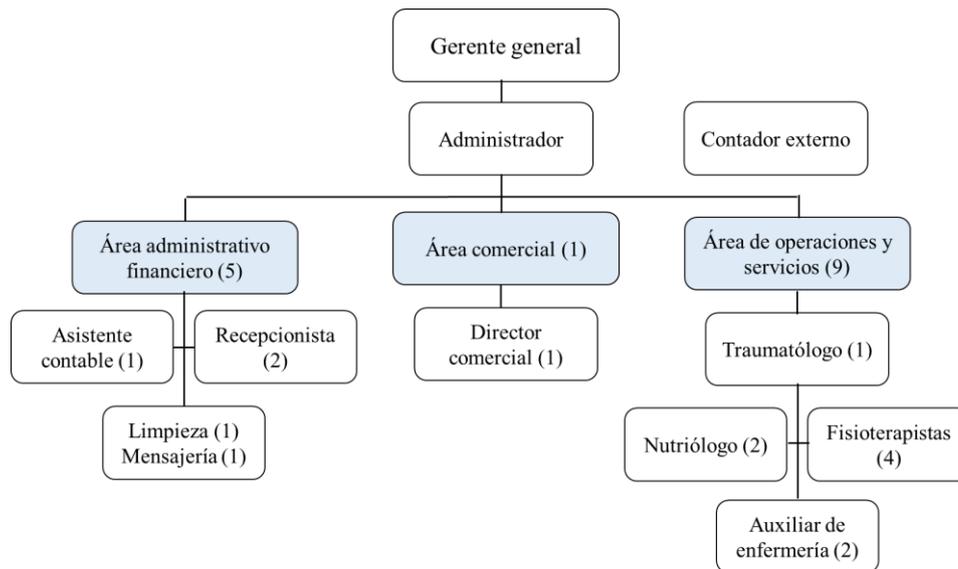


Figura 21. Organigrama

Perfil de puestos y funciones

Con la finalidad de que los colaboradores que forman parte del centro de rehabilitación y terapia física integral en el cantón Samborondón tengan claras las actividades que deben de cumplir en el desarrollo cotidiano de sus funciones, se realiza el manual de perfil de puestos y responsabilidades a ejecutar por sus miembros. En las siguientes tablas se evidencia dicha información.

Tabla 1
Descripción del Puesto Gerente General

Descripción del puesto	
Nombre del puesto	Gerente general
Objetivo del cargo	
Establecer la vía para el cumplimiento de los objetivos organizacionales, por medio de la aplicación de la planificación, organización, dirección y control de las acciones realizadas dentro del centro de rehabilitación	
Perfil del cargo	
Educación formal	Máster en Administración de Empresas o carreras afines
Educación adicional	Estudios complementarios de finanzas, marketing y operaciones Manejo de Microsoft Office
Experiencia	Mínimo 5 años en posiciones similares
Habilidades y destrezas	Comunicación oral y escrita Trabajo en equipo Analítico Negociación Liderazgo
Funciones y responsabilidades	
<ul style="list-style-type: none"> • Representación legal de la empresa • Cumplimiento de las normativas legales • Realizar la contratación del personal • Revisar y aprobar la información financiera entregada por el contador externo <ul style="list-style-type: none"> • Análisis y aprobación de las estrategias de posicionamiento empleadas por el área comercial • Entre otras funciones a realizar en función al cargo 	

Tabla 2
Descripción del Puesto Administrador

Descripción del puesto	
Nombre del puesto	Administrador
Objetivo del cargo	
Establecer buenas relaciones laborales con la finalidad de que el equipo de trabajo se encuentre motivado y así sean más productivos, para que por medio de ello se pueda tomar decisiones oportunas enfocadas al cumplimiento de las metas	
Perfil del cargo	
Educación formal	Ingeniero en Administración de empresas, Ingeniero comercial, finanzas y afines
Educación adicional	Manejo de paquete de Microsoft Office Planeación estratégica
Experiencia	Mínimo 3 años en posiciones similares
Habilidades y destrezas	Orientado a resultados Liderazgo Trabajo en equipo Organizado Comunicación efectiva
Funciones y responsabilidades	
<ul style="list-style-type: none"> • Apoyar al gerente general en el alcance de las metas organizacionales • Supervisar y controlar a los colaboradores • Garantizar el adecuado funcionamiento de todas las áreas del centro de rehabilitación <ul style="list-style-type: none"> • Implementar estrategias con miras a fortalecer la calidad del servicio en el centro de rehabilitación • Demás funciones que vayan acorde al puesto de trabajo 	

Tabla 3
Descripción de Puesto Asistente Contable

Descripción del puesto	
Nombre del puesto	Asistente contable
Objetivo del cargo	
Apoyar al administrador en el control de la organización y procesar la información contable para pasársela al contador externo y así pueda presentar las obligaciones que se tiene con el fisco	
Perfil del cargo	
Educación formal	Estudios superiores, de preferencia título de tercer nivel en finanzas, contabilidad y auditoría o carreras afines
Educación adicional	Manejo de leyes tributarias Manejo del paquete de Microsoft Office
Experiencia	2 años en posiciones similares
Habilidades y destrezas	Iniciativa Comunicación oral y escrita Solución de problemas Trabajo en equipo Paciente y tolerante
Funciones y responsabilidades	
<ul style="list-style-type: none"> • Ingresar toda la información al sistema contable para ser entregada al contador externo • Preparar reportes mensuales para la declaración de impuestos • Realizar las actividades dictadas por el contador externo y el administrador • Revisión y control del inventario • Responsable del cuadro de la caja chica y depósitos del centro de rehabilitación • Administración de la página del IESS y notificar la información al administrador • Elaborar pagos a proveedores • Tener actualizada la información contable • Conciliación bancaria y demás actividades del puesto 	

Tabla 4
Descripción del Puesto Director Comercial

Descripción del puesto	
Nombre del puesto	Director comercial
Objetivo del cargo	
Perfil del cargo	
Educación formal	Ingeniero en Marketing, administración de empresas y afines
Educación adicional	Estrategias de marketing a nivel tradicional y digital Manejo de paquete Microsoft Office
Experiencia	Mínimo 3 años
	Orientado a los objetivos
Habilidades y destrezas	Comunicación efectiva Trabajo en equipo Liderazgo Negociación
Funciones y responsabilidades	
	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis continuo de la competencia • Realizar investigación de mercado para conocer si existen cambios en el comportamiento del consumidor adulto mayor <ul style="list-style-type: none"> • Estrategias para posicionarse en la mente del consumidor • Realizar planes de marketing • Marketing de contenidos • Mantener comunicación activa con los consumidores para alcanzar la fidelización • Campañas de marketing digital • Entre otras actividades referentes al cargo

Tabla 5
Descripción del Puesto Traumatólogo

Descripción del puesto	
Nombre del puesto	Traumatólogo
Objetivo del cargo	
Revisión y valoración de las lesiones en el sistema músculo-esquelético con la finalidad de promover la mejor acción posible para la recuperación del paciente y mejorar su calidad de vida	
Perfil del cargo	
Educación formal	Especialista en ortopedia, traumatología o afines
Educación adicional	Procedimientos de ortopedia en el campo de la salud Reconocimiento y diagnóstico de lesiones del sistema músculo-esquelético
Experiencia	2 años certificados en la práctica profesional de traumatología y ortopedia
Habilidades y destrezas	Habilidades y destrezas en ortopedia y traumatología Comunicación efectiva con el paciente Reconocimiento de lesiones Capacidad de dictar tratamientos Actitud de servicio estableciendo relación médico paciente
Funciones y responsabilidades	
<ul style="list-style-type: none"> • Valoración de lesiones del sistema músculo-esquelético • Estudio del caso del paciente para implementar las acciones correctivas adecuadas <ul style="list-style-type: none"> • Determinar la práctica a implementar en el paciente de acuerdo a su condición • Determina tratamientos conservadores y quirúrgicos • Se apoya por medio del equipo de salud especializado para coordinar la atención médica • Dicta conclusiones finales después de un proceso de evaluación y acciones tomadas en el paciente • Demás funciones referentes al puesto de labores 	

Tabla 6
Descripción de Puesto Del Nutriólogo

Descripción del puesto	
Nombre del puesto	Nutriólogo
Objetivo del cargo	
Evaluar el estado de nutrición de los pacientes que acuden al centro de rehabilitación, con la finalidad de determinar un plan de alimentación que aporte valor a las condiciones biológicas y socioculturales	
Perfil del cargo	
Educación formal	Licenciado en Nutrición
Educación adicional	Evaluación de procesos bioquímicos y fisiológicos en la nutrición
	Evaluación del estado de nutrición de las personas
Experiencia	Mínimo 1 año
Habilidades y destrezas	Ética profesional
	Comunicación efectiva
	Evaluar la cantidad de la ingesta del individuo
	Evaluar la calidad de la ingesta del individuo
Funciones y responsabilidades	
<ul style="list-style-type: none"> • Establecer la situación actual nutricional del pacientes • Ponderar los factores que pudieran influir en el estado nutricional del paciente • Establecer cuál es la naturaleza de los alimentos ingeridos por el paciente • Implementar procedimientos con la finalidad de mejorar el estado nutricional del paciente • Preparar una dieta nutricional en función del estado del paciente • Trabajar ejercicios físicos que complementen al dieta nutricional brindada al paciente • Demás actividades en relación al puesto de trabajo 	

Tabla 7
Descripción de Puesto Fisioterapista

Descripción del puesto	
Nombre del puesto	Fisioterapista
Objetivo del cargo	
Recuperar, habilitar y potenciar el movimiento corporal humano, que haya sido alterado por factores de genéticos, congénitos o traumatológicos, viéndose afectado el sistema músculo esquelético, respiratorio, neurológico y cardiovascular	
Perfil del cargo	
Educación formal	Licenciado en fisioterapia o carreras afines
Educación adicional	Nutrición
	Atención al cliente
Experiencia	Mínimo 2 años
	Paciente
	Tolerante
Habilidades y destrezas	Flexible
	Comunicación verbal adecuada
	Orientado a los resultados
Funciones y responsabilidades	
<ul style="list-style-type: none"> • Se encarga de la administración médica prescrita con ejercicios concretos, manipulación y terapia manuales, así como por medio de utilización de dispositivos con la finalidad de devolver su funcionalidad • Desarrollar acciones de prevención y promoción de la salud, enfocadas hacia la función, disfunción y discapacidad <ul style="list-style-type: none"> • Aplica diferentes tratamientos utilizando metodologías de reeducación neuromotriz en adultos mayores por medio de modalidades cinéticas y técnicas fisioterapéuticas • Instruye al paciente y a sus familiares en los diferentes aspectos de la terapia a seguir • Lleva el control de citas del paciente y tratamientos administrados • Asiste al médico tratante en la programación y realización de actividades terapéuticas • Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización 	

Tabla 8
Descripción de Puesto Auxiliar De Enfermería

Descripción del puesto	
Nombre del puesto	Auxiliar de enfermería
Objetivo del cargo	
Cumplir con las normas y procedimientos de la institución, además es la responsable de la atención personalizada al paciente, toma de signos vitales y acompañamiento del paciente durante la duración de su tratamiento	
Perfil del cargo	
Educación formal	Auxiliar o licenciado de enfermería
Educación adicional	Atención al paciente Procedimientos de enfermería
Experiencia	Mínimo 1 año
Habilidades y destrezas	Tolerancia con el paciente
	Atención al cliente
	Excelente comunicación verbal Flexible Paciencia
Funciones y responsabilidades	
<ul style="list-style-type: none"> • Acatar órdenes de médicos y fisioterapeutas • Apoyo en la rehabilitación del paciente • Cumplir con las normas y procedimientos de higiene y seguridad integral, establecidos por la organización <ul style="list-style-type: none"> • Aplicar cuidados inmediatos acorde a su formación • Atender, orientar, informar y ayudar a pacientes, familiares, usuarios y público en general • Aplicar inyectología y sueroterapia bajo prescripción médica en casos que sean necesarios. • Desarrollar y ejecutar destrezas y habilidades en acciones de enfermería en situaciones de urgencias y catástrofes para minimizar daños y pérdidas de vidas humanas (simulacros) 	

Con respecto al puesto de cajera recepcionista, su rol principal es de atender y dar la bienvenida a los adultos mayores que se acercan al centro de rehabilitación, así como también de realizar el cobro del servicio al cual van asistir. El colaborador de limpieza tendrá la competencia de mantener limpio toda la infraestructura del centro y el mensajero de hacer las diligencias necesarias para el adecuado funcionamiento del centro de rehabilitación.

