PROPUESTA DE UN PLAN FINANCIERO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE PRESTE SERVICIOS DE PODOLOGÍA A PERSONAS CON DIABETES EN EL D.M. DE QUITO.

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos para optar por el título de Tecnólogo en Finanzas

Profesor Guía
Ing. Adrián Aguinaga

Autor
Jaime Francisco Racines Ramos

Año
2014
DECLARACIÓN PROFESOR GUÍA

"Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación."

Ing. Adrián Aguinaga
CI. 170703313-8
DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

"Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes"

J. Francisco Racines R.
CI. 0604415323
RESUMEN

La diabetes es una de las enfermedades con mayor incidencia y prevalencia en nuestro país; al ser una enfermedad crónica es clave proporcionar servicios salud preventiva.

Este trabajo tiene como objetivo proponer un plan financiero para determinar si es factible la creación de una empresa de podología con especial atención a personas con diabetes en el D.M. de Quito.

Es importante mencionar que a más de realizar una investigación desde el plano financiero, deseamos estar al tanto del beneficio que podría recibir la sociedad impulsando este servicio, teniendo en cuenta las cifras elevadas de mortalidad y morbilidad que existen actualmente en nuestro país a causa de la diabetes.
ABSTRACT

Diabetes Mellitus is a disease with the highest incidence and prevalence in our country; it is a chronic disease and is key to provide preventive health services.

This work aims to propose a financial plan to determine if it is feasible to create a company with special podiatry care for people with diabetes in the DM Quito.

It is important that over the investigation from the financial side, we want to be aware of the benefit provide to society promoting this service, see about the high mortality and morbidity that currently exist in our country because of the diabetes.
<table>
<thead>
<tr>
<th>CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN</th>
<th>1</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1.1. Resumen Ejecutivo</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>1.2. Aspectos Generales</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>1.2.1. Antecedentes</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>1.3. Objetivo General</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>1.4. Objetivos Específicos</td>
<td>6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>CAPÍTULO II: EL PROYECTO Y LOS PRODUCTOS O SERVICIOS</th>
<th>7</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2.1. Detalle del Servicio</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>2.1.1. Tipo de Servicio</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>2.2. Productos Complementarios</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>2.3. Servicios Complementarios</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>2.4. Estudio de Mercado</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>2.4.1. Estudio de la Oferta</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>2.5. Estudio de la Demanda</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>2.6. Investigación de Mercado</td>
<td>14</td>
</tr>
<tr>
<td>2.7. Diseño de la encuesta: Ver Anexo A</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>2.8. Tabulación, análisis y presentación de los datos de las encuestas</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>2.9. Estudio Técnico</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td>2.10. Activos</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td>2.11. Estudio de Producción</td>
<td>31</td>
</tr>
<tr>
<td>2.12. Insumos</td>
<td>31</td>
</tr>
<tr>
<td>2.13. Recurso Humano</td>
<td>32</td>
</tr>
</tbody>
</table>
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Resumen Ejecutivo

La diabetes es una de las 4 enfermedades catastróficas no transmisibles que actualmente azotan a la humanidad, no distingue región del mundo, nivel de ingresos, grupo étnico, estrato social, etc. todos estamos en riesgo de padecerla. El número de personas con diabetes crece día a día sin que tomemos conciencia de lo grave de la situación. Lastimosamente en nuestro país aún no existe un plan para frenar los niveles de incidencia, ni políticas claras para el manejo de personas que ya sufren de este síndrome.

Este proyecto se ha enfocado en establecer un servicio de salud primaria en el campo de la podología con el fin de evitar lesiones graves a nivel de miembros inferiores de este grupo vulnerable. El número creciente de personas con diabetes y la poca oferta de este tipo de servicios han sido el impulso para esta investigación.

Desde el sector privado podemos emprender para ofrecer servicios que no pueden ser cubiertos por las entidades públicas, un servicio de salud preventiva en el campo de la podología es beneficioso para todos.

Según cifras del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC) en el año 2010 el mercado ecuatoriano registró un incremento en el consumo de servicios de salud preventiva en establecimientos públicos y privados llegando a un total de 11’731,544 atenciones (INEC, 2010).

