

Proyecto de Creación de un Centro De Rehabilitación Y Terapia Física Integral

G. Rubio ⁽¹⁾ N. Del Pozo ⁽²⁾ I. Moreno ⁽³⁾
Facultad de Economía y Negocios ⁽¹⁾
Escuela Superior Politécnica del Litoral ⁽¹⁾
Km. 30.5 Vía Perimetral, Guayaquil, Ecuador ⁽¹⁾
rrubio@espol.edu.ec ⁽¹⁾ ndelpozo@espol.edu.ec ⁽²⁾ imoreno@espol.edu.ec ⁽³⁾

Resumen

El proyecto se sitúa en un contexto local, específicamente en la ciudad de Guayaquil, dirigido hacia dos segmentos: las personas con discapacidades físicas temporales, sean estas por enfermedad, accidentes, edad avanzada o para rehabilitación física para deportistas; también va dirigido a personas con discapacidades físicas perennes o semipermanentes, que necesitan realizar terapias físicas constantes para volver a ser miembros activos de la sociedad. Este proyecto, por su carácter de “privado” va dirigido exclusivamente a personas de clase social media, media-alta y alta.

Con el Centro Médico Integral, los pacientes podrán encontrar en la ciudad de Guayaquil un complejo terapeuta donde puedan rehabilitarse de manera óptima y eficaz.

Se especificará los diversos tipos de terapias físicas existentes, se planteará el principal problema a resolver.

Su objetivo principal es desarrollar un Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral en la ciudad de Guayaquil que atienda de forma personalizada a las personas que lo requieran, con profesionales altamente capacitados por médicos alemanes.

Para diferenciarnos de la competencia actual, se ofrecerá un servicio de alta calidad, aprovechando la experiencia de renombrados terapeutas alemanes que han aplicado con gran éxito diversos tipos de terapias físicas a los cuales sus pacientes han respondido favorablemente, con el uso de complementario de máquinas especiales de última tecnología.

Aprovechando con un gran impulso de marketing y nuestra amplia experiencia en el campo terapéutico tendremos un gran éxito con el proyecto CIRF.

Palabras Claves: *Discapacidades físicas temporales, rehabilitación física*

Abstract

The project is located in a local context, specifically in the city of Guayaquil, led to two segments: people with temporary physical disabilities, be they due to illness, accident, old age or physical rehabilitation for athletes, is also intended for people with evergreen or semi-permanent physical disabilities, who need to perform ongoing physical therapy in order to become active members of society. This project, by its nature of "private" is exclusively aimed at people of middle class, upper middle and high.

With Integrated Medical Center, patients can find in the city of Guayaquil a complex rehabilitation therapist where they can optimally and efficiently.

Specifying the various existing types of physical therapy, consider the main problem to solve.

Its main objective is to develop a Center for Comprehensive Rehabilitation and Physical Therapy in the city of Guayaquil that meets in a personalized way for people who need it, with highly trained professionals by German doctors.

To differentiate ourselves from the competition today, will be offered high quality, leveraging the expertise of renowned German therapists who have successfully implemented various types of physical therapy to which their patients have responded favorably, with supplementary use of special machines the latest technology.

Building a big boost with marketing and our extensive experience in the treatment field will have great success with the project IBPGR.

Keywords: temporary physical disabilities, physical rehabilitation

Firma del Director de Tesis

1. Introducción

La terapia física, también conocida como rehabilitación funcional, es un programa diseñado para ayudar al paciente a mejorar o mantener sus capacidades funcionales (por ejemplo, actividades de la vida diaria). La terapia física incluye el desarrollo de la fuerza, flexibilidad y resistencia, así como el aprendizaje de la biomecánica apropiada (por ejemplo, la postura) para lograr la estabilidad de la columna y prevenir las lesiones.

Estos tratamientos habitualmente incluyen tratamientos tanto pasivos como activos. Los tratamientos pasivos incluyen la manipulación ortopédica, la estimulación eléctrica, la liberación miofascial, el ultrasonido y la aplicación de calor/hielo. El tratamiento activo incluye ejercicios terapéuticos, tales como los ejercicios en el suelo, los ejercicios con equipo especial y la terapia acuática o hidroterapia.

2. Planteamiento del Problema

Dado el alto índice de accidentes automovilísticos, se estima que esta cantidad se ha duplicado, sobre todo en las grandes ciudades, por cuanto muchas personas envueltas en accidentes quedan paralizadas o semiparalizadas por largos períodos de tiempo; y al no haber un lugar 100% especializado en terapias físicas y que sean accesibles para todo el público en general.

3. Objetivos

3.1 Objetivo Generales

Desarrollar un Centro de Rehabilitación y Terapia Física Integral en la ciudad de Guayaquil que atienda de forma personalizada a las personas que lo requieran, con profesionales altamente capacitados por médicos alemanes.

3.2 Objetivos específicos

- Establecer el número de personas incapacitadas físicamente en la ciudad de Guayaquil.
- Delimitar el mercado potencial del Centro de rehabilitación física.
- Elaborar un plan de mercadeo para posicionar el nuevo Centro de Rehabilitación
- Determinar los recursos tecnológicos, financieros y humanos

requeridos para la implementación de la clínica.

- Obtener la factibilidad económica de la prestación del servicio.
- Asistir a las personas con problemas físicos perennes o temporales.

4. Descripción del servicio

El Centro Integral de Rehabilitación Física ofrecerá el servicio de fisioterapias a las personas que lo requieran de acuerdo a su condición física, escogiendo la mejor terapia física, con la aplicación de ejercicios que le permita una pronta y óptima recuperación.

Las terapias físicas que se aplicarán en la clínica serán:

- Manipulación Ortopédica: Terapia Manual
- Ultrasonido
- Hidroterapia
- Ejercicio terapéutico
- Biomecánica

Para la aplicación correcta de cada tipo de fisioterapia, se contará con el equipo técnico y humano necesario para poder asistir a cada paciente con el fin de que supere su dolencia física.

El horario de atención del Centro será de lunes a sábado con sesiones matutinas, vespertinas y diurnas, de acuerdo al siguiente esquema:

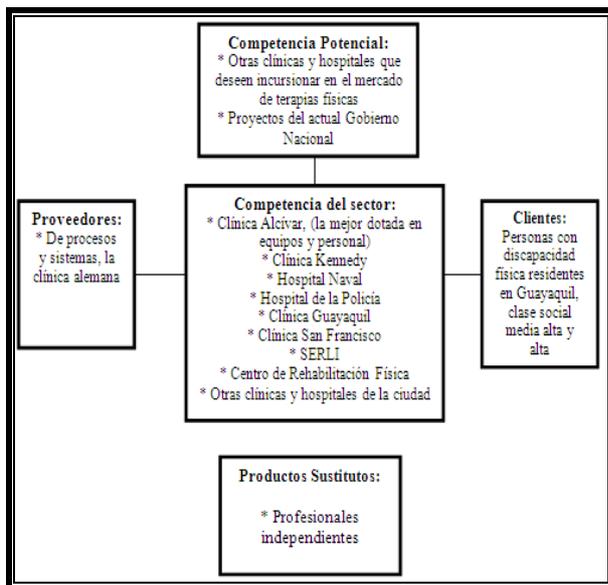
- Mañana (desde 8am -12m)
- Tarde (desde 1pm – 5 pm)

El usuario podrá escoger el horario que mas se ajuste a su tiempo disponible.



5. Análisis de la competencia

Mediante la presente matriz se pretende mostrar las diferentes situaciones competitivas del mercado de fisioterapias en la ciudad de Guayaquil, donde es importante resaltar que el presente producto/servicio tiene una sola competencia directa (Clínica Alcívar) debido a que es la única clínica guayaquileña dirigida al mismo segmento de mercado, que cuenta con una tecnología parecida, y profesionales bien capacitados.



6 Análisis del consumidor

Familias que tienen algún miembro con discapacidad física que habitan en el casco urbano de la ciudad de Guayaquil, Población con un Nivel Socioeconómico Medio Alto y Alto.

7 Plan de marketing

7.1 Objetivos plan de marketing

Los objetivos de nuestro plan de marketing están encaminados a:

- Lograr introducir el servicio en el mercado potencial, para luego posicionar el mismo en la mente del consumidor objetivo.
- Obtener una creciente y amplia participación de mercado.
- Lograr una lealtad por parte del cliente meta hacia el servicio.
- Conocer nuevas necesidades del cliente.

- Obtener ingresos que sean mayores a los costos producidos tal como el goce de utilidades.

Estrategia de fijación de precios

Las estrategias con las cuales se establecen los precios de los productos/servicios varían según la fase del ciclo de vida que estén atravesando los productos.

		PRECIO	
		Más alto	Más bajo
CALIDAD	Más alta	Estrategia De Primera	Estrategia de Buen valor CIRF
	Más baja	Estrategia de Cargo excesivo	Estrategia De economía

7.2 Análisis de FODA

7.2.1 Fortalezas

Producto/servicio que cuenta con última tecnología médica en terapia física

- Máquinas de ejercicio provenientes de Alemania, país reconocido en el mundo como el mejor proveedor de tecnología médica
- Contiene partes y dispositivos que requieren un mínimo mantenimiento

- Servicio médico con precios competitivos.
- Versatilidad en el uso de los servicios médicos (para deportistas, personas de la tercera edad, niños, ejecutivos)
- Comercialización propia para evitar costos de intermediación
- Empresa se ubicará en la Vía a Samborondón que cuenta con altos niveles de tránsito vehicular y peatonal.
- Clínica alemana cuenta con varios años de experiencia en fisioterapias.
- Médicos terapeutas altamente capacitados

7.2.2 Oportunidades

- Producto dirigido a un segmento socioeconómico medio-alto y alto
- Posibilidad de ampliar la línea de servicios en el largo plazo
- Posibilidad de incursionar en otros mercados locales en el largo plazo (Quito, Cuenca, Quevedo, Riobamba, etc.)

- Posibilidad de instalar nuevas sucursales del Centro en ciudades externas como Bogotá, Lima, Santiago, etc.

- Gobierno actual interesado en asistir a personas con discapacidades físicas

7.2.3 Debilidades

- Falta de respaldo de una marca reconocida
- Desconocimiento general de los administradores de la clínica sobre el mercado guayaquileño
- Alta inversión inicial
- Tardía recuperación de la inversión, lo cual desalentaría a los potenciales inversionistas

7.2.4 Amenazas

Inestabilidad política, social y económica

- Falta de crédito bancario para el sector
- Robo de partes importadas en las Aduanas
- Entrada de competidores fuertes en el mercado
- Imposición de nuevas leyes para la entrada de empresas con capital extranjero.

7.3 Marketing mix

Para el desarrollo del producto durante los años de vida del proyecto, se deben considerar las cuatro variables del marketing mix: producto/servicio (cliente a satisfacer), precio (costo del producto), plaza (canales de distribución) y promoción (comunicación).

7.4 Precio

El precio que se cobre por utilizar los servicios y equipos del Centro, variarán de acuerdo a las horas y al tipo de fisioterapia que requiera cada usuario, pero durante los primeros meses de operación del mismo, se cobrará una tarifa única por hora por el uso de las instalaciones del lugar, que será de US\$ 1.5 / hora.

Así, un usuario que asista 10 horas semanales al Centro tendrá que cancelar una tarifa de US\$ 15 por semana, y si es al mes, de US\$ 60, pudiendo haber un descuento del 10% si es fiel y constante en sus asistencias semanales.

7.5 Publicidad

“Cualquier forma pagada de presentación y promoción no personal de ideas, bienes o servicios a

través de un medio de comunicación y dirigida a un público específico.”¹

Los objetivos específicos de la publicidad son los siguientes:

- Informar la existencia de la empresa, productos, sus beneficios y precios.
- Persuadir al consumidor para que compre de manera inmediata.
- Recordar la existencia de las ventajas del producto y el lugar donde puede adquirirlo.

8. Análisis Financiero

8.1 Plan de inversión

Para iniciar las actividades deberá realizarse una inversión en arriendo del local, maquinas, equipos y herramientas, muebles y enseres, obra civil y el activo diferido.

Concepto	Costo en dólares
Equipos y herramientas	31,240.00
Muebles y enseres	3,600.00
Obra civil	34,380.00
Activo diferido	10,400.00
Subtotal	79,620.00
(+) 5% imprevistos	3,981.00
Total	83,601.00

8.2 Fuentes de fondos: capital-deuda

Toda la inversión inicial se financiará con capital propio.

8.3 Proyecciones de ingresos y egresos

8.3.1 Ingresos

Comprende la entrada de recursos por la generación de ingresos compuesta por las sesiones de terapia física semanal (que tienen un precio de US\$ 15) y las consultas médicas con terapeutas especializados en el CIRF de la ciudad de Guayaquil (cada consulta vale US\$ 7). Estas consultas irán directamente como parte de una bonificación salarial a los profesionales. Se ha determinado un incremento mensual de pacientes hasta alcanzar la demanda estimada para el proyecto

¹ SANTESMASES, Miguel, Marketing conceptos y estrategias, Madrid 1999, p. 666

durante el primer año. Durante los dos primeros meses de operación es del 5%, y se eleva al 10% durante los meses restantes (de acuerdo a información secundaria obtenida por entrevistas a personal de algunos centros de rehabilitación física ubicados en la ciudad de Guayaquil). En este punto, es importante recalcar la diferencia entre ingresos por ventas brutas e ingresos por ventas netas (recuperables).

Concepto	Ref	1	2	3	4	5
Ingresos anuales		\$284,544.00	\$292,226.69	\$300,116.81	\$308,219.96	\$316,541.90
Ventas netas	1/	\$256,089.60	\$263,004.02	\$270,105.13	\$277,397.97	\$284,887.71

8.3.2 Egresos

Dentro del componente del Flujo de Caja se encuentran: los costos variables, gastos administrativos, gastos de publicidad, depreciación y amortización de gastos pre operativos.

Concepto	Costo				
	1	2	3	4	5
Costo de prestación	\$70,661.40	\$72,558.99	\$74,518.08	\$76,530.07	\$78,596.38
Gasto de administración	\$66,212.40	\$66,212.40	\$66,212.40	\$66,212.40	\$66,212.40
Gasto de ventas	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00
Depreciación y amortización	\$7,744.67	\$7,744.67	\$7,744.67	\$7,188.00	\$7,188.00
Total	\$155,608.47	\$157,516.05	\$159,475.15	\$160,930.47	\$162,996.78
Costo unitario anual por paciente	\$187.03	\$186.71	\$186.42	\$185.52	\$185.31

8.3.3 Gastos administrativos

Estos son los que hacen referencia al pago de sueldo y salarios del personal, de los servicios básicos, arriendo del local y suministros utilizados dentro del Centro.

8.3.4 Gastos de Publicidad

Corresponden a los egresos que se derivan de las actividades por anuncios publicitarios en revistas de circulación a nivel nacional y volantes.

8.3.5 Flujo de caja

El principal objetivo de la elaboración del flujo de caja es identificar las causas de las eventuales disminuciones o incrementos de efectivo durante el horizonte de planeación del proyecto.

8.3.6 Tasa Interna de retorno

Evaluando el flujo de caja proyectado observado en el cuadro 37, la tasa interna de retorno (TIR) del proyecto para los inversionistas es de 77.94%, y al ser esta tasa mayor a la tasa de descuento (CAPM) del 24,34%, se acepta que el proyecto es rentable.

8.3.7 Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto (VAN) del presente proyecto es de US\$ 147,850.86 y siendo este valor mayor que cero, se verifica la factibilidad financiera de invertir en el mismo.

9. Referencias

- (1) 2008; Aprenderse a mover con biomecánica “Un Problema Mundial con sustrato social” <http://portal.educar.org/edgar-zamora-carrillo/la-biomecánica-un-problema-mundial-con-sustrato-social>.
- (2) 2003; “El Ejercicio Físico-Terapeutico ayuda a la flexibilidad y estimula el riesgo cardiovascular” Rev Panam Salud Publica vol.13; Washington; Revista Panamericana de Salud Pública; no.5; http://www.scielosp.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1020-49892003000400010&lng=en&nrm=iso&tlng=es
- (3) 2002; La Hidroterapia y problemas de la columna; página de internet organización EUFIC; <http://www.eufic.org/article/es/artid/canal-vertebral-estrechoy-dolor/>
- (4) 2006; Riesgo de la Salud con malestar de los huesos; página de internet ; <http://www.nutriologo.com.mx/2006/05/17/>
- (5 y 6) MALHOTRA, Narres K. Investigación de Mercados “Un enfoque aplicado”. Cuarta Edición, Prentice Hall
- KOTLER, Philip. Y ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de Mercadotécnica. Cuarta Edición. Prentice Hall, México, 1988.

- KOTLER, Philip. Dirección de Marketing. Décima Edición. Pearson Educación, México, 2001.
- BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Cuarta Edición. McGraw – Hill, México, 2001.

Direcciones en Internet

- www.bulldoginteractivefitness.com
- www.my-gym.es
- www.eluniverso.com
- www.inec.gov.ec
- www.bce.gov.ec
- www.msp.gov.ec
- www.ecuadorinvierte.com
- www.cepar.org.ec

10. Conclusiones y recomendaciones

- De acuerdo a la investigación de mercado realizada en la ciudad de Guayaquil, existe un cierto nivel de insatisfacción de las personas que actualmente reciben terapias físicas en los diversos centros que para este fin se han establecido en la ciudad, lo cual se traduce en una demanda insatisfecha por los actuales oferentes que puede ser captada por un nuevo centro que brinde un servicio personalizado, mas profesional y tecnificado para que se le brinde a los pacientes una terapia física óptima acorde con sus necesidades.
- Para que nuestro proyecto sea rentable nosotros como mínimo deberíamos mantener una demanda de 381 pacientes al año para obtener ingresos iguales a los costos estimados, durante el segundo año la cantidad de pacientes aumenta a 387, mientras que en el tercer año se debería atender a no menos de 392 pacientes para que las utilidades sean iguales a cero. Cuando el número de pacientes atendidos aumenta, se obtienen ingresos netos.
- Para diferenciarnos de la competencia actual, se ofrecerá un servicio de alta calidad, aprovechando la experiencia de renombrados terapeutas alemanes que han aplicado con gran éxito diversos tipos de terapias físicas a los cuales sus pacientes han respondido favorablemente, con el uso

de complementario de máquinas especiales de última tecnología.

- El proyecto resultó ser rentable para los potenciales inversionistas, pues obtendrán un VAN de \$147,850.86, y una TIR del 77.94%, siendo la probabilidad de que el proyecto no sea viable para los inversionistas del 1.20%, una posibilidad relativamente baja.

- Es fundamental que la empresa, en el mediano y largo plazo, se abra a nuevos mercados en la Costa Ecuatoriana, y considere la importación abierta, de nuevas máquinas para satisfacer a más personas de otras provincias.

- Aprovechar que el actual Gobierno, y los Ministerios de Salud, de Trabajo, de Inclusión Social, y sobretodo, la Vicepresidencia de la República están mostrando un alto interés por la inserción social y laboral de las personas discapacitadas para poder realizar campañas informativas del Centro, a la vez que se contribuye al mejoramiento continuo de las condiciones de vida de las personas que sufren de discapacidades físicas temporales u ocasionales.

