



CARRERA: ADMINISTRACIÓN

TEMA:

“Estudio de factibilidad para la creación de una Clínica de Rehabilitación para personas con trastornos de conducta y adicción al alcohol y drogas en la provincia de Sucumbíos cantón Lago Agrio”

Proyecto de plan de negocio previo a la obtención del título de tecnólogo superior en administración

Autor: Marcelo Enrique Barriga Reina

Tutor: Ing. Juan Carlos Chiriboga Insuasti

D.M. QUITO, 12 DE SEPTIEMBRE 2021

DEDICATORIA

Mi trabajo de grado la dedico con todo mi amor y cariño a mi querida madre Elsa del Roció Reina Cevallos, por su sacrificio y esfuerzo en ayudarme a cumplir esta meta, ya que, sin su apoyo económico y moral, no hubiera continuado.

A mis amadas hijas Karla, Lina y Valeri, por ser mi mayor fuente de inspiración para poder superarme cada día más y así demostrarles que para lograr algo no se necesitan edades, solo muchas ganas de superarte.

A mis compañeros, tanto de trabajo como de estudio, amigos y más familiares que de una u otra forma, con cariño me supieron brindar sus conocimientos, me orientaron para no decaer y no sentirme abandonado cuando algo no sabía o no entendía, y a todas aquellas personas de durante toda mi carrera contribuyeron para que yo lograra esta meta.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, a Dios, por no abandonarme en ningún momento, por darme cinco razones para no dejar de luchar, por la esposa maravillosa que me ha dado, por mi madre, hermanos amigos y todos que han hecho que este esfuerzo valga la pena.

Al Instituto Tecnológico Internacional Universitario, por darme las pautas y permitirme que a mi ritmo de vida pueda lograr esta meta, la misma que había pospuesto por muchas razones.

También agradezco al Ing. Juan Chiriboga, ya que con su método de enseñanza me motivó y logró que le perdiera el miedo a terminar este proyecto.

Y, a todos y cada uno de los que me acompañaron en este lindo viaje.

AUTORÍA

Yo, Marcelo Enrique Barriga Reina, autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Marcelo Enrique Barriga Reina

D.M. Quito, 12 de septiembre 2021

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Ing. Juan Chiriboga

D.M. Quito, 12 de septiembre del 2021

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El **Ing. Juan Chiriboga** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y la Sr. Marcelo Enrique Barriga Reina **por** sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. – El Señor Marcelo Enrique Barriga Reina, realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Estudio de Factibilidad para la creación de un Clínica de Rehabilitación para Personas con trastornos de conducta y adicción al alcohol y drogas en la provincia de Sucumbíos, cantón Lago Agrio,** para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **Ing. Juan Chiriboga**

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, **Ing. Juan Chiriboga** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y el Sr. Marcelo Enrique Barriga Reina, como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Estudio de Factibilidad para la creación de un Clínica de Rehabilitación para Personas con Trastornos de Conducta y Adicción al**

Alcohol y Drogas en la Provincia de Sucumbíos Cantón Lago Agrio, y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: Aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

Ing. Juan Chiriboga

Marcelo Enrique Barriga Reina

D.M. Quito, 12 de septiembre del 2021

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	1
AGRADECIMIENTO.....	2
AUTORÍA	3
CERTIFICACIÓN.....	4
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA	5
ÍNDICE	7
ÍNDICE DE GRÁFICOS	11
ÍNDICE DE TABLAS	12
1 RESUMEN EJECUTIVO	14
2 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	16
2.1 Creación de la empresa	16
2.2 Descripción de la empresa	16
2.2.1 Importancia.	16
2.2.2 Características.	16
2.2.3 Actividad.....	17
2.3 Tamaño de la empresa.	17
2.4 Necesidades que satisfacer	18
2.4.1 Necesidad Fisiológica.	18
2.4.2 Necesidad de Seguridad.....	18
2.4.3 Necesidad Social – Afiliación.....	19
2.4.4 Necesidad de Reconocimiento.	19
2.4.5 Necesidad de Autorrealización.....	19
2.5 Localización de la empresa	19
2.6 Filosofía empresarial	20
2.6.1 Misión.	20
2.6.2 Visión.....	20
2.6.3 Objetivos.	21
2.6.4 Meta.	21
2.6.5 Estrategias.	21
2.6.6 Políticas.....	22

2.7	Desarrollo organizacional	24
2.7.1	Tipo de Estructura.	24
2.8	Formalización.....	25
2.9	Centralización – Descentralización.....	25
2.10	Integración.	25
2.11	Organigrama empresarial	26
2.12	Funciones del personal	27
2.12.1	Puesto de Gerente Administrativo.....	27
2.12.2	Puesto de médico general.....	28
2.12.3	Puesto de Psicología	29
2.12.4	Puesto de Nutriólogo	30
2.12.5	Puesto de Laboratorio	31
2.12.6	Puesto de Enfermera	32
2.12.7	Puesto de Recepcionista.....	33
2.12.8	Puesto de Limpieza y Mantenimiento	34
3	<i>PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING</i>	<i>35</i>
3.1	Objetivo de mercadotecnia	35
3.2	Investigación de mercado.....	35
3.2.1	Modalidad.	35
3.2.2	Plan de Muestreo	36
3.3	Análisis de las encuestas.....	38
3.3.1	Pregunta 1.	38
3.3.2	Pregunta 2.	39
3.3.3	Pregunta 3.	40
3.3.4	Pregunta 4.	41
3.3.5	Pregunta 5.	42
3.3.6	Pregunta 6.	43
3.3.7	Pregunta 7.	44
3.3.8	Pregunta 8.	45
3.3.9	Pregunta 9.	46
3.3.10	Pregunta 10.	47
3.3.11	Análisis General.	48
3.4	Entorno empresarial.....	48
3.4.1	Micro entorno.....	48
3.4.2	Macro entorno	52

3.5	Producto y servicio	57
3.5.1	Producto Existencial	57
3.5.2	Producto real.	57
3.5.3	Características.	58
3.5.4	Marca	59
3.5.5	Producto aumentado.	59
3.5.6	Plan de introducción al mercado	60
3.5.7	Canal de distribución y puntos de ventas.....	65
3.5.8	Promoción.	65
3.5.9	Riesgo y oportunidades del negocio.....	66
3.6	Implementación del negocio	71
3.6.1	Arriendo del local.	71
3.6.2	Equipos industriales.....	71
3.6.3	Equipos de computación.	72
3.6.4	Muebles y enseres.....	72
3.6.5	Equipos industriales de seguridad.	73
3.6.6	Suministros de oficina.	73
3.6.7	Servicios básicos.	74
3.6.8	Materiales de limpieza.	74
3.11	Estudio Arquitectónico.....	74
3.6.9	Plano del Centro de Rehabilitación	75
4	<i>PROCESO DERECHO EMPRESARIAL</i>	76
4.1	Servicio de Rentas Internas / SRI	76
4.2	Agencia de Regulación, Control y vigilancia Sanitaria / ARCSA.	76
4.3	Patente Municipal.....	76
4.4	Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos de la provincia de Sucumbíos.	77
4.5	IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)	78
4.6	SENADI	78
5	<i>PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL.....</i>	80
5.1	Objetivo de área.....	80
5.2	Impacto ambiental.....	80

5.2.1	Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar la Clínica de Rehabilitación.	80
5.2.1.2	Contaminación al momento de limpiar el.....	81
5.3	Impacto social	82
5.3.1	Igualdad de género	82
5.3.2	Generar empleo	82
5.3.3	Atracción de empleados.....	82
6	PROCESO FINANCIERO.....	83
6.1	Introducción	83
6.2	Inversiones.....	83
6.3	Activos Fijos	83
6.4	Activos diferidos	84
6.5	Capital de trabajo	84
6.6	Sueldos	85
6.6	Depreciación activos fijos.....	86
6.6.1	¿Qué es una depreciación?	86
6.7	Amortizaciones.....	87
6.8	Estructura Capital.....	87
6.9	Tabla de Amortización.....	88
6.10	Punto de Equilibrio	89
6.10.1	Punto de equilibrio	90
6.11	Estado de Resultados.....	91
6.12	Flujo de Caja.....	92
6.13	Tasa de descuento TMAR.....	93
6.14	Cálculo del TIR y el VAN	93
6.15	VAN (Valor Actual Neto).....	93
6.15.1	Una manera de establecer el VAN es mediante la siguiente fórmula:	94
6.16	TIR (Tasa Interna de Retorno)	94
	CONCLUSIONES	96

RECOMENDACIONES.....	97
BIBLIOGRAFÍA	98
ANEXOS	101

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Ilustración 1Piramide de Maslow	18
Ilustración 2Ubicación.....	20
Ilustración 3Organigrama Empresarial.....	26
Ilustración 4Pregunta 2, gráfico circular.	38
Ilustración 5Pregunta 2, gráfico circular	39
Ilustración 6Pregunta 3, gráfico circular.	40
Ilustración 7Pregunta 4, gráfico circular	41
Ilustración 8Pregunta 5, gráfico circular	42
Ilustración 9Gráfico circular, pregunta 6.....	43
Ilustración 10Pregunta 7, gráfico circular	44
Ilustración 11Pregunta 8, gráfico circular.	45
Ilustración 12Pregunta 9, gráfico circular.	46
Ilustración 13Pregunta 10, gráfico circular.	47
Ilustración 14Ubicación.....	49
Ilustración 15Esquema microentorno.....	49
Ilustración 16Esquema macroentorno, Clínica RENACER	53
Ilustración 17Demanda Insatisfecha.....	56
Ilustración 18Marca RENACER	59
Ilustración 19Uniforme del Jefe Director.....	60
Ilustración 20Uniforme del Médico General.....	61
Ilustración 21Uniforme de Psicólogo/a	62
Ilustración 22Uniforme Recepcionista	63
Ilustración 23Uniforme Varios Servicios	64
Ilustración 24Plano del Centro de Rehabilitación	75
Ilustración 25Gráfica del punto de equilibrio.....	89
Ilustración 26Fórmula de equilibrio por valor.....	89
Ilustración 27Punto de equilibrio	90
Ilustración 28Fórmula para calcular el VAN	93
Ilustración 29Fórmula TIR.....	94
Ilustración 30Cálculo del TIR y el VAN.....	95
Ilustración 31Área de comedor.....	101
Ilustración 32Camas de atencion para pacientes	101
Ilustración 33Área recreativa.....	102

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1Puesto de Gerente Administrativo.....	27
Tabla 2Méritos aspectos a considerar, gerente administrativo.....	27
Tabla 3Puesto de Médico General.....	28
Tabla 4Méritos aspectos a considerar, Medico General.....	28
Tabla 5Puesto de Psicología.....	29
Tabla 6Méritos aspectos a considerar, Psicologo/a.....	29
Tabla 7Puesto de Nutriólogo.....	30
Tabla 8Méritos aspectos a considerar, Nutriólogo.....	30
Tabla 9Puesto de Laboratorio.....	31
Tabla 10Méritos aspectos a considerar, Laboratorio.....	31
Tabla 11Puesto de Enfermera.....	32
Tabla 12Méritos aspectos a considerar, Enfermera.....	32
Tabla 13Puesto de Recepcionista.....	33
Tabla 14Méritos aspectos a considerar, Recepcionista.....	33
Tabla 15Puesto de Limpieza y Mantenimiento.....	34
Tabla 16Méritos aspectos a considerar, Medico General.....	34
Tabla 17Pregunta 1.....	38
Tabla 18Pregunta 2.....	39
Tabla 19Pregunta 3.....	40
Tabla 20Pregunta 4.....	41
Tabla 21Pregunta 5.....	42
Tabla 22Pregunta 6.....	43
Tabla 23Pregunta 7.....	44
Tabla 24Pregunta 8.....	45
Tabla 25Pregunta 9.....	46
Tabla 26Pregunta 10.....	47
Tabla 27Proveedores.....	51
Tabla 28Publicidad.....	65
Tabla 29Consulta médica.....	68
Tabla 30Chequeo médico.....	69
Tabla 31Internación del Paciente.....	70
Tabla 32Arriendo del local.....	71
Tabla 33Equipos industriales.....	71
Tabla 34Equipos de computación.....	72
Tabla 35Muebles y enseres.....	72
Tabla 36Equipos industriales de seguridad.....	73
Tabla 37Suministros de oficina.....	73
Tabla 38Servicios básicos.....	74
Tabla 39Materiales de limpieza.....	74
Tabla 40Activos fijos.....	84
Tabla 41Activos Diferidos.....	84
Tabla 42Capital de trabajo.....	85
Tabla 43Total Inversión.....	85
Tabla 44Sueldos.....	85
Tabla 45Décimos.....	86
Tabla 46Total Sueldo.....	86

Tabla 47Depreciación de activos fijos.....	87
Tabla 48Amortización	87
Tabla 49Estructura de Capital	88
Tabla 50Tabla de amortización	88
Tabla 51Costos Fijos	90
Tabla 52Margen de contribución.....	90
Tabla 53Punto de equilibrio de la Clínica de Reahabilitación RENACER.....	90
Tabla 54Proyección de atención de pacientes	91
Tabla 55Estado de Resultados	91
Tabla 56Flujo de Caja.....	92
Tabla 57TMAR.....	93

“Estudio de Factibilidad para la creación de un Clínica de Rehabilitación para personas con trastornos de conducta y adicción al alcohol y drogas en la provincia de Sucumbíos, cantón Lago Agrio”

Marcelo Enrique Barriga Reina

Ing. Juan Chiriboga

D.M. Quito 12 de septiembre 2021

1 RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de investigación se lo realizó para conocer si es factible la creación de una Clínica de Rehabilitación para Personas con Trastornos de Conducta y Adicción al Alcohol y Drogas en la Provincia de Sucumbíos Cantón Lago Agrio.

En el desarrollo de este proyecto se utilizó la investigación bibliográfica para estructurar el proyecto y la investigación de campo para obtener datos verídicos que permitan alcanzar los objetivos planteados mediante la aplicación de un cuestionario de encuesta con 10 preguntas a la población económicamente activa de la Provincia de Sucumbíos, cantón Lago Agrio para conocer la oferta y demanda de centros clínicos de rehabilitación para personas con problemas de adicción, se realizó un estudio de mercado donde se pudo conocer que en el cantón Lago Agrio existen 2 centros de rehabilitación para adictos, mismos que no cumplen con la demanda debido que la población del cantón es grande en relación al aforo de los establecimientos.

Palabras Claves: Factibilidad, estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico-financiero, Centro Clínico de Rehabilitación.

La adicción es una enfermedad multifactorial que afecta al individuo de manera física, mental y social, por lo cual el paciente debe ser atendido de manera multidisciplinaria. Actualmente esta enfermedad está atacando principalmente a los jóvenes y según las estadísticas el consumo de drogas legales e ilegales a nivel nacional se ha incrementado en los últimos años.

Las instalaciones para atender a estos enfermos con las que cuenta actualmente Ecuador, revelan la poca importancia que se le ha dado al tema. Existen algunos centros de este tipo en el Ecuador, los cuales no fueron diseñados para esta función y no cuentan con las instalaciones adecuadas u óptimas para tratar este tipo de enfermedad, ya que funcionan en lo que fueron casas particulares y ahora están adaptadas o readecuadas para funcionar como un centro de tratamiento o una clínica de rehabilitación.

Estos son insuficientes para el alto porcentaje de casos de drogadicción que se registra actualmente en el Ecuador, por lo que las personas que desean rehabilitarse deben recurrir a clínicas privadas, las cuales no ofrecen un tipo de atención especializada para el tratamiento de esta enfermedad, o a centros de rehabilitación; de no ser así, deben recurrir a instituciones de ayuda extranjera o gubernamentales, las que les brindan ayuda gratuitamente, pero tampoco cuentan con las instalaciones e infraestructura adecuada.

Esto lleva a la necesidad de contar con un espacio físico que tenga la infraestructura adecuada que aloje a médicos, psiquiatras, psicólogos, nutriólogos y terapeutas certificados para poder brindar un tratamiento idóneo y lograr la recuperación progresiva de personas que han caído en adicciones.

Se realizó un estudio acerca de los problemas causados por el uso y abuso de drogas en la Provincia de Sucumbíos, así como los niveles y alcances de esta problemática en el ámbito de nuestra sociedad, a través del estudio realizado se determinó la creación del centro de rehabilitación tengan determinadas características arquitectónicas y espacios de distracción que brinden un ambiente propicio para la recuperación de los pacientes.

2 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

2.1 Creación de la empresa

RENACER surge de la necesidad de brindar un servicio de calidad satisfaciendo la demanda dentro de la Provincia de Sucumbíos y sus alrededores, ofreciendo un acceso directo para poder realizarse sus diferentes tratamientos de adicción; de esta manera poder dar una oportuna ayuda a sus problemas de adicción. RENACER es una Clínica de Rehabilitación que pone a su servicio resultados de calidad, con infraestructura adecuada, personal especializado y capacitado para brindar una atención al cliente eficiente.

2.2 Descripción de la empresa

2.2.1 Importancia.

RENACER, es un establecimiento que agrupa especialidades médicas como: tratamiento psicológico, tratamiento clínico, en los casos donde la enfermedad está presente, permite controlar y observar su evolución de esta manera que el paciente pueda seguir con su vida cotidiana.

2.2.2 Características.

Responsabilidad social: RENACER de acuerdo a lo que se está viendo en la actualidad no solo a nivel local sino mundial, ha tomado prioridad en establecer protocolos de bioseguridad, al igual que ofrece una infraestructura adecuada y cómoda para que los usuarios se sientan seguros.

Investigación e innovación: RENACER se actualiza constantemente de acuerdo a las nuevas investigaciones que se van realizando, con el fin de estar al día y ofrecer un servicio de calidad a sus usuarios.

Responsabilidad ambiental: RENACER está consciente de la contaminación ambiental que existe actualmente, por lo tanto, cuenta con protocolos para los desechos orgánicos e inorgánicos, seleccionando zonas estratégicas dentro de la Clínica de Rehabilitación, implementado contenedores para diferenciación.

Profesionales apasionados con su trabajo: RENACER cuenta con personal profesionalmente capacitados, con experiencia y mejora continua, con el fin de ofrecer un servicio de calidad y de esta manera los usuarios encuentren seguridad y atención de primera.

2.2.3 Actividad.

RENACER es un establecimiento de servicio, específicamente el Tratamiento de Personas con Adicción y Trastornos de Conducta.

2.3 Tamaño de la empresa.

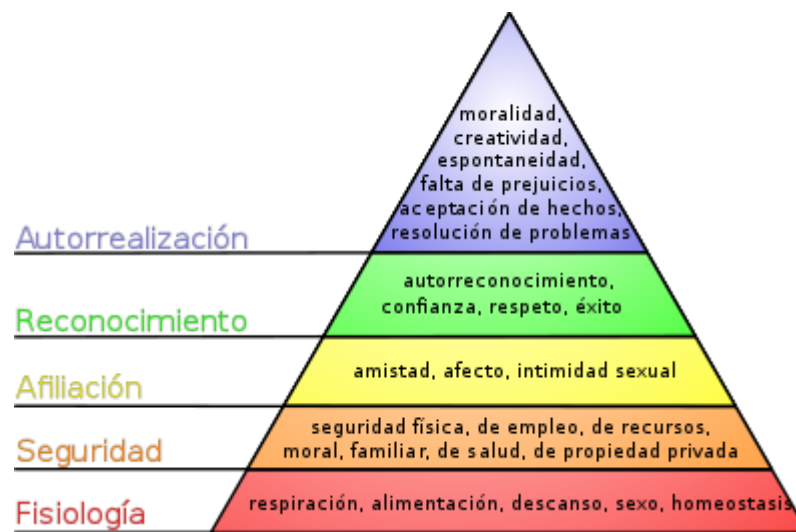
RENACER es una Clínica de Rehabilitación que contará con 2 áreas básicas: área ejecutiva y área operativa.

La Clínica de Rehabilitación:

- Médico General.
- Psicólogo.
- Nutriólogo
- Laboratorio
- Enfermera
- Recepcionista
- Limpieza y Mantenimiento

2.4 Necesidades que satisfacer

Ilustración 1 Pirámide de Maslow



(Garcia, 2020). *Pirámide de Maslow*. Recuperado de:
<https://psicologiaymente.com/psicologia/piramide-de-maslow>.

2.4.1 Necesidad Fisiológica.

Al ser una Clínica de Rehabilitación para personas con Adicción al Alcohol y a las Drogas, la necesidad fisiológica es de cuidar la salud está directamente satisfecha por este establecimiento.

2.4.2 Necesidad de Seguridad.

Primero está la seguridad de salud, que abarca todo respecto a mantenerse sano.

Luego está la seguridad a la integridad física mental del cliente, la cual se garantiza brindándole un ambiente tranquilo y calmado, en donde pueda sentirse seguro, además de contar con servicio de calidad con tecnología de punta y personal especializado.

Finalmente está la seguridad del personal de la empresa, esta se va a garantizar mediante el cumplimiento de todas las leyes y reglamentos del trabajo vigentes en Ecuador, respetando los derechos de los trabajadores, velando por su seguridad física y mental, mediante la firma de un contrato donde especifique lo dicho anteriormente.

2.4.3 Necesidad Social – Afiliación.

La primera necesidad social es interna y trata sobre propiciar un buen ambiente de trabajo, en el que las habilidades y cualidades de cada empleado sean consideradas igual de valiosas y necesarias para la empresa, sintiéndose así parte de un todo y no piezas individuales que pueden ser descartables en algún momento, además de esto, es necesario incentivar la creatividad y habilidades individuales de cada uno de los trabajadores.

La siguiente es externa y se trata de la relación empresa-clientes. RENACER busca siempre mantener relaciones de confianza y seguridad con sus clientes y proveedores a través de una comunicación clara, un proceso de supervisión y control acerca de los métodos de calidad para garantizar precisión y confiabilidad en los resultados, además de una capacitación permanente a nuestro personal, y así poder brindar un servicio de calidad.

2.4.4 Necesidad de Reconocimiento.

El desarrollo de nuevas técnicas de diagnóstico rápido, la precisión y confiabilidad de los resultados, atención profesional y personalizadas, infraestructura cómoda y protocolos de bioseguridad, RENACER busca tener éxito en la Provincia y satisfacer la necesidad de sus pacientes.

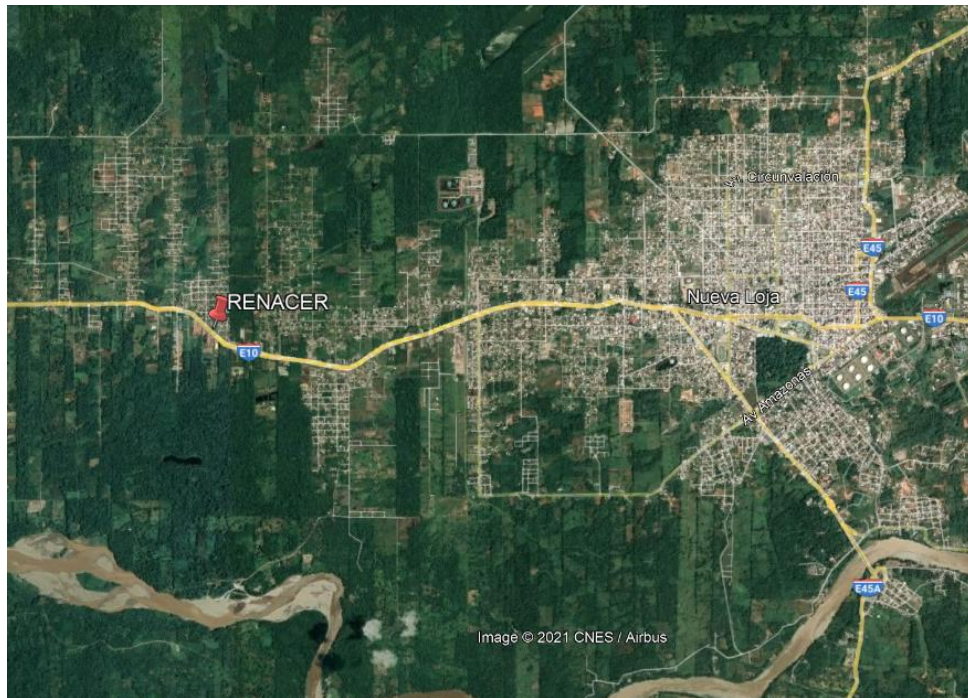
2.4.5 Necesidad de Autorrealización.

RENACER llegará a ser una Clínica de Rehabilitación reconocida no solo por su servicio, sino por sus resultados, su compromiso social dentro de la Provincia de Sucumbíos con sus empleados.

2.5 Localización de la empresa

RENACER estará ubicado en el Barrio Israel Km 7, Vía Quito, Cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos, Ecuador.

Ilustración 2 Ubicación



Google Maps (2021) Recuperado de: <https://www.google.com/maps/@0.0844735,-76.9297855,16z>.

2.6 Filosofía empresarial

2.6.1 Misión.

RENACER será una Clínica de Rehabilitación para Personas con trastorno de conducta y Acción al alcohol y drogas que va a ofrecer un pronto servicio de tratamiento clínico especializado, los resultados están en comunión con la ética, en relación a la dignidad humana y a nuestro medio ambiente.

2.6.2 Visión.

Ser una Clínica de Rehabilitación con preferencia en el cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos con liderazgo en modernización constante de los servicios y desempeñando los más altos estándares de calidad internacional.

2.6.3 Objetivos.

- Elaborar un estudio técnico para determinar los requerimientos para la prestación de una Clínica de Rehabilitación
- Definir el producto, la demanda y la segmentación del mercado.
- Capacitar trimestralmente a los empleados para ofrecer un servicio y una atención al cliente de alto nivel.
- Obtener la evaluación financiera de RENACER para que pueda justificar la factibilidad del proyecto.
- Definir la estructura organizacional de la Clínica de Rehabilitación.

2.6.4 Meta.

Tener un Clínica de Rehabilitación RENACER que satisfaga las necesidades de los pacientes que viven en la Provincia de Sucumbíos y sus Cantones, atendiéndolos diariamente con horarios establecidos con el fin de obtener una liquidez en el plazo de 1 año y medio a partir de su apertura, y que pueda generar los suficientes ingresos para cubrir las necesidades de la Clínica y lograr una constante rentabilidad para cumplir con las obligaciones de los empleados.

2.6.5 Estrategias.

- Promocionarse en su sitio web oficial
- Asegúrese de que los pacientes satisfechos remitan a otros a su centro de rehabilitación
- Relacionar la Clínica de Rehabilitación en salud y otras revistas relacionadas
- Asistir a seminarios de salud y exposiciones
- Incluir el Centro de Rehabilitación en directorios locales
- Hacer uso del marketing directo
- Usar plataformas sociales como Facebook, LinkedIn, Twitter para promocionar el Centro de Rehabilitación
- Realizar propagandas con folletos y carteles en lugares estratégicos

2.6.6 Políticas.

2.6.6.1 Los Trabajadores.

- Ser puntuales y responsables con la Clínica de Rehabilitación, cumplir con los horarios, metas y tareas establecidas.
- Ser respetuosos con los compañeros y con la Clínica.
- Llevar siempre su uniforme dentro de las instalaciones.
- Cuidar de su aseo y presentación personal.
- Cumplir estrictamente con las tareas que les sean asignadas a cada uno de los trabajadores.
- Mantener relaciones estrictamente laborales dentro de la Clínica, toda relación de índole amorosa está prohibida dentro de las instalaciones.
- No podrán fumar, beber o consumir ningún tipo de sustancia estupefaciente dentro de las instalaciones de la Clínica.
- No podrán llegar al trabajo con aliento a licor o ningún tipo de sustancia estupefaciente.
- Mantener la confidencialidad de la información fuera de la Clínica.
- Satisfacer las necesidades de los clientes.

2.6.6.2 La Empresa.

- Es responsable del bienestar laboral de los trabajadores dentro de las instalaciones de la Clínica.
- Es responsable de la seguridad integral de los trabajadores y clientes de la empresa.
- Debe siempre cumplir con sus obligaciones: jurídicas, sociales y económicas con los empleados, con los proveedores y con el estado.
- Es responsable de capacitar a todo su personal semestralmente para que pueda brindar a los clientes un servicio de calidad.
- Mantendrá un alto estándar de calidad constante en sus implementos a través de la innovación y la implementación de procesos y sistemas de análisis y control de calidad en todas las áreas de la Clínica.

2.6.6.3 FODA.

Las siglas FODA, son un acrónimo de las palabras fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, e identifican una matriz de análisis que permite diagnosticar la situación estratégica en que se encuentra una empresa, organización, institución o persona, a fin de desarrollar con éxito un determinado proyecto. (Imaginario, 2019).

Fortalezas.

- Productos innovadores y con altos estándares de calidad.
- Temática llamativa de la clínica.
- Un equipo de trabajo capacitado y comprometido con lo que hace.
- Instrumentos y alojamiento de alta calidad que facilita el trabajo del personal.

Oportunidades.

- Poca competencia en cuanto a Clínicas de Rehabilitación.
- La gran cantidad de personas que llegan por información de la Clínica de Rehabilitación y sus instalaciones
- La gran cantidad de Población que existe y un sin número de personas que hoy en día se encuentran inmiscuidos en el mundo del alcohol y drogas.
- Proveedores fieles, de confianza, responsables.

Debilidades.

- Falta de identificación con el establecimiento de salud.
- Deficiente apoyo financiero para los programas y Servicios.
- Falta diversidad de medicamentos básicos
- Falta de tecnología

Amenazas.

- Pobrezas en las comunidades.
- Analfabetismo.
- Falta de estabilidad laboral.
- Inaccesibilidad de la población por acceso.
- Precariedad económica de la población.

2.7 Desarrollo organizacional

2.7.1 Tipo de Estructura.

2.7.1.1 Diferenciación.

En RENACER la comunicación será de tipo vertical, irá desde la cabeza de mando hasta los niveles más bajos del mismo, esto se hará para facilitar la ejecución, control y supervisión de procesos, con el fin de satisfacer al cliente.

La organización será de tipo jerárquico y está estructurada de la siguiente manera:

- Nivel Ejecutivo.
- Nivel Operativo.

2.7.1.2 Nivel Ejecutivo

- Director (propietario).

2.7.1.3 Nivel Operativo.

- Médico General.
- Psicólogo.
- Nutriólogo

- Laboratorio
- Enfermera
- Recepcionista
- Limpieza y Mantenimiento

2.8 Formalización.

RENACER se regirá a manuales de procesos, políticas, normas y estrategias basadas en la misión de la misma, creada para su identificación, y en la búsqueda del cumplimiento del ordenamiento jurídico vigente, cumplimiento de impuestos, cotizaciones a la seguridad social (para el propietario y sus empleados) y la legislación laboral.

Para su operación será legalmente constituida y cumplirá con las exigencias solicitadas por los entes de control legislativo y tributario, teniendo así el respectivo permiso de funcionamiento.

2.9 Centralización – Descentralización.

RENACER centrará sus actividades en las áreas de administración y operativa; de estas depende la satisfacción de los clientes y la creación de valor para el posicionamiento de la Clínica de Rehabilitación a nivel local.

La descentralización se dará en la delegación de funciones a partir del nivel Gerencial permitiendo, las sugerencias, participación, la toma de decisiones y el empoderamiento de los empleados, todo esto en el beneficio y satisfacción de nuestros clientes y en el reconocimiento de la empresa.

2.10 Integración.

La integración organizacional se basará en el sistema de calidad a través de los procesos de organización, personal, equipos, compras e inventarios, gestión de procesos, gestión de información, documentos, registros, gestión de incidencias, evaluación y

mejora continua., este sistema permitirá llevar un control completo de entradas y salidas con los tarde correspondientes en cada una de las áreas, identificando la interrelación entre estos y a la vez tomando en cuenta que se debe llevar un registro de actividades, en las cuales participen todos los miembros de la Clínica de Rehabilitación de manera equitativa e igualitaria.

2.11 Organigrama empresarial



Elaborado por Barriga M. (2021). Organigrama empresarial de la Clinica de Rehabilitacion.

2.12 Funciones del personal

2.12.1 Puesto de Gerente Administrativo

Tabla 1 Puesto de Gerente Administrativo

PUESTO DE GERENTE ADMINISTRATIVO	
Detalles generales del puesto de Gerente Administrativo	
Empresa	Clínica de Rehabilitación RENACER
Unidad administrativa	Área ejecutiva
Misión del puesto	Supervisar las funciones delegadas a los empleados para un eficiente manejo general de todas las áreas, solucionar anomalías e inconvenientes presentados en la Clínica de Rehabilitación, atender las quejas que se presenten por parte de los empleados e internos, atender la recepción y responsabilizarse ante la dirección de la empresa, distribución del trabajo para los empleados del laboratorio, compra de materiales e insumos.
Denominación del puesto	Gerente administrativo
Rol del puesto	Administración de la Clínica de Rehabilitación, personal y atención al cliente.
Remuneración	1.200,00

Elaborado por Barriga, M. (2021). *Méritos aspectos a considerar, Gerente administrativo.*

Méritos aspectos a considerar, gerente administrativo

Tabla 2 Méritos aspectos a considerar, gerente administrativo

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Administración.	Mínima 1 año en el cargo de Gerente administrativo.	Dominio de procesos contables, manejo de Kardex. Atención al cliente Procesos de administración.	Puntualidad Respeto Análisis de problemas. Análisis numérico. Atención al cliente. Creatividad. Liderazgo. Iniciativa. Integridad. Meticulosidad. Planificación y organización. Sensibilidad interpersonal. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Elaborado por Barriga M. (2021). *Méritos aspectos a considerar, Gerente administrativo.*

2.12.2 Puesto de médico general

Tabla 3Puesto de Médico General

PUESTO DE MÉDICO GENERAL	
Detalles generales del Médico General	
Empresa	Clínica de Rehabilitación RENACER
Unidad administrativa	Área de operativa
Misión del puesto	Buscar siempre y por todos los medios a su disposición el bien de su paciente, el mayor bien posible dentro de las limitaciones que plantee la condición clínico- patológica de este y las propias.
Denominación del puesto	Médico General
Rol del puesto	Es el profesional de la medicina que cuenta con los conocimientos y las destrezas necesarias para diagnosticar y resolver con tratamiento médico y con procedimientos sencillos la mayoría de los padecimientos que el ser humano sufre en su vida.
Remuneración	1.600,00

Elaborado por Barriga M. (2021). Puesto de médico general

Méritos aspectos a considerar, médico general.

Tabla 4Méritos aspectos a considerar, Medico General

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Médico General	Mínimo 2 años.	Conocimientos indispensables en el Medicina General Conocimiento de leyes de salubridad emitidas por el Ministerio de Salud Pública. Conocimiento obligatorio de Buenas Prácticas de Salud Conocimiento de Bioseguridad.	Adaptabilidad. Análisis de problemas. Creatividad. Respeto Comunicación. Compromiso. Decisión. Puntualidad Solidaridad. Capacidad de escucha. Iniciativa. Integridad. Sociabilidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Elaborado por Barriga M. (2021). Méritos aspectos a considerar.

2.12.3 Puesto de Psicología

Tabla 5 Puesto de Psicología

PUESTO DE PSICOLOGIA	
Detalles generales del puesto de Psicólogo	
Empresa	Clina de Rehabilitación RENACER
Unidad administrativa	Operativa
Misión del puesto	Proporcionar ayuda y apoyo a los pacientes.
Denominación del puesto	Psicología
Rol del puesto	Intervención ante las necesidades, Funciones ligadas a la orientación, Funciones Preventivas, Formación y Asesoramiento.
Remuneración	800,00

Elaborado por Barriga M. (2021). Puesto de Psicología.

Méritos aspectos a considerar, Psicólogo/a

Tabla 6 Méritos aspectos a considerar, Psicologo/a

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Licenciado en Psicología Clínica	Al menos 1 año de experiencia.	Protocolos de Bioseguridad. Elemento principal en atención oportuna a pacientes Técnicas de Procesos Psicológicos Términos de referencia vigentes.	Adaptabilidad. Análisis de problemas. Automotivación. Comunicación. Compromiso. Respeto. Puntualidad. Decisión. Capacidad de escucha. Solidaridad. Iniciativa. Integridad. Sociabilidad. Trabajo en equipo. Tenacidad. Responsabilidad.

Elaborado por Barriga M. (2021). Méritos aspectos a considerar.

2.12.4 Puesto de Nutriólogo

Tabla 7 Puesto de Nutriólogo

PUESTO DE NUTRIÓLOGO	
Detalles generales del Nutriólogo	
Empresa	Clínica de Rehabilitación RENACER
Unidad administrativa	Área de operativa
Misión del puesto	Determinar el consumo de alimentos sanos que permitan la recuperación del paciente en el menor tiempo posible. Determinar el tipo de alimento que consumirá cada paciente acorde a su estado de salud
Denominación del puesto	Nutriólogo
Rol del puesto	Es el profesional de la medicina que cuenta con los conocimientos y las destrezas necesarias para mantener el equilibrio de todos los nutrientes que el cuerpo necesita para un correcto funcionamiento, todo esto a través de la alimentación.
Remuneración	1.400,00

Elaborado por Barriga M. (2021). Puesto de Nutriólogo.

Méritos aspectos a considerar, Nutriólogo

Tabla 8 Méritos aspectos a considerar, Nutriólogo

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Nutriólogo	Mínimo 2 años.	Conocimientos indispensables en alimentación dietética Bromatología Manipulación e higiene de alimentos	Adaptabilidad. Análisis de problemas. Creatividad. Respeto Comunicación. Compromiso. Decisión. Puntualidad Solidaridad. Capacidad de escucha. Iniciativa. Integridad. Sociabilidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Elaborado por Barriga M. (2021). Méritos aspectos a considerar del Nutriólogo

2.12.5 Puesto de Laboratorio

Tabla 9 Puesto de Laboratorio

PUESTO DE LABORATORIO	
Detalles generales del Médico General	
Empresa	Clínica de Rehabilitación RENACER
Unidad administrativa	Área de operativa
Misión del puesto	Diagnosticar el estado de salud de los pacientes a través de exámenes de sangre, heces y orina. Identificar el daño generado por drogas legales o ilegales consumidas por el paciente.
Denominación del puesto	Laboratorista
Rol del puesto	Realizar los exámenes de sangre, heces y orina. Verificar el estado de los equipos del laboratorio. Elaborar un registro de control y mantenimiento de los equipos de laboratorio.
Remuneración	900,00

Elaborado por Barriga M. (2021). Puesto de Laboratorio.

Méritos aspectos a considerar, Laboratorio.

Tabla 10 Méritos aspectos a considerar, Laboratorio

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Licenciatura Laboratorio clínico	Mínimo 2 años.	Conocimientos indispensables en Bioquímica Clínica, Hematología, Inmunología y Microbiología. Conocimiento de Bioseguridad.	Adaptabilidad. Análisis de problemas. Creatividad. Respeto Comunicación. Compromiso. Decisión. Puntualidad Solidaridad. Capacidad de escucha. Iniciativa. Integridad. Sociabilidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Elaborado por Barriga M. (2021). Méritos aspectos a considerar.

2.12.6 Puesto de Enfermera

Tabla 11 Puesto de Enfermera

PUESTO DE ENFERMERA	
Detalles generales del Médico General	
Empresa	Clínica de Rehabilitación RENACER
Unidad administrativa	Área de operativa
Misión del puesto	Contribuir con el mejoramiento progresivo de la salud del paciente, asegurando una atención oportuna, integral, personalizada, humanizada, continua y eficiente, mediante un uso racional de los recursos humanos.
Denominación del puesto	Enfermera
Rol del puesto	Ayudar a los usuarios en su proceso de tratamiento o recuperación. Seguimiento del estado de salud del paciente Concienciar a los pacientes sobre el cuidado personal Trabaja coordinadamente con todo el equipo médico
Remuneración	900,00

Elaborado por Barriga M. (2021). Puesto de Laboratorio.

Méritos aspectos a considerar, laboratorio.

Tabla 12 Méritos aspectos a considerar, Enfermera

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Licenciatura en Enfermería	Mínimo 2 Años con pacientes que padecen adicción a drogas legales e ilegales.	Fundamentos tecnológicos para el cuidado de Enfermería. Teorías, modelos y proceso de atención de Enfermería. Enfermería clínica en los diferentes grupos etarios. Bioquímica y microbiología. Farmacología. Anatomía	Adaptabilidad. Análisis de problemas. Creatividad. Respeto Comunicación. Compromiso. Decisión. Puntualidad Solidaridad. Capacidad de escucha. Iniciativa. Integridad. Sociabilidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Elaborado por Barriga M. (2021). Méritos aspectos a considerar, Enfermera

2.12.7 Puesto de Recepcionista

Tabla 13 Puesto de Recepcionista

PUESTO DE RECEPCIONISTA	
Detalles generales del Recepcionista	
Empresa	Clínica de Rehabilitación RENACER
Unidad administrativa	Área de operativa
Misión del puesto	Brindar atención e información al personal interno y externo, y colaborar con el desarrollo de actividades administrativas.
Denominación del puesto	Recepcionista
Rol del puesto	Atender llamadas Colaborar con registro de ingreso y salida de pacientes Coordinar horarios de trabajo, vacaciones y permiso del personal. Establecer horario de actividades de los pacientes y tiempos de visita por parte de los familiares en coordinación con el equipo médico
Remuneración	600,00

Elaborado por Barriga M. (2021). Puesto de Recepcionista

Méritos aspectos a considerar, Recepcionista.

Tabla 14 Méritos aspectos a considerar, Recepcionista.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Bachiller en Contabilidad o esté cursando estudios referentes a Administración	Mínimo 2 años.	Computación básica. Cursos o talleres en Relaciones Humanas. Cursos o talleres de Excel avanzado. Cursos o talleres en atención al cliente.	Adaptabilidad. Análisis de problemas. Creatividad. Respeto Comunicación. Compromiso. Decisión. Puntualidad Solidaridad. Capacidad de escucha. Iniciativa. Integridad. Sociabilidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Elaborado por Barriga M. (2021). Méritos aspectos a considerar, Recepcionista

2.12.8 Puesto de Limpieza y Mantenimiento

Tabla 15 Puesto de Limpieza y Mantenimiento

PUESTO DE LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO	
Detalles generales del Médico General	
Empresa	Clínica de Rehabilitación RENACER
Unidad administrativa	Área de operativa
Misión del puesto	Identificar y arreglar, o reparar espacios físicos que requieran intervención para su correcta operación y prestación.
Denominación del puesto	Varios servicios
Rol del puesto	Llevar un registro de bienes Reparar daños de las instalaciones Inventariar los bienes en su cargo Informar al director con anticipación respecto a un producto que esté llegando a su etapa final de vida útil
Remuneración	550,00

Elaborado por Barriga M. (2021). Puesto de Limpieza y Mantenimiento.

Méritos aspectos a considerar, Mantenimiento.

Tabla 16 Méritos aspectos a considerar, Medico General

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Bachiller Formación Cursando una especialidad técnica	Mínimo 2 años.	Conocimientos indispensables en soldadura, plomería .	Adaptabilidad. Análisis de problemas. Creatividad. Respeto Comunicación. Compromiso. Decisión. Puntualidad Solidaridad. Capacidad de escucha. Iniciativa. Integridad. Sociabilidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Elaborado por Barriga M. (2021). Méritos aspectos a considerar.

3 PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

3.1 Objetivo de mercadotecnia

Estudiar las necesidades de los consumidores, con el fin de lograr que los bienes y servicios de la organización las satisfagan, además de convencer a las personas de comprar el producto que se ofrece y captar la atención de los consumidores a través de la publicidad. (Editorial Grudemi, 2018)

3.2 Investigación de mercado

La investigación de mercados es el proceso que comprende las acciones de identificación, recopilación, análisis y difusión de información con el propósito de mejorar la toma de decisiones de marketing. (Gestiópolis, 2021)

“RENACER” aplico una investigación de campo para desarrollar una investigación de mercado. La primera se realizó mediante el estudio de mercado al verificar si existe o no Clínicas de Rehabilitación de Alcohol y drogas que ofrezcas un servicio de calidad a sus usuarios. Razón por la que realizamos una encuesta de fuentes primarias y secundarias y así recopilar información sobre la necesidad de implementar este emprendimiento, puesto que, en la Provincia de Sucumbíos, no existe un establecimiento que facilite las necesidades de sus pacientes.

Por otro lado, se recurrió a la investigación de campo para obtener información del entorno en el que se desenvolverá la empresa, aplicando una técnica de obtención de información la cual es una encuesta.

3.2.1 Modalidad.

La recolección de datos a través de encuestas se realizó de forma virtual, por medio de Google formularios, por medio de link enviado a los conocidos y diferentes contactos ya sean estos de wasap como también de correo se encuestó a 377 personas de

forma digital las mismas que respondieron a esta encuesta la misma que constó de 10 preguntas cerradas.

3.2.2 Plan de Muestreo

Los planes de muestreo indican el número de unidades del producto que han de inspeccionarse de cada lote, es decir, el tamaño de la muestra, así, como el criterio para determinar la aceptabilidad del lote. Determinándose el nivel aceptable de calidad (AQL) correspondiente a un defecto o grupo de defectos, y elegir el tipo de inspección que ha de aplicarse, es necesario establecer los planes de muestreo, que pueden ser: simple, doble o múltiple. (Juárez, 2018).

En este trabajo se realizó en la emergencia sanitaria por el (COVID 19), por esta razón se tomó como sujetos de estudio a personas de edades ya definidas, a las cuales se les hizo llegar el link de la encuesta.

Para determinar el número total de encuestas a realizar se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * (Z)^2 * P * Q}{(e)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$$

Dónde:

N= Población segmentada

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{19526 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (19525 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{18753}{49,7729}$$

$$n = 377$$

3.3 Análisis de las encuestas

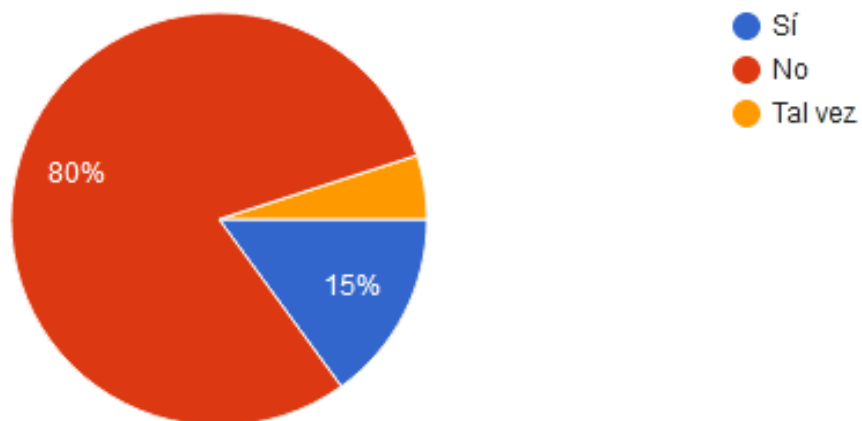
3.3.1 Pregunta 1.

Tabla 17Pregunta 1

¿Considera usted que el Gobierno ha realizado el manejo adecuado para la prevención y uso indebido de drogas?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	302	80
No	57	15
Talvez	19	5
TOTAL	377	100%

Elaborado por Barriga M. (2021) ¿Considera usted que el Gobierno ha realizado el manejo adecuado para la prevención y uso indebido de drogas?

Ilustración 4Pregunta 2, gráfico circular.



Elaborado por Barriga M. (2021). Gráfico circular.

Análisis: Los encuestados manifestaron en su mayoría que el Gobierno no ha realizado el manejo adecuado para la prevención y el uso indebido de drogas.

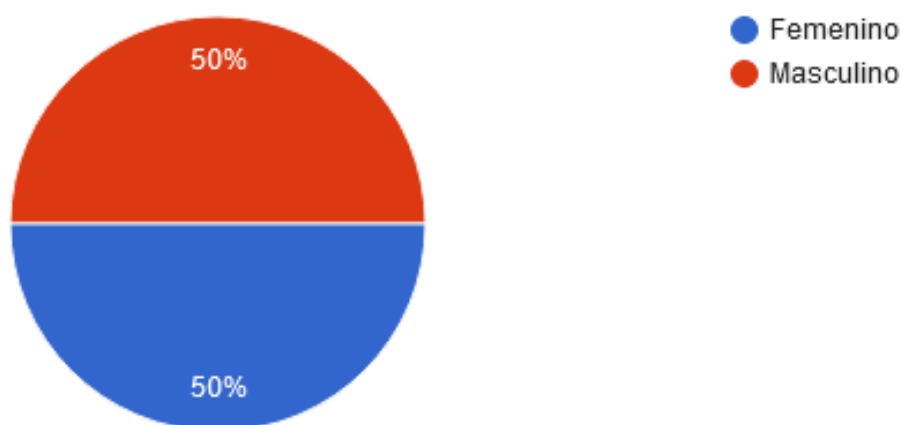
3.3.2 Pregunta 2.

Tabla 18Pregunta 2.

Genero		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Femenino	181	50
Masculino	181	50
TOTAL	377	100
		%

Elaborado por Barriga M. (2021). Género.

Ilustración 5Pregunta 2, gráfico circular



Elaborado por Barriga M. (2021). Pregunta 2, gráfico circular.

Análisis: De los 377 encuestados el 50% manifestaron que, eran de género femenino y el otro 50% que eran de sexo masculino, razón por la que se evidencia que se ha realizado una encuesta equitativa.

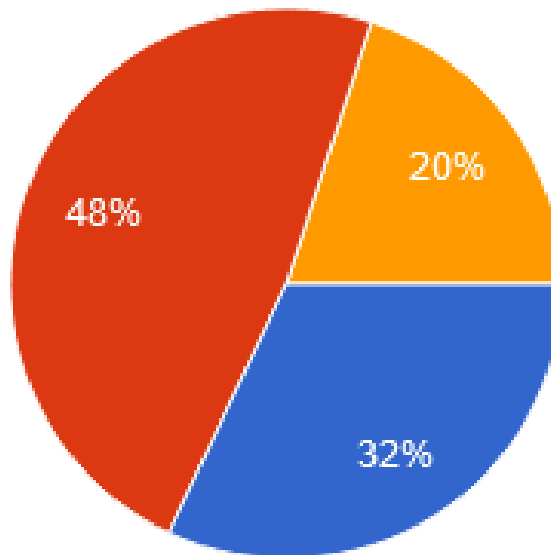
3.3.3 Pregunta 3.

Tabla 19Pregunta 3

En que edades considera usted que las personas consumen drogas		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
11 – 20	181	48
20 - 40	75	20
40 – 50	121	32
TOTAL	377	100%

Elaborado por Barriga M. (2021). ¿ En que edades considera usted que las personas consumen drogas?.

Ilustración 6Pregunta 3, gráfico circular.



Elaborado por Barriga M.. (2021). ¿Edad?.

Análisis: De los 377 encuestados en su gran mayoría respondió están en el rango de 11 a 20, por lo que se evidencia que se encuentran dentro de la población económicamente activa, sin embargo, podemos evidenciar que el 32%, de esta muestra poblacional corresponde a la edad entre los 40 a 50 años de edad.

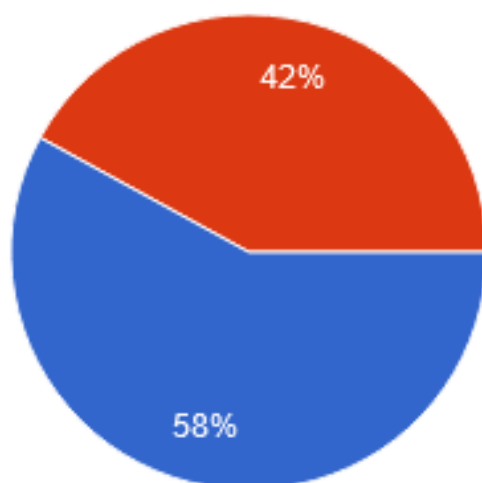
3.3.4 Pregunta 4.

Tabla 20Pregunta 4

¿Considera usted que los jóvenes han ocasionado algún conflicto agresivo bajo sustancias psicotrópicas durante su vida cotidiana?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
SI	219	58
NO	158	42
TOTAL	377	100%

Elaborado por Barriga M. (2021) ¿ Considera usted que los jóvenes han ocasionado algún conflicto agresivo bajo sustancias psicotrópicas durante su vida cotidiana?.

Ilustración 7Pregunta 4, gráfico circular



M.E.B.R (2021). Pregunta 4, gráfico circular.

Análisis: De los 377 de los participantes de esta encuesta el 58% respondió que sí han ocasionado algún conflicto agresivo bajo sustancias psicotrópicas, mientras que el 42% que no han ocasionado algún conflicto agresivo bajo sustancias psicotrópicas.

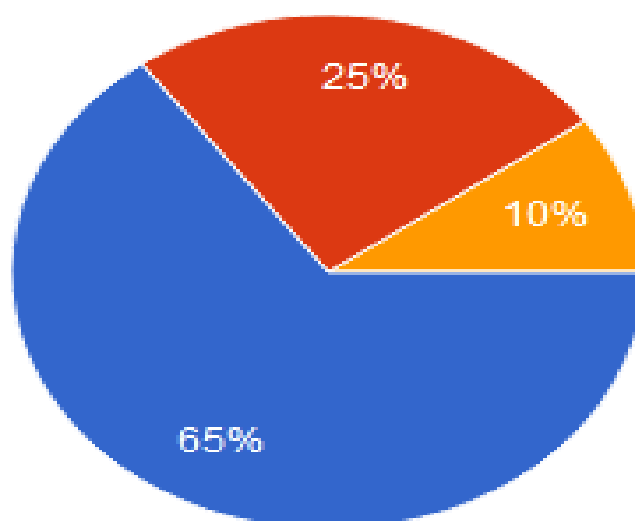
3.3.5 Pregunta 5.

Tabla 21Pregunta 5

¿Qué opina de los centros de rehabilitación?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Son lugares que ayudan a concientizar la mala decisión de adolescentes.	245	65
Que en los Centros de rehabilitación existen maltratos a personas.	94	25
Que lo hacen por lucrarse más no por brindar la ayuda necesaria.	38	10
TOTAL	377	100%

Elaborado por Barriga M. (2021) ¿Qué opina de los centros de rehabilitación?

Ilustración 8Pregunta 5, gráfico circular



Elaborado por Barriga M. (2021). Pregunta 5, gráfico circular.

Análisis: De los 377 encuestados el 65% respondió que Son lugares que ayudan a concientizar la mala decisión de adolescentes. 25% respondió, Que en los Centros de rehabilitación existen maltratos a personas. 10% respondió Que lo hacen por lucrarse más no por brindar la ayuda necesaria.

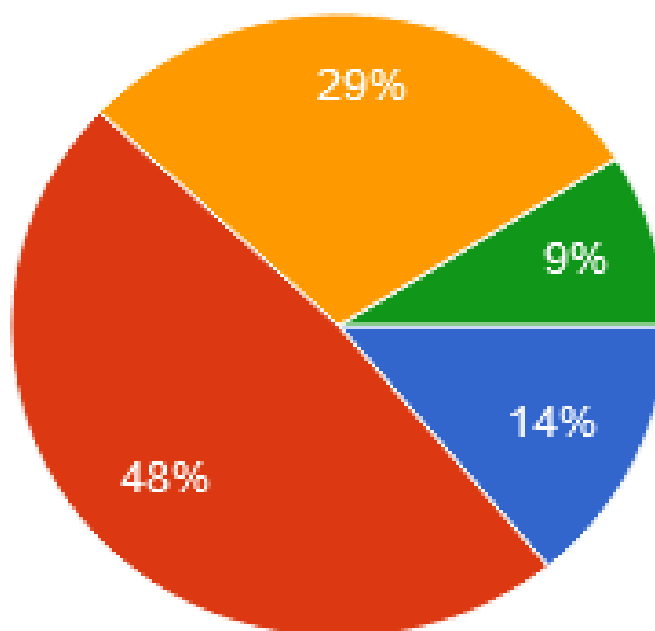
3.3.6 Pregunta 6.

Tabla 22Pregunta 6

¿Cuáles considera usted las principales causas del por qué los jóvenes son impulsados a ser consumidores de distintas sustancias?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Inestabilidad emocional	53	14
Las malas compañías influencias no adecuadas que tienen los jóvenes	181	48
Falta de comunicación con los padres	44	29
Desintegración familiar	109	9
TOTAL	377	100%

Elaborado por Barriga M. (2021). ¿ De las siguientes opciones de preparación, elegiría?.

Ilustración 9Gráfico circular, pregunta 6



Elaborado por Barriga M. (2021). Pregunta 6, gráfico circular.

Análisis: De los 377 encuestados en su gran mayoría, supo indicar Las malas compañías influencias no adecuadas que tienen los jóvenes.

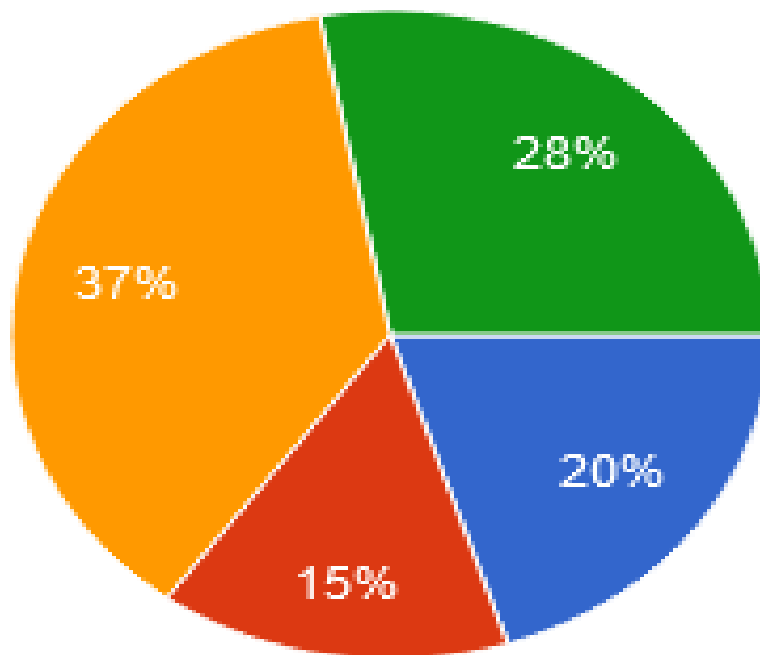
3.3.7 Pregunta 7.

Tabla 23Pregunta 7

¿Si usted tendría la posibilidad de elegir una Clínica de Rehabilitación, ¿Por qué lo escogería?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Por el tiempo en la entrega de resultados del Paciente.	75	20
O Ninguna.	57	15
Por la calidad en el servicio.	139	37
Por el precio.	106	28
TOTAL	377	100%

Elaborado por Barriga M. (2021). ¿Si usted tendría la posibilidad de elegir una Clínica de Rehabilitación, ¿Por qué lo escogería?

Ilustración 10Pregunta 7, gráfico circular



A

Elaborado por Barriga M. (2021). Pregunta 7, gráfico circular.

Análisis: De los 377 encuestados un 20% Por el tiempo en la entrega de resultados del Paciente. El 15% O Ninguna. El 37% Por la calidad en el servicio. El 28% Por el precio.

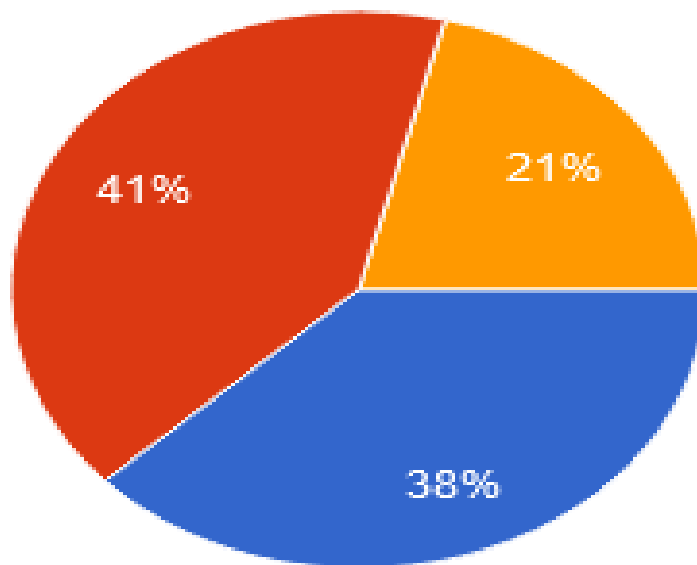
3.3.8 Pregunta 8.

Tabla 24Pregunta 8

¿Considera conveniente la apertura de una Clínica de Rehabilitación en la Provincia de Sucumbíos Cantón Lago Agrio, con las características antes mencionadas?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
No	143	38
Si	155	41
Talvez	79	21
TOTAL	377	100%

Elaborado por Barriga M. (2021). ¿ Considera conveniente la apertura de una Clínica de Rehabilitación en la Provincia de Sucumbíos Cantón Lago Agrio, con las características antes mencionadas?

Ilustración 11Pregunta 8, gráfico circular.



Elaborado por Barriga M. (2021). Pregunta 8, gráfico circular.

Análisis: ¿De todos los encuestados en su gran mayoría Considera conveniente la apertura de una Clínica de Rehabilitación en la Provincia de Sucumbíos Cantón Lago Agrio, con las características antes mencionadas?

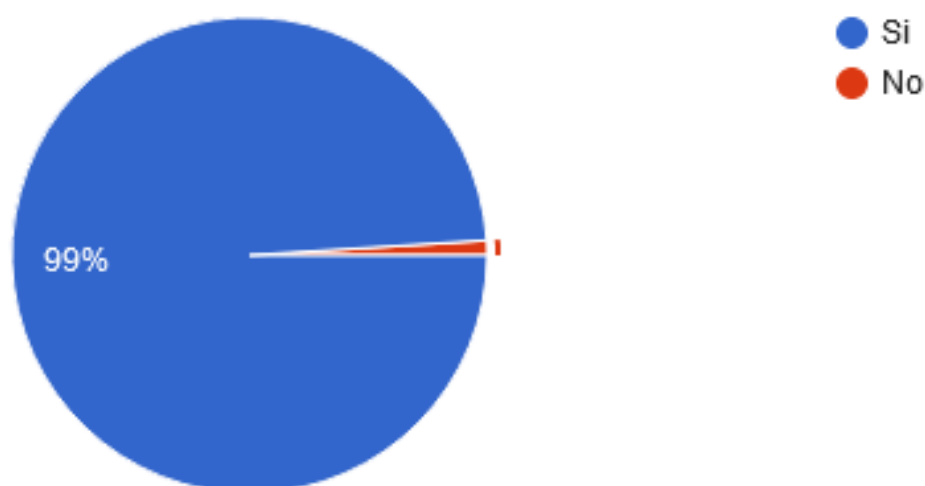
3.3.9 Pregunta 9.

Tabla 25Pregunta 9

¿Le gustaría tener un servicio de una Clínica de Rehabilitación de calidad a menor precio?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	373	99
No	4	1
TOTAL	377	100%

Elaborado por Barriga M.(2021). ¿Le gustaría tener un servicio de una Clínica de Rehabilitación de calidad a menor precio?

Ilustración 12Pregunta 9, gráfico circular.



Elaborado por Barriga M. (2021). Pregunta 9, gráfico circular.

Análisis: Casi el 377% de los encuestados, le gustaría tener un servicio de una Clínica de Rehabilitación de calidad a menor costo?

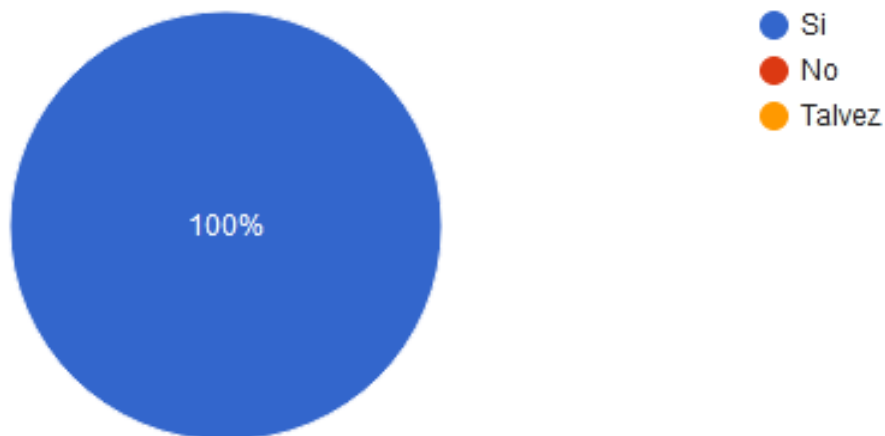
3.3.10 Pregunta 10.

Tabla 26Pregunta 10

¿Cree usted que deberá mejorar la atención y calidad en los Centros de Rehabilitación para personas que consumen alcohol y drogas?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	377	100
No	0	0
Talvez	0	0
TOTAL	377	100%

Elaborado por Barriga M.. (2021). ¿Cree usted que deberá mejorar la atención y calidad en los Centros de Rehabilitación para personas que consumen alcohol y drogas?

Ilustración 13Pregunta 10, gráfico circular.



Elaborado por Barriga M. (2021). Pregunta 10, gráfico circular.

Análisis: Tal como se puede ver en el grafico el 100% de los encuestados Cree que deberá mejorar la atención y calidad en los Centros de Rehabilitación para personas que consumen alcohol y drogas?

3.3.11 Análisis General.

Como primer punto podemos indicar que nuestra encuesta estuvo dirigida a que nuestro público objetivo es la población económicamente activa (PEA) entre los 25 a 50 años de edad, esto es importante porque si llegamos a cumplir las necesidades de nuestros clientes, estos atraerán también a clientes indirectos, como son las familias de cada uno de nuestros clientes.

Por otro lado, existen en el mercado varias opciones con mayor reconocimiento de marca y con cartas más amplias además de varias Clínicas.

Lo más importante que se pudo analizar es la acogida que pueda tener la Clínica de Rehabilitación, por cuanto no existe, y la aceptación para la creación o implementación de un lugar así fue el 100% de los encuestados.

En conclusión, tras analizar los datos se determina que la Clínica de Rehabilitación de alcohol y drogas es un negocio viable puesto que tiene una buena aceptación en el mercado estudiado.

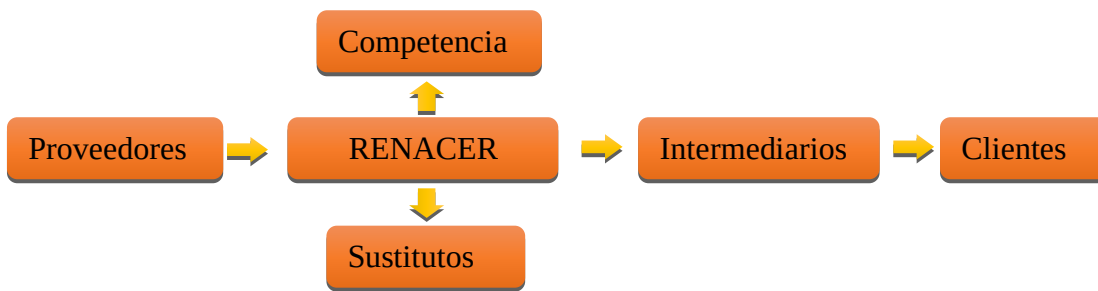
3.4 Entorno empresarial

3.4.1 Micro entorno.

El micro entorno de una empresa es una parte esencial del marketing que se concentra en todo aquello que rodea a la empresa en el sentido económico, y que por tal produce ganancias y beneficios monetarios a corto y largo plazo. (INENKA Bussines School, 2021).

La Clínica de Rehabilitación de Alcohol y Drogas considera su micro entornó a todo aquello que le rodea sobre lo cual hay un control efectivo.

Ilustración 15 Esquema microentorno



Elaborado por Barriga M. (2021) Esquema Microentorno

Ilustración 14 Ubicación



(GoogleMaps, 2020) *Ubicación*. Recuperado de <https://www.google.com.ec/maps/place/0%C2%B007'26.0%22S+78%C2%B029'24.2%22W/@-0.1239368,-78.491189,18z/data=!4m6!3m5!1s0x91d585692e05ecc9:0x9506191179b6e70!7e2!8m2!3d-0.1238788!4d-78.4900785>

3.4.1.1 Competencia Directa.

La competencia directa dentro de un mercado es el conjunto de empresas que producen productos que pueden resultar productos similares o iguales. (Quiroa, 2020)).

Luego de realizar un recorrido en el sector donde va a encontrarse La Clínica de Rehabilitación de alcohol y drogas, se encontró un establecimiento como competencia directa. Para evaluar la competencia directa los parámetros que se tomaron en cuenta fueron: el tipo de establecimiento, la categoría y los productos que se ofrecen.

3.4.1.2 Competencia Indirecta.

Se genera competencia indirecta cuando en un mercado las empresas compiten produciendo productos sustitutos para cubrir una misma necesidad de los clientes. (Quiroa, Competencia indirecta, 2020).

Existe un establecimiento a considerar competencia indirecta en el sector, pero este se encuentra en el centro de la ciudad, sin embargo, donde va a funcionar la Clínica de Rehabilitación de alcohol y drogas.

3.4.1.3 Sustitutos.

Los productos sustitutivos son aquellos bienes que pueden ser consumidos en el lugar de otros. Su característica principal es que tienen demandas relacionadas entre sí. (FMK, 2021).

Después de recorrer el sector se encontró un sustituto, es la Clínica de Rehabilitación del Gobierno Provincial de Sucumbíos y la Clínica Omega.

3.4.1.4 Proveedores.

Es una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán vendidos directamente o transformados para su posterior venta. (Debitor, 2021).

Tabla 27 Proveedores

Tabla de proveedores		
Materia prima		
Proveedor	Fiabilidad y beneficios	Producto
Avante	Productos de calidad Varios años de experiencia en el mercado Facilidades de pago (crédito) Entrega a domicilio.	Equipos médicos
Sihama	Variedad de alimentos. Alimentos saludables Experiencia en servicio de alimentación.	Servicio de Catering (alimentos para los pacientes)
Lavandería Victoria	Siguen procesos de higiene y seguridad con la ropa e implementos Entrega al establecimiento.	Servicio de lavandería.
Centro Comercial Tía	Calidad de productos. Entrega al establecimiento. Facilidad de pago. Responsables.	Productos de limpieza y aseo.
Librería Sonapal	Precios bajos Facilidad de pago	Materiales de oficina.
PC Store	Facilidad de pagos Equipos con garantía.	Equipos informáticos
Textiles Álvarez	Entrega a domicilio Experiencia en confección y diseño de uniformes	Uniformes
Farmacia Sana Sana	Variedad de medicamentos fármacos Medicamentos garantizados	Medicina
Tventas	Productos garantizados Facilidades de pago	Materiales de hogar
Román Hermanos	Productos de buena calidad Productos económicos	Herramientas y materiales de seguridad industrial
Carpintería y Ebanistería Tecnimueble	Garantía de los productos	Camas, veladores, escritorio, archivadores

Elaborado por Barriga M. (2021). *Proveedores*.

- **Intermediarios.**

Los intermediarios son agentes que, como su propio nombre indica, tratan de intermediar o poner en contacto a dos o más partes que intentan realizar una transacción o negociación. (Méndez, 2019).

La Clínica de Rehabilitación comercializará sus productos de forma directa, por lo tanto, no necesitará de intermediarios para realizar esta actividad.

- **Clientes.**

La Clínica de Rehabilitación es una empresa dirigida a personas familias que necesitan los servicios de Rehabilitación y desean un mejor estilo de vida de sus familiares.

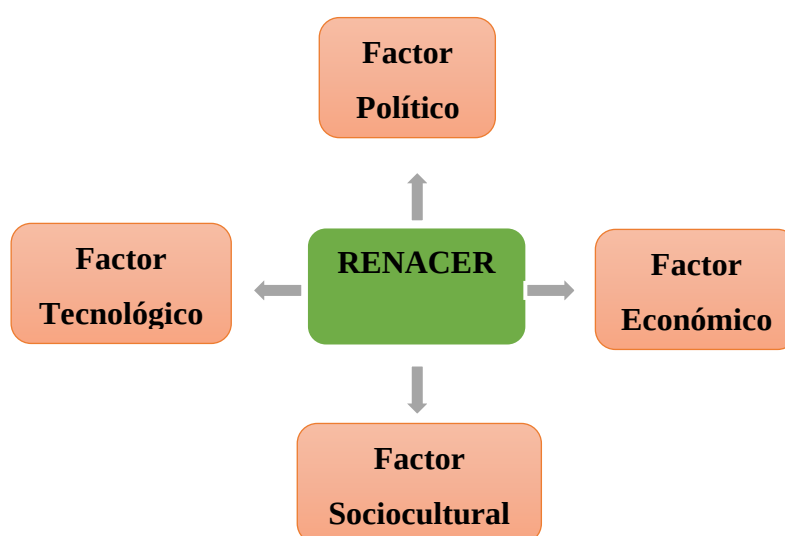
3.4.2 Macro entorno

Es el término que se utiliza para englobar a todas aquellas variables externas que afectan a la actividad empresarial. Estas variables generalmente no solo afectan a la empresa, sino al conjunto de la sociedad y de sus actividades, y engloban materias relativas a la población, cuestiones legales o tecnológicas.

Es esencial realizar un buen análisis del macroentorno de una empresa, ya que conociendo en qué situación desenvolvemos nuestra actividad podremos protegernos de aquellas cuestiones que nos puedan resultar dañinas, y aprovechar aquellas situaciones que nos permitan incrementar las ventas. (Fabra, 2017).

Son aquellos factores sobre los que RENACERL no tiene control directo y que van a influir en el normal funcionamiento del establecimiento.

Ilustración 16 Esquema macroentorno, Clínica RENACER



Elaborado por Barriga M. (2021). *Esquema, macroentorno.*

- **Factor Político.**

El Ecuador los establecimientos donde se ofrecen Servicios de Rehabilitación de Alcohol y Drogas son regulados por el Ministerio de Salud. Por otro lado, igualmente están sujetos al control y supervisión del ARCSA y al Ministerio de Salud Pública, quien es el que emite las regulaciones en cuanto a la regulación y a las buenas prácticas de manufactura. Debido a la pandemia que atraviesa el mundo, en Ecuador los establecimientos de Rehabilitación están bajo una estricta acechanza sanitaria, el ARCSA el MSP y el COE nacional han emitido lineamientos sobre el aforo que deben ser adoptadas por parte de las Clínicas de Rehabilitación. RENACER realizará sus actividades dentro de los parámetros legales establecidos por la Constitución de la República del Ecuador, acatando disposiciones determinadas, sin embargo, el nuevo Gobierno está realizando diferentes actividades a fin de que se normalicen las actividades comerciales en el país, así mismo esto ofreciendo muchos incentivos a fin de que se implementen nuevos negocios.

- **Factor Económico.**

En la actualidad el Ecuador está viviendo un declive económico debido a la resiente pandemia que azotó el mundo, pandemia que tuvo al país en cuarentena por

aproximadamente 3 meses, ya que debido a la emergencia sanitaria varias empresas tuvieron que cerrar definitivamente, esto causo el despido masivo de un centenar de personas, por otro lado, existen empresas que ahora funcionan al mínimo de su capacidad con una baja considerable de ingresos.

Es por RENACER están y estará sujeto al desarrollo económico que presente el país por lo que la fijación de precios en sus productos y servicios dependerá de la tasa inflacionaria anual que presente el Ecuador, así como de la variación en los precios de la materia prima.

- **Factor Sociocultural.**

En cuanto a este factor RENACER ofrece un servicio de calidad con los mejores Profesionales que están prestos a brindar sus servicios de una manera oportuna y eficaz.

- **Factor Tecnológico.**

En los últimos años la tecnología ha ido evolucionado de una manera rápida y sorprendente, en todos los países del mundo, más aún ahora que atravesamos la pandemia puesto que ha forzado la utilización de las tecnologías, de una manera positiva en el Ecuador, a mayor parte de los establecimientos se vieron forzados en la implementación de aplicaciones o utilización de redes sociales; la tecnología ha evolucionado en cuanto a la maquinaria, aplicaciones móviles que ayudan a la publicidad de una Clínica de Rehabilitación, a encontrar la ubicación de cierta Clínica. RENACER trabajará con aplicaciones tecnológicas que faciliten el servicio y con esto satisfacer a los clientes, cabe mencionar que también trabajará con maquinaria tecnológica avanzada para agilizar la producción de los productos.

- **Balance oferta demanda**

Es la gráfica que muestra el equilibrio cuando la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida. De esta manera se determinan el precio y la cantidad de equilibrio.

El conocimiento de la Demanda y Oferta proyectada nos permitirá conocer la demanda disponible del proyecto.

- **Definición de oferta**

La oferta, en economía, es la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos.

Para la economía, la oferta está constituida por el conjunto de bienes y servicios que se ofrecen en el mercado en un momento determinado y con un precio concreto. (Significados, 2021).

- **Oferta proyectada**

La proyección de oferta y demanda es una fase importante en el estudio de mercado, que tiene la finalidad de determinar la situación conveniente del mercado al que se quiere ingresar con determinado bien o servicio.

Para proyectar la oferta, se debe considerar la evolución esperada de la provisión del bien o servicio por parte de los oferentes actuales o la entrada de nuevos proveedores en al área de influencia. (Atom, 2020).

- **¿Qué es la demanda?**

Para proyectar la oferta, se debe considerar la evolución esperada de la provisión del bien o servicio por parte de los oferentes actuales o la entrada de nuevos proveedores en al área de influencia. Junto con ello, se debe indagar sobre proyectos ya aprobados, próximos a ejecutarse que permitirán aumentar la oferta actual. (Porto , Pérez, & Gardey, 2021).

En términos de economía, la demanda sería la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos, a los distintos precios que propone el mercado, por los consumidores en un momento determinado.

- **Demanda proyectada**

La Demanda Proyectada se refiere fundamentalmente al comportamiento que esta variable pueda tener en el tiempo, suponiendo que los factores que condicionaron el consumo histórico del bien "Z" actuaran de igual manera en el futuro. Utilización de los métodos para proyectar la demanda.

La demanda debe medirse en las magnitudes apropiadas, por ejemplo, número de atenciones médicas al año, kilos de alimento al mes, litros de agua potable al día, etc. (Proyectos, 2017).

- **Demanda insatisfecha**

Por demanda potencial o insatisfecha debe entenderse la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en años futuros, destacando que si prevalecen las condiciones bajo las cuales se hizo el cálculo, ningún productor actual podrá satisfacer. (Chain, 2008).

Para nuestro caso la tasa de crecimiento de la demanda es: 0,037%

La tasa del crecimiento de la oferta es: 0,02%

ANALISIS DEL CUADRO

Ilustración 17 Demanda Insatisfecha

Periodo	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha
2021	632	456	176
2022	655	465	190
2023	679	474	200
2024	704	483	221
2025	730	492	238

Elaborado por Barriga M. (2021). *Demanda Insatisfecha*.

Existe demanda insatisfecha con lo cual se puede concluir que existe posibilidades reales de ingresar al segmento escogido a cubrir con nuestros productos las necesidades del consumidor.

3.5 Producto y servicio

RENACER, es un Clínica de Rehabilitación que ofrece servicios que agrupan especialidades médicas como: psicología, Medicina General, psicología familiar, acompañamiento Psicológico. El estudio determina en un informe que permite controlar una posible enfermedad, y en los casos donde la enfermedad está presente, permite controlar y observar su evolución.

3.5.1 Producto Existencial

Desde hace algunos meses atrás los ciudadanos de la Provincia de Sucumbíos no buscan solamente satisfacer las necesidades fisiológicas, sino que buscan un lugar donde puedan realizarse una Rehabilitación que ayuden a detectar enfermedades para así poder mejorar su salud. RENACER, el servicio esencial que se vende es la seguridad al cliente de poder entregar resultados y saber que los resultados serán verídicos.

3.5.2 Producto real.

El producto real de la Clínica de Rehabilitación son los servicios de recolección de muestras, el procesamiento, el análisis y la presentación de informes o resultados de los exámenes de laboratorio.

Entre los exámenes que se tendrán son:

- a) Hemograma completo: Es un análisis de sangre que se usa para evaluar el estado de salud general y detectar una amplia variedad de enfermedades, incluida la anemia, las infecciones y la leucemia.
- b) Uroanálisis completo
- c) De heces: Es el examen de una muestra de orina que puede ayudar a identificar problemas médicos como insuficiencia renal, diabetes, enfermedad en el hígado, e infecciones en el tracto urinario.
- d) Perfil Renal: consiste en un conjunto de pruebas necesarias para evaluar la función de los riñones. Se miden los niveles de varias sustancias en sangre, entre las cuales electrolitos, minerales, proteínas y glucosa.

- e) Perfil Lipídico: Un perfil lipídico, también conocido como "panel de lípidos", mide las concentraciones de distintos tipos de grasas en la sangre.
- f) Exámenes Psicológicos
- g) Exámenes de Conducta

3.5.3 Características.

Para la toma de cada una de las muestras que se les practicarán a los clientes se mantienen estándares de bioseguridad total, cada elemento para dicha toma será nuevo para así brindar seguridad y calidad al usuario, todos los trabajadores son profesionales en el área asignada y están comprometidos a que el servicio sea seguro y de calidad.

3.5.3.1 Calidad.

Para la prestación del servicio se tiene en cuenta los Manuales de BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) adaptados y diseñados minuciosamente dentro de la empresa, en los que se toma en cuenta indicadores de calidad tales como:

- Aseo personal de los empleados.
- Limpieza y desinfección detallada del área de trabajo.
- Limpieza y desinfección de utensilios y máquinas dentro del laboratorio.
- Análisis de puntos críticos de control.
- Correcto uniforme de todos los integrantes de la empresa
- Toma de muestras con todos los métodos de bioseguridad

3.5.4 Marca

Ilustración 18 Marca RENACER



Elaborado por Barriga M. (2021). *Marca Clínica RENACER*.

La marca es el identificador comercial de los bienes y servicios que ofrece una empresa y los diferencia de los de la competencia. (Roldán, 2016).

A través de nuestra marca damos a conocer nuestros valores proyectando una identidad única, creada para perdurar en el tiempo. Nuestro color rojo y blanco se identifica con cortesía, nobleza, sensibilidad, amabilidad, esperanza.

RENACER es un nombre que enmarca directamente la actividad a la que nos dedicamos, es fácil de pronunciar y llama la atención de quienes buscan el servicio de laboratorio. Está conformado por dos términos, en este caso RENACER que significa nueva vida.

Con este nombre RENACER de la bienvenida a todas las personas de la Provincia de Sucumbíos y sus alrededores que requieren los servicios del laboratorio.

3.5.5 Producto aumentado.

El concepto de producto aumentado se engloba dentro de la clasificación o los niveles de un producto. Existen tres niveles: producto esencial/básico, el producto real y el producto aumentado. (Dircomfidencial, 2021).

Lo que diferencia a RENACER de su competencia es su concepto y estilo innovador, en donde los clientes pueden realizarse sus exámenes de manera confiable y con entrega de resultados rápidos. RENACER también brinda precios accesibles a sus clientes para que así puedan tratar dichas enfermedades existentes, mejorando su calidad de vida saludable.

3.5.6 Plan de introducción al mercado

3.5.6.1 Distintivos y Uniformes

Jefe director

- Camisa blanca de mangas cortas con franjas verdes y nombre bordado en la parte izquierda de la camisa y sellos distintivos de la Clínica.
- Pantalón verde de tela hipoalergénica y anti fluido
- Zapatos blancos cerrados
- Bata larga color blanco con mangas largas y bolsillos amplios al frente
- Mascarilla quirúrgica

Ilustración 19 Uniforme del Jefe Director



Elaborado por Barriga M. (2021). *Uniforme Jefe Director RENACER.*

Médico General

- Blusa manga larga (mujer); hombre camisa blanca manga larga
- Falda o pantalón de tela (mujer); Pantalón de tela (hombre)
- Tacones bajos o baletas de color negro (mujer); zapatos negros (hombre)
- Mascarilla quirúrgica

Ilustración 20 Uniforme del Médico General



Elaborado por Barriga M. (2021). *Uniforme Médico General RENACER.*

Psicólogo, Laboratorista, Nutriólogo y Enfermera/o,

- Camisa de color turquesa con bolsillo amplios en la parte delantera
- Pantalón color turquesa
- Mascarilla quirúrgica
- Zapatos blancos cerrados

Ilustración 21 Uniforme de Psicólogo/a



Elaborado por Barriga M. (2021). *Uniforme de Psicólogo/a RENACER.*

Recepcionista

- Camisa blanca manga larga, con la marca de la empresa en el costado izquierdo
- Pantalón negro (hombre); pantalón o falda (mujer)
- Mascarilla Quirúrgica
- Zapatos negros, suela baja

Ilustración 22 Uniforme Recepcionista



Varios Servicios

- Overol industrial
- Casco
- Guantes de seguridad industrial
- Botas punta de acero
- Mascarilla

Ilustración 23 Uniforme Varios Servicios



Elaborado por Barriga M. (2021). *Uniforme de Varios Servicios. RENACER.*

3.5.7 Canal de distribución y puntos de ventas

El canal de distribución y punto de Tratamiento RENACER estará ubicado en la Provincia de Sucumbíos Cantón Lago Agrio.

3.5.8 Promoción.

La Promoción es una utilidad que las empresas emplean para dar a conocer sus productos, a manera de información cuando un agente de comunicación promociona algo. (Adrián & Yirda, 2021).

- El principal canal de promoción serán las redes sociales Facebook y WhatsApp.
- Otro canal de promoción serán las volantes entregadas a transeúntes y flayers pegados en establecimientos como Universidades Escuelas entre otros.
- Una vez el negocio esté mejor posicionado en el mercado, se optará por medios de promoción tradicionales como prensa escrita, radio o vallas publicitarias.

Tabla 28Publicidad

Tarjetas de presentación	377 unidades	\$3.33
Publicidad Facebook	3 veces por mes	\$10.00
TOTAL		\$13.33
TOTAL, ANUAL		\$160.00

Elaborado por Barriga M. (2021). *Publicidad, Clinica RENACER*.

3.5.8.1 Contacto.

- Tarjetas de presentación.
- E-mail.
- WhatsApp.
- Facebook.

3.5.8.2 Correspondencia.

- A través de mail corporativo.

3.5.8.3 Negociación.

- Directa en el establecimiento con cita previa.
- A través de videoconferencia. (Zoom).
- Vía telefónica.

3.5.9 Riesgo y oportunidades del negocio

El riesgo más importante que actualmente enfrenta, no solo con la Clínica RENACER, sino también todo establecimiento, es la emergencia sanitaria nacional a causa del COVID 19. Todo establecimiento debe cumplir con las medidas necesarias de bioseguridad, sobretodo en el proceso de producción, en donde se involucra la compra de materia prima, elaboración de los productos.

La oportunidad más grande que tiene RENACER es la de posicionarse en un mercado que debido a la emergencia por el COVID 19 ha ido en caída, si bien es cierto que a raíz de la emergencia sanitaria los establecimientos se han visto perjudicados, a tal manera de que muchos de ellos tuvieron que cerrar sus puertas, el día de hoy es todo lo contrario, el país de a poco está tratando de regresar a la normalidad, y con esto los nuevos establecimientos van creciendo debido a los nuevos sistemas de servicios que se vieron obligados a implementar.

Los riesgos principales a que las empresas se enfrentarán son los siguientes:

- Regulación y cumplimiento,
- La reducción de gastos,
- La gestión del talento,
- Las presiones sobre los precios,
- Las tecnologías emergentes,
- La expansión de la participación de los gobiernos,
- La recesión con lenta recuperación.

Las diez oportunidades principales futuras a los cuales se enfrentan las empresas son las siguientes:

Mejorar la ejecución de la estrategia en todas las áreas del negocio, Invertir en procesos, herramientas y formación para mejorar la productividad, invertir en tecnología, innovar en productos, en servicios y en operaciones, El crecimiento en los mercados emergentes, invertir en tecnología verde, Mejores prácticas en la relación con los inversores, nuevos canales de marketing, Fusiones y adquisiciones. (Álvarez, 2011).

Fijación de Precios

“Es el proceso que tiene las organizaciones con o sin fines de lucro para poner precios a sus productos o servicios” (Definista, 2016).

Fijación de precios por Paciente

Las decisiones de fijación de precios son decisiones estratégicas sobre cuánto cobrar por los productos o servicios de una compañía. Estas decisiones afectan las ventas de la empresa y por consiguiente los ingresos y las utilidades. (Cuevas, 2002).

Los precios en referente a los servicios han sido calculados para un servicio de tres meses. Se toma en cuenta el costo de los productos usados para la rehabilitación, y la referencia a costos. A este valor se le van a sumar porcentajes de diversos factores que intervienen en el momento de la producción, por ejemplo:

- Imprevistos.
- Mano de obra.
- Gastos de fabricación (referente a servicios básicos).
- Gastos administrativos.
- Utilidad.
- IVA.
- Costo de servicio.

Consulta Médica

Tabla 29 Consulta médica

 Tecnológico Internacional			FICHA TÉCNICA DE SERVICIOS	
			SERVICIO ESTÁNDAR DE COSTOS	
NOMBRE DEL SERVICIO:	Consulta Médica		Código	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN			Médico General	
MATERIALES/HERRAMIENTAS	MEDIDA	SALARIO	TIEMPO	TOTAL
Médico General	Hora laboral	53,33	1	6,67
FOTOGRAFÍA			Total bruto	6,67
			5% imprevistos	0,33
			Total neto	7,00
			Mantenimiento. 5%	0,35
			Factor costo 13%	0,91
			M.O. 15%	1,05
			G. Admin 10%	0,70
			30% utilidad	2,10
			Subtotal	12,11
			12% IVA	1,45
			10% servicio	1,21
			Total	14,77

Elaborado por Barriga M. (2021). Consulta médica, *Clinica RENACER*.

Chequeo Médico

Tabla 30 Chequeo médico

 Tecnológico Internacional			FICHA TÉCNICA DE SERVICIOS	
			SERVICIO ESTÁNDAR DE COSTOS	
NOMBRE DEL SERVICIO:	Chequeo médico		Código	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN			Equipo médico y exámenes	
MATERIALES/HERRAMIENTAS	MEDIDA	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
Médico General	Salario Diario	53,33	1	6,67
Psicólogo	Salario Diario	26,67	1	3,33
Nutriólogo	Salario Diario	46,67	1	5,83
Examen de orina	Unidad	3,50	1	3,50
Examen de Sangre	Unidad	7,00	1	7,00
Examen de heces	Unidad	3,50	1	3,50
FOTOGRAFÍA			Total bruto	29,83
			5% imprevistos	1,49
			Total neto	31,33
			Mantenimiento. 5%	1,57
			Factor costo 13%	4,07
			M.O. 15%	4,70
			G. Admin 10%	3,13
			20% utilidad	6,27
			Subtotal	51,06
			12% IVA	6,13
			10% servicio	5,11
			Total	62,29

Elaborado por Barriga M. (2021). Chequeo médico.

Precio de internación del paciente por día

Tabla 31Internación del Paciente

 Tecnológico Internacional			FICHA TÉCNICA DE SERVICIOS	
			SERVICIO ESTÁNDAR DE COSTOS	
NOMBRE DEL SERVICIO:	Internación de paciente		Código	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN			Pedicurista	
MATERIALES/HERRAMIENTAS	MEDIDA	COSTO	CONSUMO	TOTAL
Alimentación	Cantidad	3,50	3	10,50
Lavandería	Diario	1,00	1	1,00
Cama	Vida Util	100,00	1	0,03
Colchón	Vida Util	80,00	1	0,02
Sábanas	Vida Util	20,00	1	0,08
Cobija	Vida Util	7,00	1	0,03
Almohada	Vida Util	5,00	1	0,01
Velador	Vida Util	25,00	1	0,01
Lámpara	Vida Util	50,00	1	0,03
FOTOGRAFÍA			Total bruto	11,70
			5% imprevistos	0,59
			Total neto	12,29
			Mantenimiento. 5%	0,61
			Factor costo 13%	1,60
			M.O. 15%	1,84
			G. Admin 10%	1,23
			20% utilidad	2,46
			Subtotal	20,03
			12% IVA	2,40
			10% servicio	2,00
			Total	24,44

Elaborado por Barriga M. (2021) Internación del paciente

3.6 Implementación del negocio

3.6.1 Arriendo del local.

Tabla 32 Arriendo del local

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$250	\$1500	\$3000

Elaborado por Barriga M. (2021) Arriendo de Local

3.6.2 Equipos industriales.

Tabla 33 Equipos industriales

EQUIPOS INDUSTRIALES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR U	TOTAL
Estetoscopio	3	79	237
Tensiómetro	3	24	72
Termómetro digital	3	20	60
Camilla	3	85	255
Microscopio	1	615	615
Mesa mecánica	1	114	114
Probeta	10	6	60
Tubo de ensayo	1	15,55	15,55
Gradilla/rejilla	3	6	18
Paquete Placa Petri	2	5,2	10,4
Bureta	2	19	38
Pipeta	3	47	141
Agitador de pipeta	2	368	736
Matraz	4	11	44
Embudo de cristal	4	5	20
Agitador	2	215	430
Báscula mecánica	2	65	130
Cuentagotas	3	0,8	2,4
Hidrolavadora	1	439	439
Aspiradoras	2	399	798
Escalera telescópica	2	240	480
Herramienta múltiple renovator	2	185	370
Pulverizador de pintura	1	87	87
Grapadora wonder	2	8,2	16,4
Taladro percutor	2	91	182
			5370,75

Elaborado por Barriga M. (2021). Equipos

3.6.3 Equipos de computación.

Tabla 34 Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Laptop HP Core I5	6	350,00	2100,00
Impresora EPSON Stylus	6	120,00	720,00
Proyector	2	800,00	1600,00
TOTAL			4420,00

Elaborado por Barriga M. (2021). Equipos de computación.

3.6.4 Muebles y enseres.

Tabla 35 Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Sofá	3	120,00	360,00
Bancas de espera	4	145,00	580,00
Sillas de oficina	20	35,00	700,00
Mesas sencillas	10	60,00	600,00
Escritorios de oficina	6	100,00	600,00
Posters (Cuerpo humano)	20	5,00	100,00
Archivador	7	50,00	350,00
Esqueleto humano	2	50,00	100,00
Teléfono	6	20,00	120,00
Plasma	2	350,00	700,00
Espejo	17	7,00	119,00
Tachos de basura	17	5,00	85,00
Cuadros informativos	2	7,00	14,00
Micrófono	1	10,00	10,00
Parlantes	4	25,00	100,00
Cortinas	17	15,00	255,00
Camas	10	80,00	800,00
Velador	10	49,00	490,00
Colchón	10	85,00	850,00
Armario	10	120,00	1200,00
Dispensador de jabón	15	7,00	105,00
Duchas	10	17,00	170,00
Red de boli	2	35,00	70,00
			8478,00

Elaborado por Barriga M. (2021). Muebles y enseres Muebles y enseres.

3.6.5 Equipos industriales de seguridad.

Tabla 36 Equipos industriales de seguridad

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Extintor (polvo seco) 10 Lb	1	\$18.00	\$18.00
Bomba de mano desinfectante	2	\$7.00	\$14.00
Detector de gas GLP	1	\$22.00	\$24.64
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	5	\$2.00	\$10.00
TOTAL			\$66.64

Elaborado por Barriga M. (2021). Equipos industriales de seguridad.

3.6.6 Suministros de oficina.

Tabla 37 Suministros de oficina.

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Papel bond, 1 resma	1	\$3.40	\$3.40
Grapadora	1	\$4.50	\$4.50
Grapas (caja)	1	\$1.15	\$1.15
Caja 3 resaltadores	1	\$1.80	\$1.80
Esferos BIC (rojo, azul, negro)	3	\$0.40	\$1.20
Perforadora	1	\$3.00	\$3.00
Libreta	2	\$0.57	\$1.14
Carpeta de cartón	20	\$0.22	\$4.40
Tijera	1	\$0.45	\$0.45
TOTAL			\$21.04
TOTAL, ANUAL			\$252.48

Elaborado por Barriga M. (2021). Suministros de oficina.

3.6.7 Servicios básicos.

Tabla 38 Servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS	
DESCRIPCIÓN	Pago Mensual
Agua	\$50,00
Luz	\$80,00
Teléfono	\$30,00
Internet	\$27,00
TOTAL	\$187,00
TOTAL, ANUAL	\$2.244,00

Elaborado por Barriga M. (2021). Servicios básicos

3.6.8 Materiales de limpieza.

Tabla 39 Materiales de limpieza

MATERIALES DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba de cerda pequeña	1	\$3.50	\$3.50
Trapeador	1	\$7.00	\$7.00
Cloro 1 Gal	1	\$4.95	\$4.95
Desinfectante amonio cuaternario 1 Gal	1	\$12.00	\$12.00
Fibra/lustre	1	\$0.90	\$0.90
Esponja lavaplatos	2	\$1.40	\$2.80
Fundas basura industriales (10 unidades)	1	\$1.75	\$1.75
Lavavajillas líquido 500ml	2	\$1.40	\$2.80
Pala	1	\$2.50	\$2.50
Jabón líquido manos 1 Gal	1	\$5.99	\$5.99
Papel higiénico jumbo 200 metros	4	\$1.00	\$4.00
Toalla de papel	2	\$3.50	\$7.00
Alcohol antiséptico gel 1 Gal	1	\$9.50	\$9.50
TOTAL			\$64.69
TOTAL, ANUAL			\$776.28

Elaborado por Barriga M. (2021). Materiales de limpieza

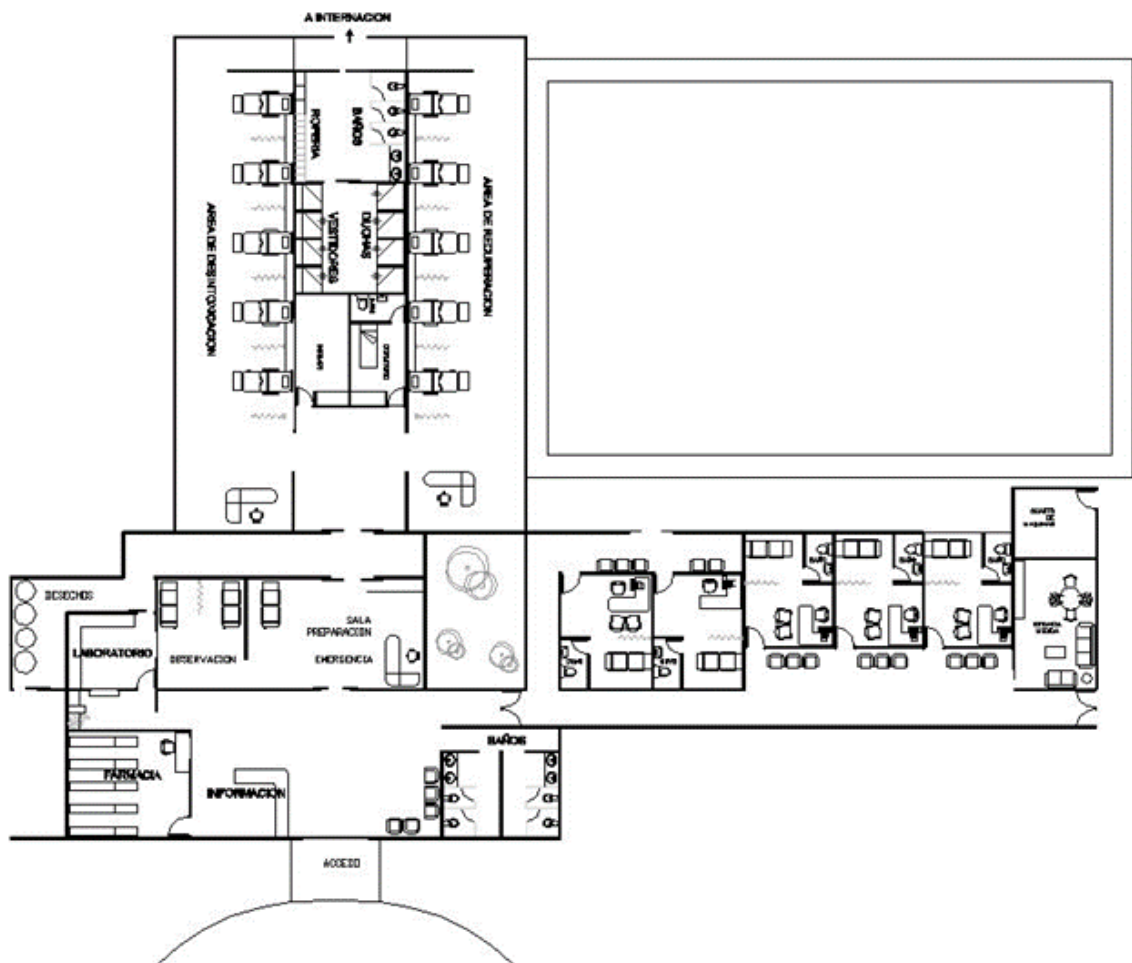
3.11 Estudio Arquitectónico

Se toma en cuenta para el diseño de la Clínica de Rehabilitación, la capacidad instalada, el número de pacientes que va a tener la Clínica y el aforo que se manejará (50 personas). En las Instalaciones, se ha considerado el espacio que necesitarán los

pacientes para moverse con tranquilidad en el cumplimiento de sus actividades. No se han agregado espacios específicos para bodegas ya que el almacenamiento se hará en el área de Administración. Como se puede observar, se agregaron espacios físicos para los diferentes juegos en donde los pacientes se pueden divertir.

3.6.9 Plano del Centro de Rehabilitación

Ilustración 24 Plano del Centro de Rehabilitación



Elaborado por Barriga M. (2021). Plano del Centro de Rehabilitación

4 PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Con el fin de agregar formalidad al negocio, se realizaron los trámites y permisos pertinentes.

4.1 Servicio de Rentas Internas / SRI

En esta entidad obtener el RISE (régimen impositivo simplificado) no tiene ningún costo (Sri, 2021).

Para obtener el RISE se necesita:

- Cédula de identidad.
- Certificado de votación actualizado.
- Documento que certifique el lugar donde se realizará la actividad económica, como planilla de agua, luz, teléfono u otros servicios; contrato de arriendo; pago de impuesto predial.

4.2 Agencia de Regulación, Control y vigilancia Sanitaria / ARCSA

Para poder obtener el permiso que emite la entidad ARCSA, primeramente, se debe obtener la categorización otorgada por el ministerio de salud pública, por la categorización no se debe cancelar nada sin embargo los requisitos que solicitan son (ARCSA, 2020):

- Cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
- Registro único de contribuyentes.
- Categorización del ministerio del ministerio de salud pública.

4.3 Patente Municipal

La patente municipal se paga una vez por año y su valor está calculado por cada municipio. los requisitos que se solicitan son (portal de servicios municipales, 2021).

- Formulario de la declaración de patente municipal debidamente lleno. éste se debe adquirir en recaudación del G.A.D.P.S.
- Copia de la cédula y certificado de votación de las últimas elecciones.
- Copia del registro único de contribuyentes. en el caso de que posea, registro de comerciantes. no necesita el ruc actualizado.
- Copia de certificado de funcionamiento de bomberos del año actual.

4.4 Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos de la provincia de Sucumbíos.

El permiso de funcionamiento tendrá vigencia de un año calendario (1 de enero al 31 de diciembre), exceptuando los permisos ocasionales y es la autorización que el cuerpo de bomberos emite a todo local en funcionamiento.

Para obtener el permiso de funcionamiento, debe presentar al cuerpo de bomberos la siguiente documentación:

1. Solicitud de inspección de local
2. Informe favorable de la inspección;
3. Copia del ruc; y,
4. Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados), (si la actividad aplica).
5. Presentar informe de compatibilidad de uso de suelo para los siguientes establecimientos: centros de tolerancia, cantinas, bares, karaokes, discotecas, licorerías, distribuidoras de gas, bodegas de combustible, estaciones de servicios – gasolineras, asaderos, carpinterías, granjas agrícolas, fábricas en general, y otros establecimientos que se encuentren regulados en el plan de desarrollo y ordenamiento territorial de la provincia de sucumbíos.

4.5 IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)

El registro patronal en el sistema de historia laboral, se lo obtiene en el IESS y no tiene ningún costo (IESS, 2021).

- Ingresar a la página web del IESS www.iesse.gob.ec.
- Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.
- Ingresar el número de ruc o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.
- Acercarse a las agencias del IESS a los centros de atención universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

4.6 SENADI

El trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de marcas \$ 208,00. la protección de la marca tiene una duración de 10 años y puede ser renovada indefinidamente, la renovación se la puede realizar entre los seis meses antes y seis meses de la fecha de vencimiento. el procedimiento que se debe realizar es el siguiente (servicio nacional de derechos intelectuales, 2021):

- Ingresar en la página del SENADI: www.derechosintelectuales.gob.ec
- Seleccione programa/servicios
- Ingrese opción casillero virtual
- Llene los datos que le solicitan en el casillero virtual (si es persona natural ponga sus datos con su número de cédula de ciudadanía y si es persona jurídica coloque los datos con el ruc de la empresa)

- Una vez que haya dado este procedimiento le llegara a su correo el usuario y contraseña; así como un enlace de mi casillero para proceder a cambiar la contraseña; obteniendo su casillero virtual.
- Después de haber realizado este procedimiento; regresar a la página principal; y, usted podrá ingresar a solicitudes en línea.
- Ingrese con su usuario y contraseña
- Ingrese a la opción pagos
- Opción tramites no en línea
- Opción generar comprobante
- Se despliega una plantilla que usted tiene que llenar los datos; le solicitan que ingrese el código o al menos 3 caracteres de la descripción de la tasa de pago: (ingrese el código 1.1.10.)
- Ingrese los datos y botón generar comprobante
- Imprima el comprobante
- Y asista el banco del pacifico a pagar la tasa de \$16,00 o realice el pago en línea (manual de uso)
- Escanee los comprobantes de pago (tanto el que imprimió del SENADI, como el que le entregaron en el banco del pacífico después de haber pagado)
- Envíe vía mail a la siguiente dirección foneticoquito@senadi.gob.ec, así como el nombre exacto de la marca, que desea verificar.
- Se le enviará el informe de búsqueda a su correo.

5 PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

5.1 Objetivo de área

La clínica de rehabilitación es un sector que tiene un alto impacto con el medio ambiente, ya que, se trabaja con productos orgánicos y químicos donde se puede causar algún tipo de daño.

Por lo cual la clínica de rehabilitación, tiene como objetivo de prevenir y restaurar los daños que se pueda causar al medio ambiente

Las personas ocasionan basura al momento de ingresar y salir del centro de rehabilitación, por lo que se colocaran tachos de basura diferentes, clasificando plásticos, papeles y productos orgánicos, dentro de la clínica como también alrededor de las instalaciones.

El impacto social se puede visualizar en la comunidad o sector donde está ubicado la clínica de rehabilitación, por lo cual se identificará cosas positivas y negativas cuando la clínica de rehabilitación este brindando su servicio.

5.2 Impacto ambiental

5.2.1 Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar la Clínica de Rehabilitación.

5.2.1.1 Contaminación que ocasiona la basura:

Los desechos que producen los clientes al momento de ingresar o salir de la clínica, como también al hacer uso de las instalaciones tales como: fundas, servilletas, botellas, entre otros.

5.2.1.2 Contaminación al momento de limpiar el local:

Cuando se realiza la limpieza de pisos, habitaciones y demás se lo realiza con productos químicos que al mezclarse con agua se convierten en aguas residuales y si no se evacuan por tuberías con el tiempo provocara contaminación al medio ambiente.

5.2.1.3 Consumo de electricidad:

Los equipos tecnológicos que se utilizan para la prestación del servicio, mayoritariamente en el área de laboratorio como también los procesos que se desarrollan en el área administrativa y las habitaciones de los pacientes internados.

5.2.1.4 Consumo de agua:

Al momento de realizar la limpieza del establecimiento y el consumo de agua por parte de los pacientes internados para su aseo personal.

5.2.1.5 Contaminación por desechos:

Los desechos sólidos y la materia orgánica que genera.

5.2.1.6 Medidas para contrarrestar los impactos generados por el “La Clínica de Rehabilitación.”

- Para la basura generada en la clínica se colocarán tachos de basura en sitios estratégicos que estén visibles para los pacientes, como también se ubicarán recolectores de botella así se realizara una separación de la basura orgánico como también la inorgánica; logrando que se pueda reciclar en nuestro establecimiento.
- Comprobar que la tubería que desemboca en el alcantarillado este en buen estado, como también adquirir un biodigestor el cual se lo colocara previo a la descarga del alcantarillado, logrando así conseguir que se separen estos residuos logrando así que se evite contaminar los desagües.

- Utilizar productos amigables para el medio ambiente.
- Mantener todos los equipos adaptadores de consumo de energía, e instalando un regulador de voltaje, para protegerlos de las bajas eléctricas.

5.3 Impacto social

5.3.1 Igualdad de género

La clínica de rehabilitación, tiene bien claro sobre esta política por lo que ha establecido una política de igualdad de género que evita la discriminación profesional en salarios, trato, carreras profesionales. también se aceptarán colaboradores de ambos sexos que acepten las políticas internas de la clínica.

5.3.2 Generar empleo

El objetivo principal de esta clínica es generar plazas de empleo para la población aledaña al sector donde se llevará a cabo este proyecto, así mismo se logrará activar la comercialización.

5.3.3 Atracción de empleados

Mediante una política que incluya una gestión empresarial que sea sostenible y sobre todo responsable, se crea una aceptación por parte de los empleados para que ellos se sientan seguros del lugar de trabajo y empiecen a rendir al máximo en su desempeño laboral.

6 PROCESO FINANCIERO

El control financiero es algo esencial en el desarrollo de cualquier tipo de empresa. Para que exista este tipo de control, debe haber al mismo tiempo un proceso de planeación de gastos de ingresos. (Castellou, 2018)

6.1 Introducción

El objetivo de este capítulo es detallar el análisis financiero del proyecto de una Clínica de Rehabilitación, en el cual se muestra la perspectiva del punto de vista económico y en el que se estudia cada punto financiero hasta llegar a la inversión total que se requiere para lograr posesionar este emprendimiento dentro del mercado de la Provincia de Sucumbíos.

6.2 Inversiones

Una inversión es una actividad que consiste en dedicar recursos con el objetivo de obtener un beneficio de cualquier tipo. (López, 2018)

Una inversión determina recursos con el objetivo de obtener un beneficio de compra o creación de activos o de capital, es decir el acto de no consumir esos recursos ahora para satisfacer necesidades en el presente, sino de destinarlos a satisfacer necesidades en el futuro

6.3 Activos Fijos

Abarca Edificaciones e instalaciones, Muebles y enseres, Equipos de computación, Maquinarias y Equipos, y Vehículo, sumando como total de activos fijos \$22.000

Tabla 40 Activos fijos

INVERSIONES	
ACTIVOS FIJOS	
Edificio	0,00
Vehículo	17000,00
Equipos Tecnológicos	5437,39
Equipos de Computación	4420,00
Muebles - enseres	8748,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	35.605,39

Elaborado por Barriga M. (2021). Activos Fijos

6.4 Activos diferidos

Concierne en todos los gastos o inversión para la creación de la empresa.

Activos diferidos se define dentro de los Gastos de Constitución el que cuenta con la suma de \$1350.00 en lo que determina pagar la obtención de permisos de funcionamiento, y creación de la Empresa.

Tabla 41 Activos Diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS	TOTAL
Inscripción empresa	\$400,00
Gastos legales	\$500,00
Permisos funcionamiento	\$350,00
Patentes municipales	\$100,00
TOTAL GASTOS	\$1.350,00

Elaborado por Barriga M. (2021). Activos

6.5 Capital de trabajo

Son todos los recursos a utilizar en el transcurso de 3 meses como: sueldos, servicios básicos, etc.

En lo que concierne al establecimiento, en el periodo de tres se dispone a pagar un total en sueldos Dos mil seiscientos dieciséis con trece centavos, mensuales servicios básicos (agua, luz, teléfono, internet) el valor de ciento ochenta dólares, cada mes, costo de materia prima mil doscientos cincuenta y cinco de los tres meses, dos mil trescientos cuarenta dólares con cuarenta y ocho centavos, la adecuación del local cinco mil dólares, publicidad por cada mes trescientos treinta y tres con treinta y tres centavos.

Tabla 42Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
Sueldos	109125,80
Servicios Básicos	2244
Material oficina	252,48
Material limpieza	776,28
Mantenimiento auto	125,00
Alquiler local	3000,00
Publicidad	160,00
Adquisición productos	3500,00
Gastos financieros	8.820,00
TOTAL INVERSION	128.003,56

Elaborado por Barriga M. (2021). Capital de Trabajo.

Tabla 43Total Inversión

TOTAL INVERSIÓN	
Total capital de trabajo	128003,56
Total activos diferidos	1.350,00
Total activos fijos	35605,39
TOTAL	164.958,95

Elaborado por Barriga M. (2021). Total

Inversión total teniendo en cuenta activos fijos, diferidos y capital de trabajo es de 155.938,95

6.6 Sueldos

A continuación, se detalla el cuadro de sueldos con todos los beneficios legales.

Tabla 44Sueldos

SUELDOS					
PERSONAL	SUELDOS	ANUAL	IESS EMP.	IESS EMPRESA	GASTO SUELDOS ANUAL
Gerente - Administrativo	1200,00	14400,00	1360,800	1749,600	14788,80
Médico general	1600,00	19200,00	1814,400	2332,800	19718,40
Psicólogo/a	800,00	9600,00	907,200	1166,400	9859,20
Nutriólogo	1400,00	16800,00	1587,600	2041,200	17253,60
Laboratorista	900,00	10800,00	1020,600	1312,200	11091,60
Enfermera	900,00	10800,00	1020,600	1312,200	11091,60
Recepcionista	600,00	7200,00	680,400	874,800	7394,40
Varios servicios	550,00	6600,00	623,700	801,900	6778,20
TOTAL	7950,00	95400,00	9015,300	11591,100	97.975,80

Elaborado por Barriga M. (2021). Sueldos

Tabla 45Décimos

PERSONAL	SUELDOS	DECIMO 4°	DECIMO 3°	TOTAL DECIMOS
Gerente - Administrativo	1200,00	400,00	1200,00	1600,00
Médico general	1600,00	400,00	1600,00	2000,00
Psicólogo/a	800,00	400,00	800,00	1200,00
Nutriólogo	1400,00	400,00	1400,00	1800,00
Laboratorista	900,00	400,00	900,00	1300,00
Enfermera	900,00	400,00	900,00	1300,00
Recepcionista	600,00	400,00	600,00	1000,00
Varios servicios	550,00	400,00	550,00	950,00
TOTAL	7950,00	3200,00	7950,00	11.150,00

Elaborado por Barriga M. (2021). Décimos.

Tabla 46Total Sueldo

TOTAL SUELDOS	TOT. DECIMOS	TOT ANUAL
97.975,80	11.150,00	109.125,80

Elaborado por Barriga M. (2021). Total Sueldo.

El total de sueldo a pagar incluido todos los beneficios legales es de \$109125,80 anual

6.6 Depreciación activos fijos.

La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste y pérdida de valor que sufre un bien o un activo por el uso que se haga de el con el paso del tiempo. (Pérez, 2021)

En esta tabla se verá la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los bienes. Los activos fijos para el establecimiento son los siguientes:

6.6.1 ¿Qué es una depreciación?

La depreciación es la pérdida de valor de un bien como consecuencia de su desgaste con el paso del tiempo.

Tabla 47 Depreciación de activos fijos

DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS			
		% DEPRECIACION	DEPRECIACION
Equipos Industriales	5437,39	10%	543,74
Edificio	0	20%	0,00
Vehículos	17000,00	5%	3400,00
Equipos de Computación	4420,00	33,33%	1473,19
Muebles y Enseres	8748,00	10%	874,80
TOTAL DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS			6291,73

Elaborado por Barriga M. (2021). Depreciación de activos fijos

6.7 Amortizaciones

Este es el valor que recupera la empresa por constitución de la misma. La Amortización del establecimiento es de un 20% que a su vez equivale a doscientos setenta dólares, ya que el monto por constitución equivale a mil trescientos cincuenta dólares.

Tabla 48 Amortización

AMORTIZACIONES			
PORCENTAJE AMORTIZACION			
Gastos de Constitución	1350	20%	270

Elaborado por Barriga M. (2021). Amortización.

6.8 Estructura Capital

La estructuración de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$101958,95 que equivale a una estructura del 62%; costo 12% con una tasa de descuento de 7,4%; por consiguiente el Capital Financiero es de \$ 63000,00 con una estructura del 38% , el costo es del 14% que otorga el 5,3% de tasa de descuento; con un Total Inversión de \$164958,95 que en la suma total nos da una estructura del 100% y TMAR (tasa mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 12,8% valor indicador de la factibilidad de la empresa.

Tabla 49 Estructura de Capital

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	101958,95	62%	12%	7,4%	
Capital Financiero	63000,00	38%	14%	5,3%	
TOTAL INVERSION	164958,95	100%		12,8%	TMAR

Elaborado por Barriga M. (2021). Estructura de Capital

6.9 Tabla de Amortización

La tabla de amortización, es parte primordial del proceso para conocer cómo se dividirán los pagos de tu préstamo o crédito. Básicamente, como su nombre lo dice, es el contrato o el recurso que muestra periodo por periodo, cómo se llevará a cabo el pago de tu préstamo. Siendo así el diseño del plan de pago de deuda al obtener un crédito.

A continuación, se presenta la tabla de amortización:

Tabla 50 Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACION				
MONTO	63000,00			
TASA	14%			
PLAZO	5			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	63000,00
1	18350,86	8.820,00	9.530,86	53.469,14
2	18350,86	7.485,68	10.865,18	42.603,95
3	18350,86	5.964,55	12.386,31	30.217,64
4	18350,86	4.230,47	14.120,39	16.097,25
5	18350,86	2.253,61	16.097,25	0,00

Elaborado por Barriga M. (2021). Tabla de amortización.

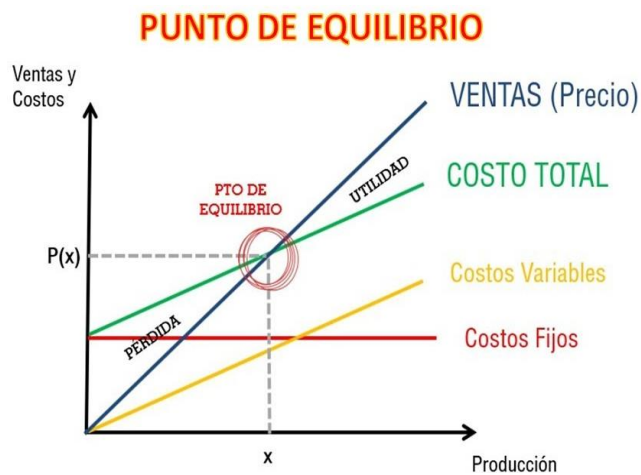
La tabla indica el manejo de pago de la suma de 63.000,00, con una tasa del 14 % en un plazo de cinco con años; lo que con lleva al pago de interés de 2.253,61, siendo estas no fijas y a su vez el pago capital de 16.097,2, igual no fijas sin embargo al final del periodo establecido nos da un saldo de cero dólares.

6.10 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio, punto muerto o umbral de rentabilidad, es aquel nivel de ventas mínimo que iguala los costes totales a los ingresos totales. (Rus, 2020)

Por definición, el punto de equilibrio es el volumen de ventas en el que los ingresos totales equivalen a los costos totales, lo que da como resultado una utilidad de cero, es decir, las ventas mínimas necesarias para evitar la pérdida.

Ilustración 25 Gráfica del punto de equilibrio



Punto de equilibrio, Rus Enrique (2020), fuente:

<https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>.

Ilustración 26 Fórmula de equilibrio por valor

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

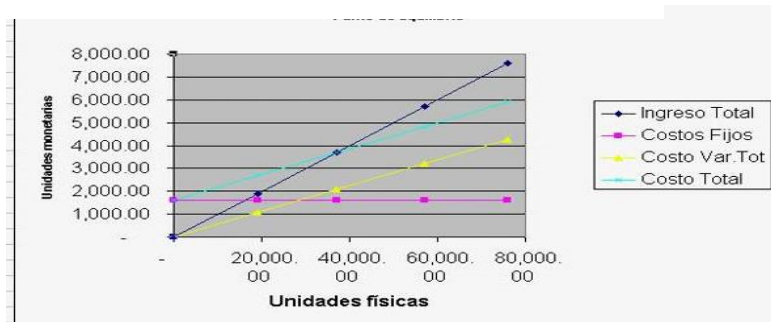
CF Costos fijos
 P Precio unitario
 CV Costos variables unitarios

Punto de equilibrio, Rus Enrique (2020), fuente:

<https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>.

6.10.1 Punto de equilibrio

Ilustración 27 Punto de equilibrio



$$PQE(\text{unidades}) = \frac{\text{Costos Fijos (CF)}}{PV - CVU}$$

Punto de equilibrio, Rus Enrique (2020), fuente:

<https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>.

Tabla 51 Costos Fijos

Costos fijos	
Materia prima	291,67
Arriendo	250
Sueldos	9093,67
Servicios Básicos	187
TOTAL	9822,34

Elaborado por Barriga M. (2021). Costos fijos.

Tabla 52 Margen de contribución

SERVICIOS	CONSULTA	CHEQUEO	INTER. PACIENTE	TOTAL SERV.
Precio	12,11	51,06	20,03	83,20
Costo	6,67	29,83	11,7	48,20
Ganancia	5,44	21,23	8,33	35,00

Elaborado por Barriga M. (2021). Margen de contribución.

Tabla 53 Punto de equilibrio de la Clínica de Reahabilitación RENACER

VENTA	35,00	83,2	2912,0
COSTO	35,00	48,2	1687,0
GASTO			1225,0
PUNTO DE EQUILIBRIO			0

Elaborado por Barriga M. (2021). Punto de equilibrio de la Clínica de Rehabilitación

En el punto de equilibrio se indica la cantidad de pacientes que se debe atender para alcanzar a cubrir todos los costos donde no existe pérdida ni ganancia, de acuerdo a los análisis realizados se determina que la empresa debe atender diariamente de 1,2 personas, lo cual representa en el mes 35 personas atendidas

Tabla 54Proyección de atención de pacientes

Proyección de atención de pacientes			
575	47840	574080	ventas
575	27715	332580	costo

Elaborado por Barriga M. (2021). Proyección atención de paciente

6.11 Estado de Resultados

El Estado de Resultados se basa en un periodo de cinco años, en el mismo que tendremos ventas para conocer el monto de utilidad en el primer año y proyectarlas para los 5 años de análisis económico.

Tabla 55Estado de Resultados

ESTADO DE VENTAS						
	0	1	2	3	4	5
VENTAS		574080,00	591359,81	609159,74	627495,45	646383,06
COSTO DE VENTAS		332580,00	342590,66	352902,64	363525,01	374467,11
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		241500,00	248769,15	256257,10	263970,44	271915,95
GASTOS ADMINISTRATIVOS		109125,80	112410,49	115794,04	119279,44	122869,75
SERVICIOS BASICOS		2244,00	2311,54	2381,12	2452,79	2526,62
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEA		1028,76	1059,73	1091,62	1124,48	1158,33
ALQUILER AUTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ALQUILER		3000,00	3090,30	3183,32	3279,14	3377,84
PUBLICIDAD		160,00	164,82	169,78	174,89	180,15
DEPRECIACIONES		6291,73	6291,73	6291,73	6291,73	6291,73
AMORTIZACIONES		270,00	270,00	270,00	270,00	270,00
UTILIDAD OPERATIVA		119379,72	123170,55	127075,49	131097,97	135241,53
GASTOS FINANCIEROS		8820,00	7485,68	5964,55	4230,47	2253,61
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		110559,72	115684,87	121110,94	126867,50	132987,92
BASE IMPOSITIVA		40077,90	41935,77	43902,72	45989,47	48208,12
UTILIDAD NETA		70481,82	73749,11	77208,22	80878,03	84779,80

Elaborado por Barriga M. (2021). Estado de resultados. RENACER

La tabla es contemplada a 5 años con un crecimiento país del 1% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$70.481,82 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$84.779,80

6.12 Flujo de Caja

En finanzas se entiende por flujo de liquidez o flujo de caja los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un periodo dado. El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa (Wikipedia, 2021)

El flujo de caja corresponde en finanzas como los flujos de entradas y salidas de efectivo o caja en un periodo determinado, accediendo llevar el control de ingresos como egresos para de esta manera saber el nivel de fluidez que posee la empresa.

Tabla 56 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		119379,72	123170,55	127075,49	131097,97	135241,53
DEPRECIACION		6291,73	6291,73	6291,73	6291,73	6291,73
AMORTIZACION		270,00	270,00	270,00	270,00	270,00
- BASE IMPOSITIVA		40077,90	41935,77	43902,72	45989,47	48208,12
- GASTOS FINANCIEROS		8820,00	7485,68	5964,55	4230,47	2253,61
- PAGO CAPITAL		9.530,86	10.865,18	12.386,31	14.120,39	16.097,25
+ VALOR DE SALVAMENTO						0
+ CAPITAL DE TRABAJO						0
- REPOSICION DE ACTIVOS				0		
= FLUJO NETO DE CAJA	-164958,95	67.512,68	69.445,65	71.383,64	73.319,37	75.244,27

Elaborado por Barriga M. (2021). Flujo de Caja, RENACER

Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$67.512,68, mientras que para el 5 año esta aumentará a \$ 75.244,27.

6.13 Tasa de descuento TMAR

La tasa de descuento es el coste de capital que se aplica para determinar el valor presente de un pago futuro. La tasa de descuento es muy utilizada a la hora de evaluar proyectos de inversión. (Vázquez, 2015)

Tabla 57TMAR

TD	
7,4%	
5,3%	
12,8%	TMAR

Elaborado por Barriga M. (2021). TMAR

6.14 Cálculo del TIR y el VAN

Para finalizar el análisis financiero tenemos el último paso que es el del cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

6.15 VAN (Valor Actual Neto)

El valor actual neto, también conocido como valor actualizado neto o valor presente neto, cuyo acrónimo es VAN, corresponde al valor presente de los flujos de caja netos originados por una inversión.

El VAN de la empresa es de 85.074,67

Ilustración 28Fórmula para calcular el VAN

$$\text{VAN} = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)^1} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

Valor actual neto, Velayos V. (2014),

Fuente:<https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

Indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un VAN traer el valor presente todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja menos la inversión; el van es bueno cuando es mayor a cero; por consiguiente, el VAN en la empresa es de \$10010,11.

6.15.1 Una manera de establecer el VAN es mediante la siguiente fórmula:

$VAN = \text{Beneficio neto actualizado (BNA)} - \text{Inversión}$

El BNA es el valor actual del flujo de caja o beneficio neto proyectado, que ha sido actualizado mediante una tasa de descuento (TD). Esta última es la tasa de rendimiento o rentabilidad mínima que se espera obtener.

$VAN < 0$ el proyecto no es rentable. Cuando la inversión es mayor que el BNA (VAN negativo o menor que 0) significa que no se satisface la TD.

$VAN = 0$ el proyecto es rentable, porque ya está incorporado ganancia de la TD. Cuando el BNA es igual a la inversión (VAN igual a 0) se ha cumplido con la TD.

$VAN > 0$ el proyecto es rentable. Cuando el BNA es mayor que la inversión (VAN mayor a 0) se ha cumplido con dicha tasa y, además, se ha generado una ganancia o beneficio adicional.

6.16 TIR (Tasa Interna de Retorno)

La tasa interna de retorno, tasa interna de rentabilidad o tasa de rentabilidad interna de una inversión es la media geométrica de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para invertir. (Wikipedia, 2021)

Ilustración 29 Fórmula TIR

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{F_n}{(1+i)^n} = 0$$

Tasa interna de retorno, (2021), Wikipedia, Fuente:

https://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_interna_de_retorno

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto

(VAN) es igual a cero. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 32 % que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 12,76% con el TMAR.

La TIR es la máxima tasa de descuento que un proyecto puede tener para ser rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que cero). Es decir, la TIR es 21%

Ilustración 30 Cálculo del TIR y el VAN

CALCULO DEL TIR Y EL VAN	
VAN	85.074,67
TIR	32,00%
TMAR	12,76%

Elaborado por Barriga M. (2021). VAN y TIR

CONCLUSIONES

Una vez realizado los procesos de análisis, se ha llegado la conclusión del correcto funcionamiento del proyecto, demostrando así en tablas anteriores la efectividad del mismo y el buen desenvolvimiento dentro de la sociedad.

Luego de desarrollar el presente proyecto, se concluye que la Clínica de Rehabilitación presta los servicios necesarios en el sector que se encuentra en crecimiento, el mismo permite que nuestros usuarios tengan una mejor vida.

En este proyecto se detecta que en la Provincia de Sucumbíos seguirá teniendo un manejo económico responsable por lo que continuará creciendo, por lo que la demanda de estos servicios aumentaría con una gran probabilidad coincidiendo con experiencias de otras ciudades que ya han desarrolla, los resultados obtenidos apuntan que este sector aún tiene mucho camino por recorrer, el mercado está en vías de desarrollo y cuenta con el ambiente apropiado para hacerlo.

El sector en donde PARTICIPACIÓN TRABAJADORES se enfoca el proyecto, es una zona que no cuenta con Clínicas de Rehabilitación, por lo que sería exclusivo y único, lo que llamaría la atención de todos sus alrededores, como también de los habitantes del cantón.

La clave del éxito para todo proyecto está en conocer el entorno interno y externo al que se va dirigir determinado producto o servicio, y con esto aprovechar las oportunidades y contrarrestar las amenazas que sean necesarias para captar el mercado.

RECOMENDACIONES

Hacer una investigación exhaustiva, ya que esto va a ayudar a entender la dinámica, tendencia y estacionalidad que pueda tener el mercado a estudiar.

Para el estudio de mercado, se recomienda hacer encuestas en las que se den a conocer los servicios que presta la Clínica esto ayudara a fin de que satisfacer las necesidades no atendidas de nuestros clientes, así mismo se dé a conocer los servicios complementarios.

Evaluar de manera detallada la proyección, los ingresos, costos y la inversión ya que esto determinará a partir de qué mes hay rentabilidad en la empresa y si el proyecto es viable.

Estandarizar los procesos de atención, uniformes, marketing, diseño e infraestructura de la Clínica para ofrecer como franquicia a otras personas que quieran invertir en este negocio.

Para contrarrestar la sensibilidad de nuestros costos, recomendamos trabajar de forma directa y hacer una alianza estratégica, con la finalidad de extendernos a otras ciudades.

BIBLIOGRAFÍA

- Adrián, & Yirda. (25 de Enero de 2021). *Definición de Promoción*. Obtenido de Concepto.Definicion: <https://conceptodefinicion.de/promocion/>
- Álvarez, O. (10 de Junio de 2011). *Los riesgos y las oportunidades principales de las empresas*. Obtenido de Blog Salmon: <https://www.elblogsalmon.com/entorno/los-riesgos-y-las-oportunidades-principales-de-las-empresas>
- Atom. (26 de Diciembre de 2020). *Apuntes de preparación y evaluación de proyectos*. Obtenido de Proectos: <https://proyectos.ingenotas.com/2010/12/oferta-actual-y-proyectada.html>
- Castellou, R. (29 de Noviembre de 2018). *Proceso de planeación y control financiero*. Obtenido de Emburse Captio: <https://www.captio.net/blog/el-proceso-de-planeacion-y-control-financiero-de-las-empresas>
- Chain, S. (2008). *Preparación y Evaluación de proyectos*. McGrawhill.
- Cuevas, C. (Junio de 2002). *FIJACIÓN DE PRECIOS Costo Plus (Costo más margen) y Target Costing (Costeo Objetivo)*. Obtenido de Scielo: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232002000200001
- Debitor. (2021). *Proveedor - ¿Qué es un proveedor?* Obtenido de Sumup: <https://debitor.es/glosario/definicion-proveedor>
- Dircomfidencial. (16 de Abril de 2021). *Producto aumentado*. Obtenido de Diccionario de Marketing: <https://dircomfidencial.com/diccionario/producto-aumentado-20161011-1638/>
- Editorial Grudemi. (2018). *Mercadotecnia*. Obtenido de Enciclopedia económica: <https://enciclopediaeconomica.com/mercadotecnia/>
- Fabra, A. (01 de Diciembre de 2017). *Qué es el macroentorno de una empresa*. Obtenido de UNCOMO: <https://www.mundodeportivo.com/uncomo/negocios/articulo/que-es-el-macroentorno-de-una-empresa-25375.html>
- FMK. (28 de Septiembre de 2021). *Productos sustitutivos*. Obtenido de Foro Marketing: <https://www.foromarketing.com/diccionario/productos-sustitutivos/#:~:text=Los%20productos%20sustitutivos%20son%20aquellos,otro%20cuando%20lo%20crea%20oportuno.>

- Gestiópolis. (11 de Mayo de 2021). *Investigación de mercados. Qué es, importancia, tipos, beneficios*. Obtenido de GestioPolis.com Experto: <https://www.gestiopolis.com/que-es-la-investigacion-de-mercados/#:~:text=La%20investigaci%C3%B3n%20de%20mercados%20es,toma%20de%20decisiones%20de%20marketing.&text=En%20esencia%2C%20se%20busca%20conocer,la%20primera%20premisa%20del%20marketing>.
- Imaginario, A. (2019 de Agosto de 2019). *Significado de FODA*. Obtenido de Sginificados: <https://www.significados.com/foda/#:~:text=Las%20siglas%20FODA%2C%20DOFA%20o,desarrollar%20con%20%C3%A9xito%20un%20determinado>
- INENKA Bussines School. (22 de Abril de 2021). *Microentorno de una empresa: qué es y cómo influye*. Obtenido de Blog INENKA: <https://escuelainenka.com/que-es-microentorno-de-una-empresa/>
- Juárez, Y. (Diciembre de 2018). *Muestreo*. Obtenido de Documento PDF Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo: <https://repository.uaeh.edu.mx/bitstream/bitstream/handle/123456789/18987/Planes-de-muestreo.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=Los%20planes%20de%20muestreo%20indican,determinar%20la%20aceptabilidad%20del%20lote>.
- López, J. (13 de Julio de 2018). *Inversión*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/inversion.html>
- Méndez, D. (08 de Agosto de 2019). *Definición de Intermediario*. Obtenido de Economía Simple: <https://www.economiasimple.net/glosario/intermediario>
- Pérez, A. (2021). *Activo fijo y depreciación*. Obtenido de COLEGIO NACIONAL DE EDUCACION PROFESIONAL TÉCNICA: <https://www.conalep.edu.mx/UODDF/Planteles/venustiano-carranza-I/docentes/PublishingImages/MATERIAL/ASDI/3erSemestre/Operaci%C3%B3n%20de%20Sistemas%20Contables/Activo%20fijo%20y%20depreciaci%C3%B3n%20final.pdf>
- Porto , Pérez, J., & Gardey, A. (2021). *Definición de oferta*. Obtenido de Definicion.de: <https://definicion.de/oferta/>

- Proyectos. (23 de Diciembre de 2017). *Demanda Actual y Proyectada*. Obtenido de Proyectos ingenotas: <https://proyectos.ingenotas.com/2010/12/demanda-actual-y-proyectada.html>
- Quiroa, M. (02 de Mayo de 2020). *Competencia directa*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/competencia-directa.html#:~:text=La%20competencia%20directa%20dentro%20de,resultar%20productos%20similares%20o%20iguales>.
- Quiroa, M. (03 de Mayo de 2020). *Competencia indirecta*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/competencia-indirecta.html#:~:text=Se%20genera%20competencia%20indirecta%20cuando,s er%20satisfecha%20por%20diferentes%20productos>.
- Roldán, P. (23 de Noviembre de 2016). *Marca*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/marca.html>
- Rus, E. (06 de Mayo de 2020). *Punto de equilibrio*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>
- Significados. (04 de Octubre de 2021). *Definición de oferta*. Obtenido de Significados: <https://www.significados.com/oferta/>
- Vázquez, R. (26 de Noviembre de 2015). *Tasa de descuento*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/tasa-descuento.html>
- Wikipedia. (29 de Septiembre de 2021). *Flujo de caja*. Obtenido de Wikipedia: https://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja#:~:text=El%20flujo%20de%20caja%20es,Problemas%20de%20liquidez.
- Wikipedia. (11 de Septiembre de 2021). *Tasa interna de retorno*. Obtenido de Wikipedia: https://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_interna_de_retorno

ANEXOS

Ilustración 32 Camas de atención para pacientes



Ilustración 31 Área de comedor



Ilustración 33 Área recreativa