Los proyectos de inversión deben contar con una elección estratégica, la elección del cliente y el servicio o producto que se les va a ofrecer. Se han elegido a las personas con diabetes ya que son una población en expansión creciente y la podología al ser un servicio de salud preventiva y además de no ser un servicio que esté saturado en el mercado.
Esta idea nace con la observación de la necesidad que tiene la población diabética ecuatoriana y específicamente la población quiteria de un servicio paramédico especializado para el tratamiento de los miembros inferiores. Muchas veces las personas que requieren un servicio paramédico dirigido a los pies lo sustituyen en centros cosméticos, que en muchos casos no tienen el personal debidamente capacitado o no cumplen con las medidas de bioseguridad necesarias. Al consultarle al Dr. Byron Cifuentes -Presidente de la Federación de Diabetes del Ecuador- sobre las complicaciones que puede presentar un paciente con diabetes, recalca la necesidad de una atención constante y especializada a los pacientes con esta enfermedad al menos en órganos tan sensibles como los pies; ya que, en muchos pacientes debido al descuido o a un mal tratamiento terminan en amputaciones.

Si bien es cierto existen entidades de salud pública que prestan este servicio hay que tomar en cuenta que es de difícil acceso por la reducida oferta y la gran demanda que existe actualmente. También hay algunos establecimientos privados, pero estos constituirían una oferta sustituta o complementaria. Actualmente no se ha identificado ningún centro de podología en la ciudad de Quito que se dedique específicamente al campo de la diabetes.

1.2. Aspectos Generales

1.2.1. Antecedentes

- La Diabetes

Bajo el criterio de la *International Diabetes Federation*, la diabetes es una de las cuatro enfermedades no transmisibles (ENT) prioritarias identificadas por la Organización Mundial de la Salud (OMS), que junto con la enfermedad cardiovascular (ECV), que incluye el infarto de miocardio y el derrame cerebral, el cáncer y la enfermedad respiratoria crónica. La diabetes es frecuente, crónica y costosa. Se caracteriza por una hiperglucemia (altos niveles de glucosa en la sangre), que es el resultado de la falta de insulina (diabetes tipo
1) o de que haya insulina insuficiente y la ausencia total de la misma (diabetes tipo 2). Tiene un componente genético y algunas personas sencillamente son más susceptibles que otras de desarrollar diabetes (Diabetes, 2011, pág. 4).

- **Factores de Riesgo para diabetes**

Algunas personas tienen mayor riesgo de padecer de Diabetes *Mellitus*, si presentan las siguientes particularidades establecidas por las autoras Amparo Gómez y Martha Collahuazo, en su libro Promoción de la Salud del Diabético (Gómez A & Collaguazo A, 2003)

- **Edad**

Ésta enfermedad puede presentarse a cualquier edad y en cualquier realidad del ser humano, siendo la edad adulta la más común. En el caso de la diabetes tipo 1, esta se presentará a temprana edad y adolescencia. En el caso de mujeres en periodo de gestación, el riesgo aumenta al dar a luz niños de un peso mayor a 4 kilogramos.

- **Herencia**

Aquellas personas que tienen familiares diabéticos tienen más riesgo de padecer la enfermedad.

- **Mala alimentación**

Esta condición depende de factores culturales y entorno social, la ingesta de cantidades inadecuadas de alimentos tanto saludables como no saludables adquieren las enfermedades como la obesidad, que si bien no es la causa de la enfermedad, pero si resultan ser un factor influyente y determinante para la tendencia hacia la misma.
• Sedentarismo

La falta de ejercicio físico conjuntamente con el descuido de un alto consumo de alimentos, en muchos de los casos grasas saturadas, conlleva a la acumulación de la misma en el organismo. Los daños del sedentarismo se reflejan en trastornos cardiovasculares, mal funcionamiento de los vasos sanguíneos, obesidad.

• Efectos de la diabetes mellitus

La diabetes es una enfermedad silenciosa, que afecta gravemente al individuo, la falta de detección de ciertos síntomas hacen que la enfermedad avance y continúe su paso destructivo. Los órganos que se ven comprometidos son:

Nervios: El daño de los nervios en el diabético, (neuropatía diabética), esta complicación se produce cuando los nervios se ven impedidos de llegar con el mensaje de los impulsos al cerebro.

Ojos: el deterioro a los vasos sanguíneos de los ojos, (retinopatía diabética) pues la alta concentración de azúcar en la sangre los daña mediante la circulación de la misma en el cuerpo. Los vasos de la retina del ojo humano son muy sensibles y la diabetes causa daños irreversibles en ellos.

Riñones: La diabetes afecta de igual manera a los riñones ( nefropatía diabética) y a sus vasos sanguíneos impidiendo que estos filtre las sustancias que se van a eliminar y que son nocivas para la salud a esta condición, y lleva al paciente a someterse a procesos de diálisis para ayudar al cuerpo al proceso que deja de cumplir.

Corazón: (Cardiopatía diabética), esta enfermedad se debe al conjunto de factores que influyen para padecer de diabetes, el colesterol, presión alta,
sedentarismo producen el daño del músculo y lo llevan a presentar enfermedades crónicas.

**Extremidades:** Tanto piernas, pies y manos del diabéticos deben tener extremo cuidado, las heridas que pudieran presentarse tienden a ser de grave riesgo de infección y son difíciles de cicatrizar. En el caso de no tener el control adecuado de estos miembros se puede dar el caso de amputación o deformidad.

Al ser una enfermedad compleja, la Organización Mundial de la Salud (OMS) recomienda que la atención médica debe ser provista por un equipo multidisciplinario que incluya profesionales de diferentes ramas, tales como médico, enfermero, nutricionista, profesor de gimnasia, asistente social, podólogo, psicólogo, oftalmólogo, educador, entre otros.

Este es un trastorno que crece a un ritmo preocupante, según datos recopilados por el Laboratorio Farmacéutico Sanofi en el Ecuador, la prevalencia de diabetes mellitus tipo 2 es de 4.1 a 5% de la población total. La incidencia/año es de 115.19 casos/100.000 habitantes, es decir en nuestro país existen actualmente alrededor de 700.000 personas con este síndrome metabólico y adicionalmente cada año el sistema de salud recibe a 16.142 personas aproximadamente con esta condición., indica también la prevalencia es de un 7% de la población ecuatoriana menor a 45 años, esta estadística sube a un 20% pasando los 45 años y, a partir de los 65, llega hasta un 40%. (Sanofi).

Nuestra realidad no es ajena al resto de la región ni del mundo, según datos del estudio expuesto por la International Diabetes Federation (Diabetes, 2011) en su trabajo titulado "Plan Mundial Contra la Diabetes 2011-2021" Cada año, más de cuatro millones de personas mueren por diabetes y decenas de millones más sufren complicaciones discapacitadoras y potencialmente letales, como infarto de corazón, derrame cerebral, insuficiencia renal, ceguera y amputación por lo general de miembros inferiores.
Actualmente, existen 366 millones de personas con diabetes y otros 280 millones bajo riesgo identificable de desarrollarla. Si no se hace nada, para 2030 esta cifra se calcula que aumentará hasta alcanzar los 552 millones de personas con diabetes y otros 398 millones de personas de alto riesgo. Tres de cada cuatro personas con diabetes viven hoy en países de ingresos medios y bajos. A lo largo de los próximos 20 años, las regiones de África, Oriente Medio y Sudeste Asiático soportarán el mayor aumento de la prevalencia de diabetes. Incluso en los países ricos, los grupos desfavorecidos, como los pueblos indígenas y las minorías étnicas, los migrantes recientes y los habitantes de barrios marginales sufren un mayor índice de diabetes y sus complicaciones. Lo que es importante mencionar es que ningún país, rico o pobre, es inmuné a la epidemia.

1.3. Objetivo General

Proponer un plan financiero para la creación de una empresa que preste servicios de podología a personas con diabetes en el D.M. de Quito.

1.4. Objetivos Específicos

Conceptualizar datos generales referentes al proyecto.

Determinar los productos y servicios que se van a investigar en el presente proyecto.

Establecer la inversión inicial, fuentes de ingresos, costos y gastos, proyección de estados financieros, punto de equilibrio y la valoración del presente proyecto.

Establecer las conclusiones y recomendaciones del presente trabajo.
CAPITULO II: EL PROYECTO Y LOS PRODUCTOS O SERVICIOS

2.1. Detalle del Servicio

En el presente capítulo se detallará el tipo de servicio que se brindaría en este proyecto, se presentarán aspectos importantes como los productos y servicios complementarios o que se relacionan con este estudio.

2.1.1. Tipo de Servicio

Por la complejidad de la diabetes en el mercado existe una infinidad de productos y servicios para satisfacer necesidades primarias y además de sustancias como; servicios médicos, paramédicos, hospitalarios, productos como medicamentos, insumos, cremas, calzado, medias y algunos comestibles. El servicio que se desea implementar es de salud preventiva.

El servicio al que está canalizado este trabajo es al área de salud, específicamente en el campo de la podología. Se puede definir a la podología como el estudio, diagnóstico y tratamiento de las afecciones y alteraciones que sufren los miembros inferiores de los seres humanos cuando dicho tratamiento no rebasa los límites de la cirugía menor. La podología es una rama de la medicina en la que uno de sus principales objetivos es la prevención, la promoción de la salud, y dar tratamientos adecuados a las afecciones que se pueden presentar en los miembros inferiores. Partiendo que el podólogo es el único especialista formado técnicamente y de forma perita en los tratamientos aplicados al pie, lo que hace que sus métodos sean completamente diferentes a los que presentan otros profesionales en salud sin esta formación específica, y en ello radica el éxito de los centros y consultorios podológicos, que se traduce en una atención de primer nivel de salud. A su vez el podólogo debe contar con el apoyo de otros profesionales en el caso de encontrar enfermedades sistémicas como las enfermedades reumáticas, la diabetes, cardiovasculares, que en una primera fase pueden tener repercusión en los
pies; en estos casos el podólogo debe derivarlos a otros profesionales como reumatólogos, endocrinólogos o especialistas cardiovasculares.

El estudio, diagnóstico y tratamiento de los miembros inferiores es muy amplio y es por ello que la podología tiene varias sub especialidades, este proyecto se enfocará únicamente en el estudio de la podología con respecto al tratamiento de cuidado y prevención de alteraciones o complicaciones del pie en personas con diabetes, se ha elegido este tema ya que la incidencia y prevalencia de personas con diabetes en nuestra sociedad, como se lo ha presentado en la Introducción del presente trabajo.

Desde el año 2011 en el Ecuador la podología es legalmente un servicio de atención primaria en salud, lo que quiere decir que se presta un servicio de atención ambulatoria. Como se ha puntualizado, el podólogo realiza un tratamiento de prevención y en el caso de la diabetes es de imperiosa necesidad con el fin de evitar complicaciones, en el caso de la actividad podológica evitar amputaciones a nivel de miembros inferiores.

La misma International Diabetes Federation insiste en que un tratamiento precoz y adecuado y el acceso a unos servicios eficaces, especialmente en la atención primaria, son esenciales para lograr un buen control de la glucemia y evitar unas complicaciones costosas y terminales.

Hay que tomar en cuenta que llegar a una amputación tiene un gran costo para el individuo y para la sociedad. Según la International Diabetes Federation en Norteamérica al año existen entre 57,000 a 125,000 amputaciones cada año, de este número mueren entre un 5% a 17% durante la intervención, entre un 2% a 23% durante los 30 días posteriores a la amputación, tendrán una nueva amputación de un 8% a un 22%. Un promedio de un 40% tendría una sobre vida de 5 años y solo un 25% superaría los 80 años. Tomando en cuenta que estos datos fueron establecidos en los Estados Unidos se piensa que en países con menor acceso a servicios de salud las cifras pueden ser aún peores.
Para el Dr. Rodrigo Rovayo aproximadamente un 15% de pacientes con diabetes presenta algún tipo de ulceración a nivel de miembros inferiores durante su enfermedad, pero la aparición de esta complicación no es inherentes a la diabetes, es decir que la aparición de úlceras es totalmente prevenible con un control periódico y profesional. (Varios Autores, 2010)

Probablemente de todos los padecimientos que han aumentado en los últimos 100 años la diabetes llegue a ser la más costosa para quien la sufre y para los gobiernos que se ven obligados a implementar planes de salud específicos.

Según la misma publicación de la International Diabetes Federation, en el mundo, los gastos sanitarios por diabetes se han elevado a 465.000 millones de USD en 2011, lo cual equivale al 11% del gasto sanitario total. Si no se invierte en hacer que los tratamientos eficaces para prevenir las complicaciones diabéticas estén al alcance de todos, se predice que esta cifra aumentará hasta los 595.000 millones de USD para 2030.

Este servicio tiene un gran beneficio para la sociedad y por los datos que se pueden encontrar en entidades de salud, existe una gran demanda de este tipo de atención.

En este proyecto se estudiará únicamente el servicio de quiropodología que se puede definir como técnicas manuales y quirúrgicas que se aplican en los miembros inferiores con el fin de solucionar alteraciones negativas que se adquieren por diversas razones como uso de un mal calzado, el pasar de los años o descuido por parte del paciente. Se ha escogido esta rama de la podología ya que se requiere una baja inversión y de gran demanda como posteriormente se detallará.

2.2. Productos Complementarios

Como ya se ha indicado este servicio está dentro de la rama de la salud, por ende el paciente requerirá de productos farmacéuticos para resolver algún tipo
de patología como onicomicosis, dermatomicosis, papiloma plantar, etc. Por legislación en un primer nivel de atención en salud no se pueden recetar medicamentos lo que sí es posible es recomendar productos de uso tópico, es decir, medicamentos de uso externo, que se suministran sobre la zona del cuerpo que está afectada.

A continuación se detallan los productos que se utilizarán para este fin:

**Tabla 1. Productos Complementarios**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Producto</th>
<th>Casa Farmacéutica</th>
<th>Características</th>
<th>Uso</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Diabion Crema 200ml.</strong></td>
<td>Merck</td>
<td>Crema hidratante dirigida a personas con diabetes</td>
<td>Puede ser utilizada para problemas de resequedad en la piel como el de las personas con diabetes, ayuda a eliminar la sequedad de la piel, ayuda en la deshidratación cutánea de las extremidades.</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Ureativ10 50Gr.</strong></td>
<td>Glenmark</td>
<td>Crema compuesta de urea al 10%.</td>
<td>Crema para hidratación de la piel, se la utiliza con el fin de eliminar queratosis en miembros inferiores.</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Fisioativ 150ml</strong></td>
<td>Glenmark</td>
<td>Crema hidratante</td>
<td>Utilizada en casos extremos de mal trato de la piel.</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Fintop 15gr.</strong></td>
<td>Glenmark</td>
<td>Crema antimicótica</td>
<td>Este medicamento es antifúngico además es prescrito para infecciones dermatológicas.</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Canesten Crema 20Gr.</strong></td>
<td>Bayer</td>
<td>Crema antimicótica</td>
<td>Es una crema utilizada como antimicótico cutáneo.</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Loceryl 2.5ml</strong></td>
<td>Galderma</td>
<td>Laca antimicótica</td>
<td>Es una laca que se aplica cuando se presentan onicomicosis.</td>
</tr>
</tbody>
</table>
2.3. **Servicios Complementarios**

En una primera etapa se implementaría el servicio de quiropodología sin descartar que en el futuro se puedan aplicar servicios complementarios a esta rama, la podología nos permite ir más a fondo de este tipo de tratamientos, en el caso específico para el tratamiento del pie en riesgo por diabetes existen tres ramas de la podología que se pueden aplicar:

- **Biomecánica de la Marcha:** Este estudio nos permite conocer a fondo las estructuras osteo-articulares, musculares con el fin de determinar si es que existe alguna descompensación que pueda afectar el equilibrio y la dinámica de la marcha.

- **Baropodometría:** Es un procedimiento que se realiza a través de medios tecnológicos para examinar si existen puntos de mayor o menor presión, estos puntos de sobre carga pueden generar en úlceras.

- **Ortopodología:** Es todo aquel mecanismo que está destinado a compensar, paliar, o corregir una anomalía estructural o postural del pie con el fin de mejorar su funcionalidad. Este procedimiento se lo realiza con los resultados arrojados por los dos estudios anteriores.

2.4. **Estudio de Mercado**

El estudio de mercado es importante ya que el estudio de la oferta y la demanda determinará qué se va a producir, cuánto se producirá, para quién se produce y el precio al que debe venderse.

El mercado es toda institución social en la que los bienes y servicios, así como los factores productivos, se intercambian. (Mochón, 2006) Partiendo de este concepto estudiaremos los factores que interactúan en el mismo.
2.4.1. Estudio de la Oferta

La oferta se define como "la cantidad de mercancías que pueden ser vendidas a los diferentes precios del mercado por un individuo o por un conjunto de individuos de la sociedad". (Lugo J.A, 2004)

Esta parte estudia los servicios ya instalados y la forma de producir y vender sus productos y/o servicios a un precio determinado.

En el D.M. de Quito existen alrededor de 8 centros que prestan el servicio de podología, entre ellos podemos mencionar a los siguientes:

- Dr. Pie
- Mi Podólogo
- Clínica del Pie
- Karina Guerrero
- Suave Su Pie
- Pie Grande
- Club de Leones Quito

Cabe mencionar que estos establecimientos no tienen un servicio especializado para personas con diabetes, realizan procedimientos de podología de manera general o su giro de negocio está enfocado en la venta de otro tipo de productos como zapatos, productos ortopédicos, medicamentos, etc. Este tipo de servicios está en un rango desde los 7.00 USD hasta los 26.00 USD.

En estos establecimientos se calcula -de acuerdo a observación directa- que tiene un promedio diario de 15 pacientes por cada estación podológica.

La presente investigación ha determinado que la oferta más agresiva viene del sector público, por las siguientes razones:
• El servicio es completamente gratuito.
• Poseen una infraestructura para abarcar gran cantidad de pacientes.
• El estado por su tamaño puede llegar a segmentos que en este proyecto serían muy complicadas de acceder.
• Posee un apoyo técnico y logístico muy importante.

Este servicio comenzó en el año 2013 en dos Hospitales referentes que son el Hospital Enrique Garcés y el Hospital Eugenio Espejo. El Ministerio de Salud a través de este proyecto intenta prevenir la discapacidad, ya que el costo de una amputación es muy elevado, se ha determinado que en el Ecuador la amputación de un miembro inferior puede llegar a costar entre 5.000USD y 15.000 USD, sin tomar en cuenta el costo social, una persona que sufre una amputación pierde sus capacidades físicas para trabajar, además el costo psicológico es incalculable.

2.5. Estudio de la Demanda

Podemos definir a la demanda como "el conjunto de mercancías o servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir en el mercado, en un tiempo determinado y a un precio dado". (Lugo, 2004, pág. 168), en el caso de este proyecto serán las personas con diabetes del D.M. de Quito.

El segmento de mercado al que se va a dirigir este proyecto es a personas de la población diabética del D.M. de Quito, según estadísticas del 2008 de egresos hospitalarios proporcionado por el INEC asciende a las 53.751 personas como muestra el cuadro a continuación:
Tabla 2 Fuente: INEC

<table>
<thead>
<tr>
<th>Enfermedad</th>
<th>Edad en Años</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>15-35</td>
</tr>
<tr>
<td>Diabetes</td>
<td>3036</td>
</tr>
</tbody>
</table>

2.5.1. Localización del Negocio

Uno de los aspectos principales al formar una empresa es la localización, este consultorio estaría ubicado en una zona conocida por brindar servicios de salud, estará ubicado en la parroquia El Batan de la ciudad de Quito, específicamente en la zona médica de la Av. Eloy Alfaro que comprende entre la Av. 10 de Agosto hasta la Av. Amazonas. Esta zona tiene gran impacto justamente por ser visitada por personas que buscan servicios de salud, existe una clínica y varios centros médicos, hay la presencia de especialistas de prácticamente todas las ramas médicas. El espacio que necesitamos para esta actividad es de $50m^2$ en el cual se alojará una oficina, dos estaciones para procedimientos, un área de esterilización, un baño y una recepción.

2.6. Investigación de Mercado

Para conocer de mejor manera el segmento del mercado que se ha elegido se aplicaron encuestas de las cuales se obtuvo información relevante, "Las empresas realizan encuestas para conocer que saben, creen y prefieren los consumidores" (Lane P.K, 2006)

Para calcular el tamaño de la muestra y realizar encuestas para la población a la que va dirigida esta investigación aplicaremos un nivel de confianza del 95%, la muestra irá dirigida a una población de 53751 personas que son las personas con diabetes en la ciudad de Quito.
Al aplicar la fórmula:

\[ n = \frac{Z^2NPQ}{E^2(N - 1) + Z^2PQ} \]

\[ n = \frac{1.96^2 \times 0.8 \times 53751}{0.05^2(53751-1) + 1.96^2 \times 0.2 \times 0.8} \]

\[ n = 400 \]

Obtenemos el número de encuestas a realizar que son 400.

2.7. Diseño de la encuesta: Ver Anexo A

2.8. Tabulación, análisis y presentación de los datos de las encuestas

Estas encuestas se aplicaron a 400 pacientes con diabetes de manera personal con diabetes identificadas en el servicio de valoración gratuita que ofrece la casa farmacéutica Roche Ecuador S.A. además del Club de Diabéticos del Hospital Pablo Arturo Suárez y del Hospital Henrique Garcés.

A.- Primera Pregunta: En esta pregunta queremos segmentar por edades el grupo de personas con diabetes, como nos podemos dar cuenta el grupo mayoritario está entre 45 a 60 años, casi un 98% pertenece a la población económicamente activa (PEA) y eso es conveniente ya que hay mayor posibilidad de que adquieran este servicio.
Edad:

**Tabla 3**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Edad</th>
<th>Valor</th>
<th>Porcentaje</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Menos de 18 años</td>
<td>2</td>
<td>0,50%</td>
</tr>
<tr>
<td>Entre 18-30 años</td>
<td>3</td>
<td>0,75%</td>
</tr>
<tr>
<td>Entre 30-45 años</td>
<td>89</td>
<td>22,25%</td>
</tr>
<tr>
<td>Entre 45-60 años</td>
<td>275</td>
<td>68,75%</td>
</tr>
<tr>
<td>Más de 60 años</td>
<td>31</td>
<td>7,75%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total</strong></td>
<td>400</td>
<td>100,00%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Figura 1.**

B.- Segunda Pregunta: Esta pregunta tiene que ver con la actividad económica de los pacientes con diabetes, comprobamos que exceptuando los estudiantes, todos tienen una actividad de la que obtienen ingresos.
### Actividad:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tipo</th>
<th>Cantidad</th>
<th>Porcentaje</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Jubilado</td>
<td>106</td>
<td>26,50%</td>
</tr>
<tr>
<td>Empleado</td>
<td>163</td>
<td>40,75%</td>
</tr>
<tr>
<td>Independiente</td>
<td>126</td>
<td>31,50%</td>
</tr>
<tr>
<td>Estudiante</td>
<td>5</td>
<td>1,25%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total</strong></td>
<td><strong>400</strong></td>
<td><strong>100,00%</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Figura 2**

C.- Tercera Pregunta: Con esta encuesta se puede conocer si los pacientes saben de las complicaciones que pueden darse producto de la enfermedad, si saben de las complicaciones ellos tendrán en cuenta que este es un servicio necesario. Como nos podemos dar cuenta los pacientes en su gran mayoría saben de las complicaciones que se pueden presentar.
¿Está informado de las complicaciones que se pueden presentar en los miembros inferiores de una persona con diabetