



1859

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE INGENIERIA EN BANCA Y FINANZAS

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA INSTALACIÓN
DE UN GIMNASIO DE FISIOTERAPIA EN LA CIUDAD
DE LOJA”.**

TESIS PREVIA A OPTAR EL
GRADO DE INGENIERA EN
BANCA Y FINANZAS.

AUTORA:

María Rosario Morocho Ordóñez

DIRECTOR:

Ing. Sergio Leonardo Pardo Quezada

LOJA – ECUADOR

2015

CERTIFICACIÓN

Loja, 29 de Octubre de 2015

Ing. Mg. Sc.

Sergio Leonardo Pardo Quezada

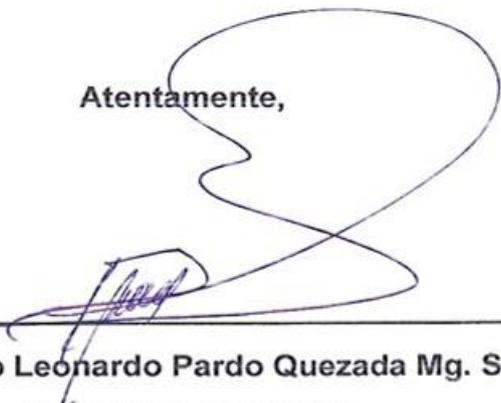
DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Que la Sra. María Rosario Morocho Ordóñez, egresada de la carrera de Banca y Finanzas, es autora de la tesis denominada: **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA INSTALACIÓN DE UN GIMNASIO DE FISIOTERAPIA EN LA CIUDAD DE LOJA”**, la misma que fue orientada, estudiada, revisada y cumple con los requerimientos establecidos por el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja.

Por lo cual es coherente en sus aspectos de fondo y forma por ello autorizo su presentación.

Atentamente,



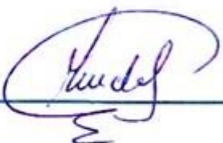
Ing. Sergio Leonardo Pardo Quezada Mg. Sc.
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, María Rosario Morocho Ordoñez, egresada de la Carrera de Banca y Finanzas de la Universidad Nacional de Loja, declaro que el presente proyecto denominado: “**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA INSTALACIÓN DE UN GIMNASIO DE FISIOTERAPIA EN LA CIUDAD DE LOJA**” su estudio, resultados e ideas son responsabilidad de la autora, y eximo expresamente de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma; respetando los lineamientos establecidos.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

Atentamente,



María Morocho Ordoñez

C.I.: 1104240260

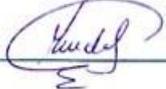
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, María Rosario Morocho Ordóñez, declaro ser autora de la tesis denominada: **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA INSTALACIÓN DE UN GIMNASIO DE FISIOTERAPIA EN LA CIUDAD DE LOJA”**, como requisito previo para la obtención del grado de Ingeniero en Banca y Finanzas, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, se muestre la producción intelectual de la Universidad a través de la visualización de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios podrán consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 4 días del mes de noviembre de dos mil quince, firma el autor.

Firma: 

Autora: María Morocho Ordóñez

C.I.: 1104240260

Dirección: Olmedo y Catacocha

Teléfono: 2583443 Celular: 0980866338

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS

Ing. Sergio Pardo Quezada Mg. Sc.

MIEMBROS DEL TRIBUNAL:

Ing. Yolanda Campoverde Bustamante, MAE

Ing. Maritza Peña Vélez, Mg. Sc.

Lic. Yenny Moreno, Mg. Sc.

DEDICATORIA

De manera especial y con gran amor a mi esposo, mis hijos y mis padres por ser la esencia de mi inspiración ya que sin importar los sacrificios que como familias se tuvieron que hacer estuvieron presentes para apoyarme y alentarme; además con mucha gratitud a quienes confiaron siempre en mí desde el primer momento para llevar a cabo mis objetivos profesionales.

María Rosario Morocho Ordóñez

AGRADECIMIENTO

Primeramente a Dios por la vida para cumplir mis metas, a mis padres quienes me dieron la vida y sus consejos para guiarme por el camino del bien y hacerme una mujer luchadora.

A mi esposo e hijos que con su amor, apoyo y paciencia supieron ver en mí un ejemplo de vida y fortaleza, además por haber sacrificado mucho tiempo con ellos para poder cumplir mis metas.

A cada uno de los docentes que en el trascurso de mi carrera universitaria supieron sembrar sus enseñanzas y experiencia como profesionales.

A la prestigiosa Universidad Nacional de Loja que con sus lineamientos está formando profesionales de calidad y contribuyendo a hacer una mejor sociedad.

María Rosario Morocho Ordóñez

a. TÍTULO

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA INSTALACIÓN DE UN GIMNASIO
DE FISIOTERAPIA EN LA CIUDAD DE LOJA”**

b. RESUMEN

El objetivo principal del presente proyecto fue conocer que la inversión para la instalación de un gimnasio de fisioterapia en la ciudad de Loja, zona urbana barrio San Sebastián es factible; el mismo que va orientado a satisfacer las necesidades de las personas con problemas físico-motores; el servicio que se prestará a los pacientes será de tratamientos alternativo para dolencias musculares.

El presente trabajo consta de cuatro capítulos los mismos que fueron desarrollados en base a cada uno de los estudios planteados para la creación e instalación del gimnasio de fisioterapia. El Estudio de Mercado se realizó a la urbe lojana, el que permitió denotar la existencia de centros de fisioterapia y rehabilitación física públicos y privados que ofrecen el servicio a las personas que lo requieran; de 392 encuestas realizadas solo 280 encuestados correspondieron a la demanda potencial; 195 la demanda real y 138 la demanda efectiva considerada para este servicio. Las instituciones Públicas de Salud son una competencia fuerte para la empresa, pero por la calidad y tecnología que se brindará en el centro se prevé en las encuestas realizadas que la acogida será buena. Además se reconoció que los usuarios utilizarían el servicio 63 veces en el año. Como parte de la oferta se constató gracias a los datos proporcionados por el Servicio de Rentas Internas (SRI) que existen 14 centros de fisioterapia y 24 spas que brindan terapias, convirtiéndose en oferentes indirectos, además se consideró una media para determinar la

cantidad de servicios prestados que daría cada centro. Los medios por los cuales se realizará la promoción y publicidad serán medios escritos, radios y televisión, concluyendo que la empresa es de servicios el canal de comercialización será directo (empresa – cliente). En el Estudio Técnico se analizó la localización adecuada, la misma que será en las calles Olmedo y Catacocha, sector San Sebastián de la ciudad de Loja; ya que en las encuestas se destacó las necesidades de los usuarios de un lugar céntrico donde puedan trasladarse sin problemas, al mismo tiempo cómodo donde tuviesen la posibilidad de parquear su automóvil; el tamaño de las instalaciones, los recursos humanos y materiales se determinaron por el espacio del local donde se lo instalará; los procesos de atención y equipos necesarios para la prestación del servicio fueron cotizados en las empresas quiteñas ABAMEDIC y JM Medical. La vida útil del proyecto de inversión será de 5 años; cabe mencionar que la capacidad instalada será de un 100% que partirá progresivamente hasta hacerse conocer en el mercado desde el 90%, 95% hasta llegar al 100%. En el Estudio Organizacional se trató sobre la forma de constitución, la misma que será como Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada; la estructura funcional y organizacional fue diseñada para que contenga los siguientes puestos: el Gerente-propietario, Secretaria, Contadora, Fisiatras y el Abogado que será requerido cuando haya una necesidad, los cuales serán básicos para la prestación del servicio. Y el Estudio Económico y Financiero permitió conocer los requerimientos necesarios para la puesta en marcha de la empresa; para ello se debe obtener permisos y

patentes basándose en las normas y reglamentos vigentes en el país; es así que iniciará con una inversión de \$64.877,85; además se obtuvo una TIR de 46,27%; un VAN de \$65.777,33; la Relación Beneficio-Costo fue de 1,23 y la Recuperación de la Inversión será en 22 meses, 27 días, 14 horas y 24 minutos; estableciendo de esta manera la factibilidad del proyecto para la puesta en marcha del mismo.

ABSTRACT

The main objective of this project was to know that the investment project for the installation of a physiotherapy gym in the city of Loja, San Sebastian neighborhood urban area is feasible, the same that is oriented to meet the needs of people with physical problems motors; the service is to be provided to patients alternative treatments for muscle diseases.

This work consists of four chapters the same that were developed based on each of the studies considered for the creation and installation of physiotherapy gym. The market study to Loja city, which allowed denote the existence of centers of public and private physiotherapy and physical rehabilitation that offer the service to people who need it ; surveys of 392 respondents only 280 correspond to the potential demand ; Actual demand would be 195 and 138 considered effective demand for this service. Public health institutions are strong competition for the company, but for the quality and technology to be provided in the center is expected in surveys that the reception will be good. Also it recognized that users would use the service 63 times a year. As part of the deal it was found thanks to information provided by the Internal Revenue Service (IRS) that there are 14 physiotherapy centers and 24 spas that offer therapies, becoming Indirect bidders, plus half were considered to determine the amount of services provided they give each center. The means by which the promotion and advertising will be print media, radio and television took place, concluding that the company's service is the direct marketing channel (company

- customer). The Technical Study proper location it will be in the streets and Catacocha Olmedo, industry San Sebastian city of Loja was analyzed; since in the surveys highlighted the needs of users from a central location where they can move without problems, and comfortable where they had the opportunity to park your car; the size of the facilities, human resources and materials are determined by the local space where it will be installed; care processes and equipment necessary for the service was quoted in Quito Abamedic and JM Medical companies. The lifetime of the investment project is 5 years It is noteworthy that the installed capacity will be 100% which will start gradually to become known in the market from 90%, 95% up to 100%. The organizational study that tried the same way on the constitution, it will be as Sole Limited Liability Company; functional and organizational structure was designed to hold the following positions: Manager-owner, Secretary, Accountant, Lawyer Physiatrists and will be required when there is a need, which will be required for the service. And the Economic and Financial Study yielded information on the requirements for the implementation of the company; for it must obtain permits and licenses based on the rules and regulations of the country; Thus it start with an investment of \$ 64,877.85; plus an IRR of 46.27% was obtained; a NPV of \$ 65,777.33; the benefit-cost ratio was 1.23 and Payback will be in 22 months, 27 days, 14 hours and 24 minutes; thus establishing the feasibility of the project for the implementation thereof.

c. INTRODUCCIÓN

La fisioterapia llamada también tratamiento de dolencias musculares tanto agudas como crónicas por medio de ejercicios, técnicas de masaje, eléctricas o magnéticas que ayudarán a los pacientes a mejorar sus capacidades funcionales. Es una necesidad básica de salud a la cual asisten todas las personas para ser tratadas; es un factor importante la edad, los daños congénitos y principalmente los accidentes de tránsito, por ello es un apoyo a la sociedad para mejorar su calidad de vida y la economía del hogar.

Las instituciones del sector Público del Ministerio de Salud cuentan con este servicio los que generalmente están dispuestos a atender a los usuarios cuando dispongan de citas, en este caso son varias semanas por las cuáles el paciente tiene que esperar para ser atendido ya que cuentan con pocos cupos diarios. En cuanto a centros privados están a la disposición del cliente, algunos con variada tecnología pero otros son centros pequeños que realizan sus actividades con insumos básicos.

En cuanto al servicio que se desea ofertar contará con los mejores estándares de calidad, con mano de obra nacional altamente capacitada e implementación de equipos con tecnología de vanguardia y así poder competir con las empresas ya establecidas, buscando de esta manera hacer de la empresa una entidad reconocida.

Como parte de la responsabilidad social se generará empleo para las familias de la comunidad y del país, lo cual permitirá tener empleados comprometidos con la empresa y ser capaces de hacer una carrera estable donde recibirán su pago por el desempeño de sus funciones y todos los beneficios de ley bajo las normas vigentes.

Se realizó el siguiente trabajo de investigación con el fin de comprobar la factibilidad del “Proyecto de Inversión para la Instalación de un Gimnasio de Fisioterapia en la Ciudad de Loja”, que permita definir la existencia de oferta y demanda para este sector, los resultados obtenidos mediante las encuestas establecieron que el proyecto tiene futuro y en base a estos resultados se podrá tomar la mejor decisión.

La Estructura del presente trabajo investigativo, está compuesto por el **Tema**, que contextualiza el trabajo realizado; **Resumen en castellano e inglés** donde se menciona los puntos más importantes del proyecto; **Introducción**; en la que se describe el tema, su importancia y la estructura de la investigación; **Revisión de Literatura**, que es el fundamento teórico de los conceptos básicos utilizados en cada estudio los mismos que fueron recopilados de fuentes bibliográficas primarias y secundarias; **Materiales y Métodos**, la cual señala los diferentes métodos y técnicas aplicadas en el desarrollo de la investigación; **Resultados** obtenido de las respectivas encuestas que sirvieron como base para la realización del Estudio de Mercado; **Discusión**, donde se puede apreciar los resultados de los diferentes estudios obtenidos después de la

aplicación y ejecución del trabajo en el mismo se detalla demanda, oferta, demanda insatisfecha y un plan de marketing, el Estudio Técnico donde se determinó tamaño, ubicación e ingeniería de proyecto, el Estudio Administrativo y Legal se explica la estructura orgánica y funcional de la empresa, el Estudio Económico donde se especifican las inversiones necesarias para el proyecto, la Evaluación Financiera donde se determinó el VAN, la TIR, RBC estos indicadores permitieron demostrar la viabilidad del proyecto; **Conclusiones**, permitieron señalar que la recuperación de la inversión será en corto tiempo; **Recomendaciones**, contribuyeron a la toma de decisiones ya que la inversión del capital tendrá ganancias permitiéndole al inversor tener una rentabilidad; La **Bibliografía**, ayudo a la recopilación e información de libros y páginas web; **Anexos**, se adjuntan los documentos que sirvieron como información de apoyo para el desarrollo del trabajo.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO REFERENCIAL

EMPRESA

La empresa “es una organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social”. (Chiavenato, 1993)

Clasificación de las empresas

Por sectores económicos

- **“Mineras:** Dedicadas a explotar recursos naturales.

- **Servicios:** Entregarle sus servicios o la prestación de estos a la comunidad. Ejemplo: Clínicas, salones de belleza, transportes.

- **Comercial:** Desarrolla la venta de los productos terminados en la fábrica. Ejemplo: Cadenas de almacenes.

- **Agropecuaria:** Explotación del campo y sus recursos. Ejemplo: Hacienda, agroindustria.

- **Industrial:** Transforma la materia prima en un producto terminado.
ejemplo: Ingenio San Carlos.
- **Financieras:** Se dedican a la captación de dinero de los ciudadanos para luego negociarlo a valor futuro.

Según su tamaño

- **Grande:** Su constitución se soporta en grandes cantidades de capital, un gran número de trabajadores y el volumen de ingresos al año, su número de trabajadores excede a 200 personas.
- **Mediana:** Su capital, el número de trabajadores y el volumen de ingresos son limitados y muy regulares, número de trabajadores superior a 50 personas e inferior a 200.
- **Pequeñas:** Se dividen a su vez en:
 - **Pequeña:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos son muy reducidos, el número de trabajadores no excede de 50 personas.
 - **Micro:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos solo se establecen en cuantías muy personales, el número de trabajadores no excede de 10 trabajadores y empleados).

- **Fami-empresa:** Es un nuevo tipo de explotación en donde la familia es el motor del negocio convirtiéndose en una unidad productiva.

Según la propiedad del capital

- **Público:** Todo el capital empresarial es propiedad del estado. ejemplo: Gobierno Autónomo Descentralizado del Municipio de Loja.
- **Privado:** Cuando el capital para la creación de la empresa se aporta y está en manos privadas. ejemplo: sociedades comerciales.
- **Economía Mixta:** Son aquellas en que el capital es en parte privado y en parte público.

Por la explotación y conformación de su capital.

- **Multinacionales:** En su gran mayoría el capital es extranjero y explotan la actividad en diferentes países del mundo (globalización).
- **Grupos Económicos:** Estas empresas explotan uno o varios sectores pero pertenecen al mismo grupo de personas o dueños.
- **Nacionales:** El radio de atención es dentro del país normalmente tienen su principal en una ciudad y sucursales en otras.

- **Locales:** Son aquellas en que su radio de atención es dentro de la misma localidad.

Por el número de propietarios

- **Individuales:** Es aquella que cuya propiedad está en manos de una sola persona física.
- **Unipersonales:** Se conforma con la presencia de una sola persona natural o jurídica, que destina parte de sus activos para la realización de una o varias actividades mercantiles.
- **Sociedades:** Todas para su constitución exigen la participación como dueño de más de una persona lo que indica que mínimo son dos (2) por lo general corresponden al régimen común, y son regentadas por la superintendencia de compañías.” (Eddson, 1964)

SERVICIO

“Son actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseos o necesidades.” (Stanton William, 2004)

Empresa de servicio

Son aquellas que tienen por función brindar una actividad que las personas necesitan para la satisfacción de sus necesidades a cambio de un precio.

FISIOTERAPIA

“Es la ciencia del tratamiento a través de: medios físicos, ejercicio terapéutico, masoterapia y electroterapia. Además, la fisioterapia incluye la ejecución de pruebas eléctricas y manuales para determinar el valor de la afectación y fuerza muscular, pruebas para determinar las capacidades funcionales, la amplitud del movimiento articular y medidas de la capacidad vital, así como ayudas diagnósticas para el control de la evolución.” (OMS, 1958)

Rehabilitación

“Es un proceso global y continuo de duración limitada y con objetivos definidos, encaminados a promover y lograr niveles óptimos de independencia física y las habilidades funcionales de las personas con discapacidades, como así también su ajuste psicológico, social, vocacional y económico que le permitan llevar de forma libre e independiente su propia vida.” (A. Huter-Becker- H. Schewe, 2003)

Masoterapia

“El masaje de la región lumbar se considera eficaz para la reducción del dolor.

Los principales beneficios de la aplicación de masoterapia son:

- Ayuda a aliviar la presión en la espalda.
- Ayuda a la relajación física y emocional.
- Ayuda a eliminar líquidos y toxinas, por lo que combate la fatiga.
- Ayuda a mantener la elasticidad y flexibilidad del cuerpo.” (Globales, 2014)

Crioterapia

“El tratamiento con crioterapia mediante la aplicación de almohadillas de gel en la zona perineal, reduce el edema y el traumatismo perineal. La aplicación de crioterapia en forma de cinturón en la zona lumbar, reduce el dolor del expulsivo y mejora la tolerancia a las contracciones uterinas.” (Aguilera C)

Hidroterapia

“La hidrología médica es la ciencia que trata, dentro del campo de la medicina y la terapéutica, el estudio detallado y preciso de la relación del agua como agente terapéutico. Incluye el tratamiento con las aguas mineromedicinales

(balneoterapia o crenoterapia), el tratamiento con los fangos mineromedicinales (peloidoterapia), así como el tratamiento con el agua corriente (hidroterapia).

Termoterapia

Se denomina termoterapia a la aplicación de calor o frío, con el objetivo de contribuir a la salud. Por supuesto que hay que tener un punto de referencia y precisar qué se considera calor o frío en fisioterapia; se parte del hecho de que el organismo humano presenta siempre una temperatura corporal que se considera normal (36 a 37 °C) y que es imprescindible para el desempeño fisiológico del proceso metabólico. Todas las temperaturas que se sitúan por debajo de la sensación de confort se suelen calificar, en general, como “frío”, aunque la llamada “temperatura indiferente” se sitúa, en el agua, entre los 29 y 33 °C, y al aire libre en los 22 °C.

Electroterapia

Se define como electroterapia el uso, con fines terapéuticos, de la corriente eléctrica. Esta modalidad terapéutica ha experimentado un nuevo auge en los últimos años. El desarrollo científico-técnico, de nuevas tecnologías, de microprocesadores, ha marcado un salto evolutivo en las posibilidades terapéuticas que, sin lugar a dudas, seguirán teniendo un impacto positivo en la recuperación de los pacientes.

Magnetoterapia

El campo magnético es la región del espacio en la cual las sustancias magnéticas experimentan la acción de una fuerza engendrada por imanes, las corrientes eléctricas o el globo terrestre. El campo magnético es invisible, pero su fuerza ejerce acciones sobre la materia, dotada de características físicas apropiadas, por lo cual es fácil comprobar su presencia, ponerlo de manifiesto y medir su intensidad. La magnetoterapia se define como la acción en la que se utilizan imanes permanentes o equipos generadores de campos electromagnéticos, para lograr un objetivo terapéutico. Cuando el campo magnético es generado a partir de la circulación de electricidad por un conductor, se denomina campo electromagnético.” (Martín Cordero, 2008)

Esquema del servicio

Es un cuadro o mapa que retrata de forma visual y precisa el sistema de servicio que se va a brindar.

Cliente

Es el actor principal de todo mercado según la connotación del proyecto se identifica, como usuario, consumidor, beneficiario o cliente. “En un estudio de mercado, el conocimiento detallado de la características de un grupo de clientes de interés es fundamental para el diseño del proyecto.” (Ruiz, 2012)

PROYECTO DE INVERSIÓN

“Es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad.” (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2010)

PROYECTO

“Un proyecto es el entrecruzamiento de variables financieras, económicas, sociales y ambientales que implica el deseo de suministrar un bien o de ofrecer un servicio, con el objetivo de determinar su contribución potencial al desarrollo de la comunidad a la cual va dirigido y de estructurar un conjunto de actividades interrelacionadas que se ejecutaran bajo una unidad de dirección y mando, con miras a lograr un objetivo determinado, en una fecha definida, mediante la asignación de ciertos recursos humanos y materiales.” (Arboleda Vélez, 1998)

Ciclo de un proyecto

Comprende las siguientes etapas:

- **“Preinversión:** Identificación de oportunidades de inversión (ideas de proyectos), selección preliminar (prefactibilidad), formulación del proyecto (factibilidad), evaluación final y decisión de invertir.

- **Inversión:** Estudio Técnico detallado, celebracion de contratos y negociaciones, financiamiento, elaboracion del programa detallado para la ejecución del proyecto, construcción e iniciación de actividades.

- **Operacional:** Comprende cuando el proyecto, completamente ejecutado y aprobado, en cuanto a funcionamiento se refiere, se entrega a la organización encargada de la producción del bien o de la prestación del servicio.” (Arboleda Vélez, 1998)

ESTUDIO DE MERCADO

“Es la primer parte de la investigación que consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.

El estudio de mercado, es útil para prever una política adecuada de precios, estudia la mejor forma de comercializar el producto, analiza los requerimientos que tienen los clientes, permitiendo conocer la demanda insatisfecha existente o la posibilidad de brindar un mejor servicio, determinar los gustos y preferencias de los consumidores; y, además determinar la viabilidad del proyecto.

Mercado

Es el área en que contribuyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados.” (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2010)

Segmentación del mercado

“Es la manera en que una compañía decide agrupar a los clientes, con base en diferencias importantes de sus necesidades o preferencias, con el propósito de lograr una ventaja competitiva.”. (Charles, 2005) De esta forma la empresa incrementa su rentabilidad, los mercados se pueden segmentar de acuerdo con varias dimensiones:

- **Segmentación Geográfica:** Se refiere al lugar donde viven los individuos. Además del país, la región y el estado.
- **Segmentación Psicográfica:** Las características psicográficas son aquellas que complementan a las demográficas con respecto al estilo de vida, creencias y valores de los individuos.
- **Segmentación Demográfica:** Las características demográficas están relacionadas con las estadísticas vitales de los individuos, el tipo de

información que pueden obtener de cifras de censos.” (Herramientas Comunitarias, 2014)

OFERTA

“Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado. La oferta está en función de una serie de factores, como: el precio del producto en el mercado, apoyo gubernamental a la producción, etc.

DEMANDA

Es la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

➤ Demanda Potencial

Es el volumen máximo que podría alcanzar un producto o servicio en un horizonte temporal establecido. La demanda potencial de mercado se calcula a partir de la estimación del número de compradores potenciales a los que se determina una tasa de consumo individual. La demanda potencial constituye un límite superior que alcanzaría la suma de las ventas de todas las empresas concurrentes en el mercado para un determinado producto y servicio, y bajo unas determinadas condiciones establecidas.

➤ **Demanda Real**

Es la cantidad de bienes o servicios que se consumen actualmente en el mercado.

➤ **Demanda Efectiva**

Son los bienes o servicios requeridos por el mercado basado en ciertos parámetros como: su precio, nivel de ingresos, lugar de procedencia.” (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2010)

➤ **Demanda Insatisfecha**

“Es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él.” (ESPEJO, 2000)

LAS 4 P DEL MARKETING

Producto

“La elección de los productos o servicios y prestaciones que se deben ofrecer a un grupo de consumidores se conoce como la “decisión sobre el producto”, un elemento importante es el desarrollo de nuevos producto/servicio. A medida que cambian la tecnología y los gustos, los productos van quedando

desfasados y son inferiores a los de la competencia, por lo que las empresas deben sustituirlo con las prestaciones que valoran los consumidores.

Precio

Puesto que el precio representa, en términos unitarios, lo que la empresa recibe por el producto o servicio que esta comercializado, es un elemento clave del marketing.

Publicidad

Es necesario tomar decisiones con la debida atención a la promoción, publicidad, venta personal, promociones de venta, relaciones públicas, marketing directo y marketing en internet. Con estos medios se consigue que la audiencia objetivo conozca la experiencia de un producto o servicio, y sus prestaciones que ofrece a los consumidores.

Punto de Venta

La faceta del lugar tiene que ver con las decisiones relativas a los canales de distribución que se van a utilizar y a su dirección. El objetivo es garantizar que los productos y los servicios están disponibles en las cantidades adecuadas, en el momento adecuado y en el lugar adecuado.” (FAHY, 2007)

ESTUDIO TÉCNICO

“El proyecto de inversión debe mostrar en su estudio técnico todas las maneras que se puedan elaborar un producto o servicio, que para esto se necesita precisar su proceso de elaboración. Determinado el tamaño óptimo de la planta, localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal.” (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2010)

Capacidad Instalada

“Es el tamaño del proyecto, y se expresa en unidades producidas por año, en otro tipo de aplicaciones existen otros indicadores como el monto de la inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra, o algún otro de sus efectos sobre la economía.

Capacidad Utilizada

Es un porcentaje de la empresa utilizada de la capacidad instalada para la producción de bienes y servicios.” (Baca Urbina, Evaluacion de Proyectos, 2001)

Tamaño Óptimo del Proyecto

“Es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica.” (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2010)

LOCALIZACIÓN

“La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario.

Macro Localización

Es el estudio que tiene por objeto determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia con el medio. Describe sus características y establece ventajas y desventajas que se pueden comparar en lugares alternativos para la ubicación de la planta.

Micro Localización

Es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad, el lugar exacto para instalar la planta industrial, siendo este sitio el que permite

cumplir con los objetivos de lograr la más alta rentabilidad o producir al mínimo costo unitario.” (BACA URBINA, 2006)

Ingeniería del Proyecto

“Resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta.

Distribución de la Planta

Proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

Diagrama de Flujo del Proceso

También denominado diagrama de flujo, es una muestra visual detallada de una línea de pasos o acciones que implican un proceso determinado. Es decir, consiste en representar gráficamente mediante símbolos: situaciones, hechos, movimientos y relaciones de todo tipo.” (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2010)

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

El estudio organizacional del proyecto considera la planeación e implementación de una estructura organizacional para la empresa, se

determinan las jerarquías y responsabilidades organizacionales, a través del organigrama del negocio, y analiza aspectos legales en cuanto al tipo de sociedad que se va a implementar y cuál es la normativa que debe cumplir el negocio acorde al giro de la misma.

Constitución de la Empresa

La protección y la defensa de la denominación de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada, sólo podrá efectuar judicialmente, es decir que desde su constitución hasta su liquidación la realizará un Juez de lo Civil.

- “Toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por intermedio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley, limitando su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital inicial que el gerente-propietario hubiere destinado para ello.

- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá ser designada con una denominación específica que la identifique como tal. La antedicha denominación específica deberá estar integrada, por lo menos, por el nombre y/o iniciales del gerente-propietario, al que en todo caso se agregará la expresión "Empresa Unipersonal de

Responsabilidad Limitada" o sus iniciales E.U.R.L." (Superintendencia de Compañías, 2006)

Niveles Jerárquicos de la Empresa

“Son la dependencia y relación que tienen las personas dentro de la empresa.

➤ **Nivel Directivo**

Las funciones principales son; legislar políticas, crear y normas procedimientos que debe seguir la organización, además de realizar reglamentos, decretar resoluciones.

➤ **Nivel Ejecutivo**

Es el segundo al mando de la organización, es el responsable del manejo de la organización, su función consistente en hacer cumplir las políticas, normas, reglamentos, leyes y procedimientos que disponga el nivel directivo. Así como también planificar, dirigir, organizar, orientar y controlar las tareas administrativas de la empresa.

➤ **Nivel Asesor**

No tiene autoridad en mando, únicamente aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, contable, industrial y demás áreas que tenga

que ver con la empresa.

➤ **Nivel Auxiliar o de Apoyo**

Apoya a los otros niveles administrativos, en la prestación de servicios, en forma oportuna y eficiente.

➤ **Nivel Operativo**

Constituye el nivel más importante de la empresa y es el responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de la empresa, siendo el pilar de la producción y comercialización.” (Gavilanes J., 2012)

Estructura Organizacional

“Representa el esquema básico de una organización, lo cual permite conocer de una manera objetiva sus partes integrantes, es decir sus unidades administrativas, la relación de dependencia que existe entre ellas, permitiendo apreciar la organización de una empresa como un todo.” (Jaramillo L., 2013)

Organigrama

Son representaciones gráficas de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, la posición de las áreas que la integran, sus niveles

jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y de asesoría. (Fleitman, 2000)

Manual de Funciones

“Consiste en la definición de la estructura organizativa de una empresa. Engloba el diseño y descripción de los diferentes puestos de trabajo estableciendo normas de coordinación entre ellos.

Es un instrumento eficaz de ayuda para el desarrollo de la estrategia de una empresa. Determina y delimita los campos de actuación de cada área de trabajo, así como de cada puesto de trabajo.” (Cerquera, 2014)

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo. “La parte del estudio financiero pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, el costo total de la operación de la planta (producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto.” (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2001)

Puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una

nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción.

COSTO

Es el desembolso en efectivo o especies por algún bien o servicio recibido.

- **“Costo de Producción:** El costo de producción está dado por los valores que fueron necesarios incurrir para la obtención de una unidad de costo. En este caso la mano de obra directa y la carga fabril.

- **Gastos de Operación:** Comprende los gastos administrativos y de venta.

- **Gastos de Administración:** Corresponde a los costos que provienen de realizar la función de administración en la empresa, pero cabe recalcar que no solo significan sueldos de gerente, empleados, sino también los gastos generales de oficina.

- **Gastos de Venta:** Se incluyen los valores correspondientes al pago por concepto de actividades que se realizan para asegurar la venta de productos como publicidad y propaganda.

- **Costo total de Producción o Servicio:** Constituye la base para el análisis económico del proyecto, su valor incide directamente en la

rentabilidad y para su cálculo se consideraron ciertos elementos entre los que están: costo de fabricación, gastos administrativos, gastos de fabricación, gastos financieros y gastos de venta.

- **Costo Unitario de Producción:** El costo unitario se establece relacionando el costo total dividido para el número de unidades o servicios producidos durante el periodo.” (Pasaca, 2004)

INVERSIÓN INICIAL

“Comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles o diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo.

Componentes de la Inversión

La inversión inicial se estructura de la siguiente manera:

- **Activo Fijo o Tangibles**

Un activo fijo es un bien propiedad de la empresa (terreno, edificio, maquinaria, equipo, mobiliarios, vehículo, herramientas, etc.) es fijo porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de el sin que ello ocasione problemas a sus actividades productivas.

➤ **Activo Diferido o Intangibles**

Conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesario para su funcionamiento, y que incluyen: patentes, marcas, diseños comerciales o industriales, asistencia técnica o transferencia de tecnología, gastos pre operativo, de instalación y puesta en marcha, contratos de servicio (agua, luz, teléfono, internet, etc.).

Capital de Trabajo

Se denomina capital de trabajo a la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante. Desde el punto de vista práctico, está representado por el capital adicional (distinto de la inversión en activos fijos y diferidos) con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa; esto es, hay que financiar la primera producción antes de recibir.” (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2010)

Ingresos

“Los ingresos, en términos económicos, hacen referencia a todas las entradas económicas que recibe una persona, una familia, una empresa, una organización, un gobierno, etc.” (Campbell R. McCONNELL-Stanley L. BRUE, 1997)

Punto de Equilibrio

“El punto de equilibrio sirve para determinar el volumen mínimo de ventas que la empresa debe realizar para no perder, ni ganar.

En el punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.

Se deben clasificar los costos:

- **Costos Fijos:** Son los que causan en forma invariable con cualquier nivel de ventas.

- **Costos Variables:** Son los que se realizan proporcionalmente con el nivel de ventas de una empresa.” (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2010)

Flujo de Caja

“Representan la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos. Para su cálculo no se incluyen como egresos las depreciaciones ni las amortizaciones de activos diferidos ya que ellos no significan desembolsos económicos para la empresa.” (Pasaca, 2004)

Estado de Situación Económica

“La finalidad del estado de resultados es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta y los impuestos que debe pagar. Para realizar un estado de resultados adecuado, debe basarse en la ley tributaria, en las secciones referentes a la determinación de ingresos y costos deducibles de impuestos.

Amortizaciones

La amortización es el mismo proceso que la depreciación, con la única diferencia que utilizada sólo para los activos intangibles y los activos diferidos (los activos que tienen valor, pero que no se puede tocar), por ejemplo, una patente o marca y los gastos pagados por anticipados.” (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2010)

Depreciaciones

La utilización normal de los activos durante la etapa de operación de la empresa se hace que los mismos sufran desgaste o pérdida vigencia y por lo mismo pierden su características de funcionalidad y operatividad; esto hace que deba preverse el remplazo de los mismos una vez que su utilización deje de ser económicamente conveniente para los interés de la empresa. (Pasaca, 2004)

Valor Actual Neto

“Es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión. Proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto analizado en valor absoluto, es decir expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagadas.

$$\text{VAN} = \sum \text{Flujo Neto Actualizado} - \text{Inversión Inicial}$$

Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno de una inversión o proyecto es la tasa de descuento por la cual el valor presente neto es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

En términos más específicos, la TIR de la inversión es la tasa de interés a la que el valor actual neto de los costos (los flujos de caja negativos) de la inversión es igual al valor presente neto de los beneficios (flujos positivos de efectivo) de la inversión.

$$\text{TIR} = T_m + D_t \left(\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right)$$

Análisis de Sensibilidad

Se denominado análisis de sensibilidad al procedimiento por el cual se puede determinar cuánto se afecta la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto. El proyecto tiene una gran cantidad de variables, como son los costos totales, dividendos como se muestra en un estado de resultados, ingresos, volumen de producción, tasa y cantidad de financiamiento, etc.” (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2010)

FORMULAS:

$$\text{Diferencia de TIR} = \text{TIR del Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\% \text{ de Variación} = \frac{\text{Diferencia entre TIR}}{\text{TIR del Proyecto}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

Relación Beneficio Costo

“Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no. Para ello se utilizó la siguiente formula:

$$\text{RBC} = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costos Actuazados}}$$

Periodo de Recuperación de Capital

Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial, para calcularlo se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de la inversión.”

(Pasaca, 2004)

$$\mathbf{PRC} = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo del año que se supera la Inversión}}$$

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

- Materiales bibliográficos (libros, tesis, consultas e internet).
- Equipo de Computación.
- Útiles de Oficina.
- Movilización y viáticos para la realización de encuestas y entrevistas.

MÉTODOS

En el presente proyecto se utilizaron los siguientes métodos que fueron aplicados para lograr resultados verídicos.

MÉTODO CIENTÍFICO

Este método se lo utilizo como ayuda investigativa no experimental, ni generativa, ya que sirvió para el desarrollo de todo el proceso investigativo, comenzando desde el planteamiento del tema, síntesis del problema hasta llegar a las conclusiones y recomendaciones.

MÉTODO INDUCTIVO

Se lo planteo para observar los hechos que estaban aconteciendo en el sector urbano de la ciudad de Loja, los cuales apoyaron para la elaboración y estructura de la problemática, enfocado a proporcionar una solución. Este método aportó para establecer una solución, sobre la necesidad detectada después de haber realizado la observación, análisis y clasificación de los hechos.

MÉTODO ANALÍTICO

Permitió realizar un análisis minucioso de las encuestas, las cuales fueron tabuladas e interpretadas para lograr resultados precisos y exactos para conocer los hábitos, gustos y preferencias del consumidor. También se analizó los resultados obtenidos en el estudio financiero permitiendo tomar decisiones en cuanto a la conveniencia de invertir; así mismo los costos y gastos.

MÉTODO MATEMÁTICO

El método matemático permitió obtener valores reales, concernientes a los estudios que fueron realizados desde el inicio de la investigación hasta la culminación de la misma, obteniendo datos cuantitativos que ayudaron a

determinar costos y saber si es factible la inversión, los mismos que dieron un significativo aporte a la realización del proyecto.

MÉTODO ESTADÍSTICO

El objeto primordial estuvo ligado a la recolección de información de las bases estadísticas como lo fue el INEC para poder aplicar la muestra, también permitió analizar e interpretar las variables cuantitativas de las técnicas que se aplicaron. Siendo el apoyo principal de las mismas.

TÉCNICAS

Las técnicas proporcionaron diversos instrumentos y medios para recolección, concentración y conservación de los datos.

ENCUESTA

Para el proyecto se realizaron a una muestra de 392 encuestados del sector urbano de la ciudad de Loja; los mismos permitieron conseguir información y de esta manera se pudo determinar la acogida que tendrá el proyecto de inversión, para ello se realizó un cuestionario previamente elaborado que fue claro y conciso, lo que facilitó la obtención de resultados por el método matemático.

ENTREVISTA

Para el desarrollo total de la investigación se efectuó entrevistas, dirigidas a Hospitales de la localidad y Empresas privadas que estaban prestando hasta ese momento el servicios de fisioterapia, quienes pudieron emitir información relevante que fue tomada en cuenta para la obtención de la demanda insatisfecha.

OBSERVACIÓN DIRECTA

Esta técnica permitió desarrollar la capacidad de visualizar la forma de vida y conducta de las personas con algún tipo de discapacidad física; absorbiendo información sobre las necesidades existentes en la ciudad de Loja. Logrando obtener información de los hechos tal y como ocurrieron en la realidad. Sirviendo de manera general para tener en cuenta cómo se encontraba el mercado al cual está dirigido el servicio.

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

La presente técnica permitió la selección y recopilación de todo el material bibliográfico relacionado con el tema de investigación como: libros, revistas, documentos, folletos, internet, citas, etc.

POBLACIÓN Y MUESTREO

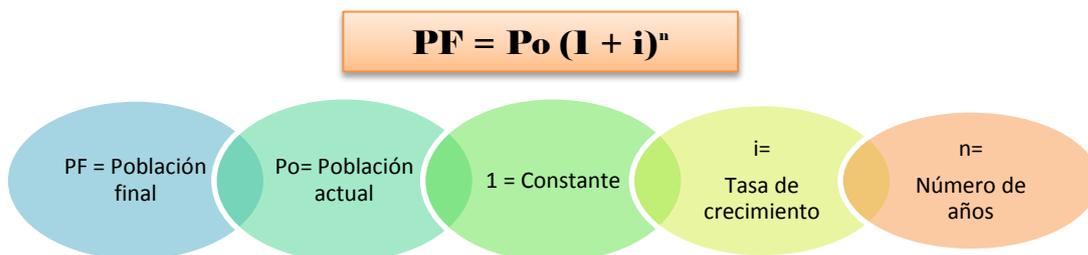
Para determinar el tamaño de la muestra de la demanda, fue necesario recurrir al último censo poblacional realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censo en el año 2010; donde establece que la población de la ciudad de Loja sector urbano es de 180.617 habitantes; también se consideró un estudio realizado por el INEC donde establece la estratificación de los niveles socioeconómicos del Ecuador, la cual permitió restar de la población el nivel C- y D correspondientes a 49,3% y 14,9%; y se toman los datos de las tasas de crecimiento inter-censal del mismo año que es de 2.65% anual para la proyección. (ANEXO N° 1, 3, 4)

Además, el INEC también indica que la población por familias para la ciudad de Loja es de 4 integrantes, el cual se utilizó para poder realizar el muestreo. (INEC, 2010)

Para la estratificación socioeconómica el INEC en su estudio realizado consideró los siguientes aspectos, para poder clasificarlas: nivel de educación del jefe del hogar, ocupación del jefe del hogar, tipo de vivienda, material predominante de las paredes exteriores de la vivienda, afiliación al seguro privado, seguro internacional o seguro de vida, material predominante del piso de la vivienda, tiene este hogar servicio de internet, número de celulares activados, tiene computadora portátil, afiliación al seguro social (IESS, ISSFA O ISSPOL), tipo de servicio higiénico, tiene computadora de escritorio, número de televisores a color, número de cuartos de baño con ducha de uso exclusivo del

hogar, tiene refrigeradora, tiene cocina con horno, registro a una página social, uso de correo electrónico que no es del trabajo, uso de internet en los últimos 6 meses, tiene servicio de teléfono convencional, tiene lavadora, tiene equipo de sonido, número de vehículos de uso exclusivo del hogar, lectura de libro(s) completo(s) en los últimos 3 meses que no sean del trabajo ni estudio, alguien compra vestimenta en centros comerciales. (ANEXO N°4)

Fórmula para la Proyección de la Población



$$PF = 180.617(1+0,0265)^1$$

$$PF = 180.617(1,0265)$$

$$PF = 185.403$$

PROYECCIÓN DEL CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE LOJA

Cuadro N° 1

Proyección del Crecimiento Poblacional del Sector Urbano

AÑOS	POBLACIÓN TOTAL CIUDAD DE LOJA SECTOR URBANO (2.65%)	POBLACIÓN POR FAMILIA 4	NIVEL SOCIOECONÓMICO TIPO C- (49,3%)	NIVEL SOCIOECONÓMICO TIPO D (14,9%)	POBLACIÓN POR FAMILIAS SIN EL NIVEL C- y D
2010	180617	45154	22261	6728	16165
2011	185403	46351	22851	6906	16594
2012	190317	47579	23457	7089	17033
2013	195360	48840	24078	7277	17485
2014	200537	50134	24716	7470	17948
2015	205851	51463	25371	7668	18424
2016	211306	52827	26043	7871	18912
2017	216906	54226	26734	8080	19413
2018	222654	55663	27442	8294	19928
2019	228554	57139	28169	8514	20456
2020	234611	58653	28916	8739	20998

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: INEC (Anexo N°1, 3, 4)

MUESTREO POR POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE LOJA

$$M = \frac{N}{1+N.e^{2}}$$

$$M = \frac{18424}{1+18424(5\%)^2}$$

$$M = \frac{18424}{1+18424(0,0025)}$$

$$M = \frac{18424}{1+46,06}$$

$$M = \frac{18424}{47,06}$$

$$M = 392$$

f. RESULTADOS

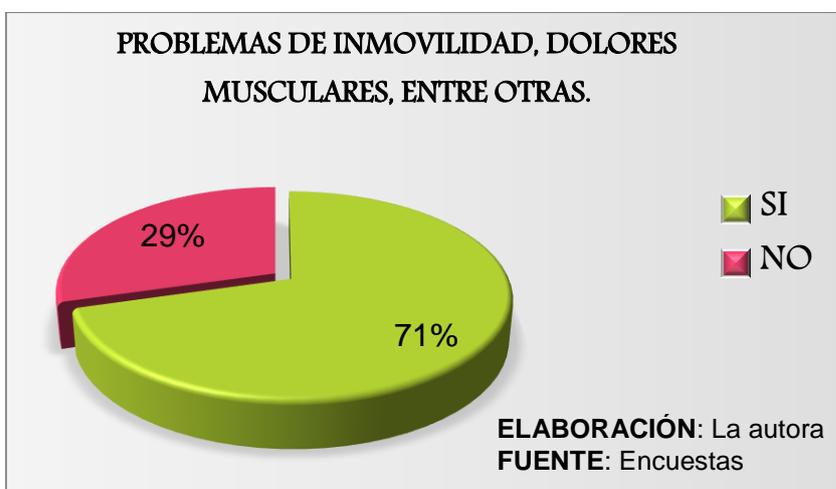
RESULTADOS DE LA TABULACIÓN DE ENCUESTAS REALIZADAS A FAMILIAS DE LA ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA

Para la presente investigación de campo se realizó según la muestra correspondiente a 392 encuestas, ya que la importancia de esto es conocer gustos, preferencias, comportamiento y percepción de los clientes y posibles clientes que puedan necesitar del servicio de fisioterapia en la ciudad de Loja. (ANEXO N°5 al 8)

1. **¿Usted o alguien de su familia tiene problemas físico-motores: inmovilidad de extremidades, prótesis, parálisis facial, dolor de espalda, entre otras?**

Figura N° 1

Problemas de inmovilidad, dolores musculares, entre otras.



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La población encuestada correspondió a 392 familias de la ciudad de Loja, el 71% indicó tener problemas físico-motores ya sean congénitos, enfermedad o por algún accidente; el 29 % no los tienen. De esta manera permitió obtener la primera segmentación que es la demanda potencial, es decir los posibles clientes o compradores del servicio que se prestará; es así que ésta pregunta llega a segmentar a la población, por lo que, para la demanda real quedan 280 encuestados los cuales continúan desarrollando las preguntas para las siguientes segmentaciones.

2. ¿Usted o alguna persona de su familia con algún problema físico-motor, utiliza regularmente el servicio de fisioterapia?

Cuadro N° 2

Uso del servicio de fisioterapia

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	195	70%
NO	85	30%
TOTAL	280	100%

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Encuestas

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la segmentación anterior quedaron 280 familias que continuaron con la encuesta, estos datos proporcionados ayudaron a conocer que la demanda real es de 195 encuestados, las cuales podrán acceder a los servicios que ofertará la empresa en el sector urbano; por ello continúan con las preguntas para identificar la demanda efectiva.

3. ¿A qué centro de fisioterapia ha estado asistiendo para recibir el servicio?

Cuadro N° 3

Empresa a la que asistió

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FISIOMED	42	21%
Centro de rehabilitación infantil MANOS UNIDAS	2	1%
Centro de masajes y rehabilitación ZAIT SEBASTIAN	19	10%
HOSPITAL ISIDRO AYORA	27	14%
HOSPITAL DEL SEGURO	81	42%
OTROS	24	12%
TOTAL	195	100%

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Encuestas

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Con la información de los encuestados los porcentajes más altos permitieron destacar que el Seguro Social y FISIOMED son los lugares con más acogida por las personas de la localidad. Esta pregunta ayuda a determinar la competencia existente en el mercado y evaluar las debilidades para convertirlas en fortalezas para la empresa que se desea implementar.

4. ¿Cuánto paga usted o su familiar por el servicio de fisioterapia?

Cuadro N° 4

Pago por el servicio recibido

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De \$5 a \$10	18	3%
De \$11 a \$15	68	35%
De \$16 a \$20	37	19%
De \$21 a \$25	15	8%
Gratuito	57	29%
TOTAL	195	100%

ELABORADO: La autora

FUENTE: Encuestas

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En base a la respuesta de los encuestados se consideró que el servicio del Hospital del Seguro y el Hospital Isidro Ayora son gratuitos por ello es el porcentaje que destacan las encuestas. Estos valores recalcaron tanto la

gratuidad como el valor general que se puede cobrar dependiendo del servicio que se dé, solventando de esta manera las necesidades existentes en la localidad y sobre todo dar un servicio donde las personas se sientan a gusto, con espacios amplios que permitirán un mejor acceso de las personas con capacidades especiales y sientan así que el servicio es especializado.

5. ¿Qué más le atrajo del centro al que asistió?

Cuadro N°5

Atracción del centro al que asistió

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRECIO	50	18%
COMODIDAD	32	12%
CALIDAD	39	14%
AGILIDAD	40	14%
FUNCIONALIDAD	9	3%
TECNOLOGIA	97	35%
HIGIENE	9	3%
TOTAL	276	100%

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Encuestas

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El cuadro corresponde a la pregunta número cinco, la cual destacó la necesidad de los encuestados por un servicio con excelente tecnología y buen precio; ya que las personas en general buscan que las empresas estén a la

vanguardia para poder recibir un servicio de calidad y acorde al valor que se está cancelando; sin dejar de reconocer al resto de opciones, sino más bien emplearlas como parte complementaria para dar un servicio a la par de los demás oferentes y permitiendo una competencia equitativa y mejorada de los diferentes centros de fisioterapia.

6. **¿Si se implantara en la ciudad de Loja un gimnasio de fisioterapia; que le ofrezca un servicio más oportuno y de calidad, que los ya existentes?; ¿Haría usted uso del servicio?**

Cuadro N°6

Uso del servicio

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	138	71%
NO	57	29%
TOTAL	195	100%

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Encuestas

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En la segmentación anterior quedaron 195 encuestados, para culminar con la segmentación resultan como demanda real 138 encuestados los cuales continúan con las preguntas restantes y son considerados como los que ocuparán el servicio que se ofertará solventando de esta manera sus

necesidades y aportando a la mejora de la vida e inclusión de las personas en la sociedad.

7. ¿Qué servicios le gustaría que la empresa le brinde?

Cuadro N° 7

Servicios que se brindarán

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
EVALUACION DEL PACIENTE	80	16%
MECANOTERAPIA	20	4%
MASOTERAPIA	130	25%
ELECTROMAGNETOTERAPIA	31	6%
TERMOTERAPIA	105	21%
HIDROTERAPIA	125	25%
ADAPTACIÓN A PRÓTESIS	14	3%
OTROS	0	0%
TOTAL	505	100%

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Encuestas

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De entre los servicios que a las personas encuestadas les gustaría que se les brinde, está la masoterapia y la hidroterapia. Esta pregunta ayudó a diagnosticar las debilidades de las empresas existentes, permitiendo convertirlas en fortalezas para la nueva entidad, ya que lo que buscan los

encuestados es una empresa segura al momento de adquirir cualquier servicio, que sea eficiente y eficaz dentro del mercado.

8. ¿En qué lugar de la ciudad le gustaría que se encuentre el centro de fisioterapia?

Cuadro N° 8

Ubicación del centro

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CENTRO	105	76%
PARROQUIA	33	24%
TOTAL	138	100%

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Encuestas

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la población encuestada requieren que la ubicación de la empresa sea en el centro de la ciudad por comodidad ya que por sus lugares de trabajo les será más factible asistir al centro de fisioterapia, por ello lo que se desea, es que esté ubicada donde se encuentra la mayor cantidad de población para que el servicio llegue a quien lo desee con prontitud, permitiéndoles mejorar en un espacio más cómodo.

9. ¿Con qué frecuencia usted haría uso de los servicios que la empresa prestaría?

Cuadro N°9

Días del uso del servicio

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TODOS LOS DIAS	8	6%
UNA VEZ POR SEMANA	56	41%
DOS VECES POR SEMANA	22	16%
CADA DOS SEMANAS	35	25%
UNA VEZ POR MES	17	12%
TOTAL	138	100%

ELABORACIÓN: La autora
FUENTE: Encuestas

Cuadro N°10

Tiempo del uso del servicio

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 HORA	109	79%
2 HORAS	26	19%
3 HORAS	3	2%
4 HORAS	0	0%
TOTAL	138	100%

ELABORACIÓN: La autora
FUENTE: Encuestas

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Se recalca que los encuestados usarían el servicio entre semana pero con periodos más cortos de tiempo; y, si el servicio es en fin de semana están

dispuestos a usarlo por periodos de tiempo más extensos, ya que no hay la preocupación del trabajo o si fuese necesario también usarlo en los mismos periodos entre semana pero para los hijos que dependen de este tratamiento. Los días y el tiempo ayudan a calcular el uso y tiempo per cápita de los servicios que se prestarán en la empresa.

10. ¿Qué horario preferiría usted hacer uso de nuestro servicio?

Cuadro N°11

Horario

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MAÑANA	48	35%
TARDE	87	63%
NOCHE	3	2%
TOTAL	138	100%

ELABORADO: La autora

FUENTE: Encuestas

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La aplicación de las encuestas concluye que ésta pregunta ayudó a conocer cuál es el horario en el que se va a obtener mayor demanda del servicio respectivamente a las necesidades requeridas por las encuestados y a su vez permitió cuantificar el personal necesario para poder solventar sin problema los servicios que se brindarán.

11. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría a usted informarse sobre el servicio que la empresa ofrecerá a la comunidad?

Cuadro N°12

Medios de comunicación

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
RADIO	75	24%
TELEVISIÓN	74	24%
PRENSA	89	29%
INTERNET	31	10%
VOLANTES	31	10%
VALLAS PUBLICITARIAS	12	4%
TOTAL	312	100%

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Encuestas

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Corresponde a los medios de comunicación por los cuales los encuestados desearían conocer del servicio, mediante la publicidad, en las mismas se destacó la prensa y la radio como las formas de publicidad más acogidas por la ciudadanía. Esto sacó a relucir que la mayoría de personas ya sea en el trabajo o en casa siempre están informados con más frecuencia por la prensa sin desmerecer la radio que la escucharían por la mañana y la televisión por la noche cuando ya han salido de sus labores cotidianas.

12. Si su respuesta fue la radio, ¿Por cuál le gustaría informarse?

Cuadro N° 13

Radio

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SUPER LASER	10	11%
MATOVELLE	33	38%
CENTINELA	30	34%
RUMBA	6	7%
SOCIEDAD	8	4%
TOTAL	87	100%

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Encuestas

Cuadro N° 14

Horario radio

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MAÑANA	66	88%
TARDE	7	9%
NOCHE	2	3%
TOTAL	75	100%

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Encuestas

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la encuesta realizada prefirieron la radio Matovelle y Centinela del Sur para escuchar la publicidad en horarios matutinos por motivos laborales; ésta

pregunta ayudó a obtener la información necesaria y oportuna para la elección de las radios preferidas por los encuestados para la publicidad de la empresa.

13. Si su respuesta fue la televisión, ¿Por cuál le gustaría informarse?

Cuadro N° 15

Canales de Televisión

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TC TELEVISION	3	4%
TELEAMAZONAS	12	15%
ECOTEL TV	53	66%
UV TELEVISION	3	4%
GAMA TV	6	7%
ECUAVISA	3	4%
TOTAL	80	100%

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Encuestas

Cuadro N° 16

Horario de Televisión

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MAÑANA	11	28%
TARDE	6	8%
NOCHE	57	77%
TOTAL	74	100%

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Encuestas

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los encuestados eligieron a Ecotel TV para ser informados en horarios nocturnos, ya que el trabajo les impide conocer los servicios que se ofrecerán en los horarios matutino y vespertino; mediante ésta pregunta se refleja una información veraz y oportuna sobre la elección para la publicidad de la empresa de servicios.

14. Si su respuesta fue prensa, ¿Por cuál le gustaría informarse?

Cuadro N° 17

Prensa escrita

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
LA HORA	43	48%
CRONICA	3	3%
CENTINELA	37	42%
COMERCIO	2	2%
UNIVERSO	4	4%
TOTAL	89	100%

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Encuestas

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la población encuestada de la ciudad de Loja se comprobó que la prensa es uno de los medios con más acogida para informarse, mediante ésta pregunta se destaca el medio escrito preferente de la ciudadanía.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

En el estudio de mercado se realizó un proceso en el cual se lleva a cabo la aplicación de herramientas para determinar los parámetros de un sector en específico; como es el proyecto de inversión para la instalación de un gimnasio de fisioterapia en la ciudad de Loja, que tiene como propósito determinar la dinámica existente entre oferta, demanda y demanda insatisfecha del servicio que se va a brindar, por parte de la empresa. Además determinar precio y que características del servicio profesional se comercializara. Si bien la oferta de servicios de rehabilitación y fisioterapia es manejable debido a que este tipo de negocios en la ciudad es bueno en las empresas privadas pero con muy poco espacio físico, en entidades públicas es insatisfactorio para los clientes debido al tiempo que necesitan esperar para concertar una cita. Información que es necesaria para que esta desempeñe sus actividades en el ámbito de su mercado, orientadas a satisfacer necesidades y deseos del consumidor y, así mismo, para contribuir al mejoramiento de los niveles de vida y en el proceso de toma de decisiones.

OBJETIVOS

- Determinar la demanda potencial, real y efectiva del proyecto.

- Establecer la oferta existente por parte de las empresas competidoras de la ciudad de Loja.
- Estipular la demanda insatisfecha existente.
- Establecer el uso per cápita anual de las empresas y familias que hagan uso del servicio.
- Determinar el plan de mercado como son las 4p: producto, plaza, promoción y publicidad.

CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE

- Pueden disponer del servicio ofertado todo tipo de personas ya sean naturales o jurídicas, que por algún motivo estén sufriendo alguna dolencia de las antes mencionadas. De la encuesta efectuada a familias mediante la pregunta N° 5; en la que se cita, ¿ Que más le atrajo del centro al que asistió?, se determinó las principales razones por las que estarían usando el servicio de los oferentes, las cuales son:
 - ✓ Tecnología, debido a los avances de la misma cada vez la competencia mejora para ganar clientes fieles, es por ello que a las personas les gusta que les atiendan con tecnología a la vanguardia para mejorar con prontitud.

- ✓ Precio, es fundamental el precio en los servicios, pero también la tecnología encarece el servicio, es por ello que la gente confunde que por no pagarlo al momento como lo es el Hospital del IESS, lo consideran gratuito, pero la mejor forma de competir es tratar de mejorar el precio de la competencia privada o mantenerlo para así servir eficiente y efectivamente al cliente para su mejoramiento rápido.

- ✓ Agilidad, para las personas cuando tienen algún caso urgente lo que más les atrae es la agilidad, ya que una atención pronta cuando el cliente lo solicita es una forma de fidelizarlo al servicio prestado.

- ✓ Calidad, para todo servicio es indispensable, ya que esto gusta al cliente permitiéndole que su atención oportuna, agilidad, precio, etc., sea la forma de ver reflejada la calidad. También se ve reflejada en su pronta recuperación y en la atención que le dé el profesional que le atiende.

- ✓ Comodidad, se refleja en el espacio que tiene el usuario para desenvolverse, ya sean vestidores, casilleros, materiales y maquinas necesaria que aporten a cualquier tipo de dolencia.

- ✓ Funcionalidad, la personas se sienten satisfechas con el servicio cuando a pesar de su dolencia o deficiencia sienten que cada sesión sus lesiones mejoran.

- ✓ Higiene, para un servicio donde se utilizan implementos que apoyan a su salud siempre es indispensable su tratamiento sanitario ya que siempre están en contacto con los mismos.

ESTUDIO DE LA DEMANDA

El estudio de la demanda es la parte más importante previo a la evaluación de un proyecto de inversión, ya que permite conocer la demanda del servicio, analizar el mercado potencial con el fin de saber la demanda insatisfecha para tratar de cubrir el mismo. Es de trascendental importancia para justificar una posible inversión ya que la misma está muy interrelacionada con el objetivo básico del proyecto que es la prestación de servicios, destinados a satisfacer una determinada necesidad, por tanto, facilita determinar en forma cuantitativa la demanda potencial, real y efectiva del proyecto en mención.

DEMANDA POTENCIAL

Para la determinación de la demanda existente se considera a los usuarios con recursos económicos medios hacia arriba, ya que, en base al servicio que se

desea ofertar solo lo podrán adquirir personas de niveles socioeconómicos como el A, B y C+, por ello se toma la base de datos del INEC sobre el estudio que realizaron para poder identificar los diferentes niveles, es así que se descarta a las personas con estrato económico C- con un 49,3% y las personas en el estrato D que representa el 14,9% de la población (ANEXO N°4)

Para mejor explicación se representa el siguiente cuadro donde se considera la disminución de los niveles socioeconómicos C- y D:

Cuadro N°18

Proyección Poblacional excluyendo los niveles socioeconómicos C- y D

AÑOS	POBLACIÓN ZONA URBANA CIUDAD DE LOJA (2.65%)	POBLACIÓN POR FAMILIA 4	NIVEL SOCIOECONOMICO TIPO C- (49,3%)	NIVEL SOCIOECONOMICO TIPO D (14,9%)	POBLACIÓN POR FAMILIAS SIN EL NIVEL C- y D
2015	205851	51463	25371	7668	18424
2016	211306	52827	26043	7871	18912
2017	216906	54226	26734	8080	19413
2018	222654	55663	27442	8294	19928
2019	228554	57139	28169	8514	20456
2020	234611	58653	28916	8739	20998

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Anexo N° 4 (INEC, Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico)

Con relación a las encuestas realizadas y poder estimar cual será la demanda potencial se tomará en consideración todas las personas que contestaron tener problemas físico-motores en la pregunta N°1.- ¿Usted o alguien de su familia tiene o ha tenido problemas físico-motores: inmovilidad de extremidades, prótesis, parálisis facial, dolor de espalda o muscular, entre otros?, de 392 encuestados el 71%, es decir 280 manifestaron tener o haber tenido algún problema.

Los mismos serán considerados como la demanda potencial en el presente estudio.

Cuadro N° 19

Proyección de la demanda potencial

AÑOS	POBLACIÓN TOTAL CIUDAD DE LOJA (2.65%)	POBLACIÓN POR FAMILIA 4	POBLACIÓN POR FAMILIAS SIN EL NIVEL C- y D	DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA 71% (FAMILIAS)
2015	205851	51463	18424	13081
2016	211306	52827	18912	13427
2017	216906	54226	19413	13783
2018	222654	55663	19928	14149
2019	228554	57139	20456	14523
2020	234611	58653	20998	14908

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Cuadro N°19 y Encuestas Cuadro N°2

DEMANDA REAL

Para el presente proyecto de inversión se tomó como base la demanda potencial para encontrar la demanda real; la misma se consideró en base a los encuestados, los que hayan contestado afirmativamente la pregunta N° 2.- ¿Usted o alguna persona de su familia con algún problema físico-motor, utiliza regularmente el servicio de fisioterapia?, de los 280 encuestados de la demanda potencial, el 70% de las mismas contestó que si utilizan regularmente el servicio de fisioterapia; por lo tanto los 195 serán considerados como demanda real.

Cuadro N°20

Proyección de la demanda real

AÑOS	POBLACIÓN TOTAL CIUDAD DE LOJA (2.65%)	POBLACIÓN POR FAMILIA 4	POBLACIÓN POR FAMILIAS SIN EL NIVEL C- y D	DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA 71% (FAMILIAS)	DEMANDA REAL PROYECTADA 70% (FAMILIAS)
2015	205851	51463	18424	13081	9157
2016	211306	52827	18912	13427	9399
2017	216906	54226	19413	13783	9648
2018	222654	55663	19928	14149	9904
2019	228554	57139	20456	14523	10166
2020	234611	58653	20998	14908	10436

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Cuadro N°20, Encuestas Cuadro N°3

DEMANDA EFECTIVA

Los 195 encuestados son considerados como demanda real; de las cuales se establece la demanda efectiva a los que hayan respondido positivamente a la pregunta N° 6.- ¿Si se implantara en la ciudad de Loja un gimnasio de fisioterapia; que le ofrezca un servicio más oportuno y de calidad, que los ya existentes?; ¿Haría usted uso del servicio?; el 71% es decir 138 encuestados manifestaron que harían uso del servicio, las cuales serán la demanda efectiva.

Cuadro N° 21

Proyección de la demanda efectiva

AÑOS	POBLACIÓN TOTAL ZONA URBANA CIUDAD DE LOJA (2.65%)	POBLACIÓN POR FAMILIA 4	POBLACIÓN POR FAMILIAS SIN EL NIVEL C- y D	DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA 71% (FAMILIAS)	DEMANDA REAL PROYECTADA 70% (FAMILIAS)	DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA 71% (FAMILIAS)
2015	205851	51463	18424	13081	9157	6501
2016	211306	52827	18912	13427	9399	6673
2017	216906	54226	19413	13783	9648	6850
2018	222654	55663	19928	14149	9904	7032
2019	228554	57139	20456	14523	10166	7218
2020	234611	58653	20998	14908	10436	7409

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Cuadro N°21, Encuestas Cuadro N°7

USO PER CÁPITA ANUAL

Para la creación de una empresa de servicios como el gimnasio de fisioterapia en la ciudad de Loja, es importante que se considere cuantas veces en el año

los demandantes efectivos harán uso de los servicios mencionados anteriormente. Para ello se toma la siguiente formula:

FÓRMULA PARA EL USO PER CÁPITA ANUAL:

Total de veces anual = Frecuencia * 52 semanas

Cuadro N°22

Uso per-cápita anual

ALTERNATIVA		FRECUENCIA	TOTAL DE VECES QUE UTILIZARON AL AÑO
TODOS LOS DIAS (días)	304	8	2432
UNA VEZ POR SEMANA (semanas)	52	56	2912
DOS VECES POR SEMANA(52*2)	104	22	2288
CADA DOS SEMANAS(quincenas)	26	35	910
UNA VEZ POR MES(12)	12	17	204
TOTAL		138	8746

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Encuestas Cuadro N°8

Nota.- Para el uso per cápita se considera 304 días, 52 semanas, 12 meses al año; para los días se multiplica las 52 semanas por 6 días laborables menos los 8 días feriados en el año para la ciudad de Loja, debido a que la empresa funcionara de lunes a sábado.

Consumo per cápita anual= Total de veces anual / Total de las frecuencias

Cuadro N° 23

Consumo per cápita anual

ALTERNATIVA	TOTAL VECES QUE UTILIZARON AL AÑO	FRECUENCIA
TOTAL ANUAL	8746	138
CPA= T.A./FRECUENCIA	63	

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Cuadro N°23

DEMANDA EFECTIVA EN VECES ANUALES

Es necesario que la demanda efectiva sea expresada en número de veces con el siguiente proceso: multiplicando la demanda proyectada por el uso per cápita anual, lo que da como resultado la demanda efectiva en veces.

Cuadro N°24

Demanda en veces anuales

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA 71% (FAMILIAS)	USO PER CAPITA ANUAL	DEMANDA EFECTIVA EN NUMERO DE VECES
2016	6673	63	420399
2017	6850	63	431440
2018	7032	63	443016
2019	7218	63	454734
2020	7409	63	466767

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Estudio de mercado Cuadro N°23 y 24

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Este análisis permite diagnosticar la cantidad de oferentes que ponen a disposición de los clientes sus servicios; es decir, permite diagnosticar si en el transcurso del tiempo se ha presentado un aumento o disminución del mismo.

Según la entrevista realizada (ANEXO 7 y 8), actualmente existen varias empresas tanto públicas como privadas que brindan esta clase de tratamientos para aliviar las molestias causadas por diferentes dolencias; tienen varios años establecidos, por lo que su experiencia y atención han tenido mucho que ver al momento de mantenerse en el mercado; los mismos que trabajan de lunes a viernes o hasta sábados en el caso de las empresas privadas, cumpliendo en su mayoría atención al público de 8 horas, es así que ha permitido que los pacientes sean fieles a su servicio por ello muchos no cuentan con publicidad.

En la realización de este proyecto se consideró una muestra de 7 centros de fisioterapia tanto privados como públicos de la ciudad como referencia para establecer la oferta existente; de los cuales manifestaron que el valor por el servicio de fisioterapia oscila entre \$7 y \$15 dólares americanos; dicho valor dependerá del centro al que asista y sobre todo considerar que la rapidez y tiempo en el que son atendidos refleja la importancia que se le da al paciente.

Con los datos recolectados de la entrevista se estableció un mínimo de veces que la población hace uso del servicio brindado por la competencia, información que refleja un total de 22 veces al día, para mejor entendimiento se detalla a continuación:

7 centros entrevistados

$$15+9+30+60+8+15+15 = 152$$

$$152 / 7 = 22 \text{ personas atendidas por c/centro.}$$

Cuadro N° 25

Oferta

CENTROS DE FISIOTERAPIA ENTREVISTADOS	SERVICIO PRESTADO AL DIA	MEDIA DE LOS SERVICIOS PRESTADOS
HOSPITAL MILITAR	15	22
SOLCA	9	
IESS	30	
H. ISIDRO AYORA	60	
SPA ZAIT SEBASTIAN	8	
FISIOMED	15	
CENTRO DE TERAPIA FÍSICA	15	
TOTAL	152	22

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Entrevista

Se puede destacar que no existe crecimiento por parte de estas empresas, ya que siempre atienden a la misma cantidad de pacientes al día implicando que

si desean crecer deben incurrir en costos para nuevas instalaciones, personal, equipos e insumos; por ello su crecimiento dependerá de la toma de decisión por parte de sus representantes, ya que implicará costos significativos.

Para la oferta se realizó la encuesta a las diversas empresas que prestan el servicio de fisioterapia en la ciudad de Loja, por ello y según los datos proporcionados por el SRI se destaca que en la ciudad existen 14 centros que se dedican a brindar el servicio considerados como competidores directos, y 24 spa considerados competidores indirectos ya que brindan ciertas terapias de masajes relajantes, dando una suma total de 38 centros en la ciudad.

Cuadro N° 26

Oferta

CENTROS DE FISIOTERAPIA Y SPA	MEDIA SERVICIO PRESTADO	SERVICIOS PRESTADOS AL DIA	OFERTA DE SERVICIOS PRESTADOS X 25 (MES)	OFERTA DE SERVICIOS PRESTADOS X 12 (AÑO)
38	22	836	20900	250800
TOTAL	22	836	20900	250800

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Entrevista

Se creyó conveniente considerar a las personas atendidas como servicios prestados.

Nota: Para la oferta no se realiza proyección, debido a que las empresas tanto públicas como privadas necesitarían más personal y nueva infraestructura para poder dar su servicio a más personas. Por ello la oferta será estable para los 5 años del proyecto.

DEMANDA INSATISFECHA

La demanda insatisfecha se la determina mediante la resta de la demanda efectiva con la oferta total.

Cuadro N° 27

Proyección de la demanda insatisfecha

AÑO	DEMANDA EFECTIVA EN NÚMERO DE SERVICIOS	OFERTA TOTAL DE SERVICIOS ATENDIDOS X 12 (AÑO)	DEMANDA INSATISFECHA EN SERVICIOS
2016	420399	250800	169599
2017	431550	250800	180750
2018	443016	250800	192216
2019	454734	250800	203934
2020	466767	250800	215967

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Estudio de mercado Cuadro N°25

PLAN DE MERCADO

CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

- Este proyecto de inversión servirá de apoyo para la instalación de la empresa que tiene como propósito fundamental prestar el servicio de fisioterapia en la ciudad de Loja, con la finalidad de ayudar a la población en general que tenga o llegase a tener problemas físico-motores, dolores musculares, parálisis facial, inmovilidad de extremidades, entre otros; ya sean de nacimiento o por accidentes, y de esta manera puedan ser parte de la inclusión en los campos laborales y a su vez mejorar su calidad de vida.
- Se tendrá el servicio a domicilio el mismo que contendrá, masoterapia, termoterapia, electromagnetoterapia y actividades que podrá desarrollar el paciente en su hogar, este servicio se lo dará previa cita por medio del apoyo de una línea telefónica convencional para atender a los demandantes del servicio.
- El servicio se caracterizará por ser de calidad, eficiente, efectivo, seguro y confiable gracias al personal especializado con el que se contará.
- Los beneficios que traerá el servicio para las familias será que aquellas personas podrán mejorar su salud, podrán ser inmersos en el campo laboral para mejorar los ingresos económicos de sus hogares y sobre todo a sentir la satisfacción de poder desenvolverse solo.

ANÁLISIS DEL SERVICIO

Conociendo las necesidades que la población demanda en el entorno, las encuestas corroboraron que la ciudadanía de Loja necesita un gimnasio de fisioterapia más oportuno y de calidad, es por ello que se cree conveniente ofrecer al público un espacio cómodo donde sus necesidades sean escuchadas, su salud sea la prioridad y sobre todo que su vida mejore en bien de ellos y de la sociedad; ofreciendo los servicios con personal idóneo, capacitado, con tecnología acorde a cada paciente y así ser un apoyo para la comunidad, convirtiéndonos en una parte importante a la hora de mejorar su calidad de vida.

Para ello se detalla cuáles serán los servicios que se ofertarán:

- Evaluación del paciente: (Test que describa la aparición del problema, síntomas, localización, gravedad).
- Mecanoterapia: (Aparatos, como: rueda de hombro, sistema de poleas, bicicleta estática y caminadora eléctrica.).
- Masoterapia: (Masaje con manos para dolencias musculares, articulares, psicosomáticas y del estrés, relajación, preparación y recuperación de deportistas, secuelas de procesos degenerativos, la columna en general, desgarros, etc.).
- Electromagnetoterapia: (Electroestimulador, generador de calor y frío, magnetoterapia.).

- Termoterapia: (Agentes de calor superficial: compresas y frazadas calientes. Agentes de frío: compresas frías, masaje con hielo, sauna).
- Hidroterapia: (Masaje subacuático, hidromasaje, etc.).

Los servicios serán ofrecidos a precios accesibles para el cliente, los mismos que serán atractivos para el usuario al momento de que los solicite.

CANAL DE COMERCIALIZACIÓN

Figura N° 2

Canal de Comercialización



ELABORACIÓN: La autora

Para la distribución del servicio ofertado, se elabora un flujograma de procesos para prestar el servicio en las mejores condiciones, y de esta manera mantener

al cliente y atraer nuevos a la empresa, sabiendo que son parte importante de la misma.

Para realizar el proceso que conlleva la prestación del servicio, existirán dos formas, la primera opción se procede por medio de una llamada telefónica para concertar la cita donde le especificaran el día y la hora a la que deberá asistir; mientras que la segunda opción, el paciente deberá acercarse directamente al centro para concertar la cita o ser atendido en ese momento previa cancelación. Las personas serán atendidas por un profesional donde les evaluarán su condición y diagnosticarán las sesiones necesarias para llegar a tener una buena evolución, dependiendo de ello podrán acceder a cualquiera de los servicios antes mencionados para lograr así una mejora significativa en su movilidad obteniendo un servicio eficaz y satisfactoria.

ANÁLISIS DE LA PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

PUBLICIDAD

La promoción y publicidad conforman las herramientas más importantes dentro de la empresa, permitiendo dar a conocer el servicio y la captación de clientes, ayudando a que la empresa tenga utilidades y sea reconocida dentro del mercado.

De acuerdo a las encuestas realizadas a las familias de la ciudad de Loja, en las preguntas referentes a la publicidad, se ha obtenido que los encuestados desean informarse de los servicios que la empresa brindará por medio de la radios, televisión y prensa; constatando de esta manera las formas más accesibles llegar al consumidor.

Cuadro N°28

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
RADIO	75	24%
TELEVISION	74	24%
PRENSA	89	29%

ELABORACIÓN: La autora
FUENTE: Encuestas

Es por ello que se considera las preferencias de los demandantes, ya que según la pregunta N°10 desean que sea transmitida la publicidad por radio en emisoras como: Matovelle y Centinela del Sur (Hechicera) obteniendo los mayores porcentajes en las encuestas realizadas a las familias.

Cuadro N°29

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MATOVELLE	33	38%
CENTINELA	30	34%

ELABORACIÓN: La autora
FUENTE: Encuestas

La televisión es otro medio por el cual las personas encuestadas desean informarse de acuerdo a lo que reflejada la pregunta N°13, la misma que permite conocer que prefieren informarse por un canal local como Ecotel tv, siendo el que obtuvo mayor porcentaje; lo cual beneficia a la empresa, ya que así no incurrirá en costos elevados, tomando en consideración que es una empresa nueva y tratando de ubicarse en el mercado y competir con el resto de oferentes.

Cuadro N°30

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ECOTEL TV	53	66%

ELABORACIÓN: La autora
FUENTE: Encuestas

En cuanto a publicidad por prensa el diario La Hora tiene mayor acogida a nivel local con el 48% y diario Centinela con un 41%.

Cuadro N°31

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
LA HORA	43	48%
CENTINELA	37	41%

ELABORACIÓN: La autora
FUENTE: Encuestas

Considerando los datos antes mencionados de los diferentes medios de comunicación, y en base a las proformas ofertadas por los mismos, se verificó

y analizó la información considerando de esta manera que lo más conveniente es: radio, televisión y prensa escrita las cuales representan los porcentajes más altos y sobre todo que son de la localidad. Logrando de esta manera que la demanda incremente, ya que de este resultado dependerá el crecimiento de la empresa; para ello se muestra el siguiente cuadro de precios donde se transmitirá la publicidad.

Cuadro N°32

Costos de la publicidad en medios de comunicación

MEDIOS DE COMUNICACIÓN	EMPRESAS	DÍAS	HORARIOS	CUÑAS DIARIAS	VALOR MENSUAL
RADIO	MATOVELLE	LUNES A VIERNES	8:00 H 22:00	5 CUÑAS	\$ 135,52
	CENTINELA DEL SUR	LUNES A SABADO	6:00 H 22:00	5 CUÑAS	\$ 509,60
TELEVISIÓN	ECOTEL TV	LUNES A VIERNES	19:00:00 H	3 DIARIA	\$ 672,00
PRENSA	LA HORA	LUNES	MAÑANA	1 DIARIA	\$ 222,77
TOTAL					\$ 1.539,89

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Proformas Anexo N° 24, 25, 26

PROMOCIÓN

La finalidad de la publicidad y promociones es estimular las ventas, en este caso, es pertinente estar establecidos, ya que al ser una empresa nueva en el mercado le sería un poco difícil ofrecer algún tipo de promoción porque la base del servicio, está en el desarrollo y mejora de la calidad de vida de las personas que usan el servicio. Pero no se descartaría, pues con el pasar del tiempo se

podría incorporar una promoción que ayude a incrementar la cantidad de compradores del servicio, permitiendo ser parte de una mejor comunicación y relación con los clientes de la empresa interesándole de esta manera tener clientes satisfechos.

IMAGEN CORPORATIVA

MARCA

La marca tiene la característica de “**FISIOGYM VIDA MEJOR**”, es la idea que se desea reflejar al usuario para poder introducirse en el mercado de una manera más clara, con la finalidad de hacer llegar el mensaje sobre el servicio que se proporcionará.

LOGOTIPO

Es la manera gráfica en la que se puede representar de manera pública a la empresa.

Figura N°3



ESTUDIO TÉCNICO

Es uno de los estudios fundamentales en el presente proyecto de inversión, el cual ayudará a analizar la localización más adecuada, tamaño óptimo de las instalaciones, recursos humanos y materiales, procesos de atención y el equipo necesario para la oferta del servicio; ilustrando así todos los factores para mejorar el desarrollo del proyecto el cual será realizado con personal capacitado para brindar el servicio de fisioterapia.

OBJETIVOS

- Identificar la ubicación geográfica más idónea para la instalación de la empresa mediante la micro y macro localización.
- Calcular el tamaño que permita conocer la capacidad utilizada e instalada.
- Determinar la ingeniería del proyecto por medio del análisis de flujos de procesos del servicio.
- Realizar la distribución de la planta por medio del análisis óptimo para la utilización de los diferentes puesto de trabajo.

LOCALIZACIÓN

Para una empresa la localización es de gran importancia ya que el objetivo principal es analizar los diferentes lugares de la ciudad donde es posible la ubicación de la empresa, y así establecer el lugar en el cual se ofrecerá los máximos beneficios y los mejores costos para los clientes; evitando inconvenientes legales con terceros y de esta manera lograr un buen inicio de las actividades de la misma.

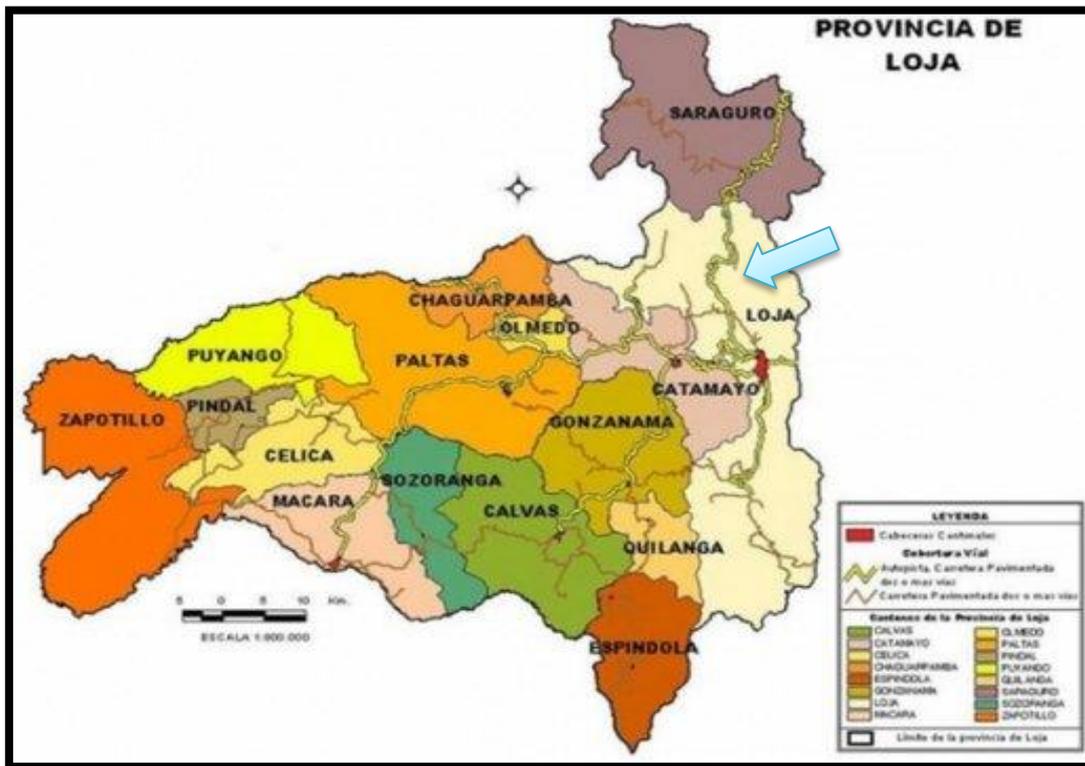
La localización debe estar acorde con los objetivos que la empresa quiere alcanzar, como lo es lograr que el servicio sea de calidad, calidez y eficiente, es por ello que se debe tener en cuenta dos aspectos como son:

1. Macro-Localización: El proyecto está enfocado a prestar servicios en la ciudad de Loja, para ello se considera los siguientes aspectos:

- Lugar de ubicación de los usuarios.
- Vías de comunicación y medios de transporte.
- Normas y regulaciones específicas para la empresa.

Figura N° 4

Macro-localización



FUENTE: www.mapasecuador.net

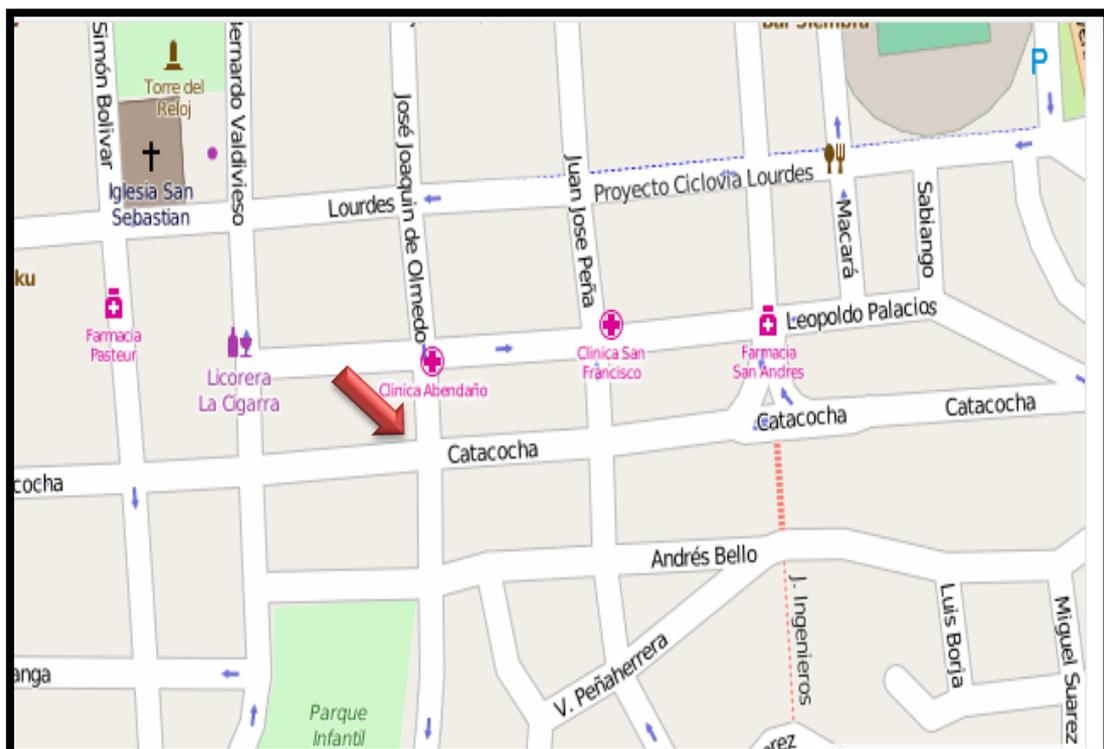
1. **Micro-Localización.-** Luego de haber definido la macro-localización, se ha tomado en consideración que la empresa se instalará en la Parroquia el Sagrario, sector Parque Infantil, específicamente en las calles José Joaquín de Olmedo y Catacocha; para ello se tendrá en cuenta estos factores:

- ✓ Disponibilidad del espacio físico.
- ✓ Costos de los recursos.

Considerando que el propietario cuenta con un local propio en el sector antes mencionado, el mismo que abarca las necesidades tanto físicas como de satisfacción del cliente y también permitirá minimizar costos al momento de su instalación, ya que el proyecto está enfocado a brindar el servicio de fisioterapia, por ende se busca que la empresa se encuentre en un lugar céntrico, donde al usuario le sea fácil llegar y tener donde estacionar su vehículo.

Figura N°5

Micro-localización



FUENTE: GAD Municipal Loja (www.loja.gob.ec/contenido/mapas-y-planos)

2. Fuerzas Localizaciones.- Para encontrar un lugar adecuado donde se pueda ubicar la empresa, se consideró algunos aspectos que son de suma importancia para la iniciación de sus actividades los cuales son:

- **Personal Capacitado:** Es de vital importancia ya que ellos son los encargados de prestar el servicio especializado basándose en los conocimientos adquiridos, los cuales prestaran un servicio de calidad y calidez bajo estricta seguridad para el usuario.
- **Agua:** Es fundamental para la prestación del servicio, ya que es un insumo básico para cada una de las terapias; también servirá para que las instalaciones de la empresa estén en buenas condiciones y mantenerlas limpias dando así una buena imagen al cliente.
- **Energía.-** Es otro insumo elemental para que los equipos eléctricos funcionen, así también servirá para que se pueda llevar a cabo las actividades administrativas e iluminación de sus diferentes áreas.
- **Alcantarillado.-** Sirve para el desagüe de aguas residuales o aguas hervidas que provendrán del lavado de los insumos que se necesitaran para la prestación del servicio, así como de duchas e hidromasaje.
- **Teléfono.-** La línea telefónica es necesaria ya que a través de esta se concertaran las citas de los clientes.
- **Internet.-** Este servicio será utilizado en las oficinas con el fin de realizar publicidad por las diferentes redes sociales o comunicaciones que sirvan para el progreso de la empresa.

TAMAÑO ÓPTIMO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto del servicio de fisioterapia contará con seis (6) fisiatras; además en cuanto al tamaño del proyecto se refiere a la capacidad instalada que se tiene, ya sea diaria, semanal, por mes o por año. Esto dependerá del personal con el que se contara para cumplir con las terapias señaladas.

ASPECTO AMBIENTAL DEL PROYECTO

Desde el punto de vista ambiental el servicio de fisioterapia no causara ningún efecto perjudicial para el ambiente, ya que las aparatos a adquirir para la prestación de los mismos serán comprados de paquete y los procedimientos realizados por cada fisiatra no incurrirán en ningún daño.

CAPACIDAD INSTALADA

Se determina la capacidad instalada por la cantidad de servicios que prestará la empresa, permitiendo que la misma logre tener participación dentro del mercado cuando ya esté establecida.

Condiciones:

- 304 días al año.
- 8 horas diarias.
- 6 fisiatras los cuales laboraran a tiempo completo.
- 2 usuarios atendidos por hora.

Cálculo de la Capacidad Instalada con razonamiento lógico.

Un fisiatra atenderá por hora a 2 usuarios, el día de trabajo comprende 8 horas, es decir cada fisiatra atenderá 16 servicios, entonces 6 fisiatras atienden 96 servicios en cada día de trabajo, realizando la suma del servicio durante los 304 días del año (lunes a sábado menos los 8 días de feriados), al multiplicar estas dos últimas variables (96*304) se obtiene el resultado de 29.184 personas atendidas con el servicio al año.

Se puede enfatizar que para prestar un mejor servicio se consideró el tiempo que los eferentes usan para la prestación del mismo, enfocado a un servicio con calidez, eficiencia y en beneficio del usuario.

$$6 \text{ fisiatras} * 16 \text{ servicios atendidos/día} * 304 \text{ días} = 29.184$$

Cuadro N° 33

Capacidad Instalada

Años	DEMANDA INSATISFECHA (En número de servicios)	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE DE ATENCIÓN %
2016	169.599	29.184	17,21%
2017	180.750	29.184	16,15%
2018	192.216	29.184	15,18%
2019	203.934	29.184	14,31%
2020	215.967	29.184	13,51%

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Estudio de Mercado Cuadro N°28

En el cuadro expuesto se muestra que la capacidad máxima de atención trabajando en condiciones óptimas al 100% es 29.184 servicios de fisioterapia brindados en el año.

CAPACIDAD UTILIZADA

La empresa al iniciar sus actividades no llegará a atender en el primer año el 100% de su capacidad instalada, es así que para el primer año atenderá en un 90% el segundo en un 95%, debido a que se estará haciendo conocer en el mercado y a su vez a los empleados les tomará tiempo adaptarse en su totalidad a la manera en que se prestará el servicio; para los siguientes años se alcanzará el 100% de la capacidad instalada, por lo que, el personal ya estará adaptado a las actividades a desempeñar y serán más ágiles en su atención.

Cuadro N° 34

Capacidad Utilizada

AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA EN NÚMERO DE SERVICIOS	PORCENTAJE UTILIZADO %	CAPACIDAD UTILIZADA
2016	29.184	90%	26.266
2017	29.184	95%	27.725
2018	29.184	100%	29.184
2019	29.184	100%	29.184
2020	29.184	100%	29.184

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Capacidad instalada Cuadro N°34

INGENIERÍA DEL PROYECTO

Para la ingeniería del proyecto se considera el proceso y la tecnología que se seleccionará para su desarrollo, el cual influirá directamente en el monto de las inversiones, costos e ingresos del proyecto. El mismo que para ser puesto en marcha deberá cumplir una serie de pasos para lograr satisfacer los requerimientos de los clientes y así organizar las actividades que se realizarán diariamente desde el inicio hasta el final del proceso.

Para ello se describe a continuación cada uno de los procedimientos a realizar en cada tratamiento:

MASOTERAPIA

Tratamiento basado en técnicas de masajes terapéuticos con las manos, la que es utilizada para tratar lesiones, contractura muscular, tendinopatía, linfedema, rotura de fibras, espasmo, alteraciones psicósomáticas, atrapamientos miofasciales, algodistrofia simpático refleja, lesiones deportivas, etc. La misma que permitira activar la circulación, relajar los músculos, mayor flexibilidad y prevención de futuras dolencias por esfuerzos o la rutina diaria.

Figura N°6

Masoterapia



ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Fisioterapia (www.google.com.ec/search?q=fisioterapia&tbm)

Masaje: Se utiliza una combinación de movimientos manuales armoniosos y metódicamente manipulando las manos, se puede utilizar en cualquier parte del cuerpo siendo la parte esencial de la fisioterapia. La masoterapia podrá suministrársela al paciente entre 30 a 40 minutos por sesión.

ELECTROMAGNETOTERAPIA

Tratamiento utilizado para lesiones y enfermedades musculares mediante campos magnéticos y corrientes de carácter alterno de alta o baja frecuencia. Sirve para tratar áreas como: lumbalgias, ciática, contracturas, osteoporosis, artritis, edemas, quemaduras, migrañas, etc.

Figura N°7
Magnetoterapia

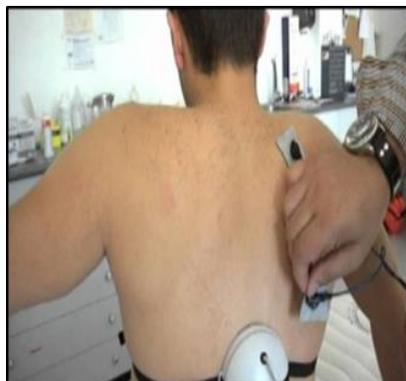


ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Fisioterapia (www.google.com.ec/search?q=fisioterapia&tbm)

Magnetoterapia: Ondas magnéticas colocadas en lugares estratégicos del cuerpo controladas en su intensidad que proporciona propiedades que reactivan las células permitiendo restableces la movilidad o la intensidad del dolor. Su uso puede ser de 15 a 20 minutos y es contraindicado para embarazadas o pacientes con marcapasos.

Figura N°8
Electroterapia



ELABORACIÓN: La autora

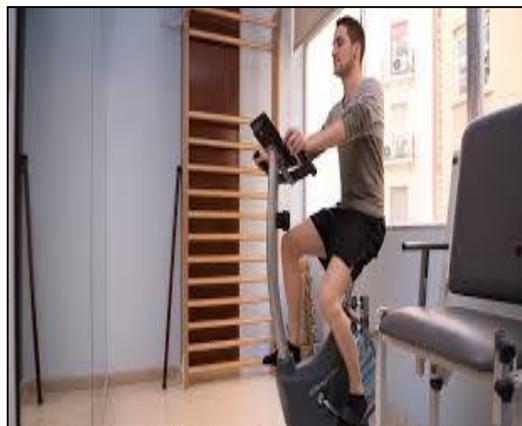
FUENTE: Fisioterapia (www.google.com.ec/search?q=fisioterapia&tbm)

Electroterapia: Es la aplicación de energía eléctrica de baja frecuencia por medio de electrodos que son colocados directamente en la piel del paciente, con un gel especial para que la electricidad llegue al cuerpo, esta sesión la puede recibir de entre 15 y 20 minutos.

MECANOTERAPIA

Es la utilización de aparatos mecánicos sencillos y funcionales los cuales ayudan a dirigir movimientos corporales regulados con su propia fuerza. Puede aplicarse para tratar dolencias musculares, lesiones, artritis, espasmos musculares, lesiones deportivas (esguinces, tendinitis, luxaciones), etc. Las que deben ser dirigidas por el terapeuta.

Figura N°9
Mecanoterapia



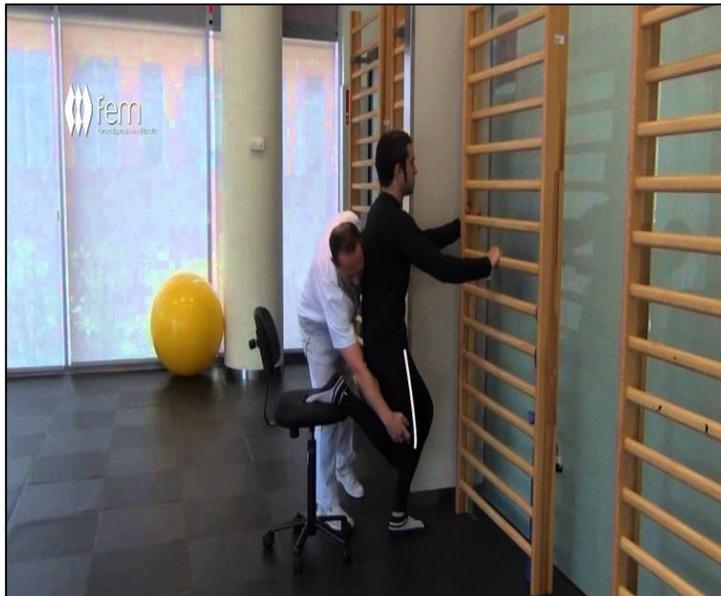
ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Fisioterapia (www.google.com.ec/search?q=fisioterapia&tbm)

Bicicleta estática y caminadora: Podrá ser utilizado por el paciente dependiendo de las lesiones durante 10 o 15 minutos, alternando por el mismo tiempo con la caminadora eléctrica. Siempre y cuando el nivel de fuerza de las maquinas sea el indicado para cada paciente.

Figura N°10

Insumos terapéuticos



ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Fisioterapia (www.google.com.ec/search?q=fisioterapia&tbm)

Los balones terapéutico, la escalera sueca y la polea: Se utilizaran intercaladamente con la bicicleta y caminadora para obtener resultados estratégicos en la recuperación efectiva del paciente. Pueden ser secuencias de 10 a 15 minutos.

TERMOTERAPIA

Es la utilización de calor o frío como agentes terapéuticos para tratamiento de enfermedades y lesiones, puede aplicarse superficialmente para alcanzar tejidos profundos. Ayudará a que el flujo de la sangre aumente, disminuye la presión arterial y produce efectos relajantes como: aliviar la fatiga y reducción de espasmos musculares.

Figura N°11

Termoterapia - Sauna



ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Fisioterapia (www.google.com.ec/search?q=fisioterapia&tbm)

Sauna: Agente de calor seco que ayuda a la relajación, oxigenación de los tejidos, desintoxicación de la sangre y aumento de la sudoración; su duración

puede ser de hasta 30 minutos generalmente sin necesidad de supervisión, no es aplicable en niños ni ancianos por su grado de influencia circulatoria.

Figura N°12

Compresas de frio-calor



ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Fisioterapia (www.google.com.ec/search?q=fisioterapia&tbm)

Agentes de calor o frio: Se puede aplicar compresas (frio-calor) o agentes eléctricos por 30 minutos aproximadamente para la relajación de los músculos, se debe intercalar las compresas en los diferentes sectores de la zona afectada para no exceda el calor en el cuerpo.

HIDROTERAPIA

Es uno de los procedimientos terapéuticos basado en la inmersión en agua, es un tratamiento personalizado según la patología de cada paciente y sus limitaciones.

Figura N°13

Hidromasaje



ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Fisioterapia (www.google.com.ec/search?q=fisioterapia&tbm)

Tina de hidromasaje: Lo que se busca con este tratamiento es el incremento de sus capacidades físicas para mejorar el rendimiento en las actividades de la vida diaria. Puede proporcionarse en diferentes temperaturas con diferentes estímulos mecánicos, masajes, ejercicios y el tiempo que se brinde en la misma será de 20 a 25 minutos para una evolución adecuada.

Nota: Cada uno de los tratamientos es asistido por un fisiatra y mientras evolucione el paciente serán cada vez más fuertes sus músculos para mejorar el equilibrio y coordinación de sus extremidades.

FLUJOGRAMA DEL PROCESO

Cuadro N°35

Flujograma del proceso de fisioterapia

Nº	TIEMPO	DEFINICIÓN	SÍMBOLO
1	3 min	Los dos clientes son atendidos en recepción para verificar la cita.	 
2	7 min	En la primera cita la secretaria atenderá a los clientes para llenar la ficha personal, donde permite identificar sus datos personales, análisis médico y molestias. Además de realizar el cobro respectivo por el servicio.	
3	45 min	El fisiatra recibirá a los dos pacientes y les designará cualquiera de las terapias, como: masoterapia, termoterapia, mecanoterapia, electromagnoterapia, e hidroterapia; dependiendo del diagnóstico estas podrán ser intercaladas y supervisadas por el fisiatra respectivo.	
4	5 min	Al finalizar la sesión, el usuario podrá usar las duchas o cambiarse en los vestidores; para luego pasar a recepción para recibir la factura.	
60 minutos desde la llegada del cliente			TOTAL

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Evaluación de Proyectos, Baca Urbina

FLUJOGRAMA DEL PROCESO

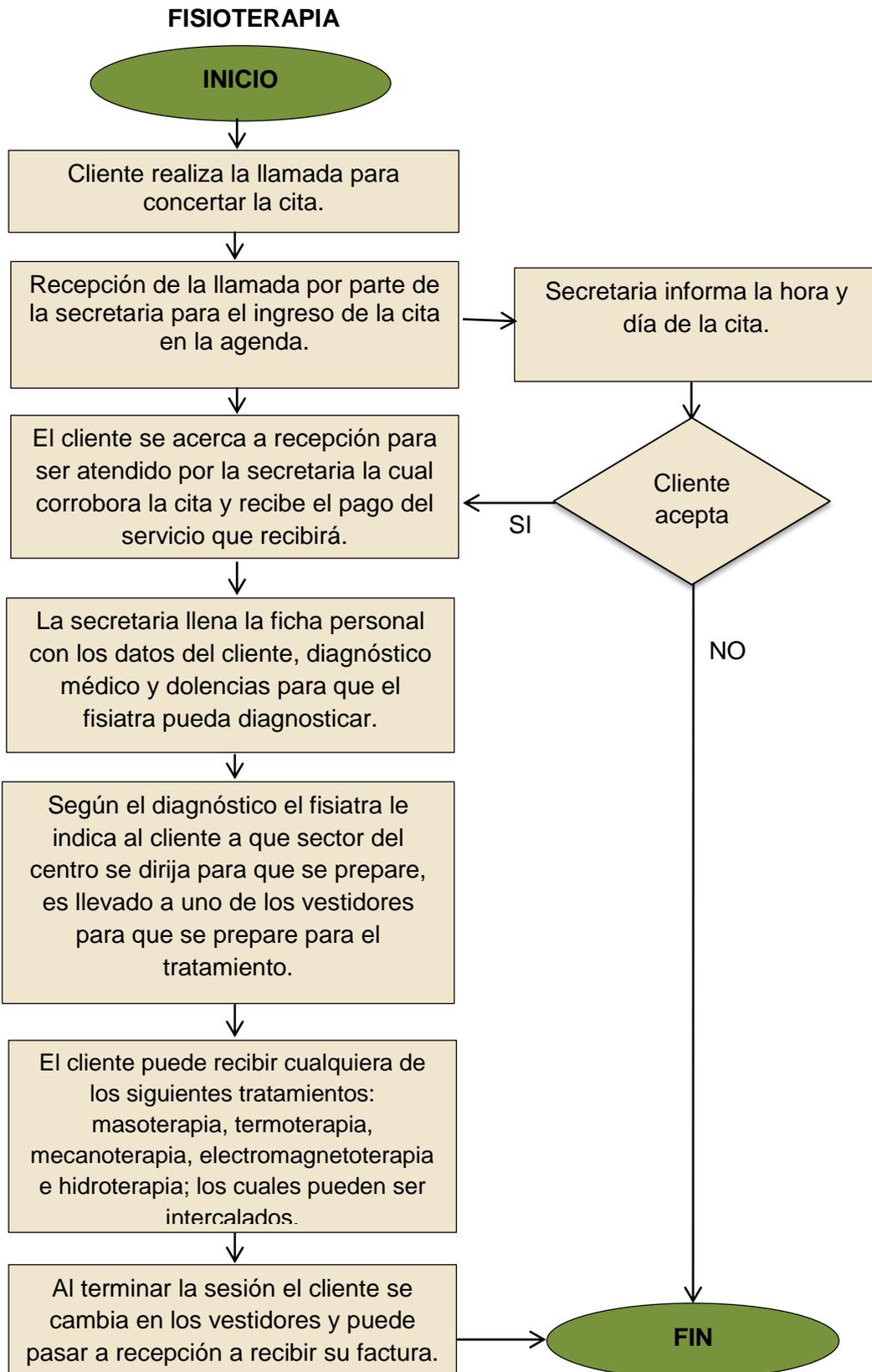
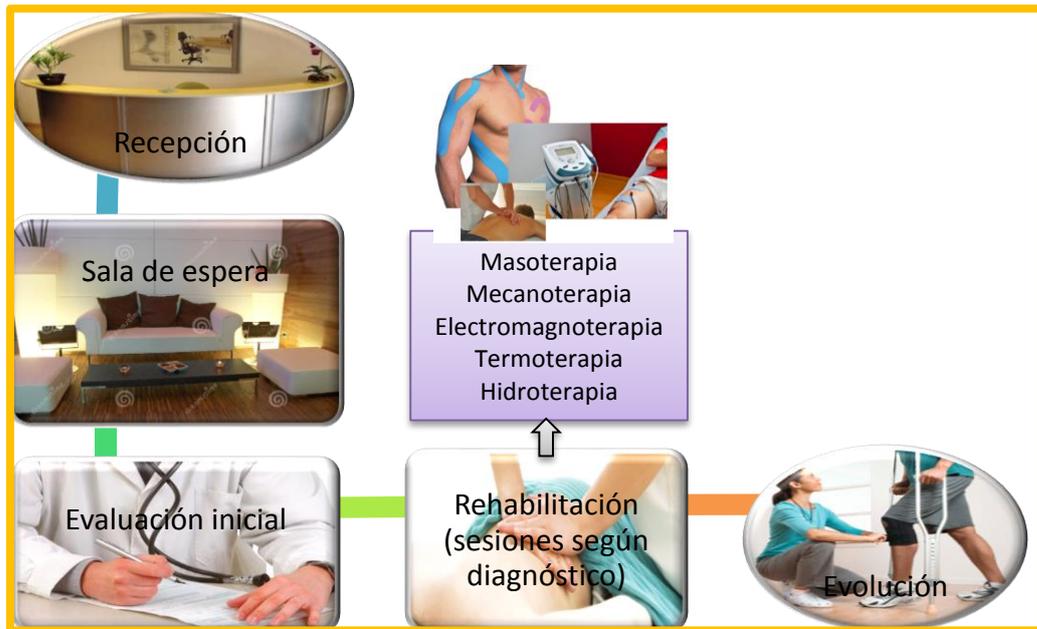


Figura N°14

Proceso del Servicio



ELABORACIÓN: La Autora

LOGÍSTICA DEL PROYECTO

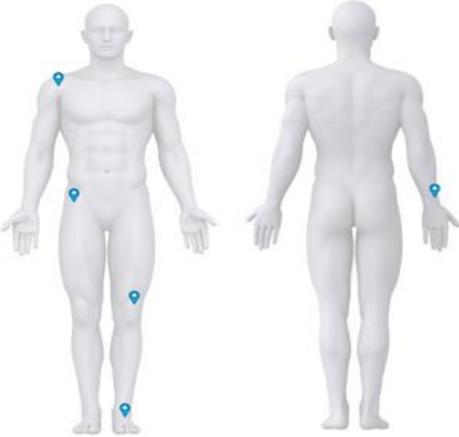
Se basa en la parte fundamental para la prestación del servicio como lo es el personal necesario y capacitado tanto en la parte de rehabilitación física como en servicio al cliente para poder brindar las mayores y más amplias comodidades.

Para la recepción de llamadas estará la secretaria, quien receptorá la cita dando la información necesaria para que sea agendada con día y hora. Es imprescindible señalar que el personal operativo contará con su respectiva

indumentaria e identificación, y, además tendrá el equipo e insumos necesarios para que el servicio se dé en óptimas condiciones a los clientes.

Para el registro de los usuarios que se atenderán con el servicio de fisioterapia, existirá una ficha donde se registrarán los datos personales, el diagnóstico y su evolución dependiendo de la gravedad; para ello se indica a continuación la ficha correspondiente:

Cuadro N°36
Modelo de la Ficha del Cliente

"EMPRESA"			
			
Ruc:		Dirección:	Teléfono:
FICHA DEL CLIENTE			
NOMBRES Y APELLIDOS:			
FECHA DE NACIMIENTO:			
DIRECCIÓN:			
TELÉFONO DE CONTACTO:			
ALERGIAS:			
DIAGNOSTICO MÉDICO:			
SINTOMAS ACTUALES:			
DIAGNOSTICO:			
TRATAMIENTO:			
FECHA	HORA		

ELABORACIÓN: La autora
FUENTE: Investigación Propia

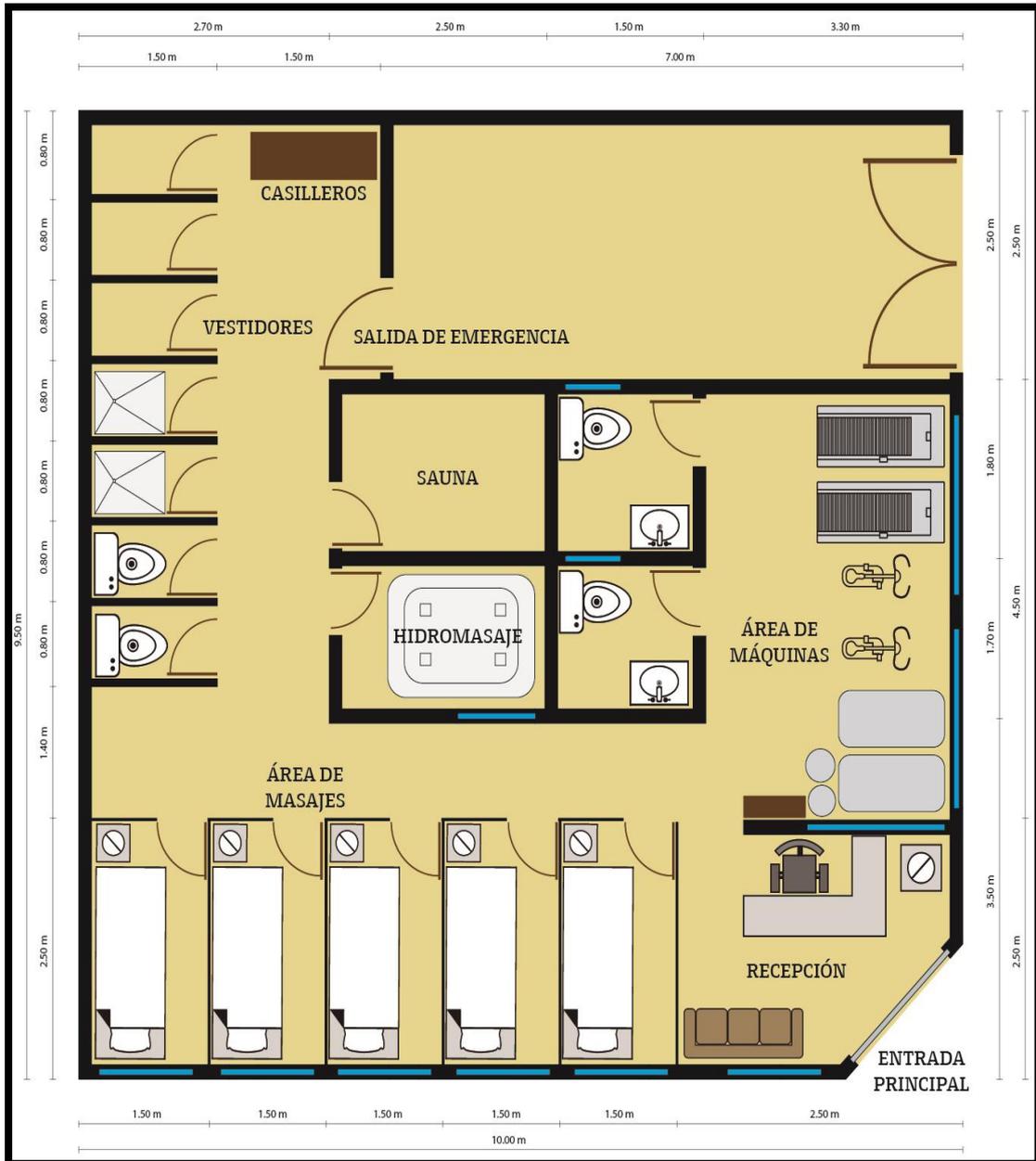
DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

La planta constará de: En el área de recepción habrá un basurero y un extintor; también tendrá una sala de espera; en el área de masajes estarán las camillas y los equipos para prestar el servicio; el área de máquinas donde los usuarios podrán acceder para su uso como balones terapéuticos, escalera sueca, poleas, dos bicicletas estáticas y dos caminadoras eléctricas, también constara de dos baños; el área de hidromasaje y sauna tendrá dos duchas y dos sanitarios; en la parte posterior habrán tres vestidores y casilleros para que los usuarios guarden sus pertenencias y la salida de emergencia hacia la puerta de la calle Catacocha. Todo esto bajo los requerimientos del usuario, las normas de seguridad necesarias para evitar cualquier inconveniente dentro de la empresa, convirtiéndose en un lugar óptimo para la seguridad del cliente interno y externo.

DISEÑO DE LA PLANTA

Figura N°15

Diseño de la Planta



ELABORACIÓN: José Julián Riofrio González
Estudio de Diseño Gráfico-Línea Digital

Figura N°16

Diseño de la Planta 3D



ELABORACIÓN: José Julián Riofrio González
Estudio de Diseño Gráfico-Línea Digital

EQUIPOS E INSUMOS A UTILIZAR

En los componentes tecnológicos se detallar los equipos e insumos necesarios que serán utilizados por los fisiatras para prestar el servicio; es así que dos empresas importadoras de productos tecnológicos especiales para fisioterapia de la ciudad de Quito serán las proveedoras de los mismos. A continuación se especifican cada uno:

Cuadro N°37

Costo de los equipos

EQUIPOS	MARCA	CANT.	V/ UNIT.	V/ TOTAL
ELECTROESTIMULADOR TENS BICANAL	MEDITEA	1	494,59	494,59
MAGNETOTERAPIA 2 CANALES 200 GAUSS	MEDITEA	1	1494,53	1494,53
MAGNOTERAPIA 510 GAUSS	BIOMAG	1	2867,20	2867,20
ELECTROESTIMULADOR 2 CANALES	DJO	1	2100,00	2100,00
GENERADOR DE FRIO Y CALOR	MEDITEA	1	1680,00	1680,00
MAGNETOTERAPIA COMBINADO	ASTAR	1	7386,62	7386,62
CAMINADORA ELECTRICA	LIFESPAN	2	1680,00	3360,00
BICICLETA ESTACIONARIA	L GEAR	2	616,00	1232,00
RUEDA RESTAURADORA DE HOMBRO	MAGNEZICER	1	672,00	672,00
POLEA MIEMBROS SUPE. E INFE.		1	436,80	436,80
TANQUE DE 12 COMPRESAS	WHITEHALL	1	2648,00	2648,00
CONGELADOR PARA 12 COMPRESAS	DJO	1	1400,00	1400,00
CAMILLA PARA MASAJE	ORIFICIO	4	179,20	716,80
ESCALERA SUECA	JM MEDICAL	1	448,00	448,00
HIDROMASAJE	VITTA	1	1757,78	1757,78
EQUIPO DE COMPUTO	INTEL-EPSON	1	755,00	755,00
TOTAL				29449,32

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Proformas Anexos 28 al 38

Cuadro N°38

Costo de los insumos

INSUMOS	CANTIDAD	V/UNITARIO	V/TOTAL
COMPRESAS FRIO-CALOR	12	28,00	336,00
JUEGO DE PESAS TOBILLERAS 5 Lb.	1	22,40	22,40
JUEGO DE PESAS TOBILLERAS 8 Lb.	1	31,36	31,36
COLCHONETAS ESPESOR 10 cm.	2	134,40	268,80
ESCALERILLA DE DEDOS	1	50,40	50,40
TUNEL MAGNOTERAPIA MIEMBRO SUP. E INF.	1	425,60	425,60
BALONES TERAPÉUTICOS 45 cm.	2	29,12	58,24
BALONES TERAPÉUTICOS 65 cm.	2	44,80	89,60
BALONES TERAPÉUTICOS 95 cm.	1	72,80	72,80
SABANAS	25	8,25	206,25
TOALLA MEDIANA	40	4,50	180,00
TOTAL			1741,45

ELABORACIÓN: La autora

FUENTE: Proformas Anexos N°48 al 53

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

EMPRESA DE SERVICIOS “FISIOGYM VIDA MEJOR” CENTRO DE FISIOTERAPIA Y REHABILITACION EN LA CIUDAD DE LOJA.

El estudio organizacional permitirá establecer el marco legal, estructura administrativa objetivos y metas de la empresa, con la finalidad de estar enmarcada en la legislación de nuestro país y cumplir todos los requerimientos necesarios para una eficaz implementación y desarrollo de la empresa.

La empresa se destacará por contar con un marco formal sobre los niveles de responsabilidad y autoridad, los mismos que serán necesarios para lograr un sistema ordenado y sistematizado de normas y reglamentos funcionales para poner en marcha las políticas sobre las cuales funcionara.

Para que el proyecto sea puesto en marcha se deben mostrar características concretas y únicas, las cuales deberán ayudar a lograr provecho económico y sobre todo que estén acorde a los requerimientos propios que demande su realización.

MARCO LEGAL

Conforme a lo que establece la Constitución de la República del Ecuador, el Código Civil y específicamente la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, la misma reconoce en su Artículo N°1: **“Toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por medio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley, limitando su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital que hubiere destinado para ello”**; es así que la empresa se constituirá como una empresa unipersonal de responsabilidad limitada en fase de formación y ejecución, por ello será regulada desde su conformación hasta su disolución por un Juez de lo Civil. En cuanto a la actividad que realizara será regulada por el Servicio de Rentas Internas y la Dirección de Salud Zonal 7.

Por lo expuesto anteriormente sobre la puesta en marcha de la empresa, se proyectara para una duración de cinco años de vida útil, lo cual una vez concluido ese periodo de tiempo, su gerente-propietario resolverá su destino empresarial, si continuar con una recapitalización e innovación para su crecimiento o cierre definitivo de actividades.

ACTA CONSTITUTIVA

El acta constitutiva es un requisito necesario y obligatorio para la formación legal de la Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, la que será ajustada y redactada por un abogado, para que este la diseñe acorde a los requerimientos legales, a las necesidades de la empresa y a su gerente propietario; por ende estará firmada por su dueño, es decir debe tener datos básicos, necesarios y primordiales para que legalmente actúe como un acta constitutiva, ya que forma la matriz fundadora de la empresa. Realizada el acta constitutiva debe ser entrega al Juez de lo Civil para el trámite respectivo de aprobación.

RAZÓN SOCIAL

Al ser una empresa conformada por un solo dueño y basada en lo que estipula la ley, se la considerara como una empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, con el nombre o razón social de: **“FISIOGYM VIDA MEJOR” E.U.R.L.**”.



ELABORACIÓN: José Julián Riofrio
Diseñador Gráfico

La empresa se constituirá mediante Escritura Pública como lo señala el Art. 30 de la Ley de empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, así mismo el gerente-propietario deberá dirigirse a un juez de lo civil para solicitar la aprobación e inscripción en el Registro Mercantil de la ciudad para comenzar con sus operaciones.

DOMICILIO Y DIRECCIÓN

Conciérne al lugar donde se implantará el negocio, la misma será en un sector estratégico gracias al estudio de mercado que se realizó, donde los usuarios podrán disponer del servicio que se oferta; por lo cual la empresa de fisioterapia **“FISIOGYM VIDA MEJOR E.U.R.L.”** estará domiciliada en la Provincia de Loja, en la ciudad del mismo nombre, en el sector del Parque Infantil específicamente en las calles José Joaquín de Olmedo y Catacocha.

OBJETO DE LA EMPRESA

La empresa **“FISIOGYM VIDA MEJOR E.U.R.L.”** tiene como objeto la prestación del servicio de fisioterapia; la misma que es bastante claro y definido en lo concerniente a los tratamientos como: mecanoterapia, masoterapia, electromagnetoterapia, termoterapia e hidroterapia en la Ciudad de Loja.

PLAZO DE DURACIÓN DE LA EMPRESA

La duración que tendrá la empresa de fisioterapia “**FISIOGYM VIDA MEJOR E.U.R.L.**” será de cinco años de vida útil, que será señalada claramente en el acta constitutiva, la cual podrá iniciar sus operaciones una vez inscrita en el Registro Mercantil.

CAPITAL ASIGNADO

El capital para constitución de la empresa es de \$ 64.877,85 y será el total del aporte del Gerente-propietario, el cual podrá ser dinero propio o financiado por uno de los bancos de la ciudad, el mismo que será dado en el momento de constituirse la empresa.

NACIONALIDAD

La empresa al ser creada en el Ecuador tendrá su nacionalidad ecuatoriana y ubicada en el cantón Loja la misma que se registrará, sujetará y administrada en base a las leyes que se encuentran actualmente vigentes en la República del Ecuador.

REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Obtenida la aceptación del Juez de lo Civil para la constitución de la empresa, se debe inscribir en el Registro Mercantil y realizar el pago respectivo, concluido este

proceso se deben considerar ciertos requerimientos necesarios para poder trabajar bajo los parámetros que la ley pide en cuanto al iniciar la actividad económica, para ello es preciso lo siguiente:

Servicio de Rentas Internas

Para obtener el RUC (Registro Único de Contribuyente) para sociedades civiles y comerciales con o sin personería jurídica; se solicita:

- Formulario debidamente lleno y suscrito por el representante legal.
Formulario RUC – 01A cuando la dirección sea el establecimiento matriz.
- Original y copia de la escritura pública o contrato social otorgado por el Juez de lo Civil.
- Original y copia del nombramiento del representante legal.
- Copia del estatuto de la personería jurídica con la certificación de inscripción correspondiente al registro mercantil.
- Copia de la cedula de identidad y certificado de votación del representante legal.
- Copia de un documento que certifique la dirección del establecimiento donde se desarrollaran las actividades económicas (pago de agua, luz o teléfono).

Cuerpo de Bomberos

- Copia del pago que realiza en la ventanilla #2 de recaudaciones del Cuerpo de Bomberos (Centros de Fisioterapia \$10).
- Copia de la cedula de identidad del dueño o representante legal.
- Copia del Registro Único de Contribuyente (RUC).
- Comprar formulario “Solicitud de inspección” en la ventanilla #2 de recaudaciones del Cuerpo de Bomberos.
- Certificado de viabilidad, otorgado por el Departamento de Regulación y Control Urbano del GAD Municipal.
- Adquirir adhesivo para el extintor.

Patente Municipal

Requerimientos necesarios para la Patente Municipal:

- Papel valorado para patente municipal (valorado en \$0.50)
- Original y copia de la cedula de identidad y certificado de votación.
- Original y copia del RUC.
- Copia de la escritura de constitución de la empresa aprobada por el Juez.
- Copia de pago de bomberos.

Dirección de Salud Pública

Para el permiso de Funcionamiento de Salud se solicita lo siguiente:

- Formulario de solicitud (sin costo) lleno y suscrito por el propietarios.
- Copia del Registro Único de Contribuyente (RUC).
- Copia de cedula de identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
- Documento que acredite la personería jurídica cuando corresponda.
- Copia del título del profesional de la Salud responsable o técnico del establecimiento, debidamente registrado en el MSP.
- Croquis de ubicación del establecimiento.
- Permiso otorgado por el cuerpo de bomberos (copia).
- Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que laboraran en el establecimiento.
- Certificados médicos de los trabajadores.
- Pago por el permiso de salud.

Registro Mercantil

Para la inscripción en el registro mercantil, se necesita:

- Tres copias certificadas de la constitución de la sociedad civil.

- Copia de la escritura realizada en la notaria.
- Proceso original, el que contendrá: sentencia aprobada del Juez de lo Civil y Notificación al señor Registrador Mercantil.
- Copia certificada del proceso.
- Razón notarial ante el cual se celebró la escritura de constitución al margen de la correspondiente matriz indicando de la aprobación de la sociedad.

FILOSOFÍA DE LA EMPRESA

Son los principios y valores con los que la empresa contara para prestar un servicio especializado y de calidad para garantizar la eficiencia en los servicios que se brindaran para mejorar la calidad de vida de las personas que acudirán a las fisioterapias.

MISIÓN

El Gimnasio de Fisioterapia “**FISIOGYM VIDA MEJOR E.U.R.L.**” es una empresa dedicada a ofrecer un servicio especializado de fisioterapia con la finalidad de cubrir las necesidades de las personas con problemas físico-motores con el

propósito de mejorar la calidad de vida de las personas y ser un aporte esencial para la sociedad.

VISIÓN

“FISIOGYM VIDA MEJOR E.U.R.L.” desea ser un centro líder en el mercado brindando un servicio de fisioterapia con efectividad y calidad, contando con un personal especializado y leal para lograr mejores servicios y así satisfacer la perspectiva de la comunidad.

OBJETIVOS

- Ser una empresa líder en el mercado ofreciendo un valor agregado para lograr competir con las empresas ya existentes.
- Brindar un servicio de calidad conjuntamente con un precio razonable.
- Ser innovadores para lograr cubrir más necesidades de los usuarios.

PRINCIPIOS

- Respeto a la vida priorizando siempre a las personas y su salud.
- Lograr la calidad con la finalidad de mejorar y buscar la capacitación necesaria para alcanzar las metas propuestas, comprometiendo a los trabajadores a ser parte integral de los cambios y mejoras de la empresa.

- Trabajar con ética y el debido profesionalismo que caracterizara a la empresa para obtener empleados y usuarios satisfechos.

VALORES

- **Honestidad:** Procurar que todas las acciones sean a fines a los interés de los usuarios y el personal.
- **Cooperación:** Los miembros de la empresa deben sentirse parte de una familia y siempre estén dispuestos a colaborar en los momentos que sea necesario.
- **Confianza:** Debe reflejarse continuamente en todas las etapas para logara prestigio y convertir a los usuarios en personas fieles a la empresa.
- **Atención al cliente:** Realizarlo de forma oportuna desde el momento en que requieren el servicio en recepción hasta que el cliente recibe su factura permitiendo cumplir sus expectativas.

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

La organización administrativa es uno de los factores más importantes para el desarrollo de las actividades tanto del gerente-propietario, empleados y la organización estructural de la misma; conforme lo establece la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada; en forma más puntual es la

estructura de los niveles y actividades materiales y humanas de la organización; la que permitirá lograr conseguir los objetivos planteados por la empresa.

Para ello se detalla los niveles a utilizar por la empresa:

NIVEL EJECUTIVO

El nivel ejecutivo es uno de los niveles jerárquicos donde permite dictaminar políticas, reglamentos y estatutos sobre los cuales la empresa se maneja; estará constituido por una sola persona que es el dueño de la empresa, mismo que adoptara el nombre de Gerente-propietario, es el encargado de su representación legal, desempeño, actuación y función de las actividades básicas para garantizar el cumplimiento de los objetivos; además, planea, orienta y dirige la vida administrativa de la empresa.

El gerente-propietario podrá delegar la autoridad que considere conveniente, más no la responsabilidad.

NIVEL ASESOR

En el nivel asesor se encuentra el Asesor Jurídico quien aconseja y prepara al Gerente-Propietario o cualquiera de los niveles administrativos en cuanto a decisiones en materia jurídica, económica, financiera, técnica y contable dependiendo de la necesidad de la empresa.

El asesor no tendrá autoridad de mando, sino autoridad funcional, la cual podrá ser transformada en orden, cuando el gerente-propietario de su debida autorización.

NIVEL AUXILIAR O DE APOYO

En este nivel se la considera a la Secretaria y la Contadora, las mismas que son consideradas un apoyo para todos los niveles tanto en labores ejecutivas, asesoras y de operación, facilitando de esta manera que el servicio se lo preste con calidad, eficacia y eficiencia.

NIVEL OPERATIVO

Como parte fundamental del servicio de fisioterapia está el nivel operativo el que se constituye en la vida misma de la empresa, ya que son los fisiatras los que darán el servicio directamente al cliente, es decir: son los responsables directos de las actividades básicas de la empresa.

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

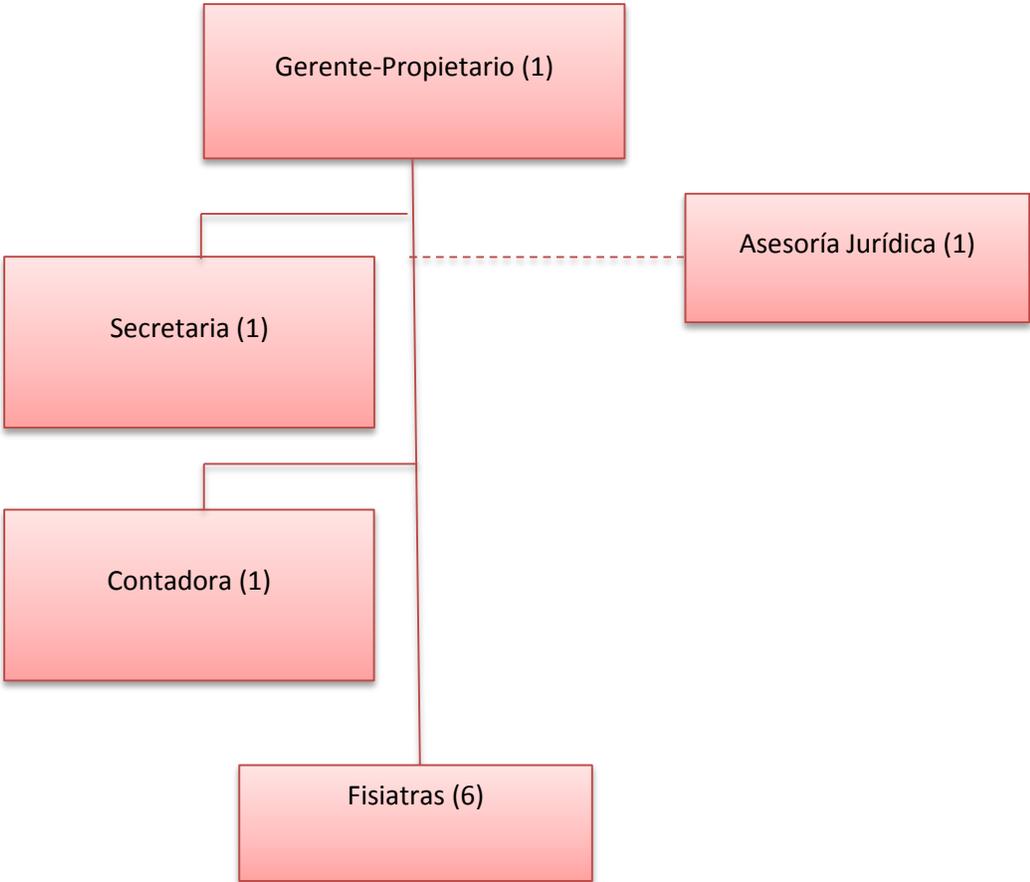
El organigrama es la representación gráfica clara y detallada donde se explica los niveles jerárquicos de la empresa, por lo que cumple un rol informativo sobre las características generales y estructura orgánica de la misma, de manera ordenada,

uniforme y sistemática y sobre las respectivas relaciones, canales de comunicación líneas de autoridad, lo que será fácil de entender y sencillo de utilizar por lo que contiene elementos indispensables de la empresa.

Figura N°17

Organigrama Estructural

“FISIOGYM VIDA MEJOR”

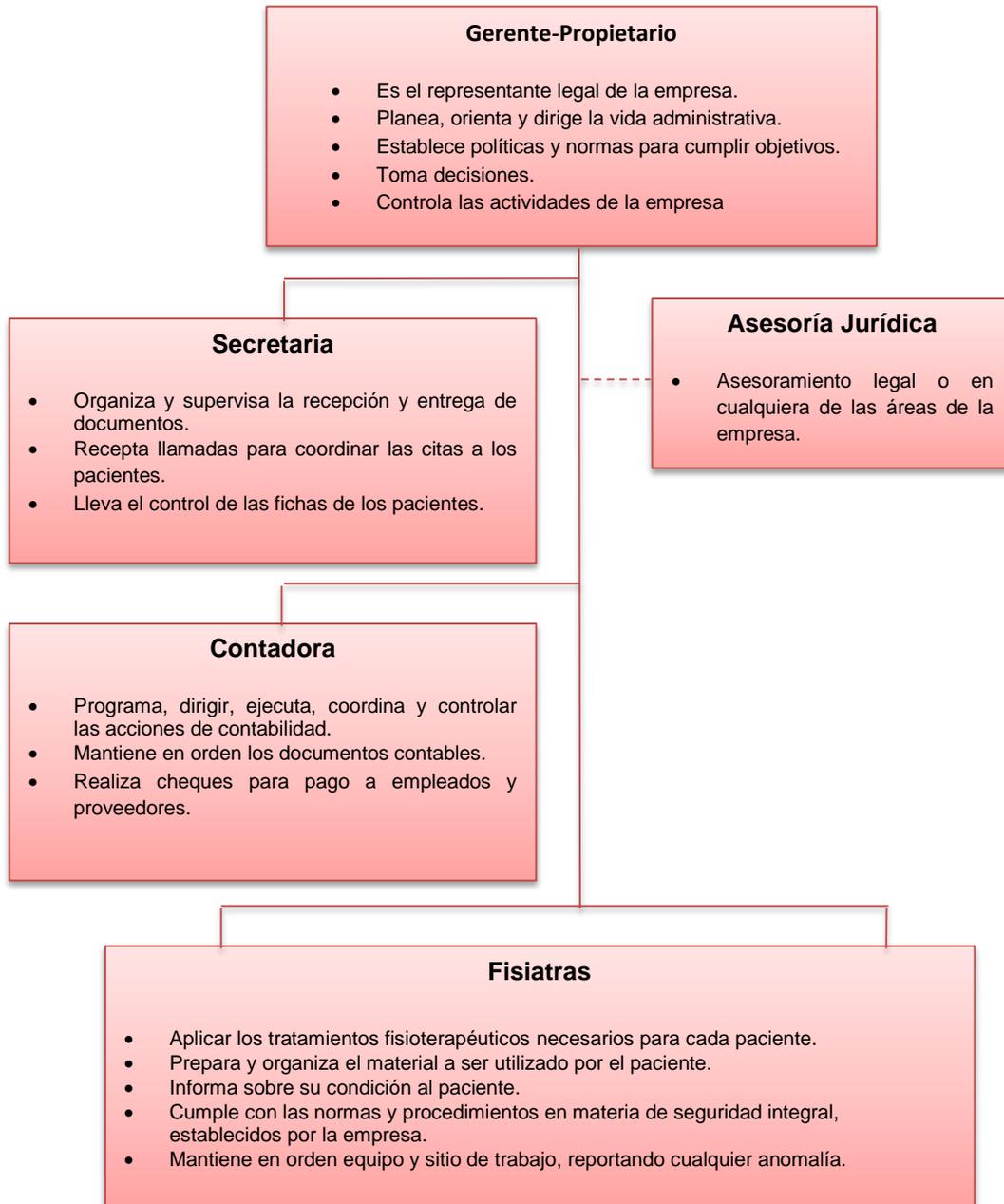


ELABORACIÓN: La Autora
FUENTE: Proformas

Figura N°18

Organigrama Funcional

“FISIOGYM VIDA MEJOR”



ELABORACIÓN: La Autora

MANUAL DE FUNCIONES

El manual de funciones es un documento formal que se lo utilizara para identificar de manera detallada las funciones, responsabilidades, normas y tareas de cada empleado, considerando cada puesto que existirá dentro de la empresa.

Es así que el personal de todas las áreas está en la obligación de cumplir con lo establecido en el Manual de Funciones. Por ello es de gran importancia contar con información detallada y precisa de las funciones a desempeñar en cada uno de los departamentos, cuáles son sus colaboradores y subordinados, permitiendo que cada labor sea eficiente y rápida.

CÓDIGO: 01

TÍTULO DEL PUESTO: GERENTE-PROPIETARIO

NIVEL JERÁRQUICO: Ejecutivo

Requisitos

- Preferentemente profesional titulado, o que se encuentre estudiando carreras como: en Administración de Empresas, Mercadeo y Ventas o Finanzas.
- Mínimo dos años de experiencia en funciones similares

Aptitudes y personalidad

- Responsabilidad.

- Iniciativa.
- Creatividad.
- Don de mando.
- Buena organización.
- Capacidad y criterio en toma de decisiones.
- Buen manejo de relaciones interpersonales.
- Habilidad numérica.
- Excelente trato hacia el cliente interno y externo.

Supervisa a:

- Secretaria
- Contadora
- Fisiatras
- Asesor Jurídico

Objetivo

El Gerente-Propietario tiene la responsabilidad directa en la dirección, coordinación, control y evaluación del funcionamiento y actividades de la empresa, además de garantizar que los procedimientos y políticas se lleven a cabo dentro de la ley, y que se obtengan los objetivos propuestos. Asimismo, ejerce la representación legal. Desarrolla las siguientes funciones:

Funciones

- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
- Definir necesidades de personal consistentes con los objetivos y planes de la empresa.
- Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los empleados.
- Se encarga de la contratación de personal competente y despido de personal.
- Firma cheques de la empresa, sin límite de monto.
- Establecer con los Funcionarios bajo su responsabilidad las actividades que aseguren una tarea ordenada y de coordinación constante.
- Supervisar y evaluar periódicamente al personal directamente a su cargo.
- Autorizar el pago de horas extras y/o trabajos extraordinarios.
- Aprobar el rol de vacaciones anuales del personal.
- Sugerir y admitir la compra de activos fijos para la Gerencia General.
- Representar a la Empresa ante toda clase de autoridades, entidades y personas.

CÓDIGO: 02

TÍTULO DEL PUESTO: SECRETARIA

NIVEL JERÁRQUICO: Auxiliar

Requisitos

- Preferentemente profesional titulado, o que se encuentre estudiando carreras como: Contabilidad, Secretariado Ejecutivo o afines.
- Tener experiencia mínima de un año en cargos similares.
- Excelente presencia y buenos modales.

Aptitudes y personalidad

- Responsable.
- Creativo.
- Buena organización.
- Buen manejo de relaciones interpersonales.
- Don de palabra.
- Excelente trato hacia el cliente interno y externo.

Supervisa a:

- Fisiatras

Objetivo

Realiza labores específicas de apoyo al gerente-propietario, al asesor jurídico cuando se lo solicite y al personal operativo; así como otras tareas asignadas por la Gerencia.

Funciones

- Recpta llamadas para agendar las citas.
- Elaborar, distribuir y archivar la correspondencia.
- Elaborar y presentar los documentos que requieran los bancos y demás entidades.
- Preparar los informes del área a su cargo y la Gerencia.
- Llevar y manejar los estatutos y normas de los empleados.
- Recibir y tramitar las facturas.
- Las demás que le asigne el Gerente
- Mantener en perfecto orden y archivo todos los documentos
- Recepción diaria de cobranza causada por el servicio prestado.
- Creación de carpetas de empleados para registro de cédulas, documentos del IESS, contratos de trabajo, avisos de entrada, y cualquier otro documento relacionado con el empleado.
- Coordinación de las compras que solicita Gerencia.

- Brindar atención a los clientes que se comunican a la empresa, transmitiendo la llamada a la persona requerida.
- Apoyo al Gerente o cualquier departamento que lo requiera.

CÓDIGO: 03

TÍTULO DEL PUESTO: CONTADORA

NIVEL JERÁRQUICO: Auxiliar

Requisitos

- Título profesional en Contabilidad.
- Mínimo un año de experiencia como contadora o asistente contable.

Aptitudes y personalidad

- Responsable.
- Creativo.
- Buena organización.
- Buen manejo de relaciones interpersonales.
- Habilidad numérica.
- Ordenado.

- Excelente trato hacia el cliente interno y externo.

Responde ante:

El Gerente-propietario

Objetivo

Realiza labores específicas de apoyo al gerente-propietario, así como, previsión, gestión, control y evaluación financiera dentro de las actividades contables a realizarse diariamente y otras tareas asignadas por la Gerencia.

Funciones

- Recopilar, organizar, digitar y generar informes de toda la información contable.
- Organizar, analizar y codificar toda la información contable.
- Programar y elaborar los cheques para pagos a proveedores y acreedores en general.
- Confrontar y elaborar los Balances respectivos.
- Efectuar las Depreciaciones respectivas, utilizando el método previamente establecido.
- Mantener en perfecto orden y archivo todos los documentos
- Efectuar las conciliaciones bancarias
- Coordinar el pago a proveedores, fechas de vencimiento y valores de pago.
- Realizar los cobros de las ventas de contado.

- Coordinación de las compras que solicita Gerencia.
- Mantener un control de los servicios básicos que hay que pagar.
- Apoyo al Gerente o cualquier departamento que lo requiera.

CÓDIGO: 04

TÍTULO DEL PUESTO: ASESOR JURÍDICO

NIVEL JERÁRQUICO: Apoyo

Requisitos

- Doctor titulado en Jurisprudencia o Abogacía, con conocimientos en áreas administrativas, financieras, jurídicas, contables, económicas o ciencias de la salud.
- Un año en funciones afines.

Aptitudes y personalidad

- Responsable.
- Tenacidad.
- Buen manejo de relaciones interpersonales.
- Habilidad de palabra.

Responde ante:

El Gerente-propietario

Objetivo

El Asesor Legal brinda asesoría independiente de la Gerencia General, será responsable de conducir los procesos judiciales que forme parte la empresa, interpretar y emitir opinión sobre dispositivos legales y normas, y brindar servicio de asesoría y consultoría legal a la empresa.

Funciones

- Brindar asesoramiento legal al Gerente-propietario en el tratamiento de los asuntos contenciosos que afecten los intereses de la empresa.
- Interpretar las normas legales y emitir opinión legal sobre los asuntos internos que afecten la imagen y la gestión empresarial.
- Patrocinar a la empresa en las denuncias, demandas y juicios presentados por terceros.
- Representar a la empresa en las audiencias y juicios en la que corresponda litigar.
- Coordinar y asesorar para la elaboración de reglamentos, acuerdos y demás disposiciones legales de la empresa.
- Revisa minutas de contratos.

- Proporcionar asesoría legal al gerente-propietario y demás dependencias de la empresa.

CÓDIGO: 05

TÍTULO DEL PUESTO: FISIATRA

NIVEL JERÁRQUICO: Operativo

Requisitos

- Técnico o Tecnólogo de la Salud con perfil en Terapia Física y Rehabilitación.
- Requisito mínimo de un año en fisioterapia.

Aptitudes y personalidad

- Profesionalismo.
- Responsable.
- Ordenado.
- Creativo.
- Buen manejo de relaciones interpersonales.
- Habilidad de palabra.

Responde ante:

- Gerente-propietario

Objetivo

Brindar atención de rehabilitación física a la población, de forma oportuna y de calidad, reincorporándolos a las actividades de la vida diaria y laboral con un servicio de calidad, con la mayor funcionabilidad posible para lograr la independencia del paciente.

Funciones

- Aplica masajes y tratamientos fisioterapéuticos a pacientes.
- Prepara, organiza y controla el material a ser utilizado para brindar el servicio.
- Informa al paciente respecto a la condición que presenta.
- Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la empresa.
- Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
- Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.
- Brinda información al paciente y familiares de los elementos relacionados con el tratamiento, y promueve la participación activa de estos durante el mismo.
- Aplica métodos de evaluación inicial y final, diagnóstico fisioterapéutico, como la entrevista, la utilización de escalas de valoración funcional y test de balance articular, muscular, sensitivo, circulatorio, así como la evaluación del dolor.
- Aplica las técnicas y procedimientos fisioterapéuticos necesarios.

- Velar por el cuidado de los equipos que están bajo su custodia según la rotación donde se encuentra, al igual que la limpieza del equipo al finalizar su jornada laboral.
- Orientar sobre medidas de adaptación de la persona con discapacidad al medio y las modificaciones de este último, incluyendo adaptaciones al hogar.
- Aplicar técnicas de mecanoterapia, y de masoterapia. Esta última incluye los diferentes tipos de masajes clásicos y especiales.
- Aplicar las diferentes modalidades de agentes físicos terapéuticos. (electroterapia, magneto, hidroterapia, termoterapia, etc.).
- Aplicar técnicas de fisioterapia en la enfermedad neurológica, cardiovascular, técnicas específicas para obstetricia y ginecología, geriatría, pediatría, ortopedia y traumatología.
- Realizar cambios progresivos en los parámetros físicos de tratamiento, en correspondencia con los rangos establecidos por el especialista, que apoyen una evolución dinámica del tratamiento.
- Recomienda acciones terapéuticas a desarrollar en el hogar, así como fomenta la práctica correcta del ejercicio físico como elemento de promoción y prevención de discapacidades

NORMAS DE SEGURIDAD

Permite describir las normas de seguridad necesarias tanto para personal como para la infraestructura de la empresa, sirviendo como apoyo para identificar cada una de las áreas existentes, para que cada trabajador se oriente fácilmente. Para ello cada trabajador tendrá la obligación de cumplir con estas normas y sobre todo que al observar alguna anomalía en el área que labora debe comunicarlo para que se tomen las medidas necesarias para evitar inconvenientes con pacientes y con los demás colaboradores.

- **Señalética:** Los que deben ser instalados en lugares visibles para que los empleados y clientes puedan visualizar las diferentes áreas, seguridades y prohibiciones, como:



No fumar, ya que en lugares cerrados se contaminaría el aire de los demás usuarios.



Extintor, el uso del mismo es indispensable en cada sector de la infraestructura, ya que para mayor seguridad se debe colocar uno cada 25 metros cuadrados.



Salida de Emergencia, permite identificar la salida adicional que existirá en la empresa, en caso de existir un incendio puedan las personas evacuar las instalaciones.



Demás señaléticas que permitan identificar cada una de los sectores de la empresa como: recepción, baños, área de masajes, área de máquinas, sauna, hidromasaje, vestidores, teléfonos de emergencia, etc.

MANUAL DE RIESGOS

El Manual de Riesgos es un documento destinado para los empleados, el mismo que permite la prevención de posibles daños en el ambiente laboral. Es por ello que se ve pertinente que los operarios tengan conocimiento del mismo para mantenerse en buenas condiciones físicas para un buen desarrollo de su actividad.

Los riesgos más habituales a los que están expuestas las personas que realizan trabajo de fisioterapia están relacionados con la ergonomía del puesto de trabajo y la organización, aunque no se pueden pasar por alto los problemas relacionados con los campos electromagnéticos.

MEDIDAS PREVENTIVAS

- Tener en cuenta el diseño ergonómico del puesto de trabajo. Aplicarlo sobre los equipos, el mobiliario y las herramientas (Camillas, sillas, carritos para material, etc.), al igual que a los espacios (compartimentos, zonas de

paso, gimnasio.) y al entorno ambiental (iluminación, ventilación, ruido y temperatura). Hay que favorecer la comodidad en las posturas de trabajo y evitar los sobreesfuerzos durante la ejecución de las tareas. Los fisioterapeutas que aplican técnicas manuales como el masaje terapéutico realizan de manera continuada movimientos y fuerzas intensas que pueden repercutir en dolencias musculoesqueléticas en los brazos y la espalda. Aunque este riesgo sea implícito a la tarea, la situación se agrava cuando no existen condiciones ergonómicas en el entorno de trabajo.

- Colocar el material y los equipos de trabajo de modo que, tanto por distancia como por altura, sean cómodos de alcanzar, con el objetivo de evitar posturas forzadas innecesarias: estirar demasiado los brazos, subirlos por encima de los hombros, hacer torsiones de tronco, etc. Disponer de camillas regulables en altura para facilitar el tratamiento de los pacientes que necesitan estar tumbados. Es aconsejable que la altura de la camilla oscile entre los 50 y 95 centímetros para que pueda adaptarse al plano de trabajo del fisioterapeuta, en función de su estatura, y evite generar posturas de flexión de cuello, tronco y brazos. Debe disponer de un cabezal cuya inclinación también pueda regularse.
- Considerar las características de los asientos y sean acolchados; esto permitirá que el fisioterapeuta trabaje sentado, según sus necesidades: pacientes derechos, en camillas o en sillas de ruedas.

- Utilizar un calzado que permita trabajar con comodidad y evitar las caídas. Son recomendables los zapatos de punta redondeada y suela antideslizante que se cierren con velcro o cordones y cuyo peso oscile entre los 200 y 300 gramos. El tacón debe tener una base amplia y una altura máxima de cinco centímetros.
- Controlar la carga de trabajo. Tanto un exceso de tareas como la poca actividad pueden convertirse en una fuente de estrés. En estos casos, hay que actuar sobre la organización del trabajo. Tener en cuenta el intercambio y rotación de tareas entre los trabajadores para evitar que se concentren en las mismas personas el riesgo de sobrecarga física y emocional, así como las tareas monótonas y repetitivas. La alternancia también favorece que se utilicen diferentes grupos musculares durante el trabajo y se disminuya el riesgo de los movimientos repetitivos. Igualmente, hay que planificar pausas, así como descansos, y tener en cuenta los imprevistos (pacientes que requieren más dedicación de la planificada, errores de programación, etc.).
- Informar de los riesgos específicos asociados a cada una de las actividades que realiza el fisioterapeuta (carga física, carga emocional, campos electromagnéticos, estrés.), y de las precauciones que debe adoptar en cada caso. Del mismo modo, hay que facilitar formación sobre la prevención de riesgos adaptada a cada puesto de trabajo (una persona

dedicada a la fisioterapia deportiva lleva a cabo tareas distintas a otra persona que ejerce su trabajo en un centro hospitalario o en un geriátrico).

- Incorporar programas de ejercicios físicos específicos para la prevención de lesiones musculoesqueléticas. Dedicar un tiempo de la jornada laboral para realizar ejercicios de estiramientos y calentamiento muscular, con el fin de mantener un estado físico saludable y reducir el riesgo de contracturas u otro tipo de lesiones musculoesqueléticas.
- Minimizar la exposición a los campos electromagnéticos generados por los equipos de tratamiento de calor. Evitar que los fisioterapeutas permanezcan junto a los pacientes mientras funcionan las máquinas de onda corta y microondas y respetar la distancia de seguridad (dos metros).
- Utilizar los equipos de microondas teniendo en cuenta que los trabajadores no queden expuestos a sus efectos. La emisión de microondas es direccional como la luz y debe canalizarse hacia zonas en las que los trabajadores queden lejos de su emisión.

NOTA: Se debe considerar que el piso es el lugar por donde todas las personas y clientes transitarán, es por ello que el mismo deberá estar compuesto por una base y un material de acabado sometido al desgaste, antideslizante; es decir que se evite que las personas se deslicen o resbalen en él bajo condiciones secas o condiciones húmedas.

ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

INVERSIONES

Estarán formadas las inversiones por los desembolsos de dinero con el propósito de adquirir los bienes tangibles e intangibles y el capital de trabajo, el último es de gran importancia ya que se relaciona directamente con la solvencia y liquidez de la empresa; los mismos permitirán la puesta en marcha de la empresa.

OBJETIVOS

- Determinar el monto de inversión total requerida.
- Establecer la fuente de financiamiento más idónea para llevar a cabo la instalación de la empresa.
- Estipular los costos fijos y variables de acuerdo a la naturaleza de la empresa.
- Calcular los ingresos brutos que se espera recibir, para cubrir los costos y obtener una rentabilidad.
- Elaborar el estado de resultados y flujo de caja para obtener la utilidad neta a percibir.

- Graficar el punto de equilibrio, para determinar las ventas en valores absolutos que necesitaría vender la empresa para garantizar una utilidad o las ventas necesarias para ni perder ni ganar, tomando en cuenta su capacidad instalada.
- Efectuar la evaluación financiera para verificar la viabilidad o factibilidad del proyecto de inversión, mediante el cálculo de la TIR, VAN, Relación Beneficio/Costo, Periodo de Recuperación y Sensibilidad.

ACTIVOS FIJOS

Activos fijos o llamados tangibles, serán los bienes que adquirirá la empresa, como: Equipos de Fisioterapia, Muebles y Enseres, Insumos Terapéuticos y Equipo de Computo; los que están sujetos a depreciación por su uso o deterioro en el transcurso de su vida útil.

Las inversiones correspondientes a los activos fijos de la empresa, se enlistan a continuación, destacando como la más significativa la adquisición de los Equipos de Fisioterapia.

EQUIPOS DE FISIOTERAPIA

La empresa contará para realizar sus servicios de fisioterapia con 23 equipos necesario para las diferentes terapias tanto de masoterapia, electromagnetoterapia, termoterapia e hidroterapia las mismas que serán de

marcas importadas, totalmente nuevas con un valor de \$ 44470,86 dólares en total. Las empresas a las que se les adquirirán los equipos serán ABAMEDIC y JM Medical con su matriz en la ciudad de Quipo pero que cuentan con los precios más accesibles en el mercado y productos de buena calidad. (ANEXO N° 28 al 38)

MUEBLES Y ENSERES

Los muebles y enseres necesarios para la puesta en marcha de la empresa serán: 1 escritorio tipo recepción (counter); 1 silla para recepción regulable, 4 sillas de visita, 1 tandem tri-personal para sala de espera, 1 archivador de cuatro cajones, 4 camillas terapéuticas, 5 mesas metálicas móviles, 1 librero con seguridad, 5 divisiones de ambiente, 1 counter metálico, 1 escalera sueca y 1 puerta en aluminio y vidrio; todo valorado en \$ 5.102,40 según lo cotizado, obteniendo productos de calidad y a los mejores precios ya que los mismos incluyen el traslado e instalación.

Los muebles y enseres se enviarán a confeccionar, debido a que de esta manera resultara más económico para la empresa, y, los mismos que fueron cotizados en "Design Mobil". A excepción de las camillas y la escalera sueca que se la compra confeccionadas por la empresa J.M Medical de la ciudad de Quito. (ANEXO N° 39, 40 y 41)

EQUIPO DE CÓMPUTO

La empresa necesitara de 1 computador con impresora para la Secretaria y la Contadora, cotizada en un valor de \$ 755,00 en la empresa de soluciones tecnológicas TONERS. (ANEXO N° 42)

Cuadro N° 39

Inversiones Fijas

ESPECIFICACIONES	VALOR TOTAL
Equipos de Fisioterapia	44470,86
Muebles y Enseres	5102,40
Equipo de Computo	755,00
TOTAL	50328,26

Elaboración: La Autora

Fuente: Anexos N° 28 al 42

ACTIVO DIFERIDO

Los activos diferidos conforman los principales documentos abalizados para el funcionamiento de la empresa “FISIOGYM VIDA MEJOR”; los mismos que se los realizan al inicio de la actividad; cuyos desembolsos se los ejecuta al momento de llevar a cabo la constitución de la empresa. Para lo cual se mencionan los siguientes:

Permisos de Funcionamiento: Para la constitución de la empresa se tendrá que obtener los permisos en lo concerniente a Cuerpo de Bomberos y Dirección de Salud de la Ciudad de Loja los mismos representan un gasto de \$ 140 dólares americanos.

Gastos de Constitución: Son gastos en los que incurrirá la empresa para establecerse legalmente en el ámbito laboral en base a las normativas legales vigentes, el desembolso por estos gastos asciende a \$ 408,17 dólares americanos, correspondientes al acta constitutiva notariada y a la inscripción respectiva en el Registro Mercantil.

Marcas y Patentes: Gasto que se lleva a cabo para registrar la señal distintiva que identificara a la empresa y a su servicio exclusivamente; monto que suma \$340,00 dólares americanos, concernientes al permiso municipal y al logo empresarial.

Estudio del Proyecto: Monto presupuestado para el estudio e investigación del proyecto que consta en el anteproyecto, el mismo que significa \$ 1.271,39 dólares americanos.

Línea Telefónica: Al momento de la instalación de la empresa no se incurrirá en este gasto, ya que el local contara con este servicio, así como también el medidor de luz.

Adecuaciones del Local: Constituye uno de los ítems sobre el cual se verá reflejada la imagen empresarial en lo referente a sus adecuaciones como vestidores, letrero y otras ajustes necesarios; por lo que se ha considerado un estimado de gastos de \$ 3.500,00 dólares americanos.

Cuadro N° 40

Valor de los Activos Diferidos

ESPECIFICACIÓN	V/ PARCIAL	V/ TOTAL
Permisos de Funcionamiento		140,00
Pago en Bomberos	10,00	
Pago Dirección de Salud	130,00	
Gastos de Constitución		408,17
Pago- Minuta Notaria	250,00	
Registro- Registro Mercantil	158,17	
Marcas y Patentes		340,00
Patente Municipal	20,00	
Logo Empresarial	320,00	
Estudio del Proyecto		1.271,39
Pago Asesor- Implantación	1.271,39	
Adecuaciones del Local		3.500,00
Pago de Adecuaciones	3.500,00	
TOTAL		5.659,56

Elaboración: La Autora

Fuente: GAD Municipal de Loja Anexo N° 43, ERRSA, Bomberos, Agencia Publicitaria 360 Anexo N° 44, Abogado, Registro Mercantil, Dirección de Salud Anexo N° 45.

ACTIVO CIRCULANTE

MANO DE OBRA DIRECTA

La mano de obra directa es el valor en el cual se detallan las remuneraciones de los recursos humanos que forman parte directa del desarrollo de la actividad y su operación, está calculada en base a la tabla del mínimo salarial por sector 2015, con sus últimas regulaciones de salario mínimo de \$354 dólares, además con las remuneraciones unificadas, y demás disposiciones legales vigentes provenientes de la información proporcionada por del Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos y del Código de Trabajo. Lo cual nos da un valor anual por mano de obra directa de \$44.419,97 para el primer año de vida útil.

Se considera la jornada laboral de ocho horas diarias sobre un sueldo de \$379,20 dólares americanos y se calcula un total de 40 horas semanales, incurriendo también en 8 horas a la semana por horas extras, para cada operario. Se resalta que a partir del segundo año se debe pagar por concepto de fondos de reserva.

Para el cálculo de las proyecciones de los años de vida útil de la empresa se considera en base a un promedio técnico de incremento de sueldos y salarios de años anteriores, así el incremento será 3,67% de inflación que se estableció para el país en el año 2014. (ANEXO N° 9, 14)

MATERIALES INDIRECTOS

Son aquellos materiales que no forman parte directa del proceso; sin embargo son muy importantes debido a su relación con los materiales directos al momento de ofertar el servicio; así como:

CARGA FABRIL

Gastos obligatorios para el funcionamiento óptimo de la empresa, los cuales intervienen indirectamente dentro del negocio pero necesarios para que la empresa logre alcanzar sus fines, los cuales están constituidos por agua, y energía eléctrica; valor que representa \$ 21.033,60. (ANEXO N° 46, 47)

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Gastos de operación que se derivan provienen de los procedimientos administrativos definidos para el proyecto. Esencialmente, son los relacionados con remuneraciones del personal ejecutivo y administrativo; los que influye en la determinación de las ganancias, al poder descontarse contablemente.

El personal administrativo estará comprendido de: el Gerente-propietario, la Secretaria y la Contadora, las cuales tendrán tareas de supervisión y gestión de la adecuada política de gastos y demás tareas inherentes a su cargo. Por ello para el primer año se tendrán gastos por un valor de \$ 22.748,08 dólares. (ANEXO No 18)

GASTOS GENERALES POR SERVICIO

Son todos los gastos en los que se incurre para que la institución funcione de una manera efectiva y así logre sus objetivos establecidos.

Para la adquisición de los diferentes productos se considerara a las empresas Loja-limpia para los materiales de limpieza, INDUMEDIC para la indumentaria, toallas y sabanas; y la empresa quiteña JM Medical para los insumos terapéuticos, DESIGN MOBIL para los basureros metálicos; debido a que cuentan con la variedad necesaria para los requerimientos; los mismos que dan un valor anual de \$ 3.151,05. (Anexo N° 20)

Se desglosan los valores para una mejor explicación en el siguiente cuadro:

Cuadro N°41
Valor de las Inversiones Circulantes

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL	VALOR MENSUAL
Mano de Obra Directa	44419,97	3701,66
Carga Fabril	21033,60	1752,80
Gastos de Administración	22748,08	1895,67
Gastos de Ventas	18478,68	1539,89
TOTAL	106680,32	8890,03

Elaboración: La Autora

Fuente: Anexo N° 9, 14, 15, 22, 46, 47

Cuadro N° 42

Valor Total De Las Inversiones

ESPECIFICACIONES	VALOR TOTAL
Activos Fijos	50328,26
Activos Diferidos	5659,56
Activo Circulante	8890,03
TOTAL	64877,85

Elaboración: La Autora

Fuente: Anexos N° 10 al 15, 18 al 23 Cuadro N° 40, 41, 43

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

Si los recursos financieros no son suficientes para atender las necesidades de inversión de la empresa es de gran importancia determinar la entidad financiera que será parte de la misma, para conceder el apoyo económico.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El proyecto será considerado con una inversión inicial de \$ 64.877,85 dólares americanos, los mismos costos que serán suministrados por el Gerente-propietario para llevar a cabo el negocio; los que corresponden a inversiones fijas, diferidas y circulantes.

Cuadro N°43

Financiamiento

FINANCIAMIENTO	VALOR	%
Fuente Interna	64877,85	100,00
TOTAL	64877,85	100,00

Elaboración: La Autora

Fuente: Cuadro N°44

ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

Determinada la cantidad, el lugar y la forma como se va a operar la empresa; es necesario conocer cuáles van a ser los costos de toda la actividad, así como también los respectivos ingresos. Este paso es de suma importancia para la implantación del negocio.

PRESUPUESTO DE COSTOS

Para ofrecer el servicio la empresa incurre en varios costos por lo que es necesario conocer el presupuesto de costos, en el que se detalla las inversiones en activos fijos, activos diferidos y el capital de trabajo necesario para el desarrollo normal de las operaciones, así para una específica y amplia explicación se presenta el siguiente cuadro para los 5 años de vida útil y respetando los parámetros financieros de cálculo para proyectos de inversión.

Cuadro N°44
Presupuesto de Costos

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DEL SERVICIO	91941,32	97636,37	100395,48	103418,99	106545,94
COSTO PRIMO	45752,57	50398,88	52078,00	53989,26	55970,66
Mano de Obra Directa	44419,97	48930,95	50561,16	52416,76	54340,45
Imprevistos 3%	1332,60	1467,93	1516,83	1572,50	1630,21
CARGA FABRIL	46188,75	47237,49	48317,49	49429,73	50575,28
Deprec. De Equipos de Fisioterapia	7115,34	7115,34	7115,34	7115,34	7115,34
Deprec. Muebles y Enseres	459,22	459,22	459,22	459,22	459,22
Deprec. Equipo de Oficina	12,06	12,06	12,06	12,06	12,06
Deprec. Equipo de Computación	167,78	167,78	167,78	167,78	167,78
Reparación y Mantenimiento	16281,31	16878,83	17498,29	18140,47	18806,23
Agua Potable	14025,60	14306,11	14592,23	14884,08	15181,76
Energía Eléctrica	7008,00	7148,16	7291,12	7436,95	7585,68
Imprevistos (3%)	1119,45	1149,99	1181,45	1213,84	1247,21
GASTOS DE OPERACIÓN	56305,13	59851,60	61991,20	64209,15	66508,31
GASTOS DE ADMINISTRACION	36140,18	38988,14	40403,59	41870,81	43391,70
Sueldos y Salarios	22748,08	25075,02	25995,28	26949,30	27938,34
Suministros de Oficina	178,76	185,32	192,12	199,17	206,48
Suministros de Limpieza	1212,07	1256,55	1302,67	1350,48	1400,04
Gastos Generales	3151,05	3266,69	3386,58	3510,87	3639,72
Suministros de Seguridad	115,68	117,99	120,35	122,76	125,22
Arriendo	7200,00	7464,24	7738,18	8022,17	8316,58
Internet	241,92	244,34	246,78	249,25	251,74
Teléfono	240,00	242,40	244,82	247,27	249,74
Imprevistos (3%)	1052,63	1135,58	1176,80	1219,54	1263,84
GASTOS DE VENTAS	19033,04	19731,55	20455,70	21206,43	21984,70
Publicidad	18478,68	19156,85	19859,90	20588,76	21344,37
Imprevistos (3%)	554,36	574,71	595,80	617,66	640,33
GASTOS FINANCIEROS	1131,91	1131,91	1131,91	1131,91	1131,91
Amortización Activo Diferido	1131,91	1131,91	1131,91	1131,91	1131,91
TOTAL	148246,45	157487,97	162386,68	167628,14	173054,26

Elaboración: La Autora

Fuente: Anexos N° 14, 15, 16, 17, 21, 22, 23

Cuadro N° 45
Costos Fijos y Variables del Primer Año de Vida Útil

RUBROS	AÑO 1		
	C/ FIJOS	C/ VARIABLES	TOTAL
COSTO DEL SERVICIO	8873,84	83067,48	91941,32
COSTO PRIMO		45752,57	
Mano de Obra Directa		44419,97	
Imprevistos (3%)	1332,60		
CARGA FABRIL	8873,84	37314,91	
Deprec. De Equipos de Fisioterapia	7115,34		
Deprec. Muebles y Enseres	459,22		
Deprec. Equipo de Oficina	12,06		
Deprec. Equipo de Computación	167,78		
Reparación y Mantenimiento		16281,31	
Agua Potable		14025,60	
Energía Eléctrica		7008,00	
Imprevistos (3%)	1119,45		
GASTOS DE OPERACIÓN	51942,01	4363,12	56305,13
GASTOS DE ADMINISTRACION	31777,06	4363,12	
Sueldos y Salarios	22748,08		
Suministros de Oficina	178,76		
Suministros de Limpieza		1212,07	
Gastos Generales		3151,05	
Suministros de Seguridad	115,68		
Arriendo	7200,00		
Internet	241,92		
Teléfono	240,00		
Imprevistos (3%)	1052,63		
GASTOS DE VENTAS	19033,04		
Publicidad	18478,68		
Imprevistos (3%)	554,36		
GASTOS FINANCIEROS	1131,91		
Amortización Activo Diferido	1131,91		
TOTAL	60815,85	87430,60	148246,45

Elaboración: La Autora

Fuente: Anexos N° 14, 15, 16, 17, 21, 22, 23

Cuadro N° 46

Costos Fijos y Variables del Tercer Año de Vida Útil

RUBROS	AÑO 3		
	C/ FIJOS	C/ VARIABLES	TOTAL
COSTO DEL SERVICIO	8935,84	91459,64	100395,48
COSTO PRIMO		52078,00	
Mano de Obra Directa		50561,16	
Imprevistos (3%)	1516,83		
CARGA FABRIL	8935,84	39381,64	
Deprec. De Equipos de Fisioterapia	7115,34		
Deprec. Muebles y Enseres	459,22		
Deprec. Equipo de Oficina	12,06		
Deprec. Equipo de Computación	167,78		
Reparación y Mantenimiento		17498,29	
Agua Potable		14592,23	
Energía Eléctrica		7291,12	
Imprevistos (3%)	1181,45		
GASTOS DE OPERACIÓN	57301,95	4689,25	61991,20
GASTOS DE ADMINISTRACION	35714,34	4689,25	
Sueldos y Salarios	25995,28		
Suministros de Oficina	192,12		
Suministros de Limpieza		1302,67	
Gastos Generales		3386,58	
Suministros de Seguridad	120,35		
Arriendo	7738,18		
Internet	246,78		
Teléfono	244,82		
Imprevistos (3%)	1176,80		
GASTOS DE VENTAS	20455,70		
Publicidad	19859,90		
Imprevistos (3%)	595,80		
GASTOS FINANCIEROS	1131,91		
Amortización Activo Diferido	1131,91		
TOTAL	66237,79	96148,89	162386,68

Elaboración: La Autora

Fuente: Anexos N° 14, 15, 16, 17, 21, 22, 23

Cuadro N° 47
Costos Fijos y Variables del Quinto Año de Vida Útil

RUBROS	AÑO 5		
	C/ FIJOS	C/ VARIABLES	TOTAL
COSTO DEL SERVICIO	9001,60	97544,34	106545,94
COSTO PRIMO		55970,66	
Mano de Obra Directa		54340,45	
Imprevistos (3%)	1630,21		
CARGA FABRIL	9001,60	41573,67	
Deprec. De Equipos de Fisioterapia	7115,34		
Deprec. Muebles y Enseres	459,22		
Deprec. Equipo de Oficina	12,06		
Deprec. Equipo de Computación	167,78		
Reparación y Mantenimiento		18806,23	
Agua Potable		15181,76	
Energía Eléctrica		7585,68	
Imprevistos (3%)	1247,21		
GASTOS DE OPERACIÓN	61468,56	5039,76	66508,32
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	38351,95	5039,76	
Sueldos y Salarios	27938,34		
Suministros de Oficina	206,48		
Suministros de Limpieza		1400,04	
Gastos Generales		3639,72	
Suministros de Seguridad	125,22		
Arriendo	8316,58		
Internet	251,74		
Teléfono	249,74		
Imprevistos (3%)	1263,84		
GASTOS DE VENTAS	21984,70		
Publicidad	21344,37		
Imprevistos (3%)	640,33		
GASTOS FINANCIEROS	1131,91		
Amortización Activo Diferido	1131,91		
TOTAL	70470,16	102584,09	173054,26

Elaboración: La Autora

Fuente: Anexos N° 14, 15, 16, 17, 21, 22, 23

ESTRUCTURA DE INGRESOS

La estructura de ingresos es una parte esencial del proyecto de inversión donde se podrá evaluar las ventas del servicio a ofertar descontando los costos asociados a las operaciones fijas y variables para determinar la viabilidad de sus operaciones. Por lo que se ha tomado en cuenta los costos del servicio como: mano de obra directa, gastos administrativos y de ventas; de esta manera se ha considerado no estimar un margen de utilidad y establecer un precio de venta al público fijo comparado al que está cobrando la competencia específicamente SOLCA por ello el porcentaje de utilidad será variable en función de los costos por el número de servicios que se prestará por año, es decir se cobrará \$7 dólares americanos por el servicio brindado, conviniendo a la empresa que las personas hagan uso del servicio ofertado y de esta forma obtener los ingresos necesario para los cinco años de vida útil de la empresa, es así que para el primer año se marginará un 24,11%, el segundo año de 23,24%, el tercer año 25,90%, el cuarto año 21,95% y finalmente el quinto año que será de 18,04% de utilidad. Se obtiene el valor de los ingresos multiplicando el número de servicios por el precio de venta. Es así que el objetivo del mismo es maximizar las ganancias totales al proveer al mercado el servicio a un precio que el consumidor está dispuesto a pagar con una atención 100% de calidad. Para mejor explicación de lo antes mencionado se detalla el siguiente cuadro:

Cuadro N° 48

Estructura de Ingresos para la Vida Útil del Proyecto

AÑOS	COSTOS TOTALES	NÚMERO DE SERVICIOS	COSTO UNITARIO	PRECIO VENTA AL PUBLICO	% DE UTILIDAD QUE REPRESENTA	TOTAL DE INGRESOS PARA LA EMPRESA
1	148246,45	26.266	5,64	7,00	24,11	183862,00
2	157487,97	27.725	5,68	7,00	23,24	194075,00
3	162386,68	29.184	5,56	7,00	25,90	204288,00
4	167628,14	29.184	5,74	7,00	21,95	204288,00
5	173054,26	29.184	5,93	7,00	18,04	204288,00

Elaboración: La Autora

Fuente: Cuadro N° 22, 28 y Encuestas

ESTADO DE SITUACIÓN ECONOMICA

El estado de resultado o estado de pérdidas y ganancias detallada ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio en determinado periodo económico, por ello es de suma importancia para que el Gerente-propietario toma las decisiones necesarias dentro de la empresa, es así, que se considera necesario tomar en cuenta los ingresos por ventas del servicio ofertado, menos el costo del servicio de operación y los desembolsos que por ley se los debe cancelar como: utilidad a trabajadoras con el 15%, impuesto a la renta con el 22% y las reservas con el 10%; así se obtiene la utilidad líquida del ejercicio en cada periodo anual.

Cuadro N° 49
Estado de Situación Económica

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Servicios	183862,00	194075,00	204288,00	204288,00	204288,00
Total de Ingresos	183862,00	194075,00	204288,00	204288,00	204288,00
EGRESOS					
Costo del Servicio	91941,32	97636,37	100395,48	103418,99	106545,94
Gastos de Operación	56305,13	59851,60	61991,20	64209,15	66508,32
Total de Egresos	148246,45	157487,97	162386,68	167628,14	173054,26
(=) Utilidad-del-Ejercicio	35615,55	36587,03	41901,32	36659,86	31233,74
(-) 15% Trabajadores	5342,33	5488,05	6285,20	5498,98	4685,06
(=) Utilidad-antes- Imp.	30273,22	31098,97	35616,12	31160,88	26548,68
(-) Impuestos-renta 22%	6660,11	6841,77	7835,55	6855,39	5840,71
(=) Utilidad-antes-Reserva	23613,11	24257,20	27780,57	24305,49	20707,97
(-) Reserva (10%)	2361,31	2425,72	2778,06	2430,55	2070,80
(=)Utilidad-Liquida	21251,80	21831,48	25002,52	21874,94	18637,18

Elaboración: La Autora

Fuente: Cuadro N° 50

PUNTO DE EQUILIBRIO

Determinar el punto de equilibrio para el servicio que desea proporcionar la empresa es un elemento básico, por tanto permitirá conocer el nivel de ventas necesario para cubrir los costes totales o en otras palabras el nivel de ingresos

que cubren los costos fijos y los costos variables. El punto de equilibrio, es una útil estratégica ya que ayudara a determinar la solvencia y rentabilidad que se tendrá dentro de la empresa. En forma más resumida es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta del servicio brindado por lo que la empresa ni gana ni pierde.

Para los cálculos respectivos del punto de equilibrio se consideró dos fórmulas matemáticas indispensables como son en función de su capacidad instalada y en función de las ventas generadas, por consiguiente es necesario clasificar u ordenar los respectivos costos fijos y variables para la elaboración de la gráfica.

MÉTODO GRÁFICO: Se fundamenta, en que los cálculos que se realizaron para determinar el punto de equilibrio, sean representados en sus ejes cartesianos, o sistema de coordenadas, y determinar en qué nivel se alcanza el mismo.

- **En Función de la Capacidad Instalada**

$$PE = \frac{COSTO FIJO}{VENTAS TOTALES - COSTOS VARIABLES} X 100$$

$$PE = \frac{60.815,85}{183.862 - 87.430,60} X 100$$

$$PE = \frac{60.815,85}{96.431,40} \times 100$$

$$PE = 63,07\%$$

Este valor permitió conocer que la capacidad instalada de la empresa debe llegar a un 63,07% para alcanzar su punto de equilibrio.

- **Punto de Equilibrio en Función de las Ventas**

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS TOTALES}}}$$

$$PE = \frac{60815,85}{1 - \frac{87.430,60}{183.862,00}}$$

$$PE = \frac{60815,85}{1 - 0,475522946}$$

$$PE = \frac{60815,85}{0,524477054}$$

$$PE = 115.955,22$$

Para alcanzar el punto de equilibrio en comparación a las ventas se debe llegar a ingresos de \$115955,22 para lograrlo.

Método Gráfico

Punto de Equilibrio para el Primer Año de Vida Útil

DATOS

COSTO VARIABLE	87430,60
COSTO FIJO	60815,85
VENTAS TOTALES	183862,00

RESULTADOS

COSTO TOTAL	148246,45
P.E CAPAC. INST	63,07
P.E VENTAS	115955,22

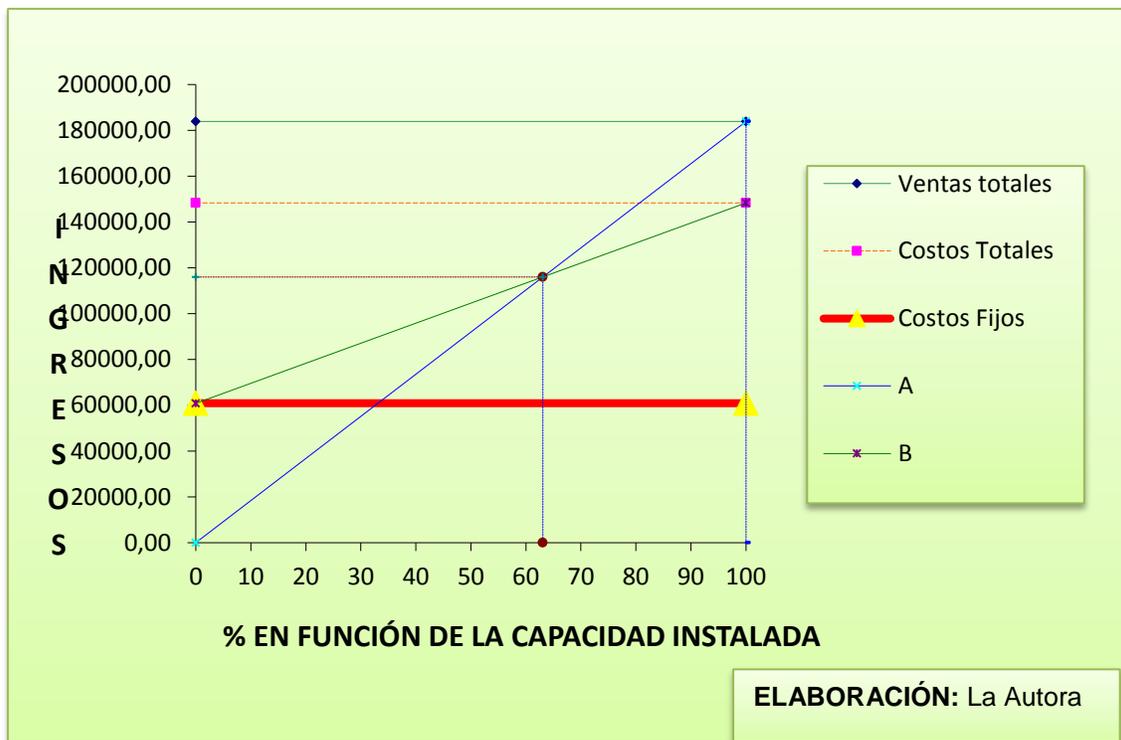
$$CT = CV + CF$$

$$PE_{Cl} = \left(\frac{CF}{VT - CV} \right) * 100$$

$$PE_v = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

Figura N° 19

Punto de Equilibrio



Interpretación: El punto de equilibrio (PE) es primordial para establecer en qué porcentaje y que valor monetario debo vender el servicio para poder alcanzar el mismo, y no obtener ni pérdidas ni ganancias; es así que se debe vender \$115.955,22 dólares el mismo que representa 63,07% de la capacidad instalada para haber llegado al punto de equilibrio y determinar el nivel de ventas.

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera en el proyecto de inversión permite que una vez determinada la inversión inicial, los beneficios futuros y los respectivos costos durante la vida útil del proyecto, comprobando de esta manera si el proyecto es viable y pueda ser ejecutado.

Cabe destacar que la evaluación financiera permite al propietario saber si va a tener utilidades o pérdidas, logrando establecer con exactitud si es conveniente o no emprender en dicho negocio, ese es el propósito primordial de la evaluación de un proyecto.

FLUJO DE CAJA

El flujo de caja son los recursos monetarios que la empresa generara por su actividad económica, se establece mediante la identificación del beneficio y las amortizaciones del periodo contable; la proyección se la realiza para cinco años de vida útil del proyecto de inversión.

El flujo de caja es el resultado del efectivo que se obtiene de los ingresos y egresos del ejercicio más las depreciaciones.

Cuadro N° 50

Flujo de Caja

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	183862,00	194075,00	204288,00	204288,00	204288,00
Valor Residual	0,00	0,00	0,00	0,00	12445,30
TOTAL DE INGRESOS	183862,00	194075,00	204288,00	204288,00	216733,30
EGRESOS					
Costos por Servicio	91941,32	97636,37	100395,48	103418,99	106545,94
Costos Administrativos	36140,18	38988,14	40403,59	41870,81	43391,70
Gastos de Ventas	19033,04	19731,55	20455,70	21206,43	21984,70
15% Utilidad a Trabajadores	5342,33	5488,05	6285,20	5498,98	4685,06
22% Impuestos a la Renta	6660,11	6841,77	7835,55	6855,39	5840,71
Reinversión en Equipo de Computo	0,00	0,00	0,00	755,00	0,00
TOTAL DE EGRESOS	159116,98	168685,89	175375,51	179605,60	182448,12
FLUJO DE INGRESOS	24745,02	25389,11	28912,49	24682,40	34285,19
(+)Depreciación Activo Fijo	7754,39	7754,39	7754,39	7754,39	7754,39
(+)Amortización Activo Diferido	1131,91	1131,91	1131,91	1131,91	1131,91
FLUJO NETO DE CAJA	33631,33	34275,42	37798,79	33568,70	43171,49

Elaboración: La Autora

Fuente: Presupuestos Cuadro N° 46, 50 Anexo 16

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto más conocido por las siglas VAN, es una medida del dinero, es decir, es el valor real del dinero con el paso del tiempo. Para obtener el VAN se procede a aplicar la siguiente fórmula:

- Se calcula la tasa actualizada.- Se procede a tomar en cuenta la tasa de interés del crédito, en este caso la tasa vigente del Banco Central del Ecuador ya que no contamos con crédito para el proyecto, la cual es de 11,83%. Y se calcula esta tasa con la siguiente formula:

$$Tasa Actualizada = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

Dónde:

i = Tasa de interés del Banco Central

N = Número de año de vida del proyecto

Año 1:

$$Tasa Actualizada = \frac{1}{(1 + 0,1183)^1} = 0,894214432$$

Año 2:

$$Tasa Actualizada = \frac{1}{(1 + 0,1183)^2} = 0,799619451$$

Año 3:

$$Tasa Actualizada = \frac{1}{(1 + 0,1183)^3} = 0,715031254$$

Año 4:

$$Tasa Actualizada = \frac{1}{(1 + 0,1183)^4} = 0,639391267$$

Año 5:

$$Tasa Actualizada = \frac{1}{(1 + 0,1183)^5} = 0,571752899$$

Cuadro N° 51

Valor Actual de Factor Actualización

AÑOS	FLUJO NETO	TASA ACTUALIZADA	VALOR ACTUALIZADO
1	33631,33	0,8942144326	30073,62
2	34275,42	0,7996194515	27407,29
3	37798,79	0,7150312541	27027,32
4	33568,70	0,6393912672	21463,53
5	43171,49	0,5717528992	24683,43
TOTAL	182445,72		130655,18

Elaboración: La Autora

Fuente: Flujo de Caja Cuadro N° 52

- Para calcular el valor de él VAN con la fórmula que se indica detalladamente a continuación:

VAN = Sumatoria del Flujo Neto Actualizado – Inversión

VAN = 130.655,18 – 64.877,85

VAN = 65.777,33

Según los cálculos para este proyecto de inversión el VAN es de \$65.777,33 es decir representa ganancias, y, el proyecto es aceptable permitiendo determinar que el proyecto es atractivo para el inversionista, puesto que se recuperara la inversión en corto tiempo y habrán excelentes utilidades.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Es la proporción en la que se recibe o percibe el beneficio o retorno sobre la inversión o costo del proyecto.

Cuadro N° 52
Relación Beneficio-Costo

AÑOS	COSTO	FACTOR 11,83%	COSTO	INGRESO	FACTOR 11,83%	INGRESO
	Original		Actualizado	Original		Actualizado
1	148246,45	0,894214433	132564,11	183862,00	0,894214433	164412,05
2	157487,97	0,799619452	125930,45	194075,00	0,799619452	155186,15
3	162386,68	0,715031254	116111,55	204288,00	0,715031254	146072,30
4	167628,14	0,639391267	107179,97	204288,00	0,639391267	130619,96
5	173054,26	0,571752899	98944,27	204288,00	0,571752899	116802,26
TOTAL	808803,50		580730,35	990801,00		713092,72

Elaboración: La Autora

Fuente: Presupuestos Cuadro N° 50

Se debe aplicar la siguiente fórmula para obtener el dato de la Relación Beneficio-Costo, así:

$$\frac{B}{C} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}}$$

$$\frac{B}{C} = \frac{713.092,72}{580730,35}$$

$$\frac{B}{C} = 1,23$$

En relación al resultado obtenido, se determinó que por cada dólar que la empresa ha invertido se espera un ingreso de \$1,23; es decir que por cada dólar invertido se tendrá una utilidad de 0,23 centavos, después de haber cubierto los costos por la prestación del servicio. Permitiendo generar una buena utilidad y demostrando tener acogida en el mercado, de tal manera ser competitiva entre las empresas ya existentes en la localidad.

TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno está muy relación con la tasa de rentabilidad, puesto que se debe invertir en un proyecto que ofrezca una tasa de rentabilidad superior al costo de oportunidad del dinero en el mercado.

Cuadro N° 53

Tasa Interna de Retorno

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR 25,54%	VAN1	FACTOR 25,57%	VAN2
1	33631,33	0,683760684	22995,78	0,683573723	22989,49
2	34275,42	0,467528673	16024,74	0,467273035	16015,98
3	37798,79	0,319677725	12083,43	0,319415569	12073,52
4	33568,70	0,21858306	7337,55	0,21834409	7329,53
5	43171,49	0,149458502	6452,35	0,149254282	6443,53
SUMAN	182445,72		64893,84		64852,05
			64877,85		64877,85
			16,00		-25,80

Elaboración: La Autora

Fuente: Cuadro N° 52

Para el cálculo de la TIR se emplea la siguiente fórmula:

$$TIR = Tasa Menor + Diferencia de Tasas \times \left(\frac{VAN menor}{VAN menor - VAN mayor} \right)$$

$$TIR = 46,25\% + 0,04\% \times \left(\frac{16,00}{16,00 - (-25,80)} \right)$$

$$TIR = 46,25\% + 0,04\% \times (0,382775119)$$

$$TIR = 46,25\% + 0,015311004$$

$$TIR = 46,27\%$$

Luego de haber aplicado la fórmula se pudo demostrar que el proyecto de inversión tiene una tasa de rentabilidad del 46,27%; lo que destaca que es más provechoso invertir en el presente proyecto que colocar el dinero en una entidad financiera de la localidad, el mismo que proporcionaría una de interés del 9% anual. Con este proyecto de inversión se estaría ganando un 37,27% más que en una póliza de acumulación colocada en una institución financiera.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Tiempo o periodo que tarda en recuperarse la inversión inicial, a través de los flujos de caja generados por las ventas realizadas en el periodo, se puede resaltar que la inversión sería recuperada en el año donde los flujos de caja acumulados superen la inversión inicial.

En el presente proyecto se calculó que la recuperación del capital invertido será para el segundo año de vida útil, ya que el monto inicial de inversión es de \$64.877,85 dólares americanos. Así como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 54

Periodo de Recuperación de Capital

AÑOS	INVERSIÓN INICIAL	FLUJO NETO	FLUJOS NETOS ACUMULADOS
0	64877,85		
1		33631,33	33631,33
2		34275,42	67906,74
3		37798,79	105705,53
4		33568,70	139274,23
5		43171,49	182445,72
TOTAL	64877,85	182445,72	

Elaboración: La Autora

Fuente: Cuadro N° 44, 52

A través de estos cálculos se podrá saber en qué tiempo se recuperará la inversión. Para un cálculo más preciso se aplicó la siguiente fórmula:

$$PRC = \text{AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN} + \frac{\text{INVERSIÓN} - \Sigma \text{PRIMEROS FLUJOS ACUMULADOS}}{\text{FLUJO DEL AÑO EN QUE SE SUPERA LA INVERSIÓN}}$$

$$PRC = 2 + \frac{64.877,85 - 67.906,74}{34.275,42}$$

$$PRC = 1,91$$

$$\text{Años} = 1,91$$

$$\text{Meses} = 0,91 * 12 = 10,92$$

$$\text{Días} = 0,92 * 30 = 27,60$$

$$\text{Horas} = 0,60 * 24 = 14,40$$

$$\text{Minutos} = 0,40 * 60 = 24$$

Con los datos obtenidos se pudo determinar el tiempo que se necesitará para que los flujos netos de efectivo de la inversión recuperen sus costos o su inversión inicial en un lapso de 22 meses, 27 días, 14 horas y 24 minutos; siendo un periodo relativamente bueno ya que el tiempo de vida útil de la empresa es de 5 años, obteniendo los beneficios de la inversión en el segundo año de vida útil.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Sensibilidad con el 4,69% de Disminución en los Ingresos

Es importante señalar que el análisis de sensibilidad es la fluctuación que la empresa tendrá al momento de ser implementada en el mercado, debido a que no se conoce las condiciones en las cuales se desenvolverá en el futuro, por ello que con los resultados obtenidos en la sensibilidad de disminución en los ingresos, se puede deducir que el proyecto de inversión soporta una disminución en sus ingresos hasta un 4,69% en los 5 años de vida útil; esto se ve reflejado en la sensibilidad del mismo que según varios autores de evaluación de proyectos indican que el punto exacto para este cálculo, es cuando la sensibilidad de un proyecto llega a 0,99%; lo que se evidencio en este proyecto. Además se reitera

que para obtener este resultado se disminuyeron los ingresos en 4,69%, para conseguir un nuevo flujo neto y proceder a encontrar la nueva TIR; con los factores de actualización que en este caso arrojaron una nueva TIR de 31,77% con una diferencia de 14,5% menos que la TIR del proyecto que es de 46,27%. Lo que significa que el proyecto no es sensible, por lo tanto es factible para su inversión.

Sensibilidad con el 5,80% de Incremento en los Costos

El análisis de sensibilidad con aumento en los costos se lo realizó para determinar cuál será la marginalidad del proyecto. La misma se refiere al valor máximo a la que pueden llegar los costos para que el proyecto siga siendo rentable; es decir, que el VAN siga siendo positivo. De esta manera, el análisis de sensibilidad permitió determinar si un cambio porcentual muy pequeño en uno de los factores que influyen en la rentabilidad de un proyecto hace que el VAN se torne negativo. Por lo que se consideró necesario un incremento en los costos originales de 5,80% y así con su respectiva diferencia con los ingresos originales tendremos un nuevo flujo neto de \$135.086,90; de igual manera se llevó a cabo la realización de una nueva TIR para el proyecto que es de 31,69%, obteniendo un análisis de sensibilidad de 0,99 como base para que soporte a lo largo de la vida útil del proyecto, es decir, el proyecto no es sensible a esta variación, por lo tanto es factible.

Cuadro N° 55

SENSIBILIDAD CON EL 4,69% DE DISMINUCIÓN EN LOS INGRESOS

AÑOS	COSTOS TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL 4,69%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT. 31,75%	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT. 31,78%	VALOR ACTUAL
0								
1	148246,45	183862,00	175238,87	26992,42	0,7590132827	20487,61	0,7588404917	20482,94
2	157487,97	194075,00	184972,88	27484,91	0,5761011634	15834,09	0,5758388919	15826,88
3	162386,68	204288,00	194706,89	32320,21	0,4372684352	14132,61	0,4369698679	14122,96
4	167628,14	204288,00	194706,89	27078,75	0,3318925504	8987,24	0,3315904294	8979,06
5	173054,26	204288,00	194706,89	21652,64	0,2519108542	5454,53	0,2516242445	5448,33
TOTAL				135528,93		64896,08		64860,17
						64877,85		64877,85
						18,23		-17,68

Elaboración: La Autora

Fuente: Cuadro N°50

Cuadro N° 56

SENSIBILIDAD CON EL 5,80% DE INCREMENTO EN LOS COSTOS

AÑOS	COSTOS TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	COSTOS TOTALES ORIGINAL 5,80%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT. 31,68%	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT. 31,70%	VALOR ACTUAL
0								
1	148246,45	183862,00	156844,74	27017,26	0,7594167679	20517,36	0,7593014427	20514,24
2	157487,97	194075,00	166622,27	27452,73	0,5767138274	15832,37	0,5765386808	15827,56
3	162386,68	204288,00	171805,11	32482,89	0,4379661508	14226,41	0,4377666521	14219,93
4	167628,14	204288,00	177350,57	26937,43	0,3325988387	8959,36	0,3323968505	8953,92
5	173054,26	204288,00	183091,40	21196,60	0,2525811351	5353,86	0,2523894081	5349,80
TOTAL				135086,90		64889,35		64865,44
						64877,85		64877,85
						11,50		-12,41

Elaboración: La Autora

Fuente: Cuadro N° 50

h. CONCLUSIONES

- La realización del estudio de mercado permitió demostrar que las familias de la ciudad de Loja han tenido o tienen problemas físico-motores por los cuales acuden a diferentes centros ya seas públicos o privados donde puedan ayudarles a mejorar estas anomalías; con estos datos se constató que la demanda potencial alcanza las 280 familias, la demanda real 195 familias y 138 correspondiente al 35,20% de la población encuestada que estaría dispuesta a utilizar el servicio, siendo esta la demanda efectiva; requiriendo las suficientes garantías de tener un lugar apropiado, con profesionales capacitados, tecnología a la vanguardia y sobre todo con precios accesibles para el usuario; así mismo se reconoció que 63 veces el servicio rotara al año; además como sería una empresa de servicio el canal de comercialización será directo (empresa-cliente); la oferta insatisfecha fue calculada mediante una media de 22 servicios por empresa tanto oferentes directos e indirectos que hay en la localidad dando un total de 38 empresas tanto públicas como privadas, las mismas que dan un total de servicios al año de 250.800; la publicidad llegara a los clientes por medios impresos, radio y televisión. Información que fue recopilada mediante 392 encuestas y 7 entrevistas ejecutadas a oferentes.
- La elaboración del estudio técnico contribuyo a establecer los recursos humanos y técnicos necesarios para la implementación de la empresa de

servicios “FISIOGYM VIDA MEJOR” aspectos como son la localización la misma que será en la ciudad de Loja, en un local apropiado a las condiciones del servicio y con las respectivas adecuaciones, en el sector de San Sebastián, calles Olmedo y Catacocha; el tamaño para la capacidad instalada fue planteada en base a 6 fisiatras los mismos que laboraran 304 días al año, 8 horas diarias de lunes a sábado y atenderán a 2 usuarios por hora; la distribución de la planta está diseñada mediante una sala de recepción, sala de espera, área de masajes, área de máquinas, sauna, hidromasaje, vestidores, casilleros, duchas y servicios sanitarios; los equipo e insumos necesarios para la prestación del servicio, y de esta manera haber determinado que la capacidad utilizada para el primer año será de 90% y subirá un 5% cada año hasta completar el 100%. Además se confirmó que en el aspecto ambiental, el proyecto no causará ningún daño ya sea por el servicio prestado o por los desechos que surjan por el mismo.

- La estructura organizacional se consideró la elaboración de un organigrama de jerarquización, el mismo que ayudó a identificar el perfil profesional requerido para ocupar los cargos existentes y así mismo el funcional que permitió conocer las actividades a ejercer en cada uno de los cargos dentro de la empresa, estructurado de la siguiente manera: Gerente-propietario, Secretaria, Contadora, Asesor Jurídico y Fisiatras; su constitución será mediante la razón social de “FISYOGYM VIDA MEJOR” Empresa de

Unipersonal de Responsabilidad Limitada, domiciliada en Loja, con nacionalidad Ecuatoriana que brindará el servicio de fisioterapia con una duración de 5 años de vida útil; el flujograma de procesos cuyo fin se basó en cómo se llevará a cabo el servicios, también se elaboró un manual de seguridad específicamente para fisiatras para un mejor desarrollo de sus actividades.

- En la realización del estudio financiero para la puesta en marcha del proyecto se requerirá de una inversión inicial de \$64.877,85 dólares, el que sería financiado mediante capital aportado por parte del Gerente-propietario. El presupuesto de costos fue elaborado y clasificado en costos fijos y variables para establecer el punto de equilibrio que debe llegar a un 63,07% en función de la capacidad instalada y contar con ingresos de \$115.955,22 para no ganar ni perder; el estado de pérdidas y ganancias ayudó a determinar la utilidad líquida para la empresa que en el primer año será de \$21.251,80

La Tasa Interna de Retorno (TIR) fue de 46,27%, que comparada con la Tasa Mínima de Retorno (Tasa pasiva) que se encuentra alrededor del 9% a plazo fijo, mostrando al proyecto como una buena alternativa dada la diferencia entre las antes mencionadas.

Se obtuvo el Valor Actual Neto (VAN) de \$65.777,33 dólares; con estos resultados se puede apreciar que la ejecución del proyecto sería rentable por tanto es una inversión conveniente.

El tiempo de recuperación del capital será de 22 meses, 27 días, 14 horas y 24 minutos; proporcionando un beneficio costo de 1,23; lo que significa, que por cada dólar que se invirtió se obtendrá 0,23 centavos de utilidad.

En cuanto al análisis de sensibilidad se pudo demostrar que el proyecto no es sensible a los cambios ya sea que sus ingresos disminuyen hasta un 4,69%, o cuando los costos incrementen hasta en un 5,80%.

i. RECOMENDACIONES

- Aprovechar la demanda efectiva que existe que tiene la empresa de Servicios “FISIOGYM VIDA MEJOR E.U.R.L” para contribuir al emprendimiento local y así poder generar fuentes de trabajo. Tomando en consideración los indicadores actuales, ya que las personas solicitan del servicio y sería beneficioso para el inversor.
- Conservar una buena imagen de las instalaciones permitiendo que la eficiencia del personal ante el cliente sean la base del profesionalismo y capacitación que poseerán los empleados para la atención al usuario para que se involucren con los objetivos esperados. Procurar que se trabaje con tecnología actual y siempre innovando y capacitando a los empleados para fidelizar al cliente interno y externo.
- Permitir que las personas se enteren del servicio de fisioterapia que ofrece la empresa, con el fin de crear expectativa en los consumidores a través de la televisión, prensa y cuñas radiales. La empresa podría constituirse como una compañía para que el monto de inversión sea menor, además se debería cuidar la estructura orgánica funcional del proyecto para mantener costos
- Conservar los costos accesibles que se brindaran por los servicios prestados a los clientes, con el fin de buscar fidelizarlos con la empresa

y de esta manera conseguir nuevos usuarios del servicio ofertado. A partir del sexto año se aconseja una reestructuración para que la empresa obtenga valor en el mercado y siga logrando utilidades. También aprovechar el mercado tratando de reducir costos para conservar o disminuir el precio del servicio.

j. BIBLIOGRAFÍA

(s.f.).

A. Huter-Becker- H. Schewe, W. H. (2003). *Fisioterapia Descripción de las Técnicas y Tratamiento*.

Aguilera C, M. A. (s.f.). *Tratamientos Complementarios y Alternativos para el Manejo del Dolor Durante el Trabajo de Parto*. Smith CA, Collins CT, Cyna AM, Crowther CA.

Arboleda Vélez, G. (1998). *Proyectos. Formulación, Evaluación y Control*. Colombia: AC Editores.

Baca Urbina, G. (2001). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: Mcgraw-Hill.

BACA URBINA, G. (2006). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: Mc Graw Hi.

Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: McGraw-Hill.

Cerquera, L. (2014). *Calameo*. Obtenido de Manual de Funciones Andiláminas Ltda.: <http://es.calameo.com/read/0038333608ebc9cf6d910>

Charles, J. G. (2005). *Administración Estratégica un Enfoque Integrado*. Mexico: Mc Graw Hill Interamericana.

Chiavenato, I. (1993). *Iniciación a la Organización y Técnica Comercial*. Mexico: Mc Graw Hill.

ESPEJO, J. F.-L. (2000). *Mercadotecnia*. Mexico: McGraw Hill.

FAHY, D. J.-J. (2007). (2007) *Fundamentos de Marketing, España*. España: Editorial McGraw-Hill/interamericana.

Gavilanes J., G. (2012). *Niveles Jerárquicos de la Empresa u Organización*.

Globales, E. (enero de 2014). Obtenido de Versión On-line ISSN 1695-6141

Herramientas Comunitarias, C. d. (2014). *Caja de Herramientas Comunitarias*. Obtenido de <http://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/sostener/mercadeo-social/segmentar-el-mercadeo/principal>

- Jaramillo L., S. (2013). "*DISEÑO ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVO PARA LA EMPRESA PUINSA EN LA CIUDAD DE LOJA*". Obtenido de <http://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/544/1/T-UIDE-0506.pdf>
- Martín Cordero, J. E. (2008). *Agentes Físicos Terapéuticos*. La Habana: ECIMED.
- OMS. (1958). *Terapia Salud*. Obtenido de www.saludterapia.com/articulos/glosario/d/32-fisioterapia.html#axzz3X9kl7lkd
- Pasaca, M. E. (2004). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Loja.
- Ruiz, C. G. (2012). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogota: Ediciones de la U.
- Stanton William, E. M. (2004). *Fundamentos de Marketing*. Mc Graw Hill .
- Superintendencia de Compañías, d. E. (26 de Enero de 2006). *Ley de Empresas Unipersonales*. Obtenido de Ley de Empresas Unipersonales: <https://supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/LEY%20DE%20EMPR ESAS%20UNIPERSONALES.pdf>

k. ANEXOS

ANEXO N° 1

TABLA DE POBLACION Y TASA DE CRECIMIENTO DE LA ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA:

													
POBLACIÓN Y TASAS DE CRECIMIENTO INTERCENSAL DE 2010-2001-1990 POR SEXO, SEGÚN PARROQUIAS													
Código	Nombre de parroquia	2010			2001			1990			Tasa de Crecimiento Anual 2001-2010		
		Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
	Nacional	7.177.683	7.305.816	14.483.499	6.018.353	6.138.255	12.156.608	4.796.412	4.851.777	9.648.189	1,96%	1,93%	1,95%
110150	LOJA	86.631	93.986	180.617	67.089	75.182	142.271	53.140	57.493	110.633	2,84%	2,48%	2,65%
110151	CHANTACO	560	617	1.177	631	684	1.315	768	833	1.601	-1,33%	-1,15%	-1,23%
110152	CHUQUIRIBAMBA	1.140	1.326	2.466	1.225	1.420	2.645	1.388	1.594	2.982	-0,80%	-0,76%	-0,78%
110153	EL CISNE	783	845	1.628	732	800	1.532	909	909	1.818	0,75%	0,61%	0,68%
110154	GUALEL	950	1.110	2.060	1.053	1.222	2.275	1.033	1.192	2.225	-1,14%	-1,07%	-1,10%
110155	JIMBILLA	563	551	1.114	660	616	1.276	745	753	1.498	-1,77%	-1,24%	-1,51%
110156	MALACATOS (VALLADOLID)	3.577	3.537	7.114	3.177	3.115	6.292	3.088	2.950	6.038	1,32%	1,41%	1,36%
110157	SAN LUCAS	2.210	2.463	4.673	2.047	2.249	4.296	1.954	2.102	4.056	0,85%	1,01%	0,93%
110158	SAN PEDRO DE VILCABAMBA	650	639	1.289	629	639	1.268	765	777	1.542	0,36%	0,00%	0,18%
110159	SANTIAGO	666	707	1.373	738	842	1.580	1.121	1.099	2.220	-1,14%	-1,94%	-1,56%
110160	TAQUIL (MIGUEL RÍOFRÍO)	1.819	1.844	3.663	1.604	1.719	3.323	1.440	1.608	3.048	1,40%	0,78%	1,08%
110161	VILCABAMBA (VICTORIA)	2.365	2.413	4.778	2.073	2.091	4.164	1.965	1.929	3.894	1,46%	1,59%	1,53%
110162	YANGANA (ARSENIO CASTILLO)	836	683	1.519	759	750	1.509	1.474	1.464	2.938	1,07%	-1,04%	0,07%
110163	OLINARA	720	664	1.384	704	627	1.331				0,25%	0,64%	0,43%

FUENTE: INEC

ANEXO N° 2

INFLACIÓN AÑO 2014

www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-cierra-el-2014-con-una-inflacion-de-367/



Inicio Institución Transparencia Rendición Cuentas 2014 Servicios Sala de Prensa Publicaciones Enlaces Contacto

Inicio > Sala de Prensa > Noticias > Ecuador cierra el 2014 con una inflación de 3,67%

Noticias

Ecuador cierra el 2014 con una inflación de 3,67%

8 de enero de 2015 - 8:56 am [Compartir](#) [Twitter](#) [9](#) [Imprimir](#) [Enviar](#)
Tiempo de lectura: 2 minutos | No. de palabras: 305 | 21921 vistas



Ecuador registró una inflación anual de 3,67% en el 2014 frente al 2,70% del 2013, según el último reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

En diciembre del 2014, el país registró una inflación mensual de 0,11% en comparación al 0,20% del doceavo mes del año previo.

La división de Alimentos y Bebidas no alcohólicas es la que más contribuyó en la variación mensual del IPC con el 27,74% del total, seguida de Recreación y Cultura con el 19,27%.

Noticias Destacadas

- ★ INEC realiza taller internacional para generación de métricas del Buen Vivir
- ★ INEC informa a la ciudadanía

Últimas noticias

INEC realiza taller internacional para generación de métricas del Buen Vivir

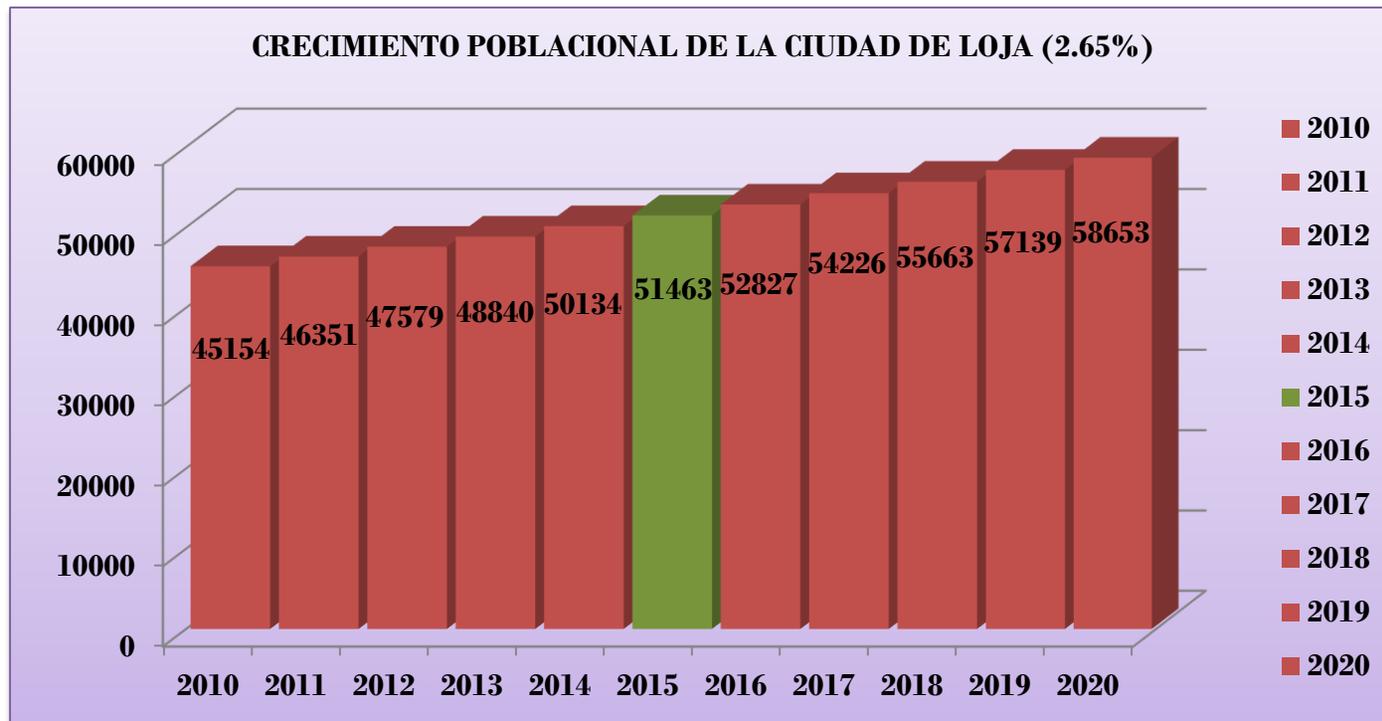
INEC informa a la ciudadanía

Fortaleciendo las estadísticas ambientales

FUENTE: INEC

ANEXO N° 3

Crecimiento Poblacional por familias en la Ciudad de Loja Sector Urbano



Fuente: INEC

Elaborado por: La Autora

ANEXO N° 4

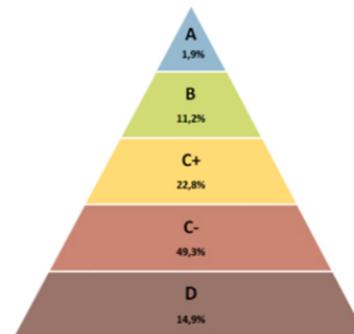
ESTRATIFICACIÓN DEL NIVEL SOCIOECONÓMICO

www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=112&Itemid=90&

Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) presentó la Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico, la misma que servirá para homologar las herramientas de estratificación, así como para una adecuada segmentación del mercado de consumo. Este estudio se realizó a 9.744 viviendas del área urbana de Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala y Ambato.

La encuesta reflejó que los hogares de Ecuador se dividen en cinco estratos, el 1,9% de los hogares se encuentra en estrato A, el 11,2% en nivel B, el 22,8% en nivel C+, el 49,3% en estrato C- y el 14,9% en nivel D.



Para esta clasificación se utilizó un sistema de puntuación a las variables. Las características de la vivienda tienen un puntaje de 236 puntos, educación 171 puntos, características económicas 170 puntos, bienes 163 puntos, TIC's 161 puntos y hábitos de consumo 99 puntos.

Es fundamental conocer que esta estratificación no tiene nada que ver ni guarda relación con indicadores de pobreza o desigualdad. Son dos mecanismos, dos objetivos y dos metodologías distintas para clasificar a los hogares.

FUENTE: INEC 2010

ANEXO N° 5

MODELO DE ENCUESTA A FAMILIAS



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS
ENCUESTA

Con el objeto de recabar información pertinente veraz y oportuna para la creación de una empresa de servicios (gimnasio de fisioterapia) en la ciudad de Loja, se ha considerado necesario plantear el siguiente test, el cual ayudará a conocer el grado de aceptación del servicio que prestará la empresa; y así detectar la necesidad existente en la localidad y de esta manera aportar a la satisfacción de la misma.

DATOS GENERALES

Fecha:

Edad:

Sexo: Masculino () Femenino ()

DATOS INVESTIGATIVOS

1.- ¿Usted o alguien de su familia tiene o ha tenido problemas físico-motores: inmovilidad de extremidades, prótesis, parálisis facial, dolor de espalda o muscular, entre otros.?

SI () NO ()

Si la respuesta fue SI, continúe. Caso contrario, gracias por su colaboración.

2. - ¿Usted o alguna persona de su familia con algún problema físico-motor, utiliza regularmente el servicio de fisioterapia?

SI () NO ()

Si la respuesta fue SI, continúe. Caso contrario, gracias por su colaboración.

3.- ¿A qué centro de fisioterapia ha estado asistiendo para recibir el servicio?

- FISIOMED ()
- Centro de rehabilitación infantil MANOS UNIDAS ()
- Centro de masajes y rehabilitación ZAIT SEBASTIAN ()
- Hospital Isidro Ayora ()
- Hospital del Seguro ()
- Otros ()

¿Cuáles?.....
.....

4.- ¿Cuánto paga usted o su familiar por el servicio de fisioterapia?

- De \$5 a \$10 ()
- De \$11 a \$15 ()
- De \$16 a \$20 ()
- De \$21 a \$25 ()
- Gratuito ()

5.- ¿Que más le atrajo del centro al que asistió?

- Precio ()
- Comodidad ()
- Calidad ()
- Agilidad en la atención o servicio ()
- Funcionalidad ()
- Tecnología ()
- Higiene ()

6.-Si se implantara en la ciudad de Loja un gimnasio de fisioterapia; que le ofrezca un servicio más oportuno y de calidad, que los ya existentes; ¿Haría usted uso del servicio?

SI () NO ()

Si la respuesta fue SI, continúe. Caso contrario, gracias por su colaboración.

7.- ¿Qué servicios le gustaría que la empresa le brinde?

- EVALUACIÓN DEL PACIENTE: (Test de diagnóstico) ()
- MECANOTERAPIA: (Aparatos como: ruedas, pesas y poleas, tabla de pedales, etc.) ()
- MASOTERAPIA: (Masajes con manos para todo tipo de dolencias en general) ()
- ELECTROMAGNETOTERAPIA: (Corrientes eléctricas, agentes de calor, radiación láser, etc.) ()
- TERMOTERAPIA: (Frazadas y bolsas con agua calientes y frías, masaje con hielo, etc.) ()

- HIDROTERAPIA: (Hidromasaje, masaje subacuático, tanques, piscina, etc.)
()
- ADAPTACIÓN A LAS PRÓTESIS. ()
- Otros ()

¿Cuáles?.....

.....

8.- ¿En qué lugar de la ciudad le gustaría que se encuentre el centro de fisioterapia?

- Centro de la ciudad ()
- Parroquia ()

9.- ¿Con que frecuencia usted haría uso de los servicios que la empresa prestaría?

- | DIAS | | TIEMPO | |
|----------------------|-----|---------------|-----|
| • Todos los días | () | 1 Hora | () |
| • 1 vez por semana | () | 2 Horas | () |
| • 2 veces por semana | () | 3 Horas | () |
| • Cada 2 semanas | () | 4 Horas | () |
| • 1 vez por mes | () | | |

Otros. ¿Cuáles?

.....

10.- ¿Qué horario preferiría usted hacer uso de nuestro servicio?

- Mañana ()
- Tarde ()
- Noche ()

11.- ¿Por qué medios de comunicación le gustaría a usted informarse sobre el servicio que la empresa ofrecerá a la comunidad?

- Radio ()
- Televisión ()
- Prensa ()
- Internet ()
- Volantes ()
- Vallas Publicitarias ()

12.- Si su respuesta fue la radio, ¿Por cuál le gustaría informarse?

- Súper Laser ()
- Matovelle ()
- Centinela del Sur ()
- Rumba ()
- Sociedad ()

HORARIO: Mañana () Tarde () Noche ()

13.- Si su respuesta fue la televisión, ¿Por cuál le gustaría informarse?

- TC Televisión ()
- Teleamazonas ()
- Ecotel Tv ()
- UV televisión ()
- Gama Tv ()
- Ecuavisa ()

HORARIO: Mañana () Tarde () Noche ()

14.- Si su respuesta fue prensa, ¿Por cuál le gustaría informarse?

- La Hora ()
- Crónica ()
- Centinela ()
- Comercio ()
- Universo ()

SUGERENCIAS:

.....

.....

.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N° 6

ENCUESTA



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
 AREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
 CARRERA DE BANCA Y FINANZAS
 ENCUESTA

Con el objeto de recabar información pertinente veraz y oportuna para la creación de una empresa de servicios (gimnasio de fisioterapia) en la ciudad de Loja, se ha considerado necesario plantear el siguiente test, el cual ayudará a conocer el grado de aceptación del servicio que prestará la empresa, y así detectar la necesidad existente en la localidad y de esta manera aportar a la satisfacción de la misma.

DATOS GENERALES
 Fecha: 13/05/2016
 Edad: 47
 Sexo: Masculino () Femenino (X)

DATOS INVESTIGATIVOS

1. ¿Usted o alguien de su familia tiene o ha tenido problemas físico-motores: Inmovilidad de extremidades, prótesis, parálisis facial, dolor de espalda o muscular, etc.?
 SI (X) NO ()

Si la respuesta fue SI, continúe. Caso contrario, gracias por su colaboración.

2. ¿Usted o alguna persona de su familia con algún problema físico-motor, utiliza regularmente el servicio de fisioterapia?
 SI (X) NO ()

Si la respuesta fue SI, continúe. Caso contrario, gracias por su colaboración.

3. ¿A qué centro de fisioterapia ha estado asistiendo para recibir el servicio?
 • FISIOMED () • Hospital Isidro Ayora ()
 • Centro de rehabilitación infantil MANOS UNIDAS () • Hospital del Seguro ()
 • Centro de masajes y rehabilitación ZAIT SEBASTIAN () • Otros (X)

¿Cuáles? Hospital Rofita

4. ¿Cuánto paga o pagó usted o su familiar por el servicio de fisioterapia y que tiempo asistió al mismo?

• De \$5 a \$10 ()	• De 1 día a 1 semana ()
• De \$11 a \$15 ()	• De 1 semana a un mes ()
• De \$16 a \$20 ()	• De 1 mes a 3 meses ()
• De \$21 a \$25 ()	• De 3 meses a 6 meses ()
• Gratuito ()	• De 6 meses a 1 año ()

5. ¿Que más le atrajo del centro al que asistió?

• Precio ()	• Funcionalidad ()
• Comodidad ()	• Tecnología ()
• Calidad ()	• Higiene ()
• Agilidad en la atención o servicio (X)	

6. Si se implantara en la ciudad de Loja un gimnasio de fisioterapia, que le ofrezca un servicio más oportuno y de calidad, que los ya existentes, ¿haría usted uso del servicio?
 SI (X) NO ()

Si la respuesta fue SI, continúe. Caso contrario, gracias por su colaboración.

7. ¿Qué servicios le gustaría que la empresa le brinde?
 • EVALUACIÓN DEL PACIENTE: (Test que describa la aparición del problema, síntomas, localización, gravedad, prevención) ()
 • MECANOTERAPIA: (Aparatos como: mesas de manos, ruedas, jaulas con sistema de pesos y poleas, fricciones, tabla de pedales, etc.) ()
 • MASOTERAPIA: (Dolencias musculares, articulares, psicósomáticas y del estrés, relajación, preparación y recuperación de deportistas, secuelas de procesos degenerativos, la columna en general, juanetes, desgarros, etc.) (X)
 • ELECTROMAGNETOTERAPIA: (Corrientes eléctricas, agentes de calor profundo, alta frecuencia, onda corta, radiación infrarroja, luz visible, radiación ultravioleta, radiación láser, etc.) ()
 • TERMOTERAPIA: (Agentes de calor superficial: Arena caliente, fríasas calentadas con plancha, bolsas de agua caliente, etc. Agentes de frío: Bolsas de hielo, botallas o compresas frías, masaje con hielo, inmersión en agua helada o con hielo, etc.) ()
 • HIDROTHERAPIA: (Aguas: Baños, duchas, chorros, masaje subacuático, tanques, piscina, natación, etc.) ()
 • ADAPTACIÓN A LAS PROTESIS ()
 • Otros ()

¿Cuáles? ()

8. ¿En qué lugar de la ciudad le gustaría que se encuentre el centro de fisioterapia?
 • Centro de la ciudad (X)
 • Parroquia ()

9. ¿Con que frecuencia usted haría uso de los servicios que la empresa prestaría?

DIAS	TIEMPO
• Todos los días (X)	1 Hora (X)
• 1 vez por semana ()	2 Horas ()
• 2 veces por semana ()	3 Horas ()
• Cada 2 semanas ()	4 Horas ()
• 1 vez por mes ()	

Otros, ¿Cuáles? ()

10. ¿Qué horario preferiría usted hacer uso de nuestro servicio?
 • Mañana (X)
 • Tarde ()
 • Noche ()

11. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría a usted informarse sobre el servicio que la empresa ofrecerá a la comunidad?

• Radio (X)	• Internet ()
• Televisión ()	• Volantes ()
• Prensa (X)	• Vallas Publicitarias ()

12. Si su respuesta fue la radio, ¿por cuál le gustaría informarse?

• Súper Laser ()	• Rumba ()
• Matovello ()	• Sociedad ()
• Centinela del Sur (X)	

 HORARIO: Mañana (X) Tarde () Noche ()

13. Si su respuesta fue la televisión, ¿por cuál le gustaría informarse?

• TC Televisión ()	• UV Televisión ()
• Telemazones ()	• Gama Tv ()
• Ecolat Tv ()	• Ecuivias ()

 HORARIO: Mañana () Tarde () Noche ()

14. Si su respuesta fue prensa, ¿Por cuál le gustaría informarse?

• La Hora ()	• Comercio ()
• Crónica ()	• Universo ()
• Centinela (X)	

SUGERENCIAS:

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N° 7

MODELO DE ENTREVISTA A OFERENTES

ENTREVISTA

1.- ¿Que tiempo tiene brindando el servicio de fisioterapia en la ciudad de Loja?

.....
.....
.....

2.- ¿Que servicios ofrece este centro?

- | | |
|-------------------------------|--------------------------------|
| • EVALUACIÓN DEL PACIENTE () | • TERMOTERAPIA () |
| • MECANOTERAPIA () | • HIDROTERAPIA () |
| • MASOTERAPIA () | • ADAPTACIÓN A LAS PRÓTESIS() |
| • ELECTROMAGNETOTERAPIA () | • Otros () |

¿Cuáles?.....

.....

3.- ¿Cuántos días a la semana atiende a sus clientes y en que horarios?

.....
.....
.....

4.- Aproximadamente, ¿Cuántas personas usted atendió en el día?

.....
.....
.....

5.- ¿Ofrece servicio a domicilio o directamente en la empresa?

.....
.....
.....

6.- ¿Cual es el valor que están cobrando por el servicio prestado?

- | | | | |
|------|-----|------------|-----|
| • 5 | () | • 20 | () |
| • 10 | () | • 25 | () |
| • 15 | () | • Gratuito | () |

7.- ¿Cuentan con publicidad. Y en qué medios?.

.....
.....
.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N°8

ENTREVISTA


UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
AREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS
ENTREVISTA

Con el objeto de recabar información pertinente veraz y oportuna para la creación de una empresa de servicios (gimnasio de fisioterapia) en la ciudad de Loja, se ha considerado necesario plantear el siguiente test, la cual ayudará a los fines académicos respectivos.

DATOS GENERALES

Fecha: 13. mayo - 2015
Nombre de la Empresa: FISIOTERAPED

1.- ¿Que tiempo tiene brindando el servicio de fisioterapia en la ciudad de Loja?
7 años

2.- ¿Que servicios ofrece este centro?

• EVALUACIÓN DEL PACIENTE (X)	• TERMOTERAPIA (X)
• MECANOTERAPIA (X)	• HIDROTHERAPIA (X)
• MASOTERAPIA (X)	• ADAPTACIÓN A LAS PRÓTESIS (X)
• ELECTROMAGNETOTERAPIA (X)	• Otros (X)

¿Cuáles? Unidad Hospitalaria - Hospital - Pasantía Lojas.

7.- ¿Cuántos días a la semana atiende a sus clientes y en que horarios?
06 días - 08:30 - 13:00 - 15:00 - 19:00

3.- Aproximadamente, ¿cuántas personas usted atendió en el día?
15 personas

5.- ¿Ofrece servicio a domicilio o directamente en la empresa?
No Ofrecer en el Centro.

6.- ¿Cual es el valor que están cobrando por el servicio prestado?

• 5 ()	• 20 ()
• 10 ()	• 25 ()
• 15 (X)	• Gratuito ()

7.- ¿Cuentan con publicidad. Y en que medios?
No.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N°9

DÉCIMOS Y FONDO DE RESERVAS

www.elcomercio.com/datos/decimotercero-cuarto-sueldo-trabajadores.html



COMPARTIR



VALORAR ARTICULO



Indignado



Triste



Sorprendido



Contento

Gabriela Quiroz - 20 de abril de 2015 21:34
EL COMERCIO DATA

Por segunda vez, los trabajadores tienen la opción de recibir mensualmente sus beneficios laborales. La Ley de Justicia Laboral y Reconocimiento del Trabajo No Remunerado del Hogar, que entró en vigencia ayer (20 de abril del 2015), da vía libre a la mensualización de los **decimotercero** y **decimocuarto** sueldos, tanto en el sector público como privado. A marzo pasado, el 81,95% de los trabajadores se concentra en empresas y negocios privados y el restante 18,05% labora en las instituciones públicas, según la reciente encuesta de empleo del **Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)**.

La primera vez que se dio esta alternativa fue en el 2009 con los fondos de reserva, que históricamente lo viene manejando el **Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)**. El patrono entrega este rubro desde el segundo año de labores y representa el 8,33% del salario mensual.

Si se toma en cuenta este hecho es posible que con los decimotercero y cuarto sueldos ocurra lo mismo.

El decimocuarto sueldo o bono escolar, que regularmente se paga en la **Sierra y Amazonía** hasta el 15 de agosto de cada año y en la **Costa** hasta el 15 de marzo, corresponde a la doceava parte del salario básico mínimo unificado, que es de USD 354.

El decimotercero, en cambio, es la doceava parte de la remuneración completa del empleado, sin ningún descuento de ley y se lo entrega a fin de año.

Un ejemplo: Si un trabajador gana un total de USD 450 y opta por la mensualización, por decimocuarto tendrá un salario básico completo repartido de agosto a agosto en rubros mensuales de USD 29,5.

En cuanto al decimotercero recibiría otros USD 37,50 mensuales, de enero a diciembre. En total al mes, este trabajador tendrá USD 67 adicionales, a menos que solicite a su patrono por escrito que desea que se acumule estos montos hasta las fechas establecidas en la ley.

Según la encuesta del **INEC**, el salario promedio para los hombres, a marzo pasado, fue de USD 483,1, mientras que las mujeres obtienen USD 84,3 menos, en promedio, mensualmente. Hay que tomar en cuenta, además, que los hombres tienen una tasa de empleo más alta.

ANEXO N°10

MUEBLES Y ENSERES

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL
Escritorio de recepción (Counter)	Unidad	1	300,00	300,00
Silla regulable para recepción	Unidad	1	156,80	156,80
Sillas de visita sin apoya brazos	Unidad	2	35,00	70,00
Sillas de visita con apoya brazos	Unidad	2	45,00	90,00
Archivadores melamina	Unidad	1	224,00	224,00
Mesas metálicas móviles	Unidad	5	87,36	436,80
Tándem tri-personal tapizado	Unidad	1	370,00	370,00
Librero melaminico con puertas inferior	Unidad	1	340,00	340,00
División de ambientes	Unidad	1	1500,00	1500,00
Camillas terapéuticas	Unidad	4	179,20	716,80
Escalerilla sueca	Unidad	1	448,00	448,00
Puerta de aluminio y vidrio	Unidad	1	450,00	450,00
TOTAL		21	4135,36	5102,40

La empresa DESIGN MOBIL será quien se encargue de la fabricación del escritorio, archivador, sillas, mesas móviles, tándem, librero, divisiones de ambiente y puerta de aluminio y vidrio, debido a que resultara más económico para la empresa.

Las camillas y la escalerilla sueca fueron cotizadas en la empresa JM Medical de la ciudad de Quito. Para mejor detalle se encuentra a continuación en los siguientes anexos de proformas.

ANEXO N° 11

EQUIPO DE OFICINA

EQUIPOS DE OFICINA	UNIDAD	CANTIDAD	V.UNIT.	V.TOTAL
Calculadora sumadora				
CASIO	unidad	1	85,00	85,00
Teléfono Fijo	unidad	1	49,00	49,00
TOTAL:			134	134,00

ANEXO N° 12

EQUIPO DE CÓMPUTO

ACTIVOS	UNIDAD	CANT.	V/UNITARIO	V/TOTAL
PORTATIL NETBOOK	UNIDAD	1		0,00
IMPRESORA EPSON	UNIDAD	1		755,00
TOTAL				755,00

ANEXO N° 13

SUMINISTROS DE SEGURIDAD

EQUIPOS DE SEGURIDAD	UNIDAD	CANTIDAD	V.UNIT.	V.TOTAL
EXTINTORES	UNIDADES	4	18,00	72,00
SEÑALETICAS	UNIDADES	13	3,36	43,68
TOTAL:				115,68

ANEXO N° 14
VALOR DE LA MANO DE OBRA DIRECTA

DENOMINACIÓN	VALORES
Remuneración Unificada	379,20
Horas Extras (100% Hora R.U)	101,12
Décimo tercero (R.U.+H.Extra/12)	40,03
Décimo cuarto (SBU/12)	29,50
Vacaciones (R.U.+H. Extra/24)	20,01
Aporte patronal 11,15%R.U	42,28
Fondos de reserva (R.U. + H. Extra.*8,33%)	
Aporte al IECE (R.U.+ H.E. *0,5%)	2,40
Aporte al CECAP (R.U.+ H.E. *0,5%)	2,40
TOTAL	616,94
Numero de operarios	6
TOTAL MENSUAL	3701,66
TOTAL ANUAL	44419,97

La mano de obra directa está calculada en base a los mínimos salariales por sector del 2015, con su última regulación con el salario mínimo de \$354,00 dólares, además con la remuneración unificada como lo hacen la mayoría de empresas locales, centrándose más en la realidad.

PROYECCIÓN DE MANO DE OBRA DIRECTA

Inflación	3,67%
AÑOS	VALOR ANUAL
1	44419,97
2	48930,95
3	50561,16
4	52416,76
5	54340,45

La mano de obra directa para los años de vida útil del proyecto ha sido calculada en base a un promedio técnico de incrementos de sueldos y salarios de años anteriores, así, que el incremento fue considerado del 3,67% de inflación que se estableció para el año 2014. Para el segundo año se calculan los fondos de reserva.

ANEXO N° 15

CARGA FABRIL

ESPECIFICACIÓN	UNIDAD	V/unitario	Cantidad	V/Mensual	V/Anual
AGUA	m3	1,461	800	1168,80	14025,60
ENERGÍA ELÉCTRICA	kw/h	0,146	4000	584,00	7008,00
TOTAL			4800	1752,80	21033,60

PROYECCIÓN DE LA CARGA FABRIL

ESPECIFICACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
AGUA	14025,60	14306,11	14592,23	14884,08	15181,76
ENERGÍA ELÉCTRICA	7008,00	7148,16	7291,12	7436,95	7585,68

NOTA: Cabe señalar que dentro de las proyecciones que habitualmente se realiza dentro de la carga fabril en lo que corresponde a agua y energía eléctrica, se tuvo un incremento mínimo de un año a otro por lo que se realizó un incremento de un año a otro del 2%, información que se obtuvo de las

instituciones que prestan estos servicios, por lo que se ha considerado realizar la proyección de los cinco años de vida útil en estos parámetros.

ANEXO N° 16

DEPRECIACIONES

DENOMINACIÓN- ACTIVOS	VALOR HISTORICO	VIDA UTIL	% DE DEPREC.	VALOR RESIDUAL	DEPRE. ANUAL	VALOR/ RESCATE
Equipos de Fisioterapia	44470,86	5	20%	8894,17	7115,34	8894,17
Muebles y Enseres	5102,40	10	10%	510,24	459,22	2806,32
Equipo de Oficina	134,00	10	10%	13,40	12,06	73,70
Equipo de Computo	755,00	3	33,33%	251,67	167,78	251,67
SUBTOTAL	50462,26			9669,48	7754,39	12025,86
Reinversión en Equipo de Computo	755,00	3	33,33%	251,67	167,78	419,44
TOTAL				9921,15	7922,17	12445,30

ANEXO N° 17

REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO

DENOMINACIÓN	VALOR	ALICUOTA		VALOR ANUAL
Equipo de Fisioterapia	44470,86	3%	1334,13	16009,51
Equipo de Computo	755,00	3%	22,65	271,80
TOTAL				16281,31

Es imprescindible señalar que la alícuota para la reparación y mantenimiento del equipo de fisioterapia y el equipo de cómputo será del 3% mensual, ya que, estos serán la primordial fuente de trabajo, en total se necesitara de \$16.281,31 anualmente para reparación y mantenimiento.

PROYECCIÓN REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO

AÑOS	PROYECCIÓN
1	16281,31
2	16878,83
3	17498,29
4	18140,47
5	18806,23

ANEXO N° 18

GASTOS ADMINISTRATIVOS - \$ SUELDOS

DENOMINACIÓN	GERENTE-PROPIETARIO	SECRETARIA	CONTADORA
Remuneración Unificada	450,00	361,40	367,04
Horas Extraordinarias 100% (R.U)	120,00	96,37	97,88
Décimo tercero (R.U.+H.Extra/12)	47,50	38,15	38,74
Décimo cuarto (SBU/12)	28,33	28,33	28,33
Vacaciones (R.U.+ H. Extras./24)	23,75	19,07	19,37
Aporte patronal 11,15% (SBU)	50,18	40,30	40,92
Fondos de reserva (R.U.+H.Extra*8,33%)			
Aporte al IECE (R.U.+H.Extra*0,5%)	2,85	2,29	2,32
Aporte al SECAP (R.U.+H.Extra*0,5%)	2,85	2,29	2,32
TOTAL	719,76	583,62	592,29
Número de Trabajadores	1	1	1
TOTAL MENSUAL	719,76	583,62	592,29
TOTAL ANUAL	8637,10	7003,49	7107,48

Los sueldos del personal administrativo fueron calculados en base a la tabla del mínimo salarial del 2015, con sus últimas regulaciones, además con la remuneración unificada como lo hacen la mayoría de empresas locales privadas.

ANEXO N° 19

SUMINISTROS DE OFICINA

ESPECIFICACIONES	UNIDADES	V. UNIT.	C. ANUAL	V. TOTAL
Hojas(resma)	Unidad	3,30	5	16,50
Carpetas	Unidad	0,17	200	33,02
Esferos(caja 24)	Caja	6,25	3	18,75
Clips Alex	Caja	0,85	2	1,70
Archivadores	Unidad	1,90	12	22,79
Grapas	Caja	0,85	2	1,70
Borradores(caja 20)	Caja	3,50	2	7,00
Lápiz(caja 12)	Caja	2,50	4	10,00
Libros Contables	Unidad	1,85	3	5,55
Carpetas colgantes	Unidad	0,47	50	23,25
Goma barra	Unidad	2,90	2	5,80
Tijera	Unidad	1,35	2	2,70
Resaltador	Unidad	0,85	3	2,55
Grapadoras	Unidad	7,00	1	7,00
Perforadora	Unidad	6,20	1	6,20
Papelera plástica	Unidad	8,95	1	8,95
Organizador de escritorio	Unidad	5,30	1	5,30
TOTAL				178,76

Es imprescindible destacar que los suministros de oficina se cotizaron en la Librería y Papelería Aguilar, logrando conseguir excelentes precios para mayor economía de la empresa. Como son productos económicos da un total de \$178,76 dólares al año.

ANEXO N° 20

GASTOS GENERALES POR SERVICIO

GASTOS GENERALES POR SERVICIO	UNIDADES	P/UNIT.	CANT. ANUAL	TOTAL
COMPRESAS FRIO-CALOR	UNIDADES	28,00	12	336,00
JUEGO DE PESAS TOBILLERAS 5 Lb.	JUEGO	22,40	1	22,40
JUEGO DE PESAS TOBILLERAS 8 Lb.	JUEGO	31,36	1	31,36
COLCHONETAS ESPESOR 10 cm.	UNIDADES	134,40	2	268,80
ESCALERILLA DE DEDOS	UNIDADES	50,40	1	50,40
BALONES TERAPÉUTICOS 45 cm.	UNIDADES	29,12	2	58,24
BALONES TERAPÉUTICOS 65 cm.	UNIDADES	44,80	2	89,60
BALONES TERAPÉUTICOS 95 cm.	GALON	72,80	1	72,80
ACEITE CORPORAL	LITRO	30,64	40	1225,60
BASUREROS METALICOS	UNIDADES	33,6	6,00	201,60
SABANAS	UNIDADES	8,25	25	206,25
TOALLAS	UNIDADES	4,50	40	180,00
UNIFORMES DE OPERARIOS	UNIDADES	34,00	12	408,00
TOTAL				3151,05

Todo el personal está encargado de mantener el aseo y orden en la empresa, para esto se le adquirirá a la empresa Loja-Limpia todos los insumos necesarios para cada una de las actividades, así como sábanas, toallas y uniformes serán adquiridos en la empresa INDUMEDIC. Totalizando un valor de \$3.151,05.

ANEXO N° 21

GASTOS ADMINISTRATIVOS TOTALES

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL
Sueldos	22748,08
Suministros Oficina	178,76
Suministros de Limpieza	1212,07
Gastos Generales	3151,05
Suministros de Seguridad	115,68
Arriendo	7200,00
Teléfono	240,00
Internet	241,92
Imprevistos 3%	1052,63
TOTAL	36140,18

PROYECCIÓN DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS

AÑO	SUELDO	SUMINISTROS DE OFICINA	SUMINISTROS DE LIMPIEZA	ARRIENDO	TELÉFONO 1%	INTERNET 1%	GASTOS GENERALES	EQUIPO DE SEGURIDAD 2%	IMPREVISTOS 3%	TOTAL
1	22748,08	178,76	1212,07	7200,00	240,00	241,92	3151,05	115,68	1052,63	36140,18
2	25075,02	185,32	1256,55	7464,24	242,40	244,34	3266,69	117,99	1135,58	38988,14
3	25995,28	192,12	1302,67	7738,18	244,82	246,78	3386,58	120,35	1176,80	40403,59
4	26949,30	199,17	1350,48	8022,17	247,27	249,25	3510,87	122,76	1219,54	41870,81
5	27938,34	206,48	1400,04	8316,58	249,74	251,74	3639,72	125,22	1263,84	43391,70

El incremento para sueldos, suministros de oficina, suministros de limpieza, arriendo y gastos generales es del 3,67% anual y para el rubro del teléfono e internet será del 1% como referencia, o promedio del crecimiento inflacionario del país.

ANEXO N° 22

GASTOS DE VENTA – PUBLICIDAD

PUBLICIDAD	FACTOR	CANTIDAD	PRECIOS	TOTAL
Radios	Avisos diarios	10	645,12	7741,44
Medios Escritos	Páginas	1	222,77	2673,24
Medios Televisivos	Spots al mes	74	672,00	8064,00
TOTAL				18478,68

Los valores se indican en las diversas proformas en los anexos finales

PROYECCIÓN GASTO DE VENTA – PUBLICIDAD

AÑOS	PUBLICIDAD	IMPREVISTOS 3%	TOTAL
1	18478,68	554,36	19033,04
2	19156,85	574,71	19731,55
3	19859,90	595,80	20455,70
4	20588,76	617,66	21206,43
5	21344,37	640,33	21984,70

ANEXO N° 23

AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO

AÑOS	AMORTIZACIÓN
1	1131,91
2	1131,91
3	1131,91
4	1131,91
5	1131,91

El monto de los activos diferidos es de \$5.659,55, los mismos que son amortizados para los 5 años de vida útil del proyecto.

ANEXO N° 24

PROFORMA DE RADIO



PROFORMA N. 0000000000014

Señor.
Ciudad.-

De mi consideración:

Por medio de la presente expreso a usted un cordial y afectuoso saludo a la vez que me permito poner en su conocimiento la Proforma Publicitaria de Radio Matovelle 100.1 FM.

PAQUETE PUBLICITARIO PROGRAMACIÓN REGULAR POR MES

Programas de transmisión: SENTIMIENTO ECUATORIANO (pasillos), ENTRE AYER Y LOS RECUERDOS (música del recuerdo), VAMOS A CANTAR (artistas aficionados).

CUÑAS DIARIAS	TOTAL DE CUÑAS POR MES (22 DIAS)	VALOR MENSUAL A PAGAR (sin IVA)	VALOR MENSUAL A PAGAR (con IVA)
10	220 CUÑAS	\$187.00 dólares	\$209.44 dólares
08	176 CUÑAS	\$158.40 dólares	\$177.40 dólares
06	132 CUÑAS	\$125.40 dólares	\$140.44 dólares
05	110 CUÑAS	\$110.00 dólares	\$123.20 dólares
04	88 CUÑAS	\$96.80 dólares	\$108.41 dólares

PROGRAMACIÓN ESPECIAL

INFORMATIVO PUNTO TRES PRIMERA Y SEGUNDA EDICIÓN (noticias), CLASIFICADOS HCM3 (anuncios varios), MARIXA EN LA RADIO (radio revista).

CUÑAS DIARIAS	TOTAL DE CUÑAS POR MES (22 DIAS)	VALOR MENSUAL A PAGAR (sin IVA)	VALOR MENSUAL A PAGAR (con IVA)
06	132 cuñas	\$132.00 dólares	\$147.84 dólares
05	110 cuñas	\$121.00 dólares	\$135.52 dólares
04	88 cuñas	\$101.20 dólares	\$113.34 dólares
03	66 cuñas	\$79.20 dólares	\$88.70 dólares

Los valores son a partir de un mes por contrato.

Atentamente,


Pablo Medina Condoy
ADMINISTRADOR DE RADIO MATOVELLE

ANEXO N° 25

PROFORMA DE RADIO



Dir.: Olmedo 11-56 e/ Mercadillo y Azuay
2570211 - Fax: 2562270
info@hechicera889fm.com.ec
cds_hechicera@hotmail.com



Además contamos con una programación AAA que la componen programas con gran trayectoria y espacios nuevos, con presentadores reconocidos en el medio y locutores de voces frescas.

06h00 a 08h30 *Noticiero Matinal, con Lenin Paladines Salvador*
08h30 a 09h45 *Ovación*
09h00 a 12h00 *En la radio*
12h00 a 13h30 *Noticiero Meridiano, con Fabián Coronel y Carlos Andrade*
14h00 a 17h00 *Tardes mágicas*
17h00 a 19h00 *Brujas al aire*
19h00 a 22h00 *Relax*

Con estos antecedentes me es grato poner a su disposición la siguiente propuesta publicitaria.

CUÑAS DIARIAS	CUÑAS MENSUALES	VALOR MENSUAL
5	130	\$455.00*
7	182	\$637.00*
10	260	\$910.00*

*Estos valores no incluyen IVA

Estamos seguros que su inversión realizada en nuestra empresa será rentable, lo que nos ayudara a crecer mutuamente en bien de nuestra provincia.

Atentamente,


Ing. Cristina Yupangui L.

Radio "La Hechicera" 88.9FM

RADIO
La Hechicera Cía. Ltda.
RUC: 1191737756001

ANEXO N° 26

PROFORMA MEDIO ESCRITO



Loja, 21 de Mayo/2015

Señores
CENTRO DE FISIOTERAPIA
Ciudad

Estimados señores:

DIARIO LA HORA, es una empresa periodística con diarios regionales de carácter local. Nuestras doce regionales se enfocan en cubrir las necesidades de los lectores en cada comunidad, además de brindarles información del país y del mundo. **Nuestra ventaja competitiva, radica en la cercanía que tiene cada periódico con la comunidad y sus habitantes.**

Tenemos el agrado de comunicarle que **DIARIO LA HORA** mantiene circulación nacional en las provincias de Pichincha, Tungurahua, Cotopaxi, Carchi e Imbabura, Loja, Zamora Chinchipe, Esmeraldas, Santo Domingo y Manabí.

Con esta referencia, me permito darle a conocer nuestra tarifa publicitaria vigente a la fecha, por cada aviso comercial, en la Regional Loja (ciudad y provincia):

<u>TAMAÑO</u>	<u>PAG. INDET. B/N</u>	<u>PAG. INDET. F/C</u>
1 página 26 cms. ancho x 34 cm. alto	\$ 374,00	\$ 663,00
1/2 página 26 cms. ancho x 17 cm. alto	\$ 187,00	\$ 331,50
15 cms. Ancho x 20 cms. alto	\$ 132,00	\$ 234,00
15 cms. ancho x 17 cms. alto	\$ 112,20	\$ 198,90 -
Pie de pág. 26 cms. ancho x 10 cms. alto	\$ 110,00	\$ 195,00
10 cms. ancho x 18 cms. alto	\$ 79,20	\$ 140,40
10 cms. Ancho x 17 cms. alto	\$ 74,80	\$ 132,60
10 cms. ancho x 15 cms. alto	\$ 66,00	\$ 117,00
10 cms. ancho x 10 cms. alto	\$ 44,00	\$ 78,00

Clasificados B/N

<u>TAMAÑO</u>	<u>COSTO</u>
4X4cm Clasificado	5.20
4X8cm Clasificado	12.00
8x6cm Clasificado	22.80
8X8cm Clasificado	30.40

Las tarifas indicadas no incluyen el 12% del I.V.A.

Esperamos contarlos, entre nuestros dilectos clientes. En caso de requerir información adicional, estaremos gustosos de atenderles. Favor comuníquense al teléfono: 2 577099 ext. 111 y 122.o al Cel.: 0999114893 Mail: acarrion@lahora.com.ec

Atentamente,
Mireya Carrion R.
DIARIO LA HORA



ANEXO N° 27

PROFORMA MEDIO TELEVISIVO



Loja, 12 de Junio de 2015

Señores.

María Morocho Centro de Fisioterapia.

Ciudad.-

De nuestra consideración:

La finalidad de la presente es de invitar a ustedes formar parte de nuestro Medio de Comunicación Ecotel tv e incorporarse al grupo de selectos auspiciantes para difundir el proyectos publicitarios que se difundirá en este medio de Comunicación Ecotel tv, tomando en cuenta de que la sintonía de ECOTEL TV en la región austral del país es mayoritaria.

Por ello ponemos a vuestra consideración la siguiente opción publicitaria, que esperamos sea considerada por usted.

PAQUETE PUBLICITARIO.

- 22 spots publicitarios mensuales de 40 segundos de duración en el Programa Deportivo 22 Primera Emisión (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 08H00.
- 22 spots publicitarios mensuales de 40 segundos de duración en el Programa Deportivo 22 Emisión Estelar (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 13H30.
- 22 spots publicitarios mensuales de 40 segundos de duración en el Programa Deportivo 22 Emisión Estelar (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 20H00.

VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD.390.00 + IVA

PAQUETE PUBLICITARIO.

- 16 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles, viernes y sábado a 09H00.
- 12 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles y viernes a las 21H00.

VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD.350.00 + IVA.

PAQUETE PUBLICITARIO.

- 22 spots publicitarios mensuales de 40 segundos de duración en el Programa ROHO (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 11H30.
- 22 spots publicitarios mensuales de 40 segundos de duración en el Programa ROHO (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 16H30
- 16 spots publicitarios mensuales de 40 segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles, viernes y sábado a 09H00.
- 12 spots publicitarios mensuales de 40 segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles y viernes a las 21H00.

VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD.450.00 + IVA.

PAQUETE PUBLICITARIO.

- 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa ROHO (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 11H30.
- 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa ROHO (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 18H00
- 16 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles, viernes y sábado a 09H00.
- 12 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles y viernes a las 21H00.
- 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Deportivo 22 Primera Emisión (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 08H00.
- 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Deportivo 22 Emisión Estelar (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 13H30.
- 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Deportivo 22 Emisión Estelar (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 20H00.

VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD.570.00 + IVA.

PAQUETE PUBLICITARIO.

- 22 spots publicitarios de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Primera Emisión, que se transmite de lunes a viernes de 06H30 a 08H00.
- 22 spots publicitarios de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Segunda Emisión, que se transmite de lunes a viernes de 12H30 a 13H30.
- 30 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración a ser difundidos en el PROGRAMACION GENERAL

VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD.600.00 + IVA

PAQUETE PUBLICITARIO.

- 22 spots publicitarios de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Emisión Estelar, que se transmite de lunes a viernes de 19H00 a 20H00.
- 22 spots publicitarios de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Cuarta Emisión, que se transmite de lunes a viernes de 22H30 a 23H30.
- 66 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración a ser difundidos en PROGRAMACION GENERAL

VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD. 750.00 + IVA

PAQUETE PUBLICITARIO.

- 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Primera Emisión (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 06H30 a 08H00.
- 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Segunda Emisión (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 12H30 a 13H30
- 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Emisión Estelar (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 19H00 a 20H00.
- 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Cuarta Emisión (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 22H30 a 23H30.
- 30 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en programación general.

VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD .1.00.00 + IVA

Por la atención que se digne dar a la presente le anticipo mis sinceros agradecimientos y mis sentimientos de alta consideración y estima.

Atentamente,
Lcdo. David Guaycha
COORDINACION DE ECOTEL TV.
Cel. 0939642705-2578971
davidhocebmx@hotmail.com



Loja, 12 de Junio de 2015.

Señores.

AUSPICIANTES.

Ciudad.-

De nuestra consideración:

La finalidad de la presente es de invitar a ustedes a ser parte de nuestros Noticieros en Frecuencia Modulada 105.7 RADIO, e incorporarse al grupo de selectos auspiciantes que difundirán sus productos y servicios en este medio, que tiene su área de cobertura en la región austral del país parte alta de El Oro, Zamora Chinchipe y el norte del Perú, incluyendo todos los cantones de la provincia de Loja, ofreciendo una programación selecta en información, música, deportes y entretenimiento, lo que conlleva a brindar una excelente sintonía en instituciones públicas y privadas, centros comerciales y profesionales, transporte y en los hogares

La programación de 105.7 está basada en producción propia, destacando los NOTICIEROS MUNDOVISIÓN, Primera Emisión desde las 6h30 a 8h00, Emisión Estelar 19h00 a 20h00.

Únicamente queda recalcar que nuestro objetivo es llegar a formar una alianza estratégica que permita el éxito adecuado y continuo de nuestras empresas y por ende de la región. Por ello ponemos a vuestra consideración las siguientes opciones publicitarias, que esperamos sean consideradas por usted.

PAQUETE PUBLICITARIO A:

- Transmisión de 154 cuñas mensuales (7 diarias) de 35 a 40 segundos de duración a ser difundidas en los NOTICIEROS MUNDOVISIÓN en 105.7 FM de lunes a viernes, en los siguientes horarios: 1 cuña en la Primera Emisión de 6h30 a 8h00, 1 cuña en la Emisión Estelar de 19h00 a 20h00, y 5 cuñas en programación general (horario rotativo).

VALOR DE ESTE PAQUETE..... USD. 290,00 (más IVA)

PAQUETE PUBLICITARIO B:

- Transmisión de 154 cuñas mensuales (7 diarias) de 35 a 40 segundos de duración a ser difundidas en PROGRAMACIÓN GENERAL (horario rotativo).

VALOR DE ESTE PAQUETE..... USD. 230,00 (más IVA)

ANEXO N° 28

PROFORMA EMPRESA ABAMEDYC



Fecha: 02/06/2015

CLIENTE

MOROCHO MARIA
DIR: OLMEDO Y CATACCOCHA
CIU: LOJA
RUC: 1104240260
MAIL: mmorchoordonez@hotmail.com

Proforma N° ABA-06-15-877

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
TANQUE HYDROCOLLATOR DE 12 COMPRESAS CALIENTES M-2 MARCA: DJO / CHATTANOOGA REF: 2402 PROCEDENCIA: USA	1	\$ 2,900.00	\$ 2,900.00
CONGELADOR COLPAC DE 12 COMPRESAS FRIAS MARCA: DJO / CHATTANOOGA REF: 90910 PROCEDENCIA: USA	1	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00
EQUIPO DE MAGNETOTERAPIA DIGITAL CON 2 CANALES PROGRAMAS GRAFICOS FANTALLA TACTIL Y 2 APLICADORES DE PACIENTE HC BIOSTIM MARCA: ELETTRONICA PAGANI REF: B508HC1 PROCEDENCIA: ITALIA	1	\$ 11,500.00	\$ 11,500.00
CAMILLA ERGONOMICA DE PACIENTE PARA MAGNETOTERAPIA CON DOBLE SOLENOIDE DE 80CM- 65CM Y SISTEMA DE DESLIZAMIENTO INTEGRADO CMP2 MARCA: ELETTRONICA PAGANI REF: CMP2 PROCEDENCIA: ITALIA	1	\$ 0.00	\$ 0.00
CAMINADORA ELECTRICA	1	\$ 2,700.00	\$ 2,700.00
CAMINADORA ELECTRICA	1	\$ 2,700.00	\$ 2,700.00
BALON DE EJERCICIOS 30CM AZUL MARCA: CANDO REF: 30-1800 PROCEDENCIA: USA	1	\$ 15.00	\$ 15.00



BALON DE EJERCICIOS 45 CMS COLOR AMARILLO MARCA: CANDO REF: 30-1801 PROCEDENCIA: USA	1	\$ 20.00	\$ 20.00
TANQUE DE O2 3000 LITROS MARCA: MADA REF: 1802 PROCEDENCIA: USA	1	\$ 680.00	\$ 680.00
BALON DE EJERCICIOS 65 CM VERDE MARCA: CANDO REF: 30-1803 PROCEDENCIA: USA	1	\$ 27.00	\$ 27.00
BALON DE EJERCICIOS 75 CM ROJO MARCA: CANDO MODELO: 30-1804 PROCEDENCIA: USA	1	\$ 40.00	\$ 40.00
BALON DE EJERCICIOS 85CM AZUL MARCA: CANDO REF: 30-1805 PROCEDENCIA: USA	1	\$ 42.00	\$ 42.00
BALON DE EJERCICIOS 95CM ROJO MARCA: CANDO REF: 30-1806 PROCEDENCIA: USA	1	\$ 45.00	\$ 45.00
ESCALERA SUECA DE MADERA PARA EJERCICIOS TERAPUETICOS MARCA: ABAMEDYC PROCEDENCIA: ECUADOR	1	\$ 550.00	\$ 550.00
ESCALERILLA DE DEDOS DE MADERA PARA EJERCICIOS TERAPUETICOS MARCA: ABAMEDYC PROCEDENCIA: ECUADOR	1	\$ 100.00	\$ 100.00
RUEDA DE HOMBRO MAGNETICA MARCA: CANDO REF: 01-8025 PROCEDENCIA: USA	1	\$ 850.00	\$ 850.00
POLEA DOBLE PARA EJERCICIOS TERAPEUTICOS MARCA: ABAMEDYC PROCEDENCIA: ECUADOR	1	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
SHEYLON COSMETOLOGICO MARCA: REF: PROCEDENCIA:	1	\$ 180.00	\$ 180.00
[S/M COLCH 90X190X15CM SANDUCHE] COLCHONETA 90X190X15 CM TIPO SANDUCHE MARCA: S/M REF: COLCH 90X190X15 PROCEDENCIA: ECUADOR	1	\$ 220.00	\$ 220.00

DIR: Gaspar de Cervajal N23-141 y Obispo Diaz de la Madrid - QUITO - ECUADOR

WEB: www.abamedyc.com - MAIL: info@abamedyc.com - PRX: 022-526-858

- Pagina: 2 -



EQUIPO DE ONDA CORTA DIGITAL CON PROTOCOLOS PREESTABLECIDOS DIX500 MARCA: ELETTRONICA PAGANI REF: DX03RC1 PROCEDENCIA: ITALIA	1	\$ 9,500.00	\$ 9,500.00
---	---	-------------	-------------

EQUIPO DE ELECTROESTIMULACION DIGITAL DE 2 CANALES CON PANTALLA LCD Y PROGRAMAS CLINICOS INTELLECT MARCA: DJO / CHATTANOOGA REF: 2777 PROCEDENCIA: USA	1	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00
--	---	-------------	-------------

Subtotal :	\$ 37,069.00
------------	--------------

12.00 % I.V.A. :	\$ 4,448.28
------------------	-------------

Total :	\$ 41,517.28
----------------	---------------------

VALOR TOTAL DE LA PROFORMA

CUARENTA Y UN MIL QUINIENTOS DIEZ Y SIETE CON 28/100 DÓLARES AMERICANOS

CONDICIONES DE VENTA

TIEMPO DE ENTREGA: 30-45 DIAS

VALIDEZ DE LA PROFORMA: 30 DIAS

FORMA DE PAGO: A CONVENIR

GARANTIA TECNICA: 24 MESES

MIGUEL MALES

DEPARTAMENTO COMERCIAL

DIR: Gaspar de Cervajal N23-141 y Obispo Díaz de la Madrid - QUITO - ECUADOR

WEB: www.abamedyc.com - MAIL: info@abamedyc.com - PBX: 022-526-858

- Pagina: 3 -

ANEXO N° 29

PROFORMA EMPRESA JM MEDICAL

ELECTROESTIMULADOR TENS BICANAL

Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Flebología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Salas Snoezelen Y Accesorios Médicos



JM MEDICAL
EN REHABILITACIÓN DE PLÁSTICOS MÉDICOS

PROFORMA No. 122612VBA.
Quito, 04 de junio de 2015.

Señores:
LCDA. MARIA MOROCHO.
Presente.-

Electroestimulador Tens Bicanal

Estimulación eléctrica nerviosa transcutánea tratamiento del dolor y estimulación muscular.



Funcionamiento

El sistema TENS esta conformado por un circuito generador de ondas eléctricas de bajo voltaje e intensidad mínima, que se aplica sobre la zona dolorosa mediante electrodos de goma conductora. Los impulsos eléctricos penetran a través de la piel actuando sobre el sistema nervioso, procediendo a modificar el umbral y logrando en consecuencia la disminución o eliminación del dolor percibido.

Los pulsos generados son del tipo bifásicos y exentos de efecto galvánico, lo que permite su uso durante sesiones prolongadas y de ser necesario en reiteradas aplicaciones diarias. La sensación percibida por el paciente no supera un leve cosquilleo u hormigueo, lo que indica la actividad.

Aplicaciones

Este efectivo equipo dispone de 2 canales de salida con intensidades totalmente independientes y un control central de doble propósito para seleccionar la frecuencia óptima para cada caso específico, tanto en analgesia como en electroestimulación. Cuando el equipo trabaja en analgesia (escala verde), puede optarse por valores que van desde 25 hasta 300 Hertz (ondas por segundo). Para el caso que se desee aplicar estimulación muscular (escala celeste), las opciones van desde 40 hasta 200 PPM (pulsos por minuto).

Dimensiones y peso del equipo

Equipo: 0,9 kg, Accesorios: 0,35 kg, Embalaje: 1 kg, Total: 2,25 kg
Medidas: 21 x 7 x 16 cm (alto-largo-profundidad)

Av. Mariscal Sucre 527-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19. Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito - Ecuador

www.jmmedicalec.comjm.medical@hotmail.com[jmmedical.rehabilitacion](https://www.facebook.com/jmmedical.rehabilitacion)



Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Flebología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Salas Snoezelen Y Accesorios Médicos

Incluye

2 Bandas de sujeción de 0,50 M
2 Bandas de sujeción de 0,70 M
1 Banda de sujeción 1,20 M
4 Electrodo rectangular de goma 40x70 mm
2 Electrodo de goma 0,90

Marca: MEDITEA
Modelo: TENS BICANAL (5626)
Procedencia: ARGENTINA

PAGO EN EFECTIVO:

Valor Unitario:	US. \$.	460.00
-4% DCTO.:	US. \$.	18.40
SUBTOTAL:	US. \$.	441.60
Valor 12% I.V.A.:	US. \$.	52.99
Valor TOTAL:	US. \$.	494.59

PAGO CON TARJETA DE CRÉDITO:

Valor Unitario:	US. \$.	460.00
Valor 12% I.V.A.:	US. \$.	55.20
Valor TOTAL:	US. \$.	515.20



3 - 4 - 9 - 12 MESES CON INTERESES

CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA:

Válidez: 15 días calendario.
Tiempo Entrega: 5 días hábiles.
Forma de Pago: Contra entrega.
Garantía: 12 meses contra posibles defectos de fábrica.
Mantenimiento: A cargo de nuestro personal técnico especializado.
Repuestos: Stock garantizado por fábrica por 5 años.

Atentamente,

ING. MARCELO SALCEDO.
GERENTE COMERCIAL
JM MEDICAL.

Av. Mariscal Sucre 527-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19. Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito - Ecuador

www.jmedicalec.com

jm_medical@hotmail.com

jmedical.rehabilitacion

ANEXO N° 30

MAGNETOTERAPIA 2 CANALES

Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Rebiología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Salas Snoezelen Y Accesorios Médicos



JM MEDICAL
SU FUNDACIÓN EN TU BIENESTAR

PROFORMA No. 110112VBA.
Quito, 04 de junio de 2015.

Señoras:
LCDA: MARIA MOROCHO.

Presente.-

MAGNETOTERAPIA 2 CANALES 200 GAUSS
MAGNE THERP 200



EQUIPO DE MAGNETOTERAPIA.

Descripción

Es la versión más actualizada de la electromagnetoterapia digital en la modalidad compacta y portátil. Su circuito de alta potencia comandado por un microprocesador, permite trabajar alcanzando una potencia de hasta 200 Gauss tanto en emisión continua como pulsante. Así mismo dispone de las siguientes frecuencias de trabajo: 5 - 10 - 25 - 50 Hertz. Posee un timer incorporado de 30 minutos con indicador de fin de sesión.

Aplicaciones

El principal campo de acción de la terapia por campos electromagnéticos es la fisioterapia y rehabilitación, siendo algunas de sus principales indicaciones:

- Dolores, edemas y traumatismos en general de: articulaciones, ligamentos y músculos en procesos agudos y crónicos (esguinces, luxaciones, artrosis, artritis, contracturas, etc.).
- Disfunciones circulatorias (varices, flebitis, linfedemas, diabetes, etc.).
- Acelerador de la consolidación ósea (fracturas).
- Activador en la regeneración de lesiones de la piel (heridas, úlceras, eczemas, llagas, etc).
- Nervios lesionados (acorta tiempo de reinervación).

El equipo incluye lo siguiente:

- 01 equipo generador
- 02 aplicadores.
- Cable de alimentación eléctrica.
- Manual de usuario.
- Un año de garantía.

Av. Mariscal Sucre S27-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19. Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito - Ecuador

www.jmedicalec.com jm.medical@hotmail.com jmmedical.rehabilitacion 



Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Rebología - Orugia Plástica - Terapia del Dolor
Salas Spinecels Y Accesorios Médicos

Marca: **MEDITEA**
Modelo: **MAGNETHERP 200 (5678)**
Procedencia: **ARGENTINA**

Contamos con:

- ✓ Servicio técnico
- ✓ Repuestos
- ✓ Capacitación
- ✓ Servicio Post-Venta

PAGO EN EFECTIVO:

Valor Unitario:	US. \$.	1.390.00
-4% DCTO.:	US. \$.	55.60
SUBTOTAL:	US. \$.	1.334.40
Valor 12% I.V.A.:	US. \$.	160.13
Valor TOTAL:	US. \$.	1.494.53

INCLUYE: EQUIPO + 2 APLICADORES REDONDOS + 1 SOLENOIDE DE 30CM.

PAGO CON TARJETA DE CRÉDITO:

Valor Unitario:	US. \$.	1.390.00
Valor 12% I.V.A.:	US. \$.	166.80
Valor TOTAL:	US. \$.	1.556.80

INCLUYE: EQUIPO + 2 APLICADORES REDONDOS + 1 SOLENOIDE DE 30CM.

ACCESORIOS TUNEL PARA MIEMBROS INFERIORES O SUPERIORES:

Valor Unitario:	US. \$.	350.00 cada/uno
Valor 12% I.V.A.:	US. \$.	42.00
Valor TOTAL:	US. \$.	392.00



ACEPTAMOS LAS SIGUIENTES TARJETAS:
3 - 6 - 9 Y 12 CON INTERÉS

CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA:

Validez: 15 días calendario.
Tiempo Entrega: 5 DÍAS HÁBILES
Forma de Pago: CONTRA ENTREGA
Garantía: Un año, contra posibles defectos de fábrica.
Mantenimiento: A cargo de nuestro personal técnico especializado.
Repuestos: Stock garantizado por fábrica por 5 años.
Entrenamiento: Por cuenta de nuestro personal entrenado en fábrica.

Atentamente,

ING. MARCELO SALCEDO
GERENTE COMERCIAL
JM MEDICAL

Av. Mariscal Sucre 527-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19. Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito - Ecuador

www.jmedicalec.com

jm.medical@hotmail.com

jmmedical.rehabilitacion.com

ANEXO N° 31

MAGNETOTERAPIA 510 GAUSS

Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Flebología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Salas Shoeshelen Y Accesorios Médicos

JM MEDICAL
Su rehabilitación en nuestros centros

PROFORMA No. 122712VBA.

Quito, 04 de junio de 2015.

Señores:
LCDA: MARJA MOROCHO.

Presente.-

MAGNETOTERAPIA 510 GAUSS



ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Magnetoterapia Biomag Lumina Clinic
Dispositivos de características superiores:

- pulsos magnéticos 3D rotativos patentados
- instrucciones del uso directamente en la pantalla de color
- Pantalla touch screen para acceso directo a los programas.
- Luz laser polarizada de 500 nm combinada con magnetoterapia (opcional).
- 4 salidas para los aplicadores.
- Aplicadores planos bipolares.
- posibilidad de activar 2 programas a la vez con patologías diferentes.
- frecuencia de pulsos generados de 1 - 162 Hz

Av. Mariscal Sucre 527-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19. Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito - Ecuador

www.jmedical.ec jm.medical@hotmail.com jmmedical.rehabilitacion



Equipo Médico para:
 Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
 Flebología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
 Salas Shoeshen Y Accesorios Médicos

- 108 Programas pre establecidos.
- selección automática de programas preferidos
- posibilidad de crear y nombrar programas propios
- forma de pulsos: aguja, triángulo, ovalado, rectángulo
- tiempo de aplicaciones ajustable a 5 - 120 minutos
- señalización acústica del fin de la aplicación
- fuente de alimentación de 100 - 240 V 50/60 Hz.
- funcionamiento con batería - al ocupar las 4 salidas, aprox. 2 horas y 40 minutos.

INCLUYE:
 01 EQUIPO GENERADOR
 02 APLICADORES PLANOS
 01 IMAN DE COMPROBACIÓN
 01 MANUAL DE USUARIO

Marca: BIOMAG
 Modelo: LUMINA CLINIC
 Procedencia: REPUBLICA CHECA

Valor Unitario: US. \$. 2.560.00
 Valor 12% I.V.A.: US. \$. 307.20
 Valor TOTAL: US. \$. 2.867.20

INCLUYE: EQUIPO + 2 DISCOS PLANOS.

ACCESORIOS	TUNEL MIEMBRO SUPERIOR O INFERIOR 30 CM	TUNEL CUERPO ENTERO 60 CM	CAMILLA CON TUNEL CUERPO ENTERO	APLICADOR 3D
COSTO	380.00	700.00	2.350.00	660.00
12% IVA	45.60	84.00	282.00	79.20
TOTAL	425.60	784.00	2.632.00	739.20



3 - 4 - 9 - 12 MESES CON INTERESES

Av. Mariscal Sucre 527-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19. Oficina 2B

Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015

Quito - Ecuador

www.jmedical.ec

jm.medical@hotmail.com

jmedical.rehabilitacion.com



Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Flebología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Salas Shockzelen Y Accesorios Médicos

CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA:

Validez: 15 días calendario.
Tiempo Entrega: 5 DIAS HABLES.
Forma de Pago: CONTRA ENTREGA.
Garantía: 12 meses contra posibles defectos de fábrica.
Mantenimiento: A cargo de nuestro personal técnico especializado.
Repuestos: Stock garantizado por fábrica por 3 años.

Atentamente,

ING. MARCELO SALCEDO.
GERENTE COMERCIAL
JM MEDICAL

Av. Mariscal Sucre 527-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19. Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito - Ecuador

www.jmmedicalec.com

jm.medical@hotmail.com

[jmmedical.rehabilitacion](https://www.facebook.com/jmmedical.rehabilitacion)

ANEXO N°32

GENERADOR DE FRIO O CALOR TERAPEUTICO



GENERADOR DE FRIO O CALOR TERAPEUTICO COLD-HOT



Generador de frío o calor terapéutico

Descripción

Es un práctico equipo que a través un sistema eléctrico, genera tanto frío como calor. La aplicación se realiza mediante un cabezal especialmente diseñado según criterios ergonómicos y de seguridad.

Funcionamiento

La utilización del calor local se basa en sus propiedades descontracturantes, relajantes, vasodilatadores con el consecuente aumento de la oxigenación y nutrición de los tejidos, y revitalizantes. A su vez, el frío es utilizado de manera comúnmente en kinesioterapia, deportología, rehabilitación y estética, ya que intrínsecamente posee efecto antiinflamatorio, antiedemático y analgésico. También su uso está indicado en el campo de la estética para lograr un efecto anestésico previo a la infiltración de sustancias de relleno faciales o aplicaciones de toxina botulínica.

Resultados

El equipo COLD-HOT está diseñado para actuar en forma local mediante movimientos de rotación y traslación, siendo efectivo pero sin llegar a producir daño por congelación o quemaduras como puede suceder cuando estos agentes se aplican en áreas muy extensas y sin control. El más cómodo sistema de aplicación térmica para kinesioterapia y estética.

Marca: **MEDITEA**
Modelo: **COLD HOT**
Procedencia: **ARGENTINA**

Contamos con:

- ✓ Servicio técnico
- ✓ Repuestos
- ✓ Capacitación
- ✓ Servicio Post-Venta

Valor Unitario:	US. \$.	1.500.00
Valor 12% I.V.A.	US. \$.	180.00
Valor TOTAL:	US. \$.	1.680.00

3 y 6 MESES SIN INTERÉS.
12 MESES CON INTERÉS.

SIGUE ↓

Av. Mariscal Sucre S27-289 Y Fco. Lopez - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19, Oficina 2B
Tel: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito - Ecuador

www.jmmedicalec.com

jm.medical@hotmail.com

[jmmedicalec.rehabilitacion](https://www.facebook.com/jmmedicalec)

ANEXO N° 33

MAGNETOTERAPIA COMBINADA

Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Flebología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Salas de Inyección y Accesorios Médicos



JM MEDICAL
Su rehabilitación en nuestros centros

PROFORMA No. 122712VBA.
Quito, 04 de junio de 2015.

Señores:
LCDA: MARIA MOROCHO.
Presente.-

MAGNETOTERAPIA COMBINADA CON ULTRASONIDO, LASER Y ELECTROESTIMULACION




Equipo con 2 canales independientes de electroterapia, 1 canal para laser terapia, 2 canales para magnetoterapia y 1 canal para ultrasonido.

449 programas pre-establecidos y 150 memorias.

- Interfascial: tetrapolar, bipolar (Premodulado) y escaner de vector manual
- Rusa: continuo, ciclo programado
- Corriente directa: Galvanica, frecuencia media
- Mono-fásica: continua, ciclo programado, rectangular pulsado, triangular pulsado, ondulada
- TENS: simétrica, asimétrica, alternada, burst)
- TENS: para parálisis terapia espástica.
- Iontoforesis galvanica
- Alto Voltaje
- Microcorriente
- Diadinámicas
- Trabert
- Ledic
- Visualización curva S/D
- Ultrasonido de 1Mhz con modalidad continua y pulsátil
- Laser con aplicador de 808nm y 200 mW
- Magnetoterapia de 200 gauss con 2 aplicadores, pulsos magnéticos sinusoidal, triangular, rectangular, media-sinusoidal, media-triangular, media-rectangular.

El equipo incluye:
1 Unidad base
2 Cable con terminales para electrodos.
4 electrodos de carbono
4 esponjas para electrodos
4 electrodos adhesivos 5 x 9 cm
2 Bandas de sujeción de electrodos.
1 Cabecial de ultrasonido de 1 Mhz
1 Aplicador laser de 808 nm y 200 mW
2 Aplicadores para magnetoterapia.
1 Manual de operación
1 Cable de conexión a corriente eléctrica.

Av. Mariscal Sucre 527-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19. Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito - Ecuador

www.jmedicalec.com jm_medical@hotmail.com jmmedical.rehabilitacion 



Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Flebología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Salas Snoezelen Y Accesorios Médicos

Marca: **ASTAR**
Modelo: **ETIUS ULMI**
Procedencia: **POLONIA**

PAGO EN EFECTIVO:

Valor Unitario:	US. \$. 6.870.00
-4% DE DESCUENTO:	US. \$. 274.80
SUBTOTAL:	US. \$. 6.595.20
Valor 12% I.V.A.:	US. \$. 791.424
Valor TOTAL:	US. \$. 7.386.62

PAGO CON TARJETA DE CRÉDITO:

Valor Unitario:	US. \$. 6.870.00
Valor 12% I.V.A.:	US. \$. 824.40
Valor TOTAL:	US. \$. 7.694.40



3 - 6 - 9 Y 12 MESES CON INTERESES

CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA:

Validez: 15 días calendario.
Tiempo Entrega: 5 días hábiles, luego de recibir la orden de compra.
Forma de Pago: contra entrega.
Garantía: 12 meses contra posibles defectos de fábrica.
Mantenimiento: A cargo de nuestro personal técnico especializado.
Repuestos: Stock garantizado por fábrica por 5 años.

Atentamente,

ING. MARCELO SALCEDO.
GERENTE COMERCIAL
JM MEDICAL

Av. Mariscal Sucre 527-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19. Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015

Quito - Ecuador

www.jmedicalec.com

jm.medical@hotmail.com

jmedical.rehabilitacion

ANEXO N° 34

CAMINADORA ELÉCTRICA

Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Flebología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Salas Snoezelen Y Accesorios Médicos



JM MEDICAL
su rehabilitación en movimiento

PROFORMA No. 12261.IVBA.
Quito, 04 de junio de 2015.

Señores:
LCDA: MARIA MOROCHO.
PRESENTE.-

ITEM	CAMINADORA
CANTIDAD	ELECTRICA
MARCA	UNA (1)
MODELO	LIFESPAN
PROCEDENCIA	TR200
	TAIWAN

CARACTERISTICAS:
*EQUIPO PARA TRABAJO DE REHABILITACION.
*EQUIPO PARA TRABAJO CARDIOVASCULAR.
*EJERCITA PIERNAS, GLUTEOS, ABDOMEN.
*MOTOR DE 1.5 HP / DC (CORRIENTE CONTINUA)
*VELOCIDAD 1 A 6 MPH
*INCLINACIÓN AJUSTABLE DE 10 NIVELES
*PESO MAXIMO DE USUARIO 250lb.
*SISTEMA PLEGABLE
* MANUAL DE OPERACION
* CONSTRUCCION ANTIESTÁTICA EN METAL.
* INDICACION DE PARAMETROS COMO:
DISTANCIA RECORRIDA, CALORIAS, PULSO, FRECUENCIA CARDIACA.
* PROGRAMAS PREESTABLECIDOS.
FABRICADA CON PARTES METALICAS Y
PLÁSTICAS.
PANTALLA DE CRISTAL LIQUIDO.



Valor Unitario:	US. \$.	1.500.00
Valor 12% I.V.A.	US. \$.	180.00
Valor TOTAL:	US. \$.	1.680.00

CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA:
Validez: 15 días calendario.
Tiempo Entrega: 5 días hábiles, luego de emitir la orden de compra.
Forma de Pago: Contra entrega.
Garantía: Un año, contra posibles defectos de fábrica.
Mantenimiento: A cargo de nuestro personal técnico especializado.
Repuestos: Stock garantizado por fábrica por 5 años.
Entrenamiento: Por cuenta de nuestro personal entrenado en fábrica.

Atestamento,

ING. MARCELO SALCEDO
GERENTE COMERCIAL
JM MEDICAL.

Av. Mariscal Sucre S27-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19.
Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito - Ecuador

www.jmmedicalec.com jm.medical@hotmail.com [jmmedical.rehabilitacion](http://jmmedical.rehabilitacion.com) 

ANEXO N° 35

BICICLETA ESTÁTICA

Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Flebología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Salas Broscelen Y Accesorios Médicos



JM MEDICAL
SU REHABILITACIÓN EN NUESTROS MOMENTOS

PROFORMA. 031411VBA

Señores
LCD: MARIA MOROCHO.
PRESENTE.-

ITEM	BICICLETA ESTACIONARIA
CANTIDAD	UNA (1)
MARCA:	L GEAR

CARACTERISTICAS Y ESPECIFICACIONES TECNICAS:

- * PANEL DE CONTROL DIGITAL CON PANATALLA LCD
- * SISTEMA MAGNETICO DE RESISTENCIA LO QUE HACE MAS FÁCIL SU OPERACION
- * ESTRUCTURA DE METAL
- * REGULACION DE LA RESISTENCIA MEDIANTE UNA PALANCA DE 5 POSICIONES DE MENOS A MAS .
- * MANUBRIO ERGONOMICO DE POSICION LATERAL EN LA SILLA.
- * ASIENTO REGULABLE .
- * INDICACION DE LOS SIGUIENTES PARAMETROS:
 - VELOCIDAD
 - DISTANCIA
 - CALORIAS CONSUMIDAS
 - PULSO (FRECUENCIA CARDIACA)
- * PANEL FUNCIONA CON DOS BATERIAS TIPO "AA"

VALOR UNITARIO: US. \$. 550.00
12% IVA: US. \$. 66.00
VALOR TOTAL: US. \$. 616.00



CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA:

Validez:	15 días calendario.
Tiempo Entrega:	5 DÍAS LUEGO DE RECIBIDA LA ORDEN DE COMPRA
Forma de Pago:	CONTRA ENTREGA
Garantía:	Un año, contra posibles defectos de fábrica.
Mantenimiento:	A cargo de nuestro personal técnico especializado.
Repuestos:	Stock garantizado por fábrica por 5 años.
Entrenamiento:	Por cuenta de nuestro personal entrenado en fábrica.

Atentamente,

ING. MARCELO SALCEDO
GERENTE COMERCIAL
JM MEDICAL

Av. Mariscal Sucre 527-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chilligallo Bloque # 19. Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito – Ecuador

www.jmedicalec.com jm.medical@hotmail.com jmmedical.rehabilitacion 

ANEXO N° 36

RUEDA DE HOMBRO

Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Flebología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Salas Snoezelen Y Accesorios Médicos



JM MEDICAL
SU ESPECIALIDAD EN FUERTE IMPULSO

PROFORMA No. 073012VBA.
Quito, 04 de junio de 2015.

Señores:
LCDA: MARIA MOROCHO.

PRESENTE.-

01 RUEDA RESTAURADORA DE HOMBRO

Aparato para ejercitar los hombros.
Dispositivo perfecto para aumentar la amplitud de movimientos de la articulación del hombro, el fortalecimiento del músculo y mejorar la circulación.
Construido con una base de acero para asegurar el montaje en la pared.
Pantalla LCD de 5 funciones: automáticas.
Indica el recuento de zancadas, zancadas por minuto, tiempo, calorías y exploración de todas las funciones.
Permite el ejercicio en ambas direcciones.
Altura regulable permite ejercicios sentado o de pie.
Periférico de montaje de pared.

Marca:	CANDO
Modelo:	MAGNEZICER
Procedencia:	U.S.A.

VALOR UNITARIO:	USD \$ 600.00
12% VALOR I.V.A.:	USD \$ 72.00
VALOR TOTAL:	USD \$ 672.00

CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA:

Validez:	15 días calendario.
Tiempo Entrega:	30 días hábiles, luego de emitir la orden de compra
Forma de Pago:	Contro entrega.
Garantía:	Un año, contra posibles defectos de fábrica.
Mantenimiento:	A cargo de nuestro personal técnico especializado.
Repuestos:	Stock garantizado por fábrica por 5 años.
Entrenamiento:	Por cuenta de nuestro personal entrenado en fábrica.

Asesoramos.

ING. MARCELO SALCEDO
GERENTE COMERCIAL
JM MEDICAL

Av. Mariscal Sucre S27-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19.
Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito – Ecuador

www.jmmedicalec.com jm.medical@hotmail.com jmmedical.rehabilitacion



ANEXO N° 37

POLEAS PARA MIEMBROS SUPERIORES E INFERIORES

Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Flebología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Solas Snelzelen Y Accesorios Médicos

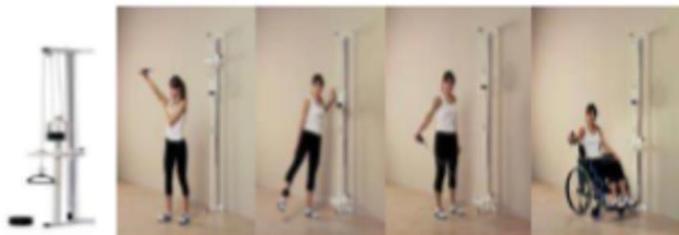


JM MEDICAL
SU ENTRENAMIENTO EN SUS TERAPIAS FÍSICAS

PROFORMA No. 091712VBA.
Quito, 04 de junio de 2015.

Señores:
LCDA: MARIA MOROCHO.
PRESENTE.-

01 POLEA PARA MIEMBROS SUPERIORES E INFERIORES



**POLEA FABRICADA EN TUBO, PINTADA CON PINTURA ELECTROESTATICA.
POLEA DE UN SOLO CUERPO QUE PERMITA TRABAJAR MIEMBRO SUPERIOR, INFERIOR,
PACIENTES EN SILLA DE RUEDAS, ETC.
CARGA DE TRABAJO HASTA 20 LIBRAS
QUE INCLUYA 5 PESAS TIPO DISCO DE 2.5 LIBRAS**

Valor Unitario:	US. \$. 390.00
Valor 12% IVA:	US. \$. 46.80
VALOR TOTAL:	US. \$. 436.80

CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA:

Validez:	15 días calendario
Tiempo Entrega:	5 días hábiles, luego de emitir la orden de compra.
Forma de Pago:	Contra entrega.
Garantía:	Un año, contra posibles defectos de fábrica.
Mantenimiento:	A cargo de nuestro personal técnico especializado.
Repuesto:	Stock garantizado por fábrica por 5 años.
Entrenamiento:	Por cuenta de nuestro personal entrenado en fábrica.

Atentamente,

ING. MARCELO SALCEDO
GERENTE COMERCIAL
JM MEDICAL.

Av. Mariscal Sucre S27-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19.
Oficina 2B
Telf. 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito - Ecuador

www.jmedicalec.com jm.medical@hotmail.com jmmedical.rehabilitacion.com

ANEXO N° 38

TANQUE PARA COMPRESAS CALIENTES



PROFORMA No. 073012VBA.
Quito, 04 de junio de 2015.

Señoras:
LCDA: MARIA MOROCHO.

Presente.-

ITEM	TANQUE DE 12 COMPRESAS
CANTIDAD	UNO
MARCA	WHITEHALL
MODELO	12 COMPRESAS
PROCEDENCIA	USA
	Equipo que mantiene las compresas químicas calientes Construido en acero inoxidable. Control termostático, para mantener la temperatura ideal, para máximo efecto terapéutico. Fácil mantenimiento. Llenado y drenaje fácil, no requiere conexiones especiales. Funciona con corriente de: 115 V. 50/60 Hz. CONSUMO DE ENERGIA: 1000W PESO: 37 Kg. DIMENSIONES: 84 X 67 X 41 cm CLASE DE SEGURIDAD ELECTRICA: CLASE 1 TIPO B PRUEBAS DE SEGURIDAD: EN 60601-1 El equipo incluye 12 compresas. CAPACIDAD DE DEPOSITO: 60 L RANGO DE TEMPERATURA: 71° - 74° TEMPERATURA DE PARADA TERMICA: 82° - 86° PRECISION: 10% TIEMPO DE CALENTAMIENTO A 70° C: 8 H. TIEMPO DE ENFRIAMIENTO DESDE 70°: 3 H AISLAMIENTO DE FIBRA DE VIDRIO: 31
PRECIO UNITARIO	2.276,00
12% IVA	273,00
VALOR TOTAL	2.648,00



Av. Mariscal Sucre 527-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillo Gallo Bloque # 19. Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito – Ecuador

www.jmedical.ec jm.medical@hotmail.com jmmedical.rehabilitacion



Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Flebología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Sales Sneezen Y Accesorios Médicos

CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA:

Validez:	15 días calendario.
Tiempo Entrega:	3 días hábiles.
Forma de Pago:	Contra entrega
Garantía:	Un año, contra posibles defectos de fábrica.
Mantenimiento:	A cargo de nuestro personal técnico especializado.
Repuestos:	Stock garantizado por fábrica por 3 años.
Entrenamiento:	Por cuenta de nuestro personal entrenado en fábrica.

Agradecemos,

ING. MARCELO SALCEDO
GERENTE COMERCIAL
JM MEDICAL.

Av. Mariscal Sucre S27-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19. Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito - Ecuador
www.jmedicalec.com jm.medical@hotmail.com jmmedical.rehabilitacion 

ANEXO N°39

MUEBLES Y ENSERES

DESIGN MOBIL

PROFORMA N. 126

De: Mónica Soledad Alulima Guamán

Fecha: 25/06/2015

Dir: Bolívar 02-10 y Juan de Salinas

Tel: 2565995 Cel: 0982847680

Ruc: 1103556898001

Cliente: M. Morocho Ordoñez

Dirección:

Telf:

Ruc:

Cant	Descripción	P. unit	P. Venta
2	Sillas de visita, estructura metálica con acabado en pintura electrostática con apoya brazos, tapizado en cuerina color a elegir	40,18	80,36
2	Sillas de visita, estructura metálica acabado en pintura electrostática, tapizado en cuerina color a elegir.	31,25	62,5
1	Tandem tipo aeropuerto tri- personal, sin tapizar	303,57	303,57
1	Tandem tipo aeropuerto tri- personal tapizado color a elegir.	330,36	330,36
1	Archivador de 4 cajones, en melamina con seguridad.	200	200
1	Sillas en malla color negro, con apoya brazos, base cromada, regulable en altura.	140	140
4	Basureros metálicos pequeños, rectangulares con lámina decorativa.	30	120
5	Mesas metálicas móviles de 40cm x 40 cm y 76 cm de altura, con dos divisiones, color a elegir fabricada en acero inox.	78	390
1	Librero fabricado en melaminico color a elegir de 180 cm de alto x 94 cm de ancho, con divisiones y cuatro puertas en la parte inferior, con seguridad.	214,28	214,28
1	División de ambiente de 7.5 m de frente x 2m de altura, con 5 puertas corredizas, en malaminico y vidrio.	1339,28	1339,28
1	Counter fabricado en melaminico color a elegir de 120 cm de ancho x 80 cm de fondo x 110 cm de alto, con gavetero de tres gavetas metálico o en melaminico con seguridad.	267,86	267,86
	Tiempo de entrega 8 días. OFERTA VALIDA POR 30 días	subtotal	3448,21
	FORMA DE PAGO: CONTRA-ENTREGA.	Iva 12%	413,79
		TOTAL	3862,00

Puerta: 450,-

DESIGN MOBIL
De: Mónica Alulima G.
RUC: 1103556898001
Tel: 2565995
EQUADOR

ANEXO N° 40

CAMILLA TERAPÉUTICA

Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Flebología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Salas Snoezelen Y Accesorios Médicos



JM MEDICAL
SU ESPECIALIDAD EN FUERTES MANOS

PROFORMA No. 073012VBA.
Quito, 04 de junio de 2015.

Señores:
LCDA: MARIA MOROCHO.

PRESENTE.-

01 CAMILLA PARA MASAJE.

- MEDIDAS 1,80 CM X 0,60 CM X 0,70 CM APROXIMADAMENTE
- FABRICADA EN TUBO REDONDO DE 1" X 1/2" PARA SUS PATAS
- SOPORTE DE TUBO REDONDO DE 1" CON SOPORTE DE ANGULO CON PLATINA DE 2" PARA ACCIONAR MECANISMO DE VARILLA
- PINTADO CON PINTURA ELECTROESTATICA
- TAPIZADO EN ESTRUCTURA DE MADERA CON SUNCHOS DE LIGA DE CAUCHO, FORRADA CON ESPONJA DE ALTA DENSIDAD, TAPIZADO EN COROSIL LAVABLE.
- CABEZAL GRADUABLE EN ALTURA.
- TERMINALES EN REGATONES DE CAUCHO ANTIDESLIZANTE.
- ESPESOR DE LA ESPONJA 8 CM
- RESISTENCIA HASTA 400 LB

Modelo: CON ORIFICIO
Procedencia: ECUADOR

Valor Unitario:	US. \$.	160.00
Valor 12% I.V.A.	US. \$.	19.20
Valor TOTAL:	US. \$.	179.20



CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA:

Validez: 15 días calendario.
Tiempo Entrega: 3 días hábiles, luego de recibir la orden de compra.
Forma de Pago: Contra entrega.
Garantía: 6 meses contra posibles defectos de fábrica.

Atentamente,
DNG MARCELO SALCEDO
GERENTE COMERCIAL
JM MEDICAL

Av. Mariscal Sucre S27-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19.
Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito - Ecuador

www.jmmedicalec.com jm.medical@hotmail.com jmmedical.rehabilitacion

ANEXO N° 41

ESCALERA SUECA

Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Flebología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Salas Snoezelen Y Accesorios Médicos



PROFORMA No. 010313VBA.
Quito, 04 de junio de 2015.

Señores:
LCDA: MARIA MOROCHO.

PRESENTE.-

ESCALERA SUECA



- Fabricada en madera natural, acabado en barniz natural.
- Medidas: 2.40m de altura x 98cm de ancho.
- Con diez barras para ejercicios en posición: sentado y de pie, mejorar rangos de movimientos de hombro.

PROCEDENCIA: ECUADOR.

VALOR UNITARIO:	US. \$.	400.00
VALOR 12% I.V.A:	US. \$.	48.00
VALOR TOTAL:	US. \$.	448.00

CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA:

Validez: 15 días calendario.
Tiempo Entrega: 10 días hábiles, luego de emitir la orden de compra.
Forma de Pago: Contra entrega.
Garantía: Seis meses, contra posibles defectos de fábrica.

Atentamente,

ING. MARCELO SALCEDO
GERENTE COMERCIAL
JM MEDICAL

Av. Mariscal Sucre 527-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19. Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito – Ecuador

www.jmmedicalec.com jm.medical@hotmail.com jmmedical.rehabilitacion

ANEXO N°42

EQUIPO DE COMPUTACIÓN



MATRIZ: Sucre 10-99 y Azuay esquina. | SUCURSAL MEDICOS: Azuay e/ Sucre y 18 de Noviembre.
 Telfs.: (07) 2576307 / 2587111 / 2581390 | Edif. Consorcio Médicos. Telf: (07) 2562329.
 CENTRO DE SERVICIOS: Sucre 10-109 y Azuay. | SUCURSAL 18 DE NOV: 18 de Noviembre e/ José Antonio
 Telf: (07) 2581390 Ext: 108 | Eguiguren y Colón. Telf: (07) 2562441

www.toners.ec

RUC: 1191725847001

PROFORMA No:15616

Fecha: 23/06/2015 Teléfono: 0980866338
 CLIENTE: MOROCHO ORDONEZ MARIA ROSARIO
 Ruc: 1104240260 Vendedor.: CESAR QUEZADA
 Direc.: OLMEDO Y CATACOCHA

Código.	DESCRIPCION	Cant.	P.Unit	Subt.
E3-1	NETBOOK ACER INTEL N2830 E3-112-COXB 4GB RAM 500GB	1	674.11	674.11
L210	IMPRESORA EPSON L210 AIO	1		

VALIDEZ:
 OBSERVACION:

COMERCIALIZACION EMPRESA TECNOLOGICA
 TONERS CIA. LTDA

Subtotal:	674.11
Descuento:	0.00
Subtotal 0%:	0.00
Subtotal 12%:	674.11
Recargo:	0.00
IVA:	80.89
TOTAL:	755.00

ANEXO N° 43

REQUISITOS Y FORMATO PARA PATENTE MUNICIPAL

REQUISITOS PARA LIQUIDAR PATENTE
<input type="checkbox"/> Formulario de Patente
<input type="checkbox"/> Copia de la Cédula de Identidad
<input type="checkbox"/> Copia del R.U.C.
<input type="checkbox"/> Última Declaración del Impuesto a la RENTA, IVA o RISE, según el caso.
<input type="checkbox"/> Certificado del SRI donde conste el cierre del RUC

REQUISITOS PARA OBTENER PATENTE INICIAL
<input type="checkbox"/> Formulario de Patente
<input type="checkbox"/> Copia de la Cédula de Identidad
<input type="checkbox"/> Copia del R.U.C.
<input type="checkbox"/> Copia de Escritura de la Constitución en caso de Compañía o Sociedades
<input type="checkbox"/> Copia de Pago de Bomberos

REQUISITOS PARA RENOVAR PATENTE
<input type="checkbox"/> Formulario de Patente
<input type="checkbox"/> Copia de la Cédula de Identidad
<input type="checkbox"/> Copia del R.U.C.
<input type="checkbox"/> Declaración del Impuesto a la RENTA, IVA o RISE, según el caso
<input type="checkbox"/> Pago de Bomberos



Municipio de Loja
R.U.C.: 1160000240001



**DECLARACIÓN DEL IMPUESTO DEL 1.5 POR MIL SOBRE LOS ACTIVOS TOTALES
Y PATENTE MUNICIPAL PARA LA EMISIÓN DE LOS TÍTULOS DE CRÉDITO**

DIRECCIÓN FINANCIERA

EJERCICIO ECONÓMICO DECLARADO DEL AÑO:	Nº 0291557
CONTRIBUYENTE O PROPIETARIO:	C.I. 6 R.U.C.:
DIRECCIÓN DEL NEGOCIO:	
RESPONSABLE O REPRESENTANTE:	CÉDULA IDENTIDAD:
ACTIVIDAD ECONÓMICA:	TELÉFONO:

DETERMINACIÓN TRIBUTARIA

Impuesto 1.5 por mil sólo obligados a llevar contabilidad		Impuesto Patente	
Total Activos	USD	Total Activos	USD
Menos Pasivo hasta Un Año	USD	Menos Total Pasivo	USD
Menos Pasivo Contingente	USD	Patrimonio	USD
Base Imponible	USD		

Adjuntar obligatoriamente la declaración del Impuesto a la Renta

**REPARTO PROPORCIONAL DEL IMPUESTO 1.5 POR MIL SOBRE LOS ACTIVOS TOTALES
(EN CASO DE SUCURSALES EN OTROS CANTONES)**

Cantón	Ingresos Brutos Anuales	%	Base Imponible Porcentual	Impuesto Causado Para Cada Cantón
TOTALES				

Con pleno conocimiento de las penas por ocultamiento o falsedad, declaro que toda la información contenida en este formulario es verídica por lo que solicito la emisión de los títulos.

Nombres y Firma del Declarante	Datos años anteriores		
	PATENTE:	AÑO:	\$
REVISADO POR:	FIRMA:		
FECHA DE DECLARACIÓN:			



ANEXO N° 44

LOGOTIPO

 AGENCIA PUBLICITARIA Juan J. Peña y 10 de Agosto 2583729 0992752199 loja360@yahoo.es	<h1>PROFORMA</h1>		
	CLIENTE: Mary Morochó Ordoñez		
	DIRECCIÓN:		
	RUC:		
DETALLE			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR U.	VALOR T.
1	Rotulo 170x70 con letras en relieve	180.00	180.00
1	Creacion de logo	120.00	120
	Diseño Básico	20.00	20.00
			
		Byron Lavanda	DEPARTAMENTO CREATIVO

ANEXO N° 45

SOLICITUD PARA PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE SALUD



Ministerio de Salud Pública
Coordinación Zonal 7-Salud



SOLICITUD PARA

EMISIÓN DE PERMISO DE FUNCIONAMIENTO POR PRIMERA VEZ

Loja.....de.....de 2015

Señor Doctor

Robin Flores Óvaco
Director Provincial de Salud Loja

Presenta.-

De conformidad con lo establecido en el Reglamento Sustitutivo para otorgar permisos de funcionamiento a los establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario expedido mediante Acuerdo Ministerial No. 00004712 suscrito el 11 de febrero de 2014, y sus reformas, yo

.....(Nombre del propietario y/o representante legal) en calidad de (Propietario y/o representante legal) del establecimiento.....

(Nombre del establecimiento), solicito a usted la emisión del permiso de funcionamiento, de acuerdo con la siguiente información:

Razón social del Establecimiento:.....

Nombre del Responsable Técnico:.....

Actividad/es que se realizan en el establecimiento:.....

Dirección exacta (indicando Calle Principal N° y Calle Secundaria) y alguna referencia específica:.....

Número de teléfono/celular:.....

Dirección de correo electrónico:.....

Adjunto la siguiente documentación:

- Copia de Registro Único de Contribuyentes (RUC); ✓
- Copia de la cédula de identidad, identidad y ciudadanía, carné de refugiado, o documento equivalente a éstos, del propietario o representante legal del establecimiento; ✓
- Documentos que acrediten la personería del establecimiento, cuando corresponda; ✓
- Comprobante de pago por derecho por Permiso de Funcionamiento; ✓
- Otros requisitos establecidos en reglamentos específicos vigentes. ✓

Atentamente,

ANEXO N° 47

LUZ ELÉCTRICA



EMPRESA ELÉCTRICA REGIONAL DEL SUR E.A.
 Ruc: 1190005644901
 Dirección: Olmedo 08-84 y Rocafuerte
 Telf. 073700200 ; 0
 Comprobante de Pago Nro 01-225-0120097
 Usuario Receptor: G7ORRES RECAUDACION EN LINEA


387837

Nombre: RIGORIO PROAÑO PAULINA ELISABETH
 CI/Ruc: 1102478276
 Medidor: 138244
 Dirección del Servicio: 18 DE NOVIEMBRE 0 y CALLE SIN UBICAR
 Tarifa: CO COMERCIAL BT
 Grup. Emisión: LOJA : URBANO 2

Código: **387837**
 Fecha de Pago: Vie-30-Ene-2015 09:42:40
 Período/Consumo: Diciembre/2014
 Ruta: 11.01.3.E 18 DE NOV. 07-77 Y 10
 Código Único Nacional: 1800387837

SUMINISTRO DEL SERVICIO ELÉCTRICO	14.44
LECTURAS	1.41
Venta de Energía	15.85
Carga por Comercialización	0.00
(1) TOTAL SERVICIO ELÉCTRICO	5.10
VALORES PENDIENTES DE PAGO	2.10
(2) TOTAL VALORES PENDIENTES	7.20
OTROS VALORES A PAGAR	15.85
Contribución a Bomberos	23.05
Alumbrado Público	0.00
(3) TOTAL OTROS VALORES A PAGAR	
Valor Electricidad (1)+(2)	
TOTAL (1)+(2)+(3)	
Saldo:	

LECTURAS	Actual	Anterior	Consumo U
Activa	24263	24106	157 kWh

Ud. entregó \$	30.10
Valor a cobrar \$	23.05
Su cambio es de \$	0.00

***** ESTE DOCUMENTO NO TIENE VALOR FISCAL *****

E.E.R.S.S.A.
LOJA
30 ENE 2015
VENTANILLA 4
CANCELADO



Ministerio de Electricidad y Energía Renovable



EMPRESA ELÉCTRICA REGIONAL DEL SUR E.A.
 Cuentas de Débito y Crédito

Perú las Provincias de Loja y Zamora Chinchipe PBC 136 | Quevedo 370 0200
 CELULARES - CNT 099 877 7998 | CLARO: 099 402 0203

Síguenos en:
 Trámites y consultas: www.eerssa.com

241

ANEXO N°48

COMPRESAS FRÍO-CALOR

Equipo Médico por:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Flebología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Salas Snoezeiken Y Accesorios Médico



PROFORMA No. 050712VBA.

Quito, 04 de junio de 2015.

Señores:
LCDA: MARIA MOROCHO.
Presente.-



COMPRESAS FRÍO – CALOR

Compresa frío calor para aplicarse en cualquier parte del cuerpo, inflamaciones, esquinces, fiebre, etc.
Se calienta en agua o microondas y se enfría en el refrigerador, se puede congelar.

TAMANOS	CERVICAL	ESTANDAR
COSTO	25.00	20.00
12% IVA:	3.00	2.40
TOTAL:	28.00	22.40

CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA:

Validez: 15 días calendario.
Tiempo Entrega: 5 días hábiles, luego de emitir la orden de compra.
Forma de Pago: Contado contra entrega.
Garantía: 6 meses contra posibles defectos de fábrica.

Atentamente,
ING. MARCELO SALCEDO.
GERENTE COMERCIAL
JM MEDICAL

Av. Mariscal Sucre S27-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillo Gallo Bloque # 19. Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito – Ecuador

www.jmedical.ec jm.medical@hotmail.com jmmmedical.rehabilitacion

ANEXO N° 49

PESAS TOBILLERAS

Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Flebología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Salas Bioeletren Y Accesorios Médicos


JM MEDICAL
SU REHABILITACIÓN EN NUESTROS MANOS

PROFORMA No. 100412VBA.
Quito, 04 de junio de 2015.

Señores:
LCDA: MARIA MOROCHO.

PRESENTE.-



01 JUEGO DE PESAS TOBILLERAS

MATERIAL : NYLON

INCLUYE: 2 PESAS DE CADA UNA

PESOS	2 LB.	5 LB.	8 LB.	10 LB.
COSTO	13.00	20.00	28.00	35.00
12% IVA	1.80	2.40	3.36	4.20
TOTAL	16.80	22.40	31.36	39.20

CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA:

Validez: 15 días calendario.
Tiempo Entrega: 5 días hábiles, luego de emitir la orden de compra.
Forma de Pago: Contra entrega.
Garantía: 6 meses, contra posibles defectos de fábrica.

Atentamente,

ING. MARCELO SALCEDO
GERENTE COMERCIAL
JM MEDICAL

Av. Mariscal Sucre 527-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19. Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito – Ecuador

www.jmedicalec.com jm.medical@hotmail.com jmmedical.rehabilitacion 

ANEXO N° 50

COLCHONETAS

Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Neurología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Salas Snoezelen Y Accesorios Médicos



JM MEDICAL
SU ESPECIALIDAD EN NUESTROS MANOS

PROFORMA No. 122612VBA.
Quito, 04 de junio de 2015.

Señoras:
LCDA: MARIA MOROCHO.

Presente.-



COLCHONETAS

ESPESOR 10 CM		ESPESOR 5CM	
VALOR UNITARIO:	US. \$. 120.00	VALOR UNITARIO:	US. \$. 95.00
VALOR 12% I.V.A.:	US. \$. 14.40	VALOR 12% I.V.A.:	US. \$. 11.40
VALOR TOTAL:	US. \$. 134.40	VALOR TOTAL:	US. \$. 106.40

CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA:

Validez: 15 días calendario.
Tiempo Entrega: 5 días hábiles, luego de emitir la orden de compra.
Forma de Pago: Contra entrega.
Garantía: 6 meses contra posibles defectos de fábrica.

Atentamente,

ING. MARCELO SALCEDO.
GERENTE COMERCIAL
JM MEDICAL

Av. Mariscal Sucre 527-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19. Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito – Ecuador

www.jmmedicalec.com jm.medical@hotmail.com jmmedical.rehabilitacion

ANEXO N° 51

ESCALERILLA DE DEDOS

Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Rebiología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Sakas Sroezelen Y Accesorios Médicos



PROFORMA No. 010313VBA.
Quito, 04 de Junio de 2015.

Señores:
LCDA: MARIA MOROCHO.

PRESENTE.-



01 ESCALERILLA DE DEDOS:

ESCALERILLA DE DEDOS DE 33 ESCALONCILLOS, UNIDAD VERTICAL PARA MOVILIDAD PROGRESIVA DE BRAZO, HOMBRO, CODO Y ARTICULACIÓN DE LA MUÑECA.
FABRICADA EN MADERA NATURAL DE PRIMERA CALIDAD.
CON PERFORACIONES PARA SU INSTALACION.
DIMENSIONES: 1.37 M. DE LARGO, 0.05 M. DE ANCHO Y 3.5 CM. DE GROSOR.

Procedencia: ECUADOR

Valor Unitario:	US. \$.	45.00
12 % I.V.A.	US. \$.	5.40
Valor TOTAL:	US. \$.	50.40

CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA:

Validez:	15 días calendario.
Tiempo Entrega:	5 días hábiles, luego de recibir la orden de compra.
Forma de Pago:	Contra entrega
Garantía:	6 meses, contra posibles defectos de fábrica.

Atentamente,

ING. MARCELO SALCEDO
GERENTE COMERCIAL
JM MEDICAL.

Av. Mariscal Sucre 527-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19. Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito - Ecuador

www.jmedical.ec jm.medical@hotmail.com jmmedical.rehabilitacion 

ANEXO N° 52

BALONES TERAPÉUTICOS

Equipo Médico para:
Fisioterapia - Reumatología - Dermatología - Traumatología
Flebología - Cirugía Plástica - Terapia del Dolor
Salas Snoezelen Y Accesorios Médicos



PROFORMA No. 010313MS
Quito, 04 de junio de 2015.

Señoras:
LCDA: MARIA MOROCHO.

Presente.-

BALONES TERAPÉUTICOS

Soporta una carga máxima de trabajo de 300 kg.



MEDIDAS	30	45	55	65	75	85	95	105	120
	CM								
COSTO	15.00	28.00	35.00	40.00	50.00	56.00	65.00	85.00	130.00
12% IVA	1.80	3.12	4.20	4.80	6.00	6.72	7.80	10.20	15.60
TOTAL	16.80	29.12	39.20	44.80	56.00	62.72	72.80	95.20	145.60

Marca: **CANDO.**
Procedencia: **USA.**

CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA:

Validez: 15 días calendario.
Tiempo Entrega: 5 días hábiles.
Forma de Pago: Contra entrega.
Garantía: 6 meses contra posibles defectos de fábrica.

Atentamente,

DNG. MARCELO SALCEDO.
GERENTE COMERCIAL
JM MEDICAL.

Av. Mariscal Sucre 527-289 Y Fco. López - Plan Conjunto Chillogallo Bloque # 19. Oficina 2B
Telf: 2622-800 / 2625-862 / 092018015
Quito - Ecuador

www.jmmedicalec.com jm.medical@hotmail.com jmmedical.rehabilitacion 

ANEXO N° 53

GASTOS GENERALES

INDUMEDIN
Indumentaria Médica e Industrial

Maria Piedad Remache Michay
Lourdes 11-91 y Olmedo
0991484250 - 0984206366
e-mail: indumedinmpm@hotmail.com



Loja, 15 de junio de 2015

PROFORMA

Empresa: María Morocho Ordoñez
Dirección: Olmedo y Catacocha
F. Pago: -----

RUC: 1104240260

Telf: 0980866338

CANT.	DESCRIPCION	CALIDAD	V.Unit	V.Total
25	Sabanas	Bramante	8,25	206,25
40	Toallas	Algodón	4,5	180
6	Ternos	Universal	34	204
				0
				0
				0
				0
				0
TOTAL				590,25

Nota: *Al poseer Calificación Artesanal nuestra mercadería **No grava IVA**

INDUMEDIN
Indumentaria Médica e Industrial
RUC: 1104240260
Telef: 0991484250 - 0984206366

Maria Piedad Remache
Gerente Propietaria

INDUMEDIN
Indumentaria Médica e Industrial

Diseño y confección de indumentaria ideal para:

- Médicos
- Enfermeras
- Veterinarios
- Personal de limpieza
- Equipamientos Gastrooncológicos
- Laboratorios Clínicos
- Armados Militares, Policiales y de Seguridad
- Trabajo que por su actividad requiere

BORDADO

Gracias por preferirnos

ANEXO N° 54

ACEITES CORPORALES



Estimada María,

Gracias por comunicarse con nuestro laboratorio. Adjunto la cotización solicitada por usted:

Aceite para masajes Manzanilla (Anti-Inflamatorio)	1 Lt.	22.00
Aceite para masajes Menta (Refrescante)	1 Lt.	22.00
Aceite para masajes Relax (Relajante)	1 Lt.	22.00
Aceite para masajes Rojo - Ruda (Dolores)	1 Lt.	22.00
Leche Limpiadora con Colágeno (Desmaquillante - Anti-edad)	120cc.	10.00
Aceite con Lecitina	¼ Lt.	10.00
Aceite de Lanolina	¼ Lt.	10.00
	1 Lt.	20.00

* Productos no incluyen 12% de IVA, ciertos productos únicamente están disponibles en el punto de venta de Samborondón bajo pedido

Realizamos envíos a nivel nacional,
El pedido mínimo es \$ 50,00 y
El costo del envío aproximadamente \$ 6,00

Síguenos en

Facebook: Laboratorios Luque

Instagram: laboratoriosluque

Espero su respuesta.
Saludos cordiales,

Mariella Jaramillo de Hanna
Ventas & RRPP
Laboratorios Luque
mariellaj@laboratoriosluque.com
www.laboratoriosluque.com

ANEXO N° 55

EQUIPOS DE OFICINA


RIVEL
ELECTRODOMÉSTICOS

De: Rivas Jaramillo Ángel Teodoro Ing.
Dir.: 18 de Noviembre 12-00 y Mercadillo
Telf.: 2570174 *LOJA - ECUADOR
R.U.C. 1102368998001

PROFORMA
OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD
N° 000000596

Loja 23-06-2015
Nombre: Maria Mercedes
Ruc 1104240260
Tel 0980866338
Dirz Olmedo y Cotacocha

1 Telefono Panasonic \$ 49=
KxT6C220
1 Telefono KxT6B210 \$ 73=
1 Desmodpo Cocio \$ 85
DESK-TOP


Original: ADQUIRIENTE
Copia: EMISOR

ANEXO N° 56

SUMINISTROS DE OFICINA

PAPELERIA AGUILAR
Avenida 14-30 entre Bolívar y Sucre
2562671 2561156

FECHA: 19/06/2015 PROFORMA No. 10004117
 CLIENTE: MOROCHO ORDOÑEZ MARIA
 RUC: 001

COD.	CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT	DESC.	P. TOTAL
0016054	1	* GRAPADORA MILAN MED. (GRIS/NEGRO)	6.2500	0.00	6.2500
0016020	1	* PERFORADORA MILAN MED. (GRIS/NEGRO)	5.5350	0.00	5.5350
0016801	1	* CLIPS ALEX* 1.0mm 9-22 CAJA	0.2202	0.00	0.2202
0016065	1	* GRAPAS ALEX* 26/8 5000 PZ	0.7990	0.00	0.7990
0019706	2	* CAJA ESFESO EDC P. FINO 3000 X 24V.	5.5504	0.00	11.1008
0023047	100	* CARPETA MANILA CARTON 1800 - COLORES	0.1474	0.00	14.7400
0017073	12	* ARCHIVADOR S/N T/CF AM-AD-8J-UD-16	1.6956	0.00	20.3472
0024129	20	* CARPETA COLGANTE AMARILLA	0.4152	0.00	20.7600
0025931	1	* CALCULADORA CITYCAL CT-12V MEDIANA	5.9542	0.00	5.9542
0016278	1	* CAJA LAFIE MONGOL X 12 UNID.	2.2222	0.00	2.2222
0022908	1	* GOMA BARRA 100* 5710* 400R	2.5892	0.00	2.5892
0026300	1	* TIJERAS DESTER. CCH GRIP GRANDE	1.2054	0.00	1.2054
0027423	1	* CAJA DORADOR FELIPAN* 72-20 BLANCO X 20	2.1250	0.00	2.1250
0015651	2	* CUAD. CONTABILIDAD ACAD. 100 H	1.6515	0.00	4.9544
0022200	2	* RESALTADOR SWISSMAN AMARILLO 15-10	0.7390	0.00	2.4770
0024637	1	* ORGANIZADOR N° 21-10045 DE ESCRITORIO	4.7022	0.00	4.7022
0029120	1	* PAPELERA PLANT. S/N REF. HP-05011 3 FICOS	7.9911	0.00	7.9911

PROFORMA VALIDA POR 8 DIAS

SUBTOTAL 12%: 115.95
 SUBTOTAL 04: 0.00
 I.V.A.: 19.90
TOTAL : 129.75


 Firma Autorizada



LIBRERIA Y DISTRIBUIDORA AGUILAR

Azuay 14-30 entre Bolívar y Sucre

2562671 2561156

FECHA: 19/06/2015

PROFORMA No. 10005591

CLIENTE: MOROCHO ORDÓÑEZ MARIA

RUC: 001

COD.	CANT.	DESCRIPCION	P.UNIT	DESC.	P.TOTAL
0022166	3	PAPEL BOND A4 DISPALABER 76 G 7 RESMILLA	3.0000	0.00	9.0000

PROFORMA VALIDA POR 6 DIAS


Firma Autorizada

SUBTOTAL 12%:	0.00
SUBTOTAL 0%:	9.00
I.V.A.:	0.00
TOTAL :	9.00



ANEXO N° 57

INSUMOS DE LIMPIEZA



Fecha : Loja, 29-Jun-2015
 Cliente : NAYLA MEROCHO
 RUC : 1104240200
 Dirección: OJUEÑO Y CATACOMA
 Teléfono :

Ref.: 34206

FORMA DE PAGO: CONTADO

F_Vencimiento: 29-Jun-2015

Cantidad	Descripción	Precio Unit.	Precio Total
1.00	GL. DE DESINFECTANTE	4,500	4,50
1.00	GL. DE CLORO CONCENTRADO	3,500	3,50
1.00	ESCOMA SUAVE ZULY SUPER FINA	3,500	3,50
1.00	PAQ DE FUNDOS DE BAGUNA X 20	2,000	2,00
1.00	GL. DETERGENTE LIQUIDO	9,000	9,00
1.00	BALDE TRAPEADOR	8,500	8,50
1.00	TRAPEADOR REINADO DM 500 GR.	3,500	3,50
1.00	DISPENSADOR DE PH INSTITUCIONAL	24,000	24,00
1.00	TIPS AMBIENTAL VAPOROS	1,000	1,00
1.00	DISP DE JABON LTO RECARGABLE	14,500	14,50
1.00	LT DE JABON LIQUIDO	3,500	3,50
1.00	CEPILLO SANITARIO CON BASE	2,250	2,25
1.00	VOLEDA LIMPIA VIDRIOS	5,900	5,90
1.00	DISP DE TOALLAS DE MANOS X-CLAR	24,000	24,00
1.00	PAQ DE TOALLAS P/DISPENSADOR	3,500	3,50
1.00	PAQ DE PH ELITE 250 HT X 6 UNID	18,000	18,00
1.00	RECOEDOR MANO PLASTICO	1,500	1,50
1.00	GL. DE SUAVITEL DE ROPA	9,000	9,00

Son: CIENTO CINCUENTA Y OCHO, 66/100 DOLARES

Subtotal: 191,66
 Descuento: 0,00
 IVE: 17,00
 TOTAL USD: 198,66

[Firma Autorizada]

Nombre Cliente

Firma Autorizada

Firma Cliente

ANEXO N° 58

SEÑALÉTICAS



PROFORMA

Total :
\$

Fecha:
09 Jul 2015

Proforma #:
0001236

Nos es grato presentar a consideracion de Uds la siguiente cotización:

13	Letreros para señaletica de seguridad en cintra y vinil adhe sivo full impresion	\$ 3.00	\$ 39.00
		IVA	\$ 4.86
		Total	\$ 43.68

Incluye:

- Diseño de los artes a ser impresos de acuerdo a las dimensiones requeridas.

Especificaciones:

- El tiempo de entrega del diseño es de 15 días hábiles como máximo, pudiendo llegar a un acuerdo con el cliente.

Esperando poder servirle, anticipamos nuestros más sinceros agradecimientos.

Cualquier duda o inquietud estamos a su servicio.

Muy atentamente

José Julián Riofrío G.
Diseñador Gráfico.



ANEXO N° 59

REQUISITOS PARA INSCRIPCIÓN DEL RUC

SOCIEDADES CIVILES DE HECHO, SOCIEDADES CIVILES Y COMERCIALES, PATRIMONIOS INDEPENDIENTES AUTÓNOMOS CON O SIN PERSONERÍA JURÍDICA, CONTRATO DE CUENTAS DE PARTICIPACIÓN, CONSORCIO DE EMPRESAS (JOIN VENTURES), COMPAÑÍA TENEDORA DE ACCIONES (HOLDING)

Inscripción

1. Formularios debidamente llenados y suscritos por el representante legal. La impresión se la realiza únicamente a través del sitio web del Servicio de Rentas Internas, www.sri.gob.ec.
Formulario RUC - 01A cuando la dirección sea el establecimiento matriz
Formulario RUC-01B se lo presentará únicamente cuando la sociedad posea establecimientos adicionales a la matriz. Los formularios deben ser firmados por el representante legal
2. Original y copia, o copia certificada de la escritura pública o contrato social otorgado ante notario o juez.
3. Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, notariado y con reconocimiento de firmas.
4. Identificación del representante legal:
 - Ecuatorianos: presentación de la cédula de identidad y del certificado de votación del último proceso electoral.
 - Extranjeros residentes: presentación de la cédula de identidad
 - Extranjeros no residentes: presentación del pasaporte (hojas de identificación y tipo de visa vigente) se acepta cualquier tipo de visa vigente excepto la 12-X de transeúntes.
5. Verificación de los establecimientos donde se realiza la actividad económica: se solicita el original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:
CUANDO LOS DOCUMENTOS SE ENCUENTRAN A NOMBRE DE LA EMPRESA/REPRESENTANTE LEGAL/SOCIOS O ACCIONISTAS QUE CONSTEN EN EL DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN
 - Planilla de servicio eléctrico, o
 - Planilla de consumo telefónico, o
 - Planilla de consumo de agua, o
 - Pago del impuesto predial del año actual o del inmediatamente anterior a la fecha de actualización.
 - En casos especiales se podrá aceptar otro documento, que certifique la dirección del contribuyente.**CUANDO LOS DOCUMENTOS NO SE ENCUENTREN A NOMBRE DE LA EMPRESA/REPRESENTANTE LEGAL/SOCIOS O ACCIONISTAS QUE CONSTEN EN EL DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN**
 - Contrato de arrendamiento vigente a la fecha de actualización.
 - Carta de cesión gratuita del inmueble emitida por el propietario o el representante legal, adjuntando copia de cédula del cedente y planilla de servicio básico actualizada.**La planilla de servicio eléctrico, telefónico o de agua debe corresponder a cualquiera de los últimos tres meses anteriores a la fecha de actualización.**

Requisitos para el trámite realizado por terceras personas:

- Carta de autorización simple suscrita por el representante legal o liquidador de la sociedad, en la que solicite el respectivo trámite RUC.
- En esta autorización constará los apellidos y nombres completos de las dos personas, números de cédula, razón social de la sociedad y número de RUC.
- Presentación de la cédula de identidad / pasaporte y del certificado de votación del último proceso electoral de la tercera persona autorizada a realizar el trámite.
- Copia a color de la cédula de identidad / pasaporte y copia del certificado de votación del último proceso electoral (cuando corresponda) del responsable legal de la sociedad.

ANEXO N° 60

ANTEPROYECTO

a. TEMA

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA INSTALACIÓN DE UN GIMNASIO
DE FISIOTERAPIA EN LA CIUDAD DE LOJA”.**

b. PROBLEMÁTICA

Estudios realizados a nivel mundial señalan estadísticas muy elevadas sobre las discapacidades que afectan a las personas, ya sea en países desarrollados o subdesarrollados, advirtiendo su ascenso por la falta de control por parte de las personas, ya sea relacionado con problemas hereditarios o congénitos, que surgen durante el embarazo de la madre, enfermedades paraplejia, monoplejia, hemiplejias, catástrofes, conflictos, hábitos alimenticios y los accidentes de tránsito que elevan las cifras.

Según la encuesta mundial de salud, cerca de 785 millones de personas (15,6%), de 15 años y más viven con una discapacidad, señala que, del total estimado de personas con discapacidad 110 millones (2,2%), tienen dificultades muy significativas de funcionamiento. Esto debido al envejecimiento de la población las personas adultas tienen un mayor riesgo de discapacidad y al incremento global de los problemas crónicos de salud asociados a discapacidad, como la diabetes, las enfermedades cardiovasculares y los trastornos mentales. (Surve, 2009)

“Históricamente la fisioterapia surge en Inglaterra a finales del siglo XIX poco después los cirujanos ortopédicos estadounidenses empezaron a formar mujeres jóvenes licenciadas en educación física para cuidar de los pacientes en las consultas médicas y en los hospitales. En 1916, cuando una grave

epidemia de poliomielitis azotó Nueva York y Nueva Inglaterra, estas mujeres trataron miles de pacientes.

Después de la II Guerra Mundial, la fisioterapia se utilizó mucho en el cuidado de los pacientes. Entre las razones del gran aumento de la demanda de los servicios de fisioterapia estaban los excelentes resultados obtenidos en el tratamiento de los heridos de guerra durante la II guerra mundial y las guerras de Vietnam y Corea, los accidentes laborales, el aumento de las discapacidades crónicas consecuencia del número creciente de ancianos en la población, y el rápido desarrollo de los programas hospitalarios y de asistencia médica.” (Historia de la Fisioterapia, s.f.)

En la Región de las Américas, los traumatismos causados por los accidentes de tránsito son la principal causa de muerte en los niños de 5 a 14 años de edad y la segunda causa principal en el grupo entre los 15 y los 44 años. En respuesta a este grave problema, la Organización Panamericana de la Salud (OPS) anunció en el 2011 un plan de acción de seguridad vial con directrices para los Estados Miembros. El plan ayudará a los países de la Región de las Américas a alcanzar las metas del decenio de acción para la Seguridad Vial 2011-2020, proclamado por las Naciones Unidas en el 2010 con el objeto de estabilizar y reducir las muertes causadas por el tránsito en todo el mundo. (Global Status Report, 2013)

Para la CONADIS en el Ecuador hay 342.094 personas que padecen algún tipo de discapacidad física o intelectual, es así, que la Misión Manuela Espejo ha

realizado una tarea importante en la atención a las personas con algún tipo de discapacidad, pero es urgente trabajar en programas de prevención, especialmente en lo relacionado con la atención prenatal y la educación de las futuras madres, por un lado, y por otro, se deben intensificar las medidas para evitar los accidentes de tránsito que dejan secuelas graves en quienes los padecen.

Estadísticas de la Agencia Nacional de Tránsito, señalan que en la ciudad de Loja, hubieron 53 lesionados en el 2014; para enero del 2015 sucedieron 28 y en febrero 21 lesiones (Transito, 2014-2015), reflejando así, un total de 49 ciudadanos heridos de lo que va de este año, resultando hasta la fecha el 92% de los lesionados compara al año anterior; pudiendo recalcar las diversas circunstancias en las que sucedieron los accidentes, como: atropello, pérdida de pista, estrellamiento, choque, rozamiento, volcamiento, colisión, arrollamiento, etc. así mismo, según el último censo del 2010, en Loja sector urbano existe 3.086 personas con algún tipo de discapacidad físico-motora (parálisis, amputación), las cuales van en edades desde los 13 años en adelante.

En la ciudad existen algunos centros de terapia física, pero al existir saturación tanto en el Hospital General Isidro Ayora como en el Hospital del Seguro, los pacientes se impacientan al tener que concertar una cita con un mes de anticipación para poder ser atendidos, cuando la necesidad muchas veces es urgente. También existe el centro de rehabilitación de la Federación Deportiva

Provincial de Loja que atiende específicamente a deportista y administrativos de la entidad.

Por lo antes mencionado se debe tomar en consideración las consecuencias que estos factores repercuten en la sociedad como son: los índices elevados de discapacidades, la falta de atención urgente, y la más importante la pobreza ya que sin el recurso económico las personas no contarían con una atención adecuada.

Este proyecto permitirá aportar al desarrollo del país y sobre todo a la ciudad, minimizando la tasa de desempleo que se ubica hasta diciembre de 2014 en el 3,8% ((INEC), 2014) para el país, ofreciendo a sus empleados un salario digno que logre cubrir la canasta básica equivalente al mes de febrero de 2015 que está en \$654,48. (Censos-INEC, 2015)

Por ello se desea realizar el estudio de factibilidad para crear una empresa independiente, especializada a la vanguardia de la tecnología, que satisfaga las necesidades de las personas que tengan algún tipo de discapacidad físico-motora; cuyo concepto es la prestación de servicios de calidad, que incluirá un trato cordial, buena presencia, calidad humana y profesional de sus colaboradores. Intentando ser partícipes de una recuperación pronta (en casos que no sean de por vida) para que retomen sus actividades diaria, o una asistencia perenne para personas con discapacidades físicas permanentes y puedan con las terapias ser vinculados en la sociedad.

Por lo antes mencionado formulamos el siguiente problema:

¿Cómo incide la inexistencia de un proyecto de inversión de un gimnasio de fisioterapia en la discapacidad físico-motora para que las personas lleven una vida integra, placentera y vinculadas a la sociedad?

c. JUSTIFICACIÓN

La Universidad Nacional el Área Jurídica Social y Administrativa de Loja de la Carrera de Banca y Finanzas busca justificar los conocimientos adquiridos y su relación con la práctica permitiendo establecer el vínculo entre el estudiante y la colectividad a fin de lograr ser excelentes profesionales, la principal finalidad de este proyecto es lograr ofertar un servicio integral para todas las personas en la ciudad de Loja, con el único fin de que dispongan de un gimnasio de fisioterapia a la vanguardia y a disposición de sus necesidades. Cabe destacar que la problemática planteada constituye una necesidad tanto para el proyecto de inversión; así como también, para saber las necesidades existentes de la población urbana de la ciudad de Loja.

Económicamente permitirá que las personas con algún tipo de discapacidad físico-motora puedan integrarse a sus actividades diarias dando así un aporte para la economía familiar; generará fuentes de empleo en la localidad, dinamizará la economía y además de que existiría mayor circulante y de esta manera se logrará el desarrollo económico de la ciudad, de la Región Sur y por ende del país. El estudio financiero ayudará a tomar decisiones de inversión, a implantarse como empresa y a realizar una competencia leal, permitiéndole crecer económicamente, destacando entre los hospitales de la ciudad, alcanzando rentabilidad y mejorando las expectativas económicas tanto de dueños como de empleados.

Socialmente se podrá contribuir a la prevención y disminución de personas con problemas de discapacidad físico-motora y así puedan ser valorados por sus capacidades y ser inmersos en los campos laborales, ya que, el objetivo de la fisioterapia es mejorar la movilidad, recuperando las funciones motoras, mitigar el dolor y prevenir más lesiones y daños usando una gran diversidad de métodos, entre los que se encuentran los ejercicios, estiramientos, tracción, estimulación eléctrica y masajes.

d. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Realizar el estudio de factibilidad del “Proyecto de inversión para la instalación de un gimnasio de fisioterapia en la ciudad de Loja.”

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar el Estudio de Mercado, donde se estimará la demanda (potencial, real, efectiva, uso per cápita y demanda en veces anuales), la oferta (demanda insatisfecha), análisis del servicio, canal de comercialización, promoción y publicidad, definición de precios de la competencia.
- Determinar el Estudio Técnico, el cual contendrá: localización (macro, micro localización, fuerzas localizaciones), tamaño del proyecto, aspectos ambientales, capacidad instalada, capacidad utilizada e ingeniería del proyecto (flujograma del procesos).
- Diseñar la Estructura Organizacional y Funcional adecuada para la empresa; como: acta constitutiva, razón social, domicilio y dirección,

objeto de la empresa, capital social, tiempo de duración, nacionalidad, organización administrativa y organigramas (jerárquico y estructural).

- Evaluar el Estudio Financiero, utilizando los Indicadores Económicos como: Inversión, Fuentes de Financiamiento, Presupuesto de Costos e Ingresos, Estado de Pérdidas y Ganancias, Punto de Equilibrio y Evaluación Financiera, la misma que contendrá: Flujo de Caja, el VAN, Relación Beneficio/Costo, TIR, Periodo de Recuperación del Capital y Análisis de Sensibilidad.

e. MARCO TEÓRICO

EMPRESA

Características de las empresas

Clasificación de las empresas

Por sectores económicos

- **Mineras**
- **Servicios**
- **Comercial**
- **Agropecuaria**
- **Industrial**
- **Financieras**

Según su tamaño

- **Grande**
- **Mediana**
- **Pequeñas**
- **Pequeña**

- **Micro**
- **Fami-empresa**

Según la propiedad del capital

- **Público**
- **Privado**
- **Economía Mixta**

Por la explotación y conformación de su capital.

- **Multinacionales**
- **Grupos Económicos**
- **Nacionales**
- **Locales**

Por el número de propietarios

- **Individuales**
- **Unipersonales**
- **Sociedades**

SERVICIO

Empresa de servicio

Características de los servicios

- **Intangibilidad**
- **Inseparabilidad**
- **Heterogeneidad**
- **Carácter Perecedero**

Servicios que se proporcionara

- **Evaluación del paciente**
- **Mecanoterapia**
- **Electromagnéticos**
- **Termoterapia**
- **Hidroterapia**
- **Prevención**
- **Adaptación a las prótesis**

FISIOTERAPIA

Características de la fisioterapia

Los objetivos de la fisioterapia:

Rehabilitación

Deficiencia

Discapacidad

Fuerza

Estiramiento pasivo

Ejercicios de flexibilidad

Relajación

Ejercicios resistidos mecánicamente

Calor

Masoterapia

Masaje

Crioterapia

Cromoterapia

Musicoterapia

Hidroterapia

Termoterapia

Antro-terapia

Electroterapia

Magnetoterapia

Esquema del servicio

Cliente

PROYECTO DE INVERSIÓN

Proyecto

Ciclo de desarrollo de un proyecto

- **Preinversión**
- **Inversión**
- **Operacional**

Clasificación de los proyectos

- **De acuerdo con su carácter**
- **De acuerdo con el sector de la economía al cual están dirigidos**
- **De acuerdo con el objetivo del proyecto**
- **De acuerdo con el ejecutor del proyecto**
- **De acuerdo con su área de influencia**
- **De acuerdo con su tamaño**

ESTUDIO DE MERCADO

Mercado

Estructura del análisis de mercado

Tipos de estudio de mercado

- **Estudios cualitativos**
- **Estudios cuantitativos**

Segmentación del mercado

- **Segmentación geográfica**
- **Segmentación psicográfica**
- **Segmentación demográfica**
- **Segmentación basada en criterios de comportamiento del producto**
- **Segmentación por historia física personal**

Estrategias de mercado

- **Estrategia de congregación del mercado**
- **Estrategia de un solo segmento**
- **Estrategia de segmentos múltiples**

OFERTA

Tipos de oferta

- **Oferta competitiva o de mercado libre**
- **Oferta oligopólica**

- **Oferta monopolística**

DEMANDA

Clases de demandas

- **Demanda Potencial**

Niveles de Potencialidad

- **Demanda potencial máxima teórica**
- **Demanda potencial máxima realizable**
- **Demanda potencial máxima actual o existente**

- **Demanda real**
- **Demanda efectiva**
- **Demanda insatisfecha**

LAS 4 P DEL MARKETING

Producto

Precio

Publicidad

Punto de venta

Consumo per cápita

ESTUDIO TÉCNICO

Capacidad instalada

Capacidad utilizada

Distribución de planta Layout

Tamaño óptimo del proyecto

LOCALIZACIÓN

Lista de chequeo para la localización de un proyecto

➤ **Servicios**

Macro localización

Micro localización

Ingeniería del proyecto

Distribución de la planta

Características de una adecuada distribución de planta

Diagrama de flujo del proceso

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Constitución de la empresa

Niveles jerárquicos de una empresa

- **Nivel Directivo**
- **Nivel Ejecutivo**
- **Nivel Asesor**
- **Nivel Auxiliar o de Apoyo**
- **Nivel Operativo**
- **Coordinaciones**
- **Puestos Operativos**

DEPARTAMENTALIZACIÓN

Secuencia de la departamentalización

Tipos de departamentalización

- **Funcional:**
- **Por productos:**
- **Geográfica o por territorios**
- **Clientes**
- **Por procesos o equipo:**
- **Secuencia**

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Organigrama

MANUAL DE FUNCIONES

Beneficios y utilidad que tiene un manual de funciones

ESTUDIO FINANCIERO

COSTO

- **Costo de producción**
- **Costo de administración**
- **Costo de venta**
- **Costos financieros**

INVERSIÓN INICIAL

Componentes de la inversión

- **Activo fijo o tangibles**
- **Activo diferido o intangibles**

Activo circulante

Capital de trabajo

Financiamiento

Origen y aplicación de fondos

PRESUPUESTOS

Características de los presupuestos

Ingresos

Punto de equilibrio

Flujo de caja

Estado de pérdidas y ganancias

Amortizaciones

Depreciaciones

Valor actual neto

$$\text{VAN} = \sum \text{FNA} - \text{Inversión Inicial}$$

Tasa interna de retorno

$$\text{TIR} = T_m + Dt \left(\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right)$$

Análisis de sensibilidad

FORMULAS:

$$\text{Diferencia de TIR} = \text{TIR del Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\% \text{ de Variación} = \frac{\text{Diferencia entre TIR}}{\text{TIR del Proyecto}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

f. METODOLOGÍA

MÉTODOS

Método Científico

Este método se lo utilizará como ayuda investigativa no experimental, ni generativa, ya que servirá para el desarrollo de todo el proceso investigativo, comenzando desde el planteamiento del tema, síntesis del problema hasta llegar a las conclusiones y recomendaciones.

Método Inductivo

Se lo planteará para observar los hechos que están aconteciendo en el sector urbano de la ciudad de Loja, los cuales apoyarán para la elaboración y estructura de una problemática, enfocándose a proporcionar una posible solución. Este método aportará para establecer una solución, sobre la necesidad detectada después de haber realizado la observación, análisis y clasificación de los hechos.

Método Analítico

Permitirá realizar un análisis minucioso de las encuestas realizadas, las cuales serán tabuladas e interpretadas para lograr resultados precisos y exactos para conocer los hábitos, gustos y preferencias del consumidor. También se analizará los resultados obtenidos en el estudio financiero permitiendo tomar

decisiones en cuanto a la conveniencia de invertir; así mismo los costos y gastos.

Método Matemático

El método matemático permitirá obtener valores reales, concernientes a los estudios que serán realizados desde el inicio de la investigación hasta la culminación de la misma, obteniendo datos cuantitativos que ayuden a determinar costos y saber si es factible la inversión, los mismos que darán un significativo aporte a la realización del proyecto.

Método Estadístico

El objeto primordial es la recolección de información de las bases estadísticas como lo es el INEC para poder aplicar la muestra, también permitirá analizar e interpretar las variables cuantitativas de las técnicas que se aplicarán. Siendo el apoyo principal de las mismas.

TÉCNICAS

Las técnicas proporcionaran diversos instrumentos y medios para recolección, concentración y conservación de los datos.

Encuesta

Para el proyecto se realizaran encuestas a un número de 397 personas del sector urbano de la ciudad de Loja; las mismas permitirán conseguir

información y de esta manera poder determinar la acogida que va a tener el proyecto de inversión, en la misma se realizara un cuestionario previamente elaborado que sea claro y conciso, lo que facilitaría la obtención de resultados por el método matemático.

Entrevista

Para el desarrollo total de la investigación se realizara entrevistas, dirigidas a Hospitales de la localidad y Empresas privadas que estén prestando los servicios de fisioterapia, quienes podrán emitir información relevante que serán tomados en cuenta para la obtención de la demanda insatisfecha.

Observación Directa

Esta técnica permitirá desarrollar la capacidad de visualizar la forma de vida y conducta de las personas con algún tipo de discapacidad física; absorbiendo información sobre las necesidades presentes en la ciudad de Loja. Logrando obtener información de los hechos tal y como ocurren en la realidad. Sirviendo de manera general para tener en cuenta cómo se encuentra el mercado al cual está dirigido el servicio.

Revisión Bibliográfica

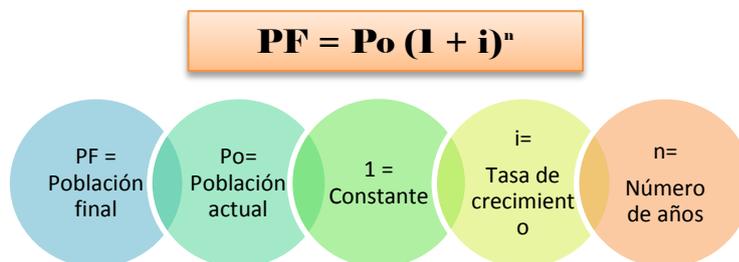
La presente técnica permitirá seleccionar y recopilar todo el material bibliográfico relacionado con el tema de investigación como: libros, revistas, documentos, folletos, internet, citas, etc.

POBLACIÓN Y MUESTREO

Para determinar el tamaño de la muestra de la demanda, fue necesario recurrir al último censo poblacional realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censo en el año 2010; donde establece que la población de la ciudad de Loja sector urbano es de 180.617 habitantes; también se considera un estudio realizado por el INEC donde establece la estratificación de los niveles socioeconómicos del Ecuador la cual permitirá restar de la población el nivel C y D correspondientes a 49,3% y 14,9% y se toman los datos de las tasas de crecimiento inter-censal del mismo año que es de 2.65% anual para la proyección.

Además, el INEC también indica que la población por familias para la ciudad de Loja es de 4 integrantes, el cual se utilizó para poder realizar el muestreo. (INEC, 2010)

Fórmula para la Proyección de la población



$$PF = 180.617(1+0,0265)^1$$

$$PF = 180.617(1,0265)$$

PF = 185.403

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE LOJA

Cuadro N° 2

Proyección del Crecimiento Poblacional del Sector Urbano

AÑOS	POBLACIÓN TOTAL CIUDAD DE LOJA SECTOR URBANO (2.65%)	POBLACIÓN POR FAMILIA 4	NIVEL SOCIOECONOMICO TIPO C- (49,3%)	NIVEL SOCIOECONOMICO TIPO D (14,9%)	POBLACIÓN POR FAMILIAS SIN EL NIVEL C- y D
2010	180617	45154	22261	6728	16165
2011	185403	46351	22851	6906	16594
2012	190317	47579	23457	7089	17033
2013	195360	48840	24078	7277	17485
2014	200537	50134	24716	7470	17948
2015	205851	51463	25371	7668	18424
2016	211306	52827	26043	7871	18912
2017	216906	54226	26734	8080	19413
2018	222654	55663	27442	8294	19928
2019	228554	57139	28169	8514	20456
2020	234611	58653	28916	8739	20998

Fuente: INEC

Elaborado por: La Autora

MUESTREO POR POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE LOJA

$$M = \frac{N}{1+N.e^{-2}}$$

$$M = \frac{18424}{1+18424(5\%)^2}$$

$$M = \frac{18424}{1+18424(0,0025)}$$

$$M = \frac{18424}{1+46,06}$$

$$M = \frac{18424}{47,06}$$

$$M = 392$$

PROCESO EXPLICATIVO DEL DESARROLLO DE LA TESIS

Luego de decidir cuál será el tema de la investigación, se siguen los siguientes pasos para poder realizar los cuatro estudios para determinar la aceptación que tendrá el servicio que se ofertará:

1. Se visita la biblioteca de la universidad o cualquier dependencia de la ciudad para revisar las diferentes obras existentes que sean útiles para la investigación.
2. Elaboración un diseño de encuesta para poder considerar la demanda potencial, real, efectiva, uso per cápita, gustos, y oferentes.
3. Al haber cumplido con las encuestas, se realiza la tabulación e interpretación de los datos obtenidos.
4. Luego se realiza el estudio de mercado donde se determina: demanda (potencial, real, efectiva, uso per cápita y demanda en veces anuales), la oferta (demanda insatisfecha), análisis del servicio, canal de comercialización, promoción y publicidad, definición de costos y precios.
5. Se ejecuta el estudio técnico donde se especifica lo siguiente: localización (macro, micro localización, fuerzas localizaciones), tamaño

del proyecto, aspectos ambientales, capacidad instalada, capacidad utilizada e ingeniería del proyecto (flujograma del procesos).

6. Para el estudio organizacional se necesita establecer lo siguiente: Acta constitutiva, razón social, domicilio y dirección, objeto de la empresa, capital social, tiempo de duración, nacionalidad, organización administrativa y organigramas (jerárquico y estructural).

7. Finalmente se determina el estudio financiero, donde se puede recalcar lo siguiente: inversión, fuentes de financiamiento, presupuesto de costos e ingresos, estado de pérdidas y ganancias, punto de equilibrio y evaluación financiera, la misma que contendrá: flujo de caja, el van, relación beneficio/costo, la TIR, periodo de recuperación del capital y análisis de sensibilidad.

Cuadro N° 3

Cronograma de Actividades para el año 2015

g. Cronograma.

Actividades año 2015	Marzo				Abril				Mayo				Junio				Julio				Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Selección del Tema			x																																					
Elaboración del Anteproyecto				x	x																																			
Entrega del Anteproyecto						x																																		
<i>Elaboración de Tesis</i>																																								
Estudio de Mercado							x	x	x	x	x																													
Estudio Técnico												x	x	x																										
Estudio Organizacional													x	x	x																									
Estudio Financiero																x	x																							
Informe Final de Tesis																	x																							
Corrección del Informe Final y Culminación del Módulo																					x	x	x	x	x	x	x	x												
Presentación de Tesis																													x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Elaborado por: La Autora

h. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

Cuadro N° 4

Presupuesto de Tesis

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA INSTALACIÓN DE UN GIMNASIO DE FISIOTERAPIA EN LA CIUDAD DE LOJA”.			
ÍTEM	CANTIDAD	VALOR PARCIAL	TOTAL
INGRESOS			
María Morocho	1	1271,39	1271,39
Total de Ingresos			1271,39
GASTOS			
Equipo			
Computador	1	500	500,00
Internet	5 meses	20,5	102,50
Viajes			
Viáticos	10	3	30,00
Transporte	20	1	20,00
Materiales			
CD´s	1	0,5	0,50
Copias	397	0,02	7,94
Impresiones	700	0,2	140,00
Esferos	5	0,35	1,75
Lápices	2	0,35	0,70
Papel	200	0,01	2,00
Pen drive	1	8	8,00
Anillados	4	2	8,00
Gastos Generales			
Aranceles	1	50	50,00
Sustentación	1	200	200,00
Eventualidades	1	100	100,00
Total de Gastos			1271,39

Elaborado por: La Autora

Financiamiento: Este trabajo investigativo será financiado por la autora y su familia.

i. BIBLIOGRAFÍA

(s.f.).

(INEC), I. d. (Enero-Marzo de 2014). *Instituto de Estadísticas y Censo (INEC)*.
Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/empleo-encuesta-nacional-de-empleo-desempleo-y-subempleo-enemdu/>

A. Huter-Becker- H. Schewe, W. H. (2003). *Fisioterapia Descripción de las Técnicas y Tratamiento*.

Aguilera C, M. A. (s.f.). *Tratamientos Complementarios y Alternativos para el Manejo del Dolor Durante el Trabajo de Parto*. Smith CA, Collins CT, Cyna AM, Crowther CA.

Allen, C. C.-L. (2005). *Ejercicios Terapéuticos*. Editorial Paidotribo.

ANDES. (Noviembre de 2014). *Agencia Publica de Noticias del Ecuador y Sudamérica*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/consiste-cambio-matriz-productiva-ecuador.html-0>

Arboleda Vélez, G. (1998). *Proyectos. Formulación, Evaluación y Control*. Colombia: AC Editores.

Baca Urbina, G. (2001). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: Mcgraw-Hill.

BACA URBINA, G. (2006). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: Mc Graw Hi.

Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: McGraw-Hill.

Campbell R. McCONNELL-Stanley L. BRUE. (1997). *Economía*. McGraw-Hill.

Censos-INEC, I. N. (Febrero de 2015). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos-INEC* . Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/canasta/>

Cerquera, L. (2014). *Calameo*. Obtenido de Manual de Funciones Andiláminas Ltda.: <http://es.calameo.com/read/0038333608ebc9cf6d910>

Charles, J. G. (2005). *Administración Estratégica un Enfoque Integrado*. Mexico: Mc Graw Hill Interamericana.

Chiavenato, I. (1993). *Iniciación a la Organización y Técnica Comercial*. Mexico: Mc Graw Hill.

Constitución. (2008). *Constitución de la República del Ecuador 2008*. Obtenido de

- http://www.inocar.mil.ec/web/images/lotaip/2015/literal_a/base_legal/A._Constitucion_republica_ecuador_2008constitucion.pdf
- Eddson. (1964). *Ciencias Empresariales*. Obtenido de <https://edison1964.wordpress.com/la-empresa-y-su-clasificacion-2/>
- ESPEJO, J. F.-L. (2000). *Mercadotecnia*. Mexico: McGraw Hill.
- F. J. (2000). *Negocios Exitosos*. McGraw-Hill.
- FAHY, D. J.-J. (2007). (2007) *Fundamentos de Marketing, España*. España: Editorial McGraw-Hill/interamericana.
- Florez, M. (2013). *TVPSMARISOLFLOREZ*. Obtenido de <http://marisol069.blogspot.com/>
- Franklin, E. (2004). *Organización de Empresas*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Gavilanes J., G. (2012). *Niveles Jerárquicos de la Empresa u Organización*.
- Global Status Report. (2013). *Road Safety*. Obtenido de http://www.who.int/violence_injury_prevention/road_safety_status/2013/report/factsheet_paho_es.pdf
- Globales, E. (enero de 2014). Obtenido de Versión On-line ISSN 1695-6141
- Herramientas Comunitarias, C. d. (2014). *Caja de Herramientas Comunitarias*. Obtenido de <http://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/sostener/mercadeo-social/segmentar-el-mercadeo/principal>
- Historia de la Fisioterapia. (s.f.). *Junta de Andalucía*. Obtenido de <http://www.juntadeandalucia.es/averroes/~29701428/salud/fisio.htm>
- INEC. (2010). *INEC*. Obtenido de http://inec.gob.ec/estadisticas/index.php?option=com_content&view=article&id=227&Itemid=173&lang=es
- Jaramillo L., S. (2013). *“DISEÑO ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVO PARA LA EMPRESA PUINSA EN LA CIUDAD DE LOJA*. Obtenido de <http://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/544/1/T-UIDE-0506.pdf>
- Kotler Philip, P. H. (2002). *Dirección de Marketing Conceptos Esenciales*.
- LAMB Charles - HAIR Joseph - MCDANIEL Carl. (2002). *Marketing*. International Thomson Editores.

- Lamb Charles, H. J. (2002). *Marketing*. International Thomson Editores.
- Ley de Compañías. (1999). *Superintendencia de Compañías*. Obtenido de http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_comp.pdf
- Martín Cordero, E.-J. (2008). *Agentes Físicos Terapéuticos*. ECIMED.
- Martín Cordero, J. E. (2008). *Agentes Físicos Terapéuticos*. La Habana: ECIMED.
- McGraw-Hill. (s.f.). *La Empresa y su Organización*. Obtenido de <http://www.mcgraw-hill.es/bcv/guide/capitulo/8448199359.pdf>
- Morales Alvarado S.- Guivobich Mesinas A.- Yabár Peña M. (2014). *Psicoprofilaxis obstetrica: Actualizacion, Definicion y Conceptos*. Obtenido de http://www.medicina.usmp.edu.pe/horizonte/2014_IV/Art9_Vol14_N4.pdf
- Münch Galindo L. - García MartínezJ. (2009). *Fundamentos de Administración*. Mexico: Trillas.
- OMS. (1958). *Terapia Salud*. Obtenido de www.saludterapia.com/articulos/glosario/d/32-fisioterapia.html#axzz3X9kl7lkd
- Paredes Lopez, M. S. (2014). *Slideshare*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/mparedeslo/principios-de-la-organizacion-39858843>
- Pymes y Autonomos. (2008). *Clasificacion de las Empresas de Servicio*. Obtenido de <http://www.pymesyautonomos.com/consejos-practicos/clasificacion-de-las-empresas-de-servicios>
- Randall, G. (2003). *Principios de Marketing*. Thomson Editores Sapin.
- Registró Oficial, N. (Diciembre de 2010). *Normativa por la Comunidad Andina*. Obtenido de http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/niif/Resol_No_SC_Q_ICI_CPAIFRS_11_01.pdf
- Report, G. S. (2013). *Road Safety*. Obtenido de http://www.who.int/violence_injury_prevention/road_safety_status/2013/report/factsheet_paho_es.pdf

- Romero, A. (2011). *Scribd*. Obtenido de <http://es.scribd.com/doc/62964097/Disposicion-de-Planta-Layout#scribd>
- Ruiz, C. G. (2012). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogota: Ediciones de la U.
- Stanton William, E. M. (2004). *Fundamentos de Marketing* . Mc Graw Hill .
- Surve, W. H. (2009). *World Health Organization*. Obtenido de <http://www.who.int/health-info/survey/en/>, accessed December 2009
- TeReZza. (2010). *DIVISION, JERARQUIZACION Y DEPARTAMENTALIZACION*. Obtenido de <http://enjambremaniacardiaca.blogspot.com/2010/06/divicion-jerarquizacion-y.html>
- Thomas, K. P.-B.-H. (2004). *El Marketing de Servicios Profesionales*. Ediciones Paidós Ibérica S.A.
- Transito, A. N. (2014-2015). *Agencia Nacional de Transito* . Obtenido de <http://www.ant.gob.ec/index.php/noticias/estadisticas#.VSH45e6G9Db>
- Vieira Cano, M. (s.f.). *Expansion.com*. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/estado-de-origen-y-aplicacion-de-fondos.html>
- Vivir, P. N. (2013-2017). *Plan Nacional del Buen Vivir* . Obtenido de <http://www.buenvivir.gob.ec/objetivos-nacionales-para-el-buen-vivir>
- Zuani, E. R. (2003). *Introducción a la Administración de Organizaciones*. Argentina: Maktub.

ÍNDICE

PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE PRESENTACIÓN.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	5
c. INTRODUCCIÓN.....	7
d. REVISIÓN DE LITERATURA.....	10
e. MATERIALES Y MÉTODOS.....	39
f. RESULTADOS.....	46
g. DISCUSIÓN.....	60
h. CONCLUSIONES.....	173
i. RECOMENDACIONES.....	177
j. BIBLIOGRAFÍA.....	179
k. ANEXOS.....	181
ÍNDICE.....	293