Análisis Situacional

Matriz EFI

El análisis interno tiene la particularidad de examinar las fortalezas y debilidades que tiene la organización por medio de la matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI). El centro de rehabilitación y terapia física entre sus principales fortalezas posee equipos médicos de última generación y el talento humano que mantiene dentro de la organización es altamente capacitado. Respecto a las debilidades destacan la alta inversión inicial y que la marca es nueva en el mercado.

Tabla 9
Matriz EFI

Fortalezas	Peso	Calificación	Ponderación
Equipos médicos de última generación	0.25	4	1.00
Los equipos y dispositivos requieren mínimo de mantenimiento	0.15	3	0.45
Personal altamente capacitado	0.2	3	0.60
Debilidades	Peso	Calificación	Ponderación
Marca nueva en el mercado	0.10	2	0.20
No cuenta con una cartera de clientes	0.10	2	0.20
Alta inversión inicial	0.20	1	0.20
Total	1.00		2.65

Bajo estos criterios se evaluó la matriz, donde se obtuvo una valoración ponderada de 2.65 que representa que la organización es fuerte de manera interna. Es decir, las fortalezas que posee supera a las amenazas y su principal fortaleza es el equipamiento que posee el cual es de última generación.

Matriz EFE

El análisis externo de la industria se lo ejecutará por medio de la Matriz de Factores Externos (EFE), en el cual intervienen las oportunidades y amenazas de la industria. Con respecto a las oportunidades, las que destacan son el alto número

de pacientes seguido de los convenios que se pudieran cerrar con las entidades públicas y privadas. En cuanto a las amenazas están las bajas barreras de entrada y los tediosos trámites aduaneros que se deben incurrir al momento de importar los equipos que utilizará el centro de rehabilitación.

Una vez destacadas las ponderaciones dentro de la matriz EFE, se llega a una ponderación total del 2.60, lo cual se interpreta de que la empresa aprovecha las oportunidades por encima de las amenazas y puede ejecutar estrategias para reducir las debilidades. Esta condición se da por el potencial que tiene el centro de rehabilitación de alcanzar convenios con las entidades públicas y privadas por el equipamiento de alta tecnología que posee en la prestación de sus servicios al adulto mayor.

Tabla 10
Matriz EFE

Oportunidades	Peso	Calificación	Ponderación
Alto números de pacientes	0.20	4	0.80
Incentivos estatales	0.15	3	0.45
Convenios con entidades públicas y privadas	0.20	4	0.80
Amenazas	Peso	Calificación	Ponderación
Inestabilidad política, económica y social	0.15	1	0.15
Tediosos trámites aduaneros	0.10	2	0.20
Bajas barreras de entrada	0.20	1	0.20
	1.00		2.60

Matriz FODA

La matriz FODA es la herramienta de planificación estratégica que permite consolidar los factores internos fortalezas y debilidades, así como los factores externos oportunidades y amenazas en una sola matriz. Este instrumento tiene como finalidad establecer un panorama claro de la situación de la empresa y así poder implementar las estrategias más adecuadas a la situación de la misma.

Una vez determinada la situación en la que se encuentra la organización se procede a la realización de las estrategias a aplicar para el cumplimiento de los objetivos del centro de rehabilitación; esto se da por medio de las combinaciones de los componentes de matriz FODA fortalezas-oportunidades, debilidades-oportunidades, fortalezas-amenazas y debilidades-amenazas, las cuales se presentan a continuación:

Tabla 11
Matriz FODA

Matriz FODA	
F ortalezas	D ebilidades
Equipos médicos de última generación	Marca nueva en el mercado
Los equipos y dispositivos requieren mínimo de mantenimiento	No cuenta con una cartera de clientes
Personal altamente capacitado	Alta inversión inicial
Factores externos	
O portunidades	A menazas
Alto números de pacientes	Inestabilidad política, económica y social
Incentivos estatales	Tediosos trámites aduaneros
Convenios con entidades públicas y privadas	Baja barreras de entrada

Tabla 12
Estrategia FODA

(FO)	(DO)
Realizar acciones con miras a ofrecer los servicios de la empresa a empresas privadas y públicas	Proponer al gobierno programas de inclusión en la sociedad de personas discapacitadas, con la finalidad de negociar los servicios del centro de rehabilitación
(FA)	(DA)
Realizar capacitaciones al personal dos veces por año, con la finalidad de mantener la ventaja competitiva del talento humano	Armar paquetes para promocionar los servicios del centro de rehabilitación

Competencia

Para el análisis de la competencia se aplica el modelo de las cinco fuerzas de Porter, con la finalidad de establecer el atractivo del mercado de fisioterapias y rehabilitación de la ciudad de Guayaquil. En este análisis se pudo establecer que la competencia directa que tiene el centro de rehabilitación es el Hospital Alcívar, ya que cuenta con equipos de primer nivel y profesionales capacitados. Esto se da porque entre la filosofía de la unidad hospitalaria desde sus inicios se enfocó a la atención del trauma y ortopedia.

La primera fuerza de Porter hace referencia a la competencia potencial en la cual pueden incursionar otras entidades hospitalarias del país para brindar los servicios de terapias físicas, así como los proyectos enfocados del gobierno a este tipo de servicios desarrollados en la actualidad. Por tanto, al considerar que existen grupos hospitalarios con alto poder económico la amenaza es alta.

En relación al poder de negociación de los proveedores es baja, debido a que el centro de rehabilitación tendrá máquinas especializadas de tecnología de punta que necesitan poco mantenimiento, sumado que existe una gran variedad de proveedores de este tipo de tecnologías en Alemania y Estados Unidos. Con respecto a los productos sustitutos serían los profesionales independientes que ofrecen rehabilitación y terapia física que al no tener los equipos necesarios incurrirían en alquiler de las unidades de negocio que lo poseen; es decir, la amenaza es baja, ya que se obtendría beneficio por el alquiler de los equipos.

El poder de negociación de los clientes es alto al existir diferentes alternativas de instituciones que ofrecen este tipo de servicios, pero al tener los precios más bajos del mercado se transforma en una amenaza baja, debido que los clientes apreciarán la calidad mezclada con el precio. Con respecto a la competencia del

sector es muy variada, pero la directa sería el Hospital Alcívar; lo que da como conclusión que el atractivo del mercado es de riesgo medio. A continuación, se presentan las cinco fuerzas.

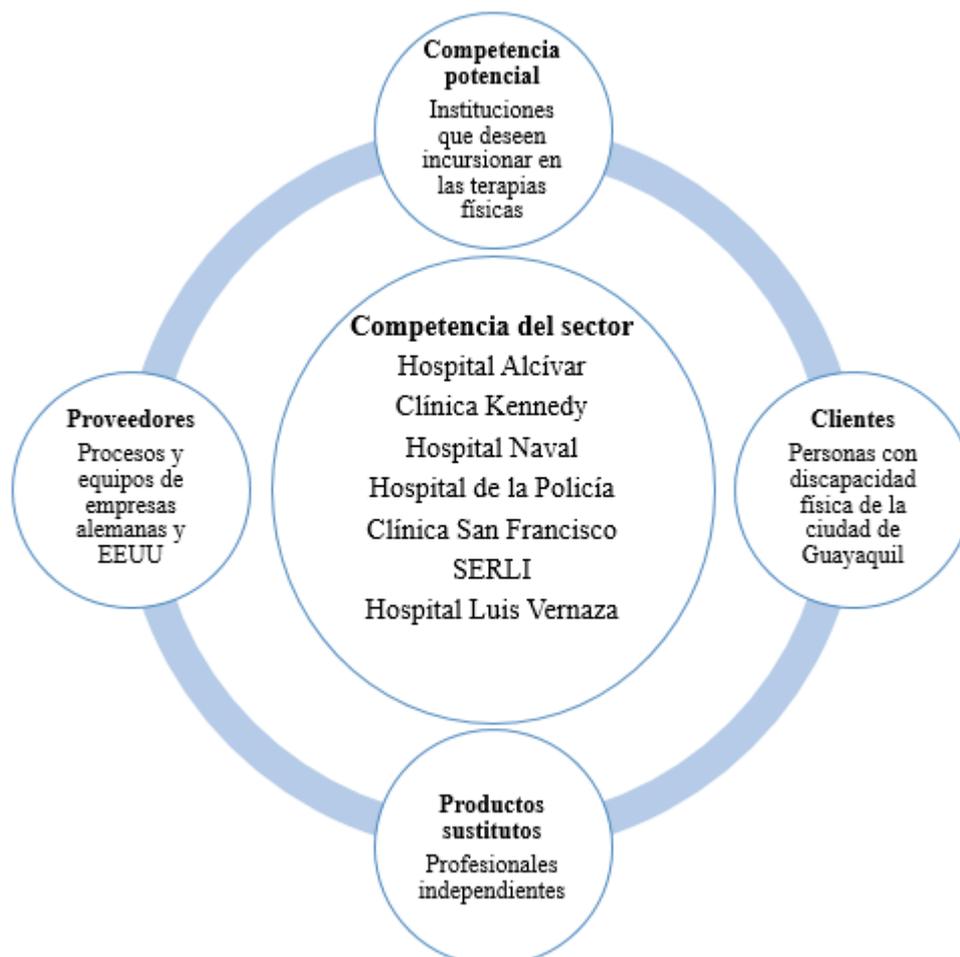


Figura 22. Cinco fuerzas de Porter

Marketing Mix

La estrategia de marketing aplicada para el proyecto fue por medio de las cuatro p del marketing, donde se presentarán las diferentes alternativas en cuanto a producto, precio, plaza y promoción, las cuales se presentan a continuación:

Producto

El servicio va enfocado a mejorar la calidad de vida de los adultos mayores que estén lesionados o tengan discapacidad permanente o parcial, así como

también tratamientos postquirúrgicos. Para ello se hará uso de tratamientos tales como compresas químicas de calor y frío, electro estimulación, láser, ultrasonido, magnetoterapia, ondas de choque, ejercicios y terapia ocupacional. Para ello se creó paquetes de rehabilitación, los cuales fueron obtenidos en la investigación de mercado, las cuales se presentan a continuación:

Paquete de rehabilitación para pacientes geriátricos lesionados

(Golden Ultra)

- Valoración médica inicial.
- Diagnóstico (Balance Biosway).
- Valoración y control nutricional.
- Plan de tratamiento (Rehabilitación funcional).
- Rehabilitación más mantenimiento.
- Evaluación final.

Paquete de rehabilitación para pacientes geriátricos mantenimiento

(Golden Iron)

- Valoración médica inicial.
- Diagnóstico (TechTrainer).
- Valoración y control nutricional.
- Plan de entrenamiento personalizado.
- Control y evaluación.

Paquete de rehabilitación para pacientes geriátricos posquirúrgico

- Valoración médica inicial.
- Valoración y control nutricional.
- Plan de tratamiento.

- Sesiones de mecanoterapia.
- Sesiones con Diatermia T-Care.
- Sesiones de rehabilitación funcional.
- Control y evaluación.

Paquete de rehabilitación para pacientes neurológicos

- Valoración médica inicial.
- Valoración y control nutricional.
- Plan de tratamiento – monoterapia, compresas, etc.
- Sesiones de terapia manual.
- Sesiones de mecanoterapia.
- Control y evaluación.

Logo



Figura 23. Logo

El centro de rehabilitación de terapia física será promocionado bajo la marca Fisiocare, la cual tendrá como finalidad posicionarse en el mercado, para posteriormente fidelizar a los pacientes adultos mayores. Se crea el centro de rehabilitación como marca para crear una reputación de la misma que permita ser una barrera de entrada para nuevos entrantes al mercado de terapias físicas.

Precio

El precio que se cobrará por los servicios ofrecidos de rehabilitación y terapia física integral fue obtenido en base la información recabada en la investigación de mercado y la observación de la competencia, donde los encuestados mencionaron que los productos sean ofrecidos en forma de paquetes bajo precios promedios por rehabilitación completa de \$500 en adelante, dependiendo de la necesidad. Por tanto, al tener cuatro tipos de servicios en forma de paquetes se obtuvo un precio estimado presentado a continuación:

Tabla 13
Precio Promedio de Servicios

Productos	Precio
Paquete de rehabilitación para pacientes geriátricos lesionados (Golden Ultra)	880.0
Paquete de rehabilitación para pacientes geriátricos mantenimiento (Golden Iron)	570.0
Paquete de rehabilitación para pacientes geriátricos posquirúrgico	960.0
Paquete de rehabilitación para pacientes neurológicos	400.0
Promedio de precio	702.5

Plaza

El centro de rehabilitación de terapia física integral Fisiocare estará ubicado en el Km 2.5 vía Samborondon en el edificio Diana Quintana piso 3 oficinas 3-5/3-12. La referencia de la ubicación está diagonal al club Diana Quintana, el establecimiento cuenta con parqueo y seguridad privada las 24 horas del día y aire acondicionado. A continuación, se presenta los planos de cómo estará constituido el centro de rehabilitación y la ubicación específica vía Google Maps.

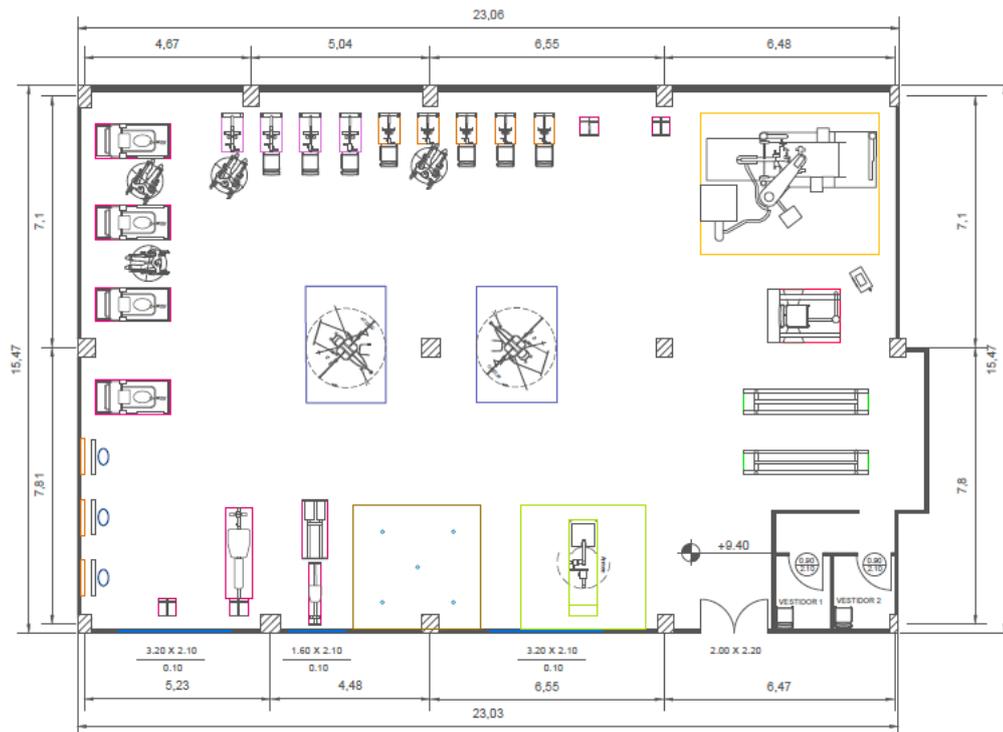


Figura 24. Planos de Fisiocare



Figura 25. Ubicación Fisiocare. Tomado de Google Maps.

Promoción

La estrategia de promoción del centro de rehabilitación y terapia física Fisiocare está basada en cuatro pilares, los cuales están caracterizados por ser una mezcla de publicidad tradicional y online, debido a que el público objetivo son los adultos mayores, pero quienes los llevan a las terapias muchas veces son sus hijos o nietos, los cuales investigan la mejor opción para el ser querido.

La promoción a utilizar será por medio del diario El Universo es su página web, periódico impreso, revista Vida y Salud; la promoción de videos en la página web de La Revista y la fan page de la misma. De esta manera se podrá alcanzar la lectura del adulto mayor por medio de la revista y periódico, al igual que sus familiares por medio de las formas digitales como las redes sociales.

Este contenido tendrá la duración de un mes por un costo de \$9,000.00 los cuales serán repartidos por el trimestre con una periodicidad anual. Por tanto, el presupuesto a aplicar en esta estrategia será de \$36,000.00 al año. Esto será porque el centro de rehabilitación desea hacerse conocer por parte del público objetivo para finalmente pasar a la fidelización al momento de brindar el servicio.

La siguiente estrategia a aplicar serán las de redes sociales (Facebook), ya que a pesar de que los adultos mayores no nacieron en la época digital, sí frecuentan redes sociales como se evidenció en la investigación de mercado. Por tanto, se harán pautas enfocadas al adulto mayor con la finalidad de brindar información acerca de los servicios que ofrece el centro de rehabilitación y el bienestar que se le puede ofrecer a los mismos. Estas publicaciones se las realizará cuatros días a la semana con un costo de \$5 diarios, lo que da un costo mensual de \$80 y un presupuesto anual de \$960; cabe destacar que este valor se orienta únicamente a la red social Facebook.

Para la promoción enfocada a los parientes de los adultos mayores que nacieron en la era digital se construirá una página web, cuyo costo de hosting anual será de \$119.88. El mismo contendrá información relevante acerca de los servicios ofrecidos por el centro de rehabilitación y estará ligado a la fan page de Fisiocare.

Para ampliar el alcance en la búsqueda de información por parte de los internautas se contratará el servicio de Google Adwords, con la finalidad de estar puntuados en las mejores posiciones de búsqueda en relación a las palabras claves de los servicios ofrecidos por el centro de rehabilitación y terapia física integral. La estrategia tendrá un costo diario de \$6 y se lo utilizará todos los días de año dando un presupuesto de \$2,016.00

Con las estrategias propuestas, el objetivo del plan de marketing busca introducir el servicio en el mercado potencial, para posteriormente posicionar el mismo en la mente del consumidor por medio de la fidelización de los adultos mayores y familiares. Con los esfuerzos del marketing, lo que se desea es obtener participación del mercado en crecimiento, dado por el envejecimiento de la población.

El plan de marketing también aportará valor al conocimiento de los cambios de hábito de consumo del cliente para poder actuar de forma oportuna a los cambios de la población y así poder medir la eficacia del plan, con miras a la expansión del negocio en otras ciudades del país; sumado a realizar negociaciones con el gobierno nacional para hacer convenios y el centro de rehabilitación pueda prestar servicios a las personas con discapacidades físicas en general.

Capítulo V. Análisis Financiero

En el presente capítulo se presenta el análisis financiero del plan de negocios. En este acápite se incluye (a) la inversión, (b) costos, (c) gastos, (d) ingresos, (e) estados financieros proyectados y (f) la factibilidad.

Inversión

La inversión inicial se clasificó en activos fijos, gastos pre-operativos y capital de trabajo. La inversión del activo fijo o también conocido como no corriente comprendió a los equipos e implementos necesarios para poder realizar el giro del negocio y se clasificó en área de rehabilitación que tuvo una inversión de \$430,694.4 y área administrativa por un monto de \$22,552.8. La suma de ambas áreas dio el total de la inversión en activos no corrientes por el valor de \$453,247.2.

En el área de rehabilitación se evidencian todos los equipos y máquinas que se requieren adquirir con la finalidad de iniciar las operaciones dentro del establecimiento. Conforme lo evidenciado en la tabla 14, el área de rehabilitación se encuentra conformada por un total de 26 elementos. Los mismos que se encuentran detallados y clasificados por (a) cantidad, (b) valor unitario, (c) valor total, (d) vida útil, (e) depreciación anual y (f) depreciación mensual.

En el área administrativa se integran aquellos elementos que posibilitarán realizar las actividades de oficina que la organización ejecutará de forma diaria. Cabe mencionar que en esta sección se abarca desde los escritorios hasta las computadoras que se requieren considerando el personal de trabajo. Al igual que en el área de rehabilitación, esta sección se encuentra clasificada por los factores previamente mencionados.

Tabla 14
Activos Fijos

Activo no corriente	Cant	Valor unitario	Valor total	Vida Útil	Depreciación anual	Depreciación mensual
Caminadora antigraedad	2	70,000.0	140,000.0	10.0	14,000.0	1,166.7
Equipo de magnoterapia	1	12,000.0	12,000.0	10.0	1,200.0	100.0
Equipo ondas de choque	1	70,000.0	70,000.0	10.0	7,000.0	583.3
Camillas para rehabilitación	2	6,000.0	12,000.0	5.0	2,400.0	200.0
Caminadora vía 400 antigravity treadmill	1	70,000.0	70,000.0	5.0	14,000.0	1,166.7
Motomed gracile 12	2	4,000.0	8,000.0	10.0	800.0	66.7
Motomed gracile 12 entrenador	2	1,000.0	2,000.0	10.0	200.0	16.7
Motomed letto 2 piernas - brazos	2	7,000.0	14,000.0	10.0	1,400.0	116.7
Motomed letto 2 piernas / brazos chasis variable	2	800.0	1,600.0	10.0	160.0	13.3
Motomed letto 2 piernas / brazos chasis variable guías de piernas	2	900.0	1,800.0	10.0	180.0	15.0
Motomed letto 2 piernas - brazos pedales	2	200.0	400.0	10.0	40.0	3.3
Motomed vive2 Parkinson	2	4,000.0	8,000.0	10.0	800.0	66.7
Motomed Parkinson auto enganchable	2	400.0	800.0	10.0	80.0	6.7
Motomed vive2 Parkinson entrenador	2	1,100.0	2,200.0	10.0	220.0	18.3
Motomed gricele 2 mango de muñeca	4	100.0	400.0	10.0	40.0	3.3
Motomed piernas brazos manguito de fijación	4	100.0	400.0	10.0	40.0	3.3
Motomed muvi	4	7,000.0	28,000.0	10.0	2,800.0	233.3
Motomed muvi guías de soporte	4	200.0	800.0	10.0	80.0	6.7
Motomed vive 2	10	3,500.0	35,000.0	10.0	3,500.0	291.7
Motomed vive 2 con soportes	10	200.0	2,000.0	10.0	200.0	16.7
Motomed muvi 2 auto enganche	10	400.0	4,000.0	10.0	400.0	33.3
Motomed entrenador brazos	10	950.0	9,500.0	10.0	950.0	79.2
Motomed mango de fijación	20	100.0	2,000.0	10.0	200.0	16.7
Motomed muvi mango de fijación	8	100.0	800.0	10.0	80.0	6.7
Acceses medical equipo sono one	2	1,250.0	2,500.0	10.0	250.0	20.8
Compra de camillas y varios	1	2,494.4	2,494.4	5.0	498.9	41.6
Total			430,694.4		51,518.9	4,293.2
Escritorios y demás mobiliarios	1	12,508.1	12,508.1	10.0	1,250.8	104.2
Sillón gerencial	2	79.0	158.0	10.0	15.8	1.3
Sillas para oficina	14	49.0	685.9	10.0	68.6	5.7
Archivador metálico biblioteca	1	280.0	280.0	10.0	28.0	2.3
Sillón sofá de espera	1	330.0	330.0	10.0	33.0	2.8
Laptops	2	699.0	1,398.0	5.0	279.6	23.3
Computadora de escritorio	14	499.5	6,992.9	5.0	1,398.6	116.5
Impresora multifunción	1	200.0	200.0	5.0	40.0	3.3
Total administrativo			22,552.8		3,114.4	259.5
Total inversión activo no corriente			453,247.2		54,633.2	4,552.8

En los gastos pre-operativos se registran los permisos necesarios para el funcionamiento del negocio, así como también los gastos como página web, gastos de constitución y gastos de remodelación del establecimiento alquilado para atención al público los cuales ascendieron a \$47,717.9.

Tabla 15
Gastos Pre-Operativos

Gastos pre-operativos	Valor Total
Página web	200.0
Registro de marca	208.0
Patente municipal	200.0
Permiso bombero	40.0
Gastos de remodelación	46,704.0
Gastos de constitución	365.9
Total gastos pre-operacionales	47,717.9

Finalmente, el último componente de la inversión fue el capital de trabajo, el cual es el monto requerido por la organización para poder realizar las operaciones cotidianas sin la necesidad de tener ingreso alguno. El capital de trabajo que se necesitó fue de un mes y fue calculado en función de la proyección del costo de venta, gastos administrativos y gastos de venta obtenidos del estado de resultado para posteriormente dividirlo para doce, lo cual dio como resultado un capital de trabajo necesario de \$35,575.7.

Tabla 16
Capital de Trabajo

Descripción	Año 1
Costo de venta	166,305.9
Gastos administrativos	221,506.4
Gastos de venta	39,095.9
CAO	426,908.2
Capital de trabajo	35,575.7

Cabe mencionar que los costos de venta se obtuvieron del total de mano de obra directa y los costos indirectos operacionales. En el primer factor se integró la participación del (a) médico ocupacional, (b) nutriólogo, (c) fisioterapeuta y (d)

auxiliar de enfermería. Respecto a los costos indirectos se incluyeron elementos como (a) la energía eléctrica, (b) agua potable, (c) depreciación de PPE (Propiedad, Planta y Equipo) y (d) mantenimiento.

En cuanto a los gastos administrativos se integraron elementos como: (a) sueldos, (b) servicios básicos, (c) servicios de contabilidad, (d) suministros de oficina, (e) internet y teléfono, (f) alquiler, (g) depreciación, (h) suministros varios y (i) gastos pre operacionales. Cabe mencionar que todos estos factores sustentan un valor anual, cuya suma deriva en el total evidenciado en la tabla 16.

Respecto a los gastos de venta, se integra el presupuesto de publicidad. En este caso se adicionan elementos como la publicidad en (a) Facebook, (b) revista El Universo, (c) Google Adwords y (d) la página web y su hosting. Es importante destacar que los valores de cada ítem establecido en los tres factores que integran el capital de trabajo se encuentran detallado en las siguientes secciones.

Una vez obtenido los componentes de la inversión inicial, activos no corrientes, gastos pre-operativos y capital de trabajo, se procedió a la suma de las partidas para obtener la inversión inicial total que necesitará el proyecto, el cual ascendió al monto de \$536,540.8.

Tabla 17
Inversión Inicial

Inversión inicial	Valor Total
Total inversión activo no corriente	453,247.2
Total gastos pre-operacionales	47,717.9
Capital de trabajo	35,575.7
Total inversión inicial	536,540.8

En la tabla 18 se visualiza el financiamiento de la inversión inicial; para este caso se determina una subvención propia del 50% sobre el total del capital de trabajo, generando un monto de \$ 268,270.4. El valor restante será gestionado

bajo un préstamo bancario, el cual mantendrá una tasa de interés del 9.8%, factor que se consideró tomando en cuenta que el establecimiento se ubica en la categoría de pequeña empresa. En consecuencia, de manera mensual se otorgará un pago de \$ 5,682.8 bajo un período de 60 meses lo que abarca un tiempo anual de cinco años.

Tabla 18
Financiamiento

<u>Inversión Total</u>	
Total inversión activo no corriente	453,247.2
Total gastos pre-operacionales	47,717.9
Capital de trabajo	35,575.7
	536,540.8
Capital propio	268,270.4
Financiamiento requerido	268,270.4
<u>Condiciones del préstamo</u>	
Valor del Préstamo	268,270.4
Periodos de pago	60.0
Tasa de interés	9.8%
Pago mensual	5,682.8

Costos

Los costos del proyecto se clasificaron en mano de obra directa y gastos indirectos, donde la mano de obra estuvo compuesta por el (a) médico ocupacional, (b) nutriólogos, (c) fisioterapeutas y (d) auxiliares de enfermería, los cuales ascendieron a una nómina anual de \$108,433.6 llegando al quinto periodo por el valor de \$125,162.4. Con respecto a los costos indirectos, este estuvo compuesto por (a) servicios básicos, (b) depreciación y (c) mantenimiento de equipos teniendo un valor total de \$57,872.3. Por tanto, al sumar tanto los sueldos directos y los costos indirectos se llega al costo total el cual fue de \$166,305.9.

Tabla 19
Mano de Obra Directa

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo MOD / mes	9,036.1	9,828.6	10,025.2	10,225.7	10,430.2
Costo MOD / Año	108,433.6	117,943.3	120,302.2	122,708.2	125,162.4

En la siguiente tabla se visualiza el total de los gastos indirectos donde se integran cinco elementos, los cuales se detallan a continuación. Cabe destacar que, para la proyección se empleó un incremento del 2%, al igual que en los costos procedente de la mano de obra directa.

Tabla 20
Gastos Indirectos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Energía Eléctrica para Prod.	200.0	204.0	208.1	212.2	216.5
Agua potable	150.0	153.0	156.1	159.2	162.4
Depreciación P.P.E	4,293.2	4,293.2	4,293.2	4,293.2	4,293.2
Mantenimiento equipos	179.5	183.0	186.7	190.4	194.2
CIF mensuales	4,822.7	4,833.3	4,844.1	4,855.1	4,866.3
CIF anual	57,872.3	57,999.4	58,129.0	58,261.2	58,396.1

En consecuencia, en la tabla 21 se visualiza el total de los costos considerando los valores detallado previamente. Como se ha mencionado previamente, se determina un incremento del 2%, por lo que al final del período proyectado se cuenta con un total de \$ 166,305.9.

Tabla 21
Costos Totales

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo MOD / Año	108,433.6	117,943.3	120,302.2	122,708.2	125,162.4
Costos indirectos operacionales	57,872.3	57,999.4	57,999.4	58,129.0	58,396.1
Costo operacional total	166,305.9	175,942.7	178,301.6	180,837.3	183,558.5

Gastos

Los gastos se clasificaron en administrativos, de venta y publicidad, y financieros. Los gastos administrativos son todos aquellos incurridos para poder brindar el servicio de rehabilitación al cliente, los cuales llegaron a un monto de

\$221,506.4 en el primer año, notándose una reducción en el quinto periodo fruto de los gastos pre-operativos de la proyección del plan de negocios por \$196,482.3 en los cuales fue contemplado un aumento de valor por factores inflacionarios del 2% anual.

Los gastos de venta y publicidad fueron los usados para hacer llegar información de valor al cliente acerca de los servicios ofrecidos por el centro de rehabilitación, que tuvieron un enfoque para el adulto mayor y para los familiares. Estas estrategias fueron promoción en diario El Universo y la revista Vida y Estilo, redes sociales, página web y Google Adwords, los cuales tuvieron un monto de \$39,095.9 llegando al quinto con un valor de \$42,318.6. Con respecto a los costos incurridos en la estrategia están especificados en la sección del marketing mix.

En la tabla 22 se evidencia el total de sueldos y salarios, destacando que este valor se orienta únicamente al personal que forma parte de la administración y dejando de lado a la fuerza laboral médica, cuyo trabajo se enfoca de manera directa en los pacientes. En consecuencia, el monto de \$ 97,763.2 se basa en las remuneraciones otorgadas al (a) gerente general, (b) administrador, (c) asistente contable, (d) cajera recepcionista, (e) asesor comercial, (f) personal de limpieza y (g) mensajería.

Es importante mencionar que dicho monto se genera de forma anual, integrando tanto el sueldo ofrecido por los servicios del personal más los beneficios sociales descontándose en el primero año los fondos de reserva ya que se tiene derecho a partir del segundo periodo dando un valor de \$ 8,146.9 (Ver tabla 22).

Tabla 22
Sueldos y Salarios

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos mensuales	8,146.9	8,853.7	9,030.7	9,211.3	9,395.6
Sueldos y Salarios / año	97,763.2	106,243.9	108,368.7	110,536.1	112,746.8

Respecto a los servicios básicos, en la tabla 23 se determina un valor mensual de \$ 350.0, cuyo monto anualizado abarca un total de \$ 4,200.0. Para este criterio se integran tanto la energía eléctrica que será empleada para el área de administración como el agua que se requiere para la limpieza del área de trabajo.

Tabla 23
Servicios Básicos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios básicos mensuales	350.0	357.0	364.1	371.4	378.9
Servicios básicos anuales	4,200.0	4,284.0	4,369.7	4,457.1	4,546.2

En cuanto a los suministros de oficina, se determina un valor trimestral de \$79.1 y anualmente un monto de \$316.4. Dentro de esta categoría se integran elementos como: (a) resmas de hojas, (b) bolígrafos, (c) plumas, (d) caja de grapas y clics, (e) grapadora, (f) perforadora y (g) saca grapas.

Tabla 24
Suministros de Oficina

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suministros de oficina	79.1	80.7	82.3	83.9	85.6
Suministros de oficina al año	316.4	322.7	329.2	335.8	342.5

En la tabla 25 se evidencian los gastos de contabilidad donde interviene el software y el Contador Público Autorizado (CPA) ambos bajo la figura de servicios prestados, cuyo valor mensual es de \$ 139.00 y de forma anual se establece en \$ 1,668.00. En esta estimación se agrega las estimaciones mensuales donde intervienen el programa y los servicios profesionales de contabilidad.

Tabla 25
Gastos de Contabilidad

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sistema contable Perseo	39.0	39.8	40.6	41.4	42.2
Servicios de contador	100.0	102.0	104.0	106.1	108.2
Servicios de contabilidad anual	1,668.0	1,701.4	1,735.4	1,770.1	1,805.5

En la tabla 26 se visualiza el costo total del servicio de internet y teléfono; de manera mensual se determina un monto de \$ 83.3, y anualmente se desembolsará un total de \$ 1,000.1.

Tabla 26
Internet y Teléfono

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Internet y cable mensual	83.3	85.0	86.7	88.4	90.2
Internet y teléfono anual	1,000.1	1,020.1	1,040.5	1,061.3	1,082.5

En la tabla 27, se evidencia el costo que demanda el alquiler del lugar en donde se establecerá el centro de rehabilitación Fisiocare S.A. En este caso se determina un valor mensual de \$ 5,000.0 y de forma anual se evidencia un monto a pagar de \$ 15,600.00

Tabla 27
Alquiler Comercial

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alquiler comercial mensual	5,000.0	5,100.0	5,202.0	5,306.0	5,412.2
Alquiler anual	60,000.0	61,200.0	62,424.0	63,672.5	64,945.9

En la tabla 28 se identifica la depreciación administrativa, alcanzando un valor mensual de \$ 259.5 y un monto anual de \$ 3,114.4. Cabe mencionar que estos valores corresponden a los activos que el área de administración requiere para ejecutar las actividades operativas del centro de rehabilitación Fisiocare S.A.

Tabla 28
Depreciación Administrativa

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Deprec. área Adm. / mensual	259.5	259.5	259.5	259.5	259.5
Deprec. área Adm. / anual	3,114.4	3,114.4	3,114.4	3,114.4	3,114.4

En la tabla 29 se identifica el total de los gastos administrativos considerando el compendio global de los ítems antes mencionados y que posteriormente se encuentran detallados. Cabe mencionar que, en dicha descripción, los sueldos y salarios se han establecido de forma anual considerando únicamente la fuerza laboral administrativa y exceptuando el personal médico. En consecuencia, se obtiene un valor total de \$ 221,506.4.

Tabla 29
Gastos Administrativos Totales

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y Salarios / año	97,763.2	106,243.9	108,368.7	110,536.1	112,746.8
Servicios básicos anuales	4,200.0	4,284.0	4,369.7	4,457.1	4,546.2
Servicios de contabilidad anual	1,668.0	1,701.4	1,735.4	1,770.1	1,805.5
Suministros de oficina al año	316.4	322.7	329.2	335.8	342.5
Internet y teléfono anual	1,000.1	1,020.1	1,040.5	1,061.3	1,082.5
Alquiler	60,000.0	61,200.0	62,424.0	63,672.5	64,945.9
Renovación de permisos anual	0.0	240.0	240.0	240.0	240.0
Deprec. área Adm. / anual	3,114.4	3,114.4	3,114.4	3,114.4	3,114.4
Suministros varios / anual	5,726.4	6,184.9	6,659.4	7,150.4	7,658.4
Gastos preoperacionales	47,717.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Total gastos administrativos	221,506.4	184,311.3	188,281.2	192,337.6	196,482.3

En la tabla 30 se determina un valor mensual de \$ 3,258.0 en gastos de publicidad, y un valor anual de \$ 39,095.9. A continuación, se detallan los parámetros que integran la suma total descrita previamente.

Tabla 30
Promoción

Publicidad	Costo anual
Facebook	960.0
Revista El Universo	36,000.0
Google adwords	2,016.0
Página web hosting anual	119.9
Total anual	39,095.9
Promedio mensual	3,258.0

En consecuencia, este monto se determina como gastos de venta en la tabla 16 denominada capital de trabajo.

Tabla 31
Gastos Totales de Publicidad y Venta

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad anual	39,095.9	39,877.8	40,675.4	41,488.9	42,318.6
Total Gastos de venta	39,095.9	39,877.8	40,675.4	41,488.9	42,318.6

Los gastos financieros incurridos fueron para financiar el proyecto de acuerdo a lo descrito en la tabla 18 del 50%, ya que el 50% restante fue cubierto por capital propio. Es decir, el monto a prestar a una entidad financiera del país fue de \$268,270.4 a cinco años plazo a una tasa de interés del 9.8%, lo cual dio un valor mensual a pagar de \$5,682.8. Cabe recalcar que, el método de amortización utilizado para la deuda adquirida fue la francesa; este cálculo se visualiza en la tabla 18 denominada financiamiento, mientras que la tabla de amortización se encuentra plasmada en los apéndices (tabla 40).

Con los parámetros expuestos en los gastos administrativos, gastos de venta y publicidad, y gastos financieros se llegó a un total de costos fijos de \$426,908.2 en el primer periodo.

Ingresos

Los ingresos fueron determinados a partir de la obtención de la demanda potencial y el precio que estaban dispuesto a pagar los clientes, lo cual fue obtenido de la investigación de mercado. La demanda obtenida en el estudio fue de 819 de manera anual y mensual de 68. Con respecto a la distribución para los servicios obtenidos se estableció Ultra 24, Iron 20, Postquirúrgico 10 y Neurológico 14.

Tabla 32
Demanda Potencial

Demanda		
Población	48,639	
Acude a centros privados para terapia de rehabilitación	14,592	30.0%
Acudiría a centro de rehabilitación con máquinas modernas	11,703	80.2%
Alcance del plan de marketing	819	7.0%
Demanda objetiva mensual	68.00	12

Una vez obtenida la demanda potencial y el precio dispuesto a pagar por los consumidores se aplicó la distribución a las cuatro categorías de paquetes que tenía el centro de rehabilitación, los cuales fueron con base al criterio de observación del investigador, dando como resultado ingresos anuales en el primer periodo de \$572,640.0, notándose un incremento importante al llegar al quinto periodo por un valor de \$765,842.4. Este valor fue resultado de multiplicar el valor mensual del ingreso de todos los productos por 12.

Cabe mencionar que estos valores se encuentran en función del precio que el cliente está dispuesto a pagar. Adicional, se integra la clasificación socioeconómica que se desarrolló en el tercer capítulo, específicamente en la estratificación de los adultos mayores.

Tabla 33
Ingresos Anuales

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio (Golden Ultra)	880.0	897.6	915.6	933.9	952.5
Precio (Golden Iron)	570.0	581.4	593.0	604.9	617.0
Precio (Postquirúrgico)	960.0	979.2	998.8	1,018.8	1,039.1
Precio (Neurológico)	400.0	408.0	416.2	424.5	433.0
Golden Ultra	24.0	25.0	26.0	27.0	28.0
Golden Iron	20.0	21.0	22.0	23.0	24.0
Postquirúrgico	10.0	11.0	12.0	13.0	14.0
Neurológico	14.0	15.0	16.0	17.0	18.0
Ingreso mensual	47,720.0	51,540.6	55,494.9	59,586.8	63,820.2
Ingresos anuales	572,640.0	618,487.2	665,939.2	715,042.0	765,842.4

Estados Financieros Proyectados

Los estados financieros proyectados serán el estado de resultado integral y el estado de situación financiera. El estado de resultado se clasifica en (a) ventas, (b) costo de venta, (c) gastos administrativos, (d) gastos de venta y publicidad, (e) gastos financieros, (f) impuestos vía participación de trabajadores e impuesto a la renta y (g) utilidad del ejercicio. Al deducir estas partidas mencionadas de los ingresos generados en el plan de negocio se llega a la utilidad neta la cual fue de \$80,351.2 en el primer año llegando al quinto por \$225,402.1.

Con estos resultados se puede observar que el plan de negocios tiene márgenes interesantes, ya que en el año uno obtendrá 14.0% de rentabilidad, pasando al quinto con el 29.4%, sumado a la rentabilidad obtenida por la inversión realizada por medio del indicador financiero ROE que será del 15.0% en el primer periodo llegando al quinto con el 42.0%.

Tabla 34
Estado de Resultado Proyectado

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	572,640.0	618,487.2	665,939.2	715,042.0	765,842.4
(-) Costo de venta	-166,305.9	-175,942.7	-178,301.6	-180,837.3	-183,558.5
(=) Utilidad bruta	406,334.1	442,544.5	487,637.6	534,204.7	582,283.9
(-) Gastos administrativos	-221,506.4	-184,311.3	-188,281.2	-192,337.6	-196,482.3
(-) Gastos de ventas	-39,095.9	-39,877.8	-40,675.4	-41,488.9	-42,318.6
(=) Utilidad operacional	145,731.8	218,355.4	258,681.0	300,378.2	343,483.0
(-) Gastos financieros	-24,538.5	-20,029.3	-15,054.5	-9,565.7	-3,510.1
(=) UAIT	121,193.3	198,326.0	243,626.6	290,812.5	339,972.9
(-) Participación trabajadores	-18,179.0	-29,748.9	-36,544.0	-43,621.9	-50,995.9
(-) Impuesto a la renta	-22,663.1	-37,087.0	-45,558.2	-54,381.9	-63,574.9
Utilidad neta	80,351.2	131,490.2	161,524.4	192,808.7	225,402.1

Con respecto al estado de situación financiera se clasificó en activos, pasivos y patrimonio que hace referencia a lo que posee la empresa y en qué proporción es de la misma o de terceros. El activo estuvo conformado por el efectivo generado por la actividad económica que es el resultado del flujo de efectivo que comenzó

con un saldo inicial de \$\$83,293.6 y uno final de \$132,171.3 lo cual representa \$215,464.9 valor que se traslada al estado financiero en mención en el primer periodo del activo corriente; mientras que el activo no corriente por los equipos adquiridos en la inversión inicial, lo cual dio un valor de total de activo \$614,078.9.

Los pasivos se clasificaron en corrientes y no corrientes en los cuales se registrará la deuda adquirida, colocando la porción menor a un año en corriente y la diferencia en no corriente dando un total de \$265,457.3. El patrimonio se conforma por el capital de la empresa, los beneficios del año fiscal y los acumulados dando un valor en el primer periodo de \$348,621.6.

Tabla 35
Estado de Situación Financiera Proyectado

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos						
Activo corriente						
Efectivo	83,293.6	215,464.9	379,417.7	557,702.4	762,418.0	994,336.8
Total activo corriente	83,293.6	215,465.0	379,417.7	557,702.4	762,418.0	994,336.8
Activo no corriente						
Total Activo no corriente	453,247.2	398,613.9	343,980.7	289,347.5	234,714.2	180,081.0
Total activos	536,540.8	614,078.9	723,398.4	847,049.9	997,132.3	1,174,417.8
Pasivos						
Pasivo corriente						
Porción Corriente de la Deuda	43,655.2	48,164.4	53,139.2	58,628.0	64,683.6	0.0
Particip. De Trab. Por Pagar	0.0	18,179.0	29,748.9	36,544.0	43,621.9	50,995.9
Imp. A la Renta por Pagar	0.0	22,663.1	37,087.0	45,558.2	54,381.9	63,574.9
Total pasivo corriente	43,655.2	89,006.5	119,975.1	140,730.1	162,687.4	114,570.9
Pasivo no corriente						
Deuda a Largo Plazo	224,615.2	176,450.8	123,311.6	64,683.6	0.0	0.0
Total pasivo no corriente	224,615.2	176,450.8	123,311.6	64,683.6	0.0	0.0
Total Pasivo	268,270.4	265,457.3	243,286.7	205,413.7	162,687.4	114,570.9
Patrimonio						
Capital	268,270.4	268,270.4	268,270.4	268,270.4	268,270.4	268,270.4
Utilidad retenidas		80,351.2	211,841.3	373,365.8	566,174.4	791,576.5
Total patrimonio	268,270.4	348,621.6	480,111.7	641,636.2	834,444.8	1,059,846.9
Total pasivo + patrimonio	536,540.8	614,078.9	723,398.4	847,049.9	997,132.3	1,174,417.8

Factibilidad Financiera

El final de la evaluación financiera del proyecto está dado por el estado de flujo de efectivo proyectado en el cual se registran las entradas y salidas de dinero para determinar los flujos de caja de las actividades de operación, inversión y financiamiento, con la finalidad de llegar a los flujos netos de los periodos para que por medio de ello poder evaluar la factibilidad del proyecto de manera satisfactoria.

Al evaluar los resultados obtenidos en los flujos netos de cada uno de los periodos proyectados se puede establecer que el plan de negocio es factible financieramente, ya que obtuvo una TIR del 19% que es superior a la tasa exigida por el proyecto que fue de 9.8% bajo la evaluación del costo promedio ponderado del capital, también porque el VAN fue superior a cero con el monto de \$139,059.7.

Una vez determinada la viabilidad financiera del plan de negocios se procede al cálculo del tiempo en que se tardará en recuperar la inversión inicial que se realizará a través de una composición de capital de 50% fondos propios y el 50% financiamiento con una entidad financiera a cinco años plazo. Bajo este panorama se hizo uso del método Playback, el cual arrojó como resultado que el tiempo estimado de recuperación de la inversión será de tres años, tres meses y 18 días.

Con base a la evaluación técnica y financiera realizada, la cual arrojó una viabilidad adecuada de acuerdo a los datos obtenidos de la tabla 37 del flujo de efectivo, se procede a recomendar la creación del centro de rehabilitación y terapia física integral avalado por el análisis numérico ejecutado que se presenta a continuación:

Tabla 36.
Factibilidad Financiera

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Actividad de operación						
Ventas		572,640.0	618,487.2	665,939.2	715,042.0	765,842.4
(-) Costo de ventas		166,305.9	175,942.7	178,301.6	180,837.3	183,558.5
Utilidad bruta		406,334.1	442,544.5	487,637.6	534,204.7	582,283.9
(-) Gastos operacionales						
Gastos administrativos		(221,506.4)	(184,311.3)	(188,281.2)	(192,337.6)	(196,482.3)
Gastos de venta		(39,095.9)	(39,877.8)	(40,675.4)	(41,488.9)	(42,318.6)
Total gastos operacionales		(260,602.3)	(224,189.1)	(228,956.6)	(233,826.5)	(238,800.9)
Utilidad operacional		145,731.8	218,355.4	258,681.0	300,378.2	343,483.0
(-) Gastos financieros		(24,538.5)	(20,029.3)	(15,054.5)	(9,565.7)	(3,510.1)
Utilidad antes de PT y de IR		121,193.3	198,326.0	243,626.6	290,812.5	339,972.9
Pago participación trabajadores			(18,179.0)	(29,748.9)	(36,544.0)	(43,621.9)
Pago impuesto a la renta			(22,663.1)	(37,087.0)	(45,558.2)	(54,381.9)
(=) Utilidad de ejercicio		121,193.3	157,483.9	176,790.7	208,710.3	241,969.1
(+) Depreciación y amortización		54,633.2	54,633.2	54,633.2	54,633.2	54,633.2
(=) Efectivo actividades de operación		175,826.5	212,117.1	231,423.9	263,343.6	296,602.4
Actividades de inversión						
Activos no corrientes	453,247.2					
Gastos preoperacionales	47,717.9					
Capital de trabajo	35,575.7					
(=) Efectivo actividades de inversión	536,540.8					
Actividades de financiamiento						
Préstamo	268,270.4					
Amortización de capital prestado		(43,655.2)	(48,164.4)	(53,139.2)	(58,628.0)	(64,683.6)
(=) Flujo de actividades de financiamiento	(268,270.4)	(43,655.2)	(48,164.4)	(53,139.2)	(58,628.0)	(64,683.6)
(=) Flujo neto	4)	132,171.3	163,952.8	178,284.7	204,715.6	231,918.8
Recuperación de la inversión	8)	(536,540.8)	(404,369.5)	(240,416.7)	(62,132.0)	142,583.6
						374,502.4
Rentabilidad del proyecto						
VAN		139,059.7				
TIR		19%				

Conforme lo detallado en el presente capítulo, se determina que la implementación del centro de rehabilitación y terapia física integral denominado como Fisiocare S.A., requiere una inversión total de \$ 536,540.8. Este monto

precede de los activos no corrientes divididos en el área de rehabilitación y administración; gastos pre-operacionales y el capital de trabajo. Cabe mencionar que, del total requerido, se generará un financiamiento propio del 50% obteniendo un total de \$ 268,270.4.

El porcentaje restante se deriva de un crédito financiero, contemplando una tasa de interés del 9.8%. En consecuencia, se realizarán pagos mensuales de \$5,682.8 en un tiempo de cinco años. Respecto a la demanda anual obtenido en el estudio, esta fue de 819 siendo de manera mensual un total de 68, considerando los criterios más importantes de la investigación de mercado.

Con base a dichos criterios se determinó la distribución de los servicios por las cuatro categorías delimitadas. En función a dicha perspectiva e integrando el precio dispuesto a pagar por la población estratificada en los niveles superiores que son: (a) alto, (b) medio alto y (c) medio, se determina ingresos anuales por ventas de \$ 572,640.0.

Respecto a los estados financieros, se evidenció que el plan de negocios sustenta una utilidad neta de \$ 80,351.2, obteniendo para el quinto período un total de \$ 225,402.1. En cuanto al estado de situación financiera, considerando los activos, pasivos y patrimonio se determina un valor \$ 614,078.9. Para concluir, en ámbitos de factibilidad financiera se visualizó una TIR de 19% y un VAN positivo de \$ 139,059.7; por lo que se determina que la implementación del centro de rehabilitación es un proyecto factible y rentable económicamente.

Conclusiones

El plan de negocios se considera como una guía para el inversionista, ya que permite planificar las diferentes actividades del negocio, para que de esa manera se pueda definir objetivos y las estrategias que harán que se logren los mismos. Para ello se hace uso de una serie de recursos, tales como talento humano, materiales y financieros, para que posterior por medio del uso de estas estrategias y recursos se de paso a la factibilidad financiera con la finalidad de establecer la viabilidad del negocio por medio de herramientas financieras como la TIR y el VAN.

Los centros que se especializan en brindar servicios de terapia y rehabilitación física hacen uso de agentes físicos como el agua, la electricidad, el calor para lograr su cometido; la finalidad del mismo es restaurar y mejorar la calidad de vida y capacidad funcional de las personas que presentan enfermedades, lesiones o condiciones de salud que limitan su capacidad para desarrollar adecuadamente sus actividades cotidianas y funcionales, es por ello la importancia de su estudio.

Entre las investigaciones realizadas acerca del negocio especializado en rehabilitación física se pudo conocer que los clientes valoran de manera importante que los centros tengan equipos de alta tecnología en la prestación de sus servicios, sumado a que incorporen telemedicina y una ubicación adecuada del centro de terapia. También se pudo establecer que la demanda se encuentra insatisfecha por el poco uso de la tecnología en sus procesos para dar agilidad al mismo, acompañado de infraestructura moderna. Entre las estrategias que realizaron estuvieron el adquirir equipos con tecnología de punta y la contratación de talento humano especializado.

La metodología de la investigación aplicada al trabajo fue de diseño no experimental, enfoque cuantitativo y cualitativo de alcance exploratorio y descriptivo. Con respecto al método utilizado fue deductivo, de tipo transversal, el cual fue utilizado por medio del cuestionario, las herramientas utilizadas para la recolección de datos fueron la encuesta y entrevista. La encuesta fue realizada a una muestra de 381 adultos mayores y la entrevista a un experto en rehabilitación física.

Entre los resultados más relevantes estuvieron que cuando asisten a una terapia física en gran proporción lo hacen a un centro privado, así como también que cuentan con un seguro privado y lo que más valoran al momento de elegir un centro son los equipos modernos y el personal médico experto. Con respecto a recibir terapia física en el domicilio prefieren realizarlo en el centro por la cercanía de los equipos y especialistas, también le dieron relevancia importante al servicio personalizado. Los medios preferidos para conocer información acerca del centro son las revistas especializadas; por tanto, establecieron que sí estarían de acuerdo en acudir al nuevo centro de rehabilitación ubicado en la vía Samborondon.

El plan de negocios estuvo estructurado partiendo de la razón de ser de la empresa y los servicios que va ofrecer al mercado; por tanto, fue necesario la realización de los objetivos que persigue el centro de rehabilitación a través de la misión, visión, política y valores. Con respecto a la estructura organizacional se armó el organigrama necesario con los perfiles de los puestos y las funciones que deben de desempeñarse. Posteriormente se analizó la situación de la empresa e industria por medio de los factores internos y externos para ser presentados en la matriz FODA y establecer las estrategias. Para finalmente pasar al análisis de la

competencia y las estrategias enfocadas a las 4 p del marketing producto, precio, plaza y promoción.

Para la ejecución del proyecto se necesitará una inversión de \$536,540.8 los cuales serán financiados en un 50% por los dueños o accionistas y el 50% por un banco privado de la ciudad de Guayaquil a cinco años plazo con una tasa de interés del 9.8%. En la proyección de los estados financieros se pudo obtener un margen de utilidad y retorno sobre capital invertido adecuado, lo cual se evidenció al momento de la determinación de la factibilidad financiera del plan de negocios, donde se obtuvo una TIR del 19% y un VAN de \$139,059.7. La inversión será recuperada en tres años, tres meses y 18 días.

Recomendaciones

Se recomienda la revisión literaria acerca de los beneficios que podría tener la aplicación de la rehabilitación y terapia física integral en campo del deporte, para sanar a deportistas que hayan pasado por lesiones importante en el transcurso de sus carreras.

Revisar trabajos referenciales enfocados a la estructura de planes de negocios de rehabilitación y terapia física integral, enfocado a niños y deportistas para conocer la situación actual del mercado en ese público objetivo en particular y así verificar su atractivo.

Desarrollar una investigación de mercados para otros segmentos que pueden ser atractivos para el negocio, tales como deportistas, niños, adolescentes y adultos con molestias físicas.

Aplicar el presente plan de negocios a otras ciudades de Guayaquil con la finalidad de poder ser implementado en los mismos para mejorar la calidad de vida del adulto mayor, ya que la población en general está cada día envejeciendo.

Evaluar la rentabilidad de planes de negocio orientados a otros segmentos como deportistas y personas en general con molestias musculares.

Referencias

- ACCESS. (2019). *Registro Único de establecimientos de Salud*. Obtenido de <http://www.calidadsalud.gob.ec/acess-app-servicio-ciudadano/public/permisoFuncionamiento/informacion.jsf>
- Álvarez, M., & Tello, M. (2018). Implementación de un centro privado de terapia física y rehabilitación pediátrico en el distrito de Jesús María, en Lima. (Tesis de Maestría). Repositorio de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Andrade, D. (2016). Estrategias de marketing digital en la promoción de Marca Ciudad. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 80, 59-72.
- Andreewicz, A. (2019). *El masaje en la rehabilitación de traumatismos y enfermedades*. España: Paidotribo.
- Angulo, J. (2016). Proyecto de inversión para la creación de una sala de terapia física en el Policlínico San Gerardo parroquia San Camilo período, 2015-2016. (Tesis de Grado). Repositorio de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo.
- Aranda, M., & Rodríguez, F. (2017). Plan de negocio para la implementación de una clínica de medicina física y rehabilitación. (Tesis de Maestría). Repositorio de la Universidad Peruana de Ciencias.
- Asamblea Nacional Constituyente. (2017). *Ley de Compañías*. Obtenido de https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley_de_companias.pdf
- Asensio, E., & Vázquez, B. (2019). *Empresa e iniciativa emprendedora*. Madrid: Ediciones Paraninfo, S.A.

- Ballestín, B., & Fàbregues, S. (2019). *La práctica de la investigación cualitativa en ciencias sociales y de la educación*. Barcelona: Editorial UOC.
- Banco Mundial. (2019). *Discapacidad*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/topic/disability>
- Barranco, A. (2019). *Manual. Mejora de capacidades físicas y primeros auxilios para las personas dependientes (UF0121). Certificados de profesionalidad. Atención sociosanitaria a personas en el domicilio (SSCS0108)*. Madrid: Editorial CEP.
- Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil. (2019). *Permiso de funcionamiento*. Obtenido de <https://www.bomberosguayaquil.gob.ec/servicios-en-linea/>
- Burneo, S., Delgado, R., & Vérez, M. (2016). Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos de inversión. *Ingeniería Industrial*, 37(3), 305-312.
- Cabezas, H., & Torres, M. (2018). Prevalencia de trastornos musculoesqueléticos relacionados con el trabajo en profesionales de los servicios de rehabilitación y unidades de fisioterapia. *Fisioterapia*, 40(3), 112-121. doi:10.1016/j.ft.20
- Cano, R., Miangolarra, J., & Vela, L. (2016). *La enfermedad de Parkinson. Calidad de Vida Relacionada con la Salud y Riesgo de Caídas*. Madrid: Editorial DYKINSON.
- Capó, J. (2016). Efectividad de programas educativo-terapéuticos. *Revista de la Sociedad Española del Dolor*, 23(3), 154-158.

- Carmelino, B., & Castillo, M. (2016). Estudio de prefactibilidad para la instalación de un centro de terapia física y rehabilitación para deportistas. (Tesis de Grado). Repositorio de Universidad de Lima.
- Carrión, J., Maco, D., & Sánchez, M. (2018). Plan de negocios para la implementación de un centro de fisioterapia y entrenamiento físico "Vive Fisioterapia&Workout". (Tesis de Maestría). Repositorio de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Céspedes, A., Panana, G., & Rodríguez, P. (2019). Plan de negocio para la creación de un Centro de Salud Ocupacional especializado en Rehabilitación Física y Ocupacional. (Tesis de Maestría). Repositorio de la Universidad San Ignacio de Loyola.
- Clínica Las Condes. (2020). *¿Qué es la Fisiatría?* Obtenido de <https://www.clinicalascondes.cl/CENTROS-Y-ESPECIALIDADES/Especialidades/Medicina-Fisica-y-Rehabilitacion/%C2%BFQue-es-la-Fisiatria->
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe . (2014). *Medición de la discapacidad en los censos de población*. Obtenido de https://www.cepal.org/sites/default/files/presentations/01_daniela_gonzalez_celade.pdf
- Consejo Nacional para la Igualdad Intergeneracional. (2020). *Personas adultas mayores, situación y derechos*. Obtenido de <https://www.igualdad.gob.ec/personas-adultas-mayores-situacion-y-derechos/>
- Consejo Nacional para la Integración de la Persona con Discapacidad. (2019). *Aproximaciones sobre discapacidad en el Perú*. Obtenido de

<http://www.conadisperu.gob.pe/observatorio/wp-content/uploads/2019/02/Informe-Estadistico-Multisectorial.pdf>

Cubillos, B., Velásquez, F., & Reyes, M. (2014). Plan de mejoramiento de variables del clima organizacional que afectan al desempeño laboral en una entidad del Estado. *Suma de Negocios*, 5(10), 69-73.

Diario de Sevilla. (2019). *Un 10% de la población necesita rehabilitación o terapia física*. Obtenido de https://www.diariodesevilla.es/salud/enfermedades/poblacion-necesita-rehabilitacion-terapia-fisica_0_1343565822.html

Domínguez, G., Domínguez, J., & Domínguez, B. (2016). *Guía práctica para un plan de negocios y obtención de fondos del Gobierno Federal*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Dos Santos, M. (2018). *Investigación de mercados*. España: Ediciones Díaz de Santos. Obtenido de Ediciones Díaz de Santos

Echeverría, C. (2017). Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto. *Revista Publicando*, 4(13), 172-188.

Ediciones Rodio. (2017). *Fisioterapeuta. Funciones Básicas*. España: Ediciones Rodio.

Elizundia, M. (2015). Desempeño de nuevos negocios: perspectiva de género. *Contaduría y Administración*, 468-485.

Fernández, C., & Melian, A. (2019). *Cinesiterapia: Bases Fisiológicas Y Aplicación Práctica*. España: Elsevier Health Sciences.

Fernández, J. (2014). *Optimización de la cadena de logística*. España: Editorial CEP.

- Folgueiras, P. (2016). *La entrevista*. Obtenido de <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/99003/1/entrevista%20pf.pdf>
- Freese, J. (2019). *Fitness terapéutico (Bicolor)*. Barcelona: Paidotribo.
- Gallego, T. (2007). *Bases Teóricas y Fundamentos de la fisioterapia*. Buenos Aires: Editorial Médica Panamericana.
- Gil, J. (2016). *Técnicas e instrumentos para la recogida de información*. Madrid: Editorial UNED.
- González, M. (2015). *Marketing y plan de negocio de la microempresa*. España: Editorial Ideas Propias.
- González, M. (2017). *Ámbito social II*. España: Editorial Editex S.A.
- Grillo, M., & López, A. (2016). La Fisioterapia: sus orígenes y su actualidad. *Acta Médica del Centro*, 10(3), 88-90.
- Haro, A., & Rosario, J. (2017). *Dirección Financiera: Inversión*. Almería: Editorial Universidad de Almería.
- Hernández, A., Ramos, M., Placencia, B., Indacochea, B., Quimís, A., & Moreno, L. (2018). *Metodología de la investigación científica*. Alicante: 3Ciencias.
- Hernández, C. (2018). *Planificación del marketing de servicios*. España: Editorial CEP.
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación*. Ciudad de México: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Ingrassia, V. (2019). *Día Mundial de la Rehabilitación: la importancia del trabajo integral para superar secuelas*. Obtenido de <https://www.infobae.com/discapacidad/2018/03/23/dia-mundial-de-la-rehabilitacion-la-importancia-del-trabajo-integral-para-superar-secuelas/>

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2018). *El análisis interno y externo*. Obtenido de

<https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/7043/BVE18040203e.pdf;jsessionid=138EE50E3433E1853538A00FA7407DDF?sequence=1>

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2011). *Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico NSE 2011*. Obtenido de

https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Encuesta_Estratificacion_Nivel_Socioeconomico/111220_NSE_Presentacion.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2014). *Anuario de Estadística de Salud: Recursos y Actividades*. Obtenido de

https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Recursos_Actividades_de_Salud/Publicaciones/Anuario_Rec_Act_Salud_2014.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2019). *Estadísticas de Discapacidad*.

Obtenido de <https://www.consejodiscapacidades.gob.ec/estadisticas-de-discapacidad/>

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2020). *Población por grupos de edad, según provincia, cantón, parroquia y área de empadronamiento*. Obtenido

de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-censal-cantonal/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2010). *Discapacidad*. Obtenido de

<https://www.inegi.org.mx/temas/discapacidad/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2015). *Censo Nacional de*

Gobierno, Seguridad Pública y Sistema Penitenciario Estatales 2015.

México: INEGI.

- Jordania Physiotherapy Society. (2020). *History of Physiotherapy*. Obtenido de <https://jpts.org.jo/history-of-physiotherapy/>
- Lázaro, J. (2015). *Tu business plan ¡En un pim pam!* Barcelona: Editorial UOC.
- Lerma, H. (2016). *Metodología de la Investigación*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Lois, J. (2018). *Manual de Fisioterapia*. México: Manual Moderno.
- López, A. (2016). *Plan de Recursos Humanos*. España: Editorial ESIC.
- López, P., & Fachelli, S. (2016). *Metodología de la investigación social cuantitativa*. Barcelona: Creative Commons.
- Luna, A. (2016). *Plan estratégico de negocios*. México: Grupo Editorial Patria.
- Marcos, J. (2015). *¿Qué es eso del marketing?* Buenos Aires: ERREPAR.
- Martínez, D. (2016). Factores clave en marketing de enfoque: empresas de servicios. *Revista Científica Ciencias Humanas*, 12(34), 42-58.
- Martínez, E. (2017). *Proyecto y viabilidad del negocio o microempresa*. Málaga: IC Editorial.
- Martínez, M. (2017). *Conceptos de salud pública y estrategias preventivas*. Polonia: Elsevier.
- Martínez, R., Gasca, C., Sánchez, Á., & Obeso, J. (2016). Actualización en la enfermedad de Parkinson. *Revista Médica Clínica Las Condes*, 27(3), 363-379.
- Martínez, W., & Perafán, A. (2019). *Descubriendo mundos: una introducción a la investigación antropológica*. Santa Marta: Editorial Unimagdalena.
- Megías, A., & Lozano, L. (2019). *Desarrollo socioafectivo*. España: Editex.
- Ministerio de Salud Pública del Ecuador. (2015). *Reglamento sustitutivo para otorgar permisos de funcionamiento a los establecimientos a vigilancia y control sanitario*. Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/wp->

content/uploads/downloads/2015/04/A-4712-Reglamento-para-otorgar-Permisos-de-funcionamiento-de-Establecimientos.pdf

Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia. (2015). *Sala Situacional de Personas con Discapacidad*. Obtenido de

<http://www.discapacidadcolombia.com/index.php/estadisticas>

Minniti, M. (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. *Fundamentos y Aspectos Territoriales*(383), 23-30.

Montalvo, J., Montalvo, P., Albear, L., Intriago, E., & Moreira, D. (2017).

Prevalencia de la Enfermedad de Parkinson: Estudio Puerta-Puerta en la Provincia de Manabí-Ecuador. *Revista Ecuatoriana de Neurología*, 26(1), 23-26.

Montes, C., Velásquez, M., & Acero, F. (2017). Importancia del Marketing en las Organizaciones y el Papel de las Redes Sociales. *Repositorio UniLibre*, 1-18.

Moyano, L. (2015). *Plan de negocios*. Perú: Editorial Macro.

Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil. (2019). *Locales*. Obtenido de

<https://www.guayaquil.gob.ec/Paginas/solicitud-tasa-habilitacion-nueva.aspx>

Ojeda, D., & Mármol, P. (2016). *Marketing turístico*. España: Parainfo.

Organización Mundial de la Salud. (2018). *Discapacidad y salud*. Obtenido de

<https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/disability-and-health>

Organización Panamericana de la Salud. (2020). *Rehabilitación en el adulto mayor*. Obtenido de

<http://www.sld.cu/galerias/pdf/sitios/gericuba/modulo8.pdf>

- Orrego, C. (2008). La dimensión humana del emprendimiento. *Revista Ciencias Estratégicas*, 16(20), 225-235.
- Pacheco, C., & Pérez, G. (2018). *El proyecto de inversión como estrategia gerencial*. México D.F: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Partal, S. (2017). *Marketing y plan de negocio de la microempresa*. España: Elerning.
- Pastor, M., & López, S. (2015). *Psicología de la rehabilitación y problemas de salud crónicos*. España: Editorial Universitas MH.
- Pérez, I., García, F., Flórez, M., Cardín, J., & Del Riego, S. (2016). Eficacia de las alternativas de rehabilitación tras el alta hospitalaria en pacientes intervenidos de prótesis total de rodilla. *Rehabilitación*, 50(4), 215-223.
- Porter, M. (2009). *Ser competitivo*. Barcelona: Ediciones Deusto.
- Porter, M. (2015). *Ventaja Competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México: Grupo Editorial Patria.
- Quilly, M. (2014). *Preparación de proyectos de diseño gráfico*. Málaga: IC Editorial.
- Rencoret, J. (2015). *El azar no existe. Guía simple para emprendimientos con innovación*. Buenos Aires: Editorial Dunken.
- Rodríguez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento & Gestión*(26), 94-119.
- Rodríguez, A., Ortiz, D., González, S., & Álvarez, E. (2016). Eficacia de la magnetoterapia en pacientes ecuatorianos con síndrome de pinzamiento del hombro. *Medisan*, 20(6), 800-807.
- Rozman, F. (2016). *Medicina Interna*. España: Elsevier.

- Sáez, J. (2017). *Investigación educativa: fundamentos teóricos, procesos y elementos prácticos*. Madrid: Editorial UNED.
- Sainz, J. (2017). *El plan estratégico en la práctica*. España: ESIC.
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021*. Obtenido de https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf
- Servicio de Rentas Internas. (2019). *Inscripción de RUC en línea*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>
- Servicio Extremeño de Salud. (2017). *Auxiliar de Enfermería*. Madrid: Editorial CEP.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2019). *Constitución de compañías por vía electrónica-ciudadano*. Obtenido de https://appscvs.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/cons_elec/MANUAL_USUARIO_CONSTITUCION_ELECTRONICA_USUARIO.pdf
- Thom, H. (2020). *Fundamentos y objetivos*. Obtenido de http://www.sld.cu/galerias/pdf/sitios/rehabilitacion-doc/terapia_fisica.pdf
- Tokan, B. (2016). *El plan de negocios perfecto: que se gana el corazón de los inversionistas*. Babelcube Inc.
- Valdivia, J. (2015). *Comercialización de productos y servicios en pequeños negocios o microempresas*. España: IC Editorial.
- Valenciano, L., Giacinti, M., & Carretero, A. (2015). *Mapas de competitividad internacional del Limón*. Almería: Editorial Universidad de Almería.

- Vázquez, C. (2018). Análisis FODA. (Material Didáctico). Repositorio Universidad Autónoma del Estado de México.
- Veletanga, J. (2016). *Fisioterapeutas construirán dos centros de rehabilitación en la zona del desastre*. Obtenido de <https://www.edicionmedica.ec/secciones/profesionales/fisioterapeutas-construir-n-dos-centros-de-rehabilitaci-n-en-la-zona-del-desastre-88332>
- Vélez, X., & Ortiz, S. (2016). Emprendimiento e innovación: Una aproximación teórica. *Revista Científica Dominio de las Ciencias*, 2(4), 346-369.
- Ward, R. (2006). *Fundamentos de Medicina Osteopática*. Buenos Aires: Editorial Médica Panamericana S.A.
- Welch, T. (2019). *Cirugía En Pequeños Animales*. España: Elsevier Health Sciences.
- Zarranz, J. (2018). *Neurología*. Italia: Elsevier.

Apéndices

Apéndice A. Trámites

Constitución de compañía

Según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2019) para constituir una empresa mediante vía electrónica se debe primero registrarse como usuario en la página www.supercias.gob.ec y luego seguir los siguientes pasos:

- a) Ingresar al portal de constitución de compañías, ingresar con usuario y contraseña.
- b) Clic en reserva para constitución electrónica, seleccionar nombre y clic en botón constituir compañía.
- c) Llenar la información de las siete secciones con respecto a datos de la compañía, socios, pago de capital, datos notaría, representante legal, costo trámite e iniciar trámite.
- d) Revisar correo electrónico con información del trámite y valor a cancelar del mismo a realizar en Banco del Pacífico (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2019).

Permiso de bomberos

El Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil (2019) sostuvo que los pasos a seguir para obtener el permiso de funcionamiento son los siguientes:

- Clic en pestaña servicios, servicios en línea, permiso de funcionamiento.
- Clic en ingresar, llenar datos de usuario y contraseña.
- Clic en permiso para local nuevo.
- Registre datos del establecimiento y contribuyente reflejada en Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Clic iniciar trámite, clic generar trámite.

- Declaración juramentada cuando es considerada bajo riesgo sino debe esperar una inspección.
- Cuando esté aprobada la declaración o se haya aprobado la inspección se generará el permiso de funcionamiento (Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil, 2019).

Permiso de habilitación de local

La Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil (2019) indicó que para obtener el permiso de habilitación de un local se debe realizar los pasos que se enlistan a continuación:

- Ingresar a la página www.guayaquil.gob.ec, servicios en línea.
- Solicitar la consulta de uso de suelo (se cancela tasa de trámite por servicios técnicos administrativos y se llena formulario de solicitud de consulta de uso de suelo).
- Clic en opción trámites, tasa de habilitación solicitud de tasa para local nuevo.
- Ingresar datos de usuario y contraseña.
- Llenar todos los campos del formulario que se especifica.
- Seleccionar datos de información de establecimientos en la lista desplegable con información del Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Ingresar en sección ubicación del establecimiento el código catastral y clic en visto verde.
- Seleccionar el tipo de actividad en datos de establecimiento y llenar datos de área y frente del establecimiento.

- En información complementaria seleccionar alguna solo si el local cumple con las características, clic en he verificado y estoy de acuerdo con valores, clic en continuar.
- Adjuntar documentos escaneados en formatos permitidos y clic en disposiciones mínimas si cumple con condicionamientos mínimos, enviar.
- Solicitud generada con éxito y ha sido aprobado, caso contrario aparecerá que la solicitud fue enviada a ser revisada por la Jefatura de habilitación (Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil, 2019).

Registro Único de Contribuyentes

El Servicio de Rentas Internas (2019) señaló que los pasos a seguir para obtener el RUC son los siguientes:

- Debe solicitar un usuario y contraseña para ingresar en el sistema en línea.
- Ingresar a la página www.sri.gob.ec, ingresar información para ingreso al sistema en línea y aceptar términos y condiciones.
- Se desplegará su información que es brindada por el Registro Civil y seleccionar títulos académicos registrados.
- En medios de contacto reflejará el contacto que ingresó al registrarse en el SRI y podrá adicionar otros.
- Ingresar datos en dirección de domicilio con el Código Único Eléctrico Nacional (CUEN) y confirmar información.
- Ingresar la dirección del establecimiento, tipo de lugar y fecha de inicio de actividades.
- Clic en agregar actividades económicas y buscar las actividades económicas relacionadas que presenta el sistema.

- En la actividad económica principal seleccionar la actividad considerada principal y clic en siguiente.
- Confirmar solicitud que llegará al correo electrónico y recibirá notificación de la transacción en su correo, y podrá imprimirla si fue exitosa.

Permiso de funcionamiento sanitario

Según la Agencia para la Promoción y el Control de la Calidad, y Protección de Usuarios y Profesionales de la Salud (ACCESS) (2019) informó que los pasos a seguir para obtener el permiso de funcionamiento para establecimientos de salud son los siguientes:

- Ingresar a la página del Registro único de Establecimientos de Salud (RUES)
<https://coresalud.msp.gob.ec/coresalud/app.php/publico/registrounico/login/>
- Registrar el establecimiento y obtener el unicódigo.
- Ingresa al portal web Permisos de funcionamiento con el usuario y contraseña
<http://www.calidadsalud.gob.ec/saccs/publico/permisofuncionamiento/login/>
- Crear una nueva solicitud y proceder a completar los datos.
- Descargar la orden de pago, y revisar valores a pagar.
- Subir el comprobante de pago en el sistema.
- ACCESS realiza la verificación del pago.
- Se realiza la inspección al establecimiento de salud.
- Al tener una inspección favorable debe descargar e imprimir el permiso de funcionamiento (ACCESS, 2019).

Apéndice B. Instrumento Encuesta:**1. Género**

Masculino.

Femenino.

2. Edad

65 - 74 años.

75 – 84 años.

85 años o más.

3. Donde vive

Guayaquil

Samborondón-Daule

4. Para las terapias de rehabilitación acude a:

Centro Público.

Centro Privado.

No acude a ningún lado.

5. Cuenta con algún seguro de salud privado

Sí.

No.

6. ¿Cuáles son los aspectos más importantes para elegir un Centro de Rehabilitación física? (Elegir dos opciones).

- Ubicación.

- Precio.

- Equipos modernos.

- Personal médico experto.

- Calidad de Atención y trato.

- Tiempo de espera.

7. ¿Cómo le gustaría que sean ofrecidos los servicios del centro de rehabilitación y terapia física?

Individual

Paquete.

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los siguientes paquetes que se ajusten a sus necesidades o similares?

Paquete especializado (\$900 o más).

Paquete de 50 sesiones (\$700 a \$899).

Paquete de 40 sesiones (\$500 a \$699).

Paquete de 30 sesiones (\$300 - \$499).

9. ¿Le gustaría recibir terapia física en su hogar o domicilio?

Sí.

No.

10. ¿Se encuentra satisfecho con el servicio de rehabilitación que posee actualmente?

Totalmente insatisfecho

Insatisfecho

Neutro

Satisfecho

Totalmente satisfecho

11. Considera que el servicio personalizado es importante.

Totalmente en desacuerdo

En desacuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

De acuerdo

Totalmente de acuerdo

12. ¿Por qué medios le gustaría informarse de un nuevo centro de rehabilitación física integral? (Elegir máximo tres opciones).

Redes sociales

Página web

Volantes informativos

Llamadas telefónicas

Eventos

Publicidad en las calles

Revistas

Radio

Televisión

13. Considera importante el seguimiento de su tratamiento rehabilitación

Totalmente en desacuerdo

En desacuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

De acuerdo

Totalmente de acuerdo

14. Acudiría a un nuevo centro de rehabilitación ubicado en la vía a Samborondón que cuenta con las máquinas más modernas del mercado

Sí.

No.

Apéndice C. Instrumento Entrevista:

1. ¿Cómo considera que se encuentra actualmente el mercado de Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral en el cantón Samborondón y Guayaquil?
2. ¿Qué beneficios otorga el gobierno para la creación y funcionamientos de estos centros?
3. ¿Considera que los servicios públicos están a la vanguardia de este tipo de servicios? Explique
4. ¿Considera que los servicios privados están a la vanguardia de este tipo de servicios?
5. ¿En base a su experiencia qué considera que valora más el usuario para acudir a un centro en especial?
6. ¿De qué forma los centros de rehabilitación actuales generan una mayor demanda?
7. ¿Qué estrategias considera adecuadas para llegar a potenciales clientes?
8. ¿Considera viable la creación de un centro de rehabilitación física integral en el cantón Samborondón con la diferenciación de utilizar equipos de alta tecnología?

Apéndice D. Tablas financieras:

Tabla 37
Depreciación

Activo no corriente	Valor total	Vida Útil	Depreciación anual	Depreciación mensual
Caminadora antigraedad	140,000.0	10.0	14,000.0	1,166.7
Equipo de magnetoterapia	12,000.0	10.0	1,200.0	100.0
Equipo ondas de choque	70,000.0	10.0	7,000.0	583.3
Camillas eléctricas para rehabilitación	12,000.0	5.0	2,400.0	200.0
Caminadora vía 400 antigravity treadmill	70,000.0	5.0	14,000.0	1,166.7
Motomed gracile 12	8,000.0	10.0	800.0	66.7
Motomed gracile 12 entrenador	2,000.0	10.0	200.0	16.7
Motomed letto 2 piernas - brazos	14,000.0	10.0	1,400.0	116.7
Motomed letto 2 piernas / brazos chasis variable	1,600.0	10.0	160.0	13.3
Motomed letto 2 piernas / brazos chasis variable guías de piernas	1,800.0	10.0	180.0	15.0
Motomed letto 2 piernas - brazos pedales	400.0	10.0	40.0	3.3
Motomed vive2 Parkinson	8,000.0	10.0	800.0	66.7
Motomed vive2 Parkinson auto enganchable	800.0	10.0	80.0	6.7
Motomed vive2 Parkinson entrenador	2,200.0	10.0	220.0	18.3
Motomed gricele 2 mango de muñeca	400.0	10.0	40.0	3.3
Motomed piernas brazos manguito de fijación	400.0	10.0	40.0	3.3
Motomed muvi	28,000.0	10.0	2,800.0	233.3
Motomed muvi guías de soporte	800.0	10.0	80.0	6.7
Motomed vive 2	35,000.0	10.0	3,500.0	291.7
Motomed vive 2 guías con soportes	2,000.0	10.0	200.0	16.7
Motomed muvi 2 auto engancho pies	4,000.0	10.0	400.0	33.3
Motomed muvi 2 entrenador brazos	9,500.0	10.0	950.0	79.2
Motomed muvi 2 mango de fijación	2,000.0	10.0	200.0	16.7
Motomed muvi mango de fijación	800.0	10.0	80.0	6.7
Acceses medical equipo sono one	2,500.0	10.0	250.0	20.8
Compra de camillas y otros varios	2,494.4	5.0	498.9	41.6
Total	430,694.4		51,518.9	4,293.2
Área administrativa				
Escritorios y demás mobiliarios	12,508.1	10.0	1,250.8	104.2
Sillón gerencial	158.0	10.0	15.8	1.3
Sillas para oficina	685.9	10.0	68.6	5.7
Archivador metálico biblioteca	280.0	10.0	28.0	2.3
Sillón sofa de espera	330.0	10.0	33.0	2.8
Laptops	1,398.0	5.0	279.6	23.3
Computadora de escritorio	6,992.9	5.0	1,398.6	116.5
Impresora multifunción	200.0	5.0	40.0	3.3
Total administrativo	22,552.8		3,114.4	259.5
Total inversión activo no corriente	453,247.2		54,633.2	4,552.8

Tabla 38
Ingreso de Trabajadores por Categoría

Cargo	Sueldo	Aporte patronal	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Vacaciones	Total mensual
Directo						
Médico ocupacional	1,400.0	167.3	125.0	33.3	62.5	1,788.1
Nutriólogo	1,600.0	178.4	133.3	33.3	66.7	2,011.7
Fisioterapista	3,200.0	356.8	266.7	33.3	133.3	3,990.1
Auxiliar de enfermería	1,000.0	111.5	83.3	33.3	41.7	1,269.8
Total directo	7,200.0	814.0	608.3	133.3	304.2	9,059.8
Administrativo						
Gerente general	1,800.0	223.0	166.7	33.3	83.3	2,306.3
Administrador	1,500.0	178.4	133.3	33.3	66.7	1,911.7
Asistente contable	600.0	66.9	50.0	33.3	25.0	775.2
Cajera-recepcionista	900.0	111.5	83.3	33.3	41.7	1,169.8
Asesor comercial	800.0	89.2	66.7	33.3	33.3	1,022.5
Limpieza	400.0	44.6	33.3	33.3	16.7	527.9
Mensajería	400.0	44.6	33.3	33.3	16.7	527.9
Total administrativo	6,400.0	758.2	566.7	233.3	283.3	8,241.5
	13,600.0					
Total nómina	0	1,572.2	1,175.0	366.7	587.5	17,301.3

Tabla 39
Amortización de la Deuda

Pago	Principal	Intereses	Pago	Amort. Prést.
0			5,682.81	268,270.40
1	3,476.28	2,206.52	5,682.81	264,794.11
2	3,504.88	2,177.93	5,682.81	261,289.24
3	3,533.70	2,149.10	5,682.81	257,755.53
4	3,562.77	2,120.04	5,682.81	254,192.76
5	3,592.07	2,090.74	5,682.81	250,600.69
6	3,621.62	2,061.19	5,682.81	246,979.07
7	3,651.41	2,031.40	5,682.81	243,327.67
8	3,681.44	2,001.37	5,682.81	239,646.23
9	3,711.72	1,971.09	5,682.81	235,934.51
10	3,742.25	1,940.56	5,682.81	232,192.26
11	3,773.03	1,909.78	5,682.81	228,419.24
12	3,804.06	1,878.75	5,682.81	224,615.18
13	3,835.35	1,847.46	5,682.81	220,779.83
14	3,866.89	1,815.91	5,682.81	216,912.93
15	3,898.70	1,784.11	5,682.81	213,014.23
16	3,930.77	1,752.04	5,682.81	209,083.47
17	3,963.10	1,719.71	5,682.81	205,120.37
18	3,995.69	1,687.12	5,682.81	201,124.68
19	4,028.56	1,654.25	5,682.81	197,096.12
20	4,061.69	1,621.12	5,682.81	193,034.43
21	4,095.10	1,587.71	5,682.81	188,939.33
22	4,128.78	1,554.03	5,682.81	184,810.55
23	4,162.74	1,520.07	5,682.81	180,647.80
24	4,196.98	1,485.83	5,682.81	176,450.82
25	4,231.50	1,451.31	5,682.81	172,219.32
26	4,266.30	1,416.50	5,682.81	167,953.02
27	4,301.39	1,381.41	5,682.81	163,651.62
28	4,336.77	1,346.03	5,682.81	159,314.85
29	4,372.44	1,310.36	5,682.81	154,942.41
30	4,408.41	1,274.40	5,682.81	150,534.00
31	4,444.67	1,238.14	5,682.81	146,089.33
32	4,481.22	1,201.58	5,682.81	141,608.11
33	4,518.08	1,164.73	5,682.81	137,090.03
34	4,555.24	1,127.57	5,682.81	132,534.79
35	4,592.71	1,090.10	5,682.81	127,942.08
36	4,630.48	1,052.32	5,682.81	123,311.59
37	4,668.57	1,014.24	5,682.81	118,643.02
38	4,706.97	975.84	5,682.81	113,936.05
39	4,745.68	937.12	5,682.81	109,190.37
40	4,784.72	898.09	5,682.81	104,405.65
41	4,824.07	858.74	5,682.81	99,581.58
42	4,863.75	819.06	5,682.81	94,717.83
43	4,903.75	779.05	5,682.81	89,814.07
44	4,944.09	738.72	5,682.81	84,869.99
45	4,984.75	698.06	5,682.81	79,885.23
46	5,025.75	657.06	5,682.81	74,859.48
47	5,067.09	615.72	5,682.81	69,792.39
48	5,108.77	574.04	5,682.81	64,683.63
49	5,150.79	532.02	5,682.81	59,532.84
50	5,193.15	489.66	5,682.81	54,339.69

51	5,235.86	446.94	5,682.81	49,103.83
52	5,278.93	403.88	5,682.81	43,824.90
53	5,322.35	360.46	5,682.81	38,502.55
54	5,366.12	316.68	5,682.81	33,136.42
55	5,410.26	272.55	5,682.81	27,726.16
56	5,454.76	228.05	5,682.81	22,271.40
57	5,499.63	183.18	5,682.81	16,771.78
58	5,544.86	137.95	5,682.81	11,226.92
59	5,590.47	92.34	5,682.81	5,636.45
60	5,636.45	46.36	5,682.81	0.00

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Evelyn Martha Cordero Ronquillo, con C.C: #0924654924 autora del trabajo de titulación: *Estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral en el cantón Samborondón* previo a la obtención del grado de **MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

Guayaquil, 02 de diciembre de 2020

f.  _____

Evelyn Martha Cordero Ronquillo
C.C:

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral en el cantón Samborondón.		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Cordero Ronquillo, Evelyn Martha		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Matute de León, Jessica Padilla Lozano, Carmen Paola		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Administración de Empresas		
GRADO OBTENIDO:	Magíster en Administración de Empresas		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	02 de diciembre de 2020	No. DE PÁGINAS:	108
ÁREAS TEMÁTICAS:	Emprendimiento.		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Terapia física, rehabilitación, plan de negocios, factibilidad financiera, investigación de mercado.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):			
<p>La rehabilitación física se refiere al programa de acción donde su prioridad es brindar a los pacientes las posibilidades sociales, físicas, vocacionales y emocionales para ayudarles a vivir dentro de los límites de sus discapacidades al máximo. El objetivo general fue analizar la factibilidad financiera de un Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral con tecnología alemana y americana para atender adultos mayores. La metodología aplicada tuvo un enfoque mixto de alcance exploratorio y descriptivo bajo el método deductivo y diseño no experimental, con corte transversal. Las herramientas de recolección de datos fueron la encuesta y la entrevista. Entre los resultados más relevantes estuvo que en la ciudad de Guayaquil no hay un centro especializado de rehabilitación física a excepción del hospital Alcívar, mientras que en Samborondón no existe un centro con estas características. En la elaboración del plan de negocios se crearon los valores organizacionales, el organigrama, perfil de puestos y funciones, para posteriormente analizar los factores internos y externos para aplicar las estrategias. La inversión necesaria para el plan de negocios fue de \$536,540.8. Al momento de evaluar la factibilidad se demostró que es viable al dar una TIR del 19% y VAN de \$139,059.7.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-979591989	E-mail: marthaco87@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Lapo Maza, María del Carmen		
	Teléfono: +593-9-43804600 / 0999617854		
	E-mail: maria.lapo@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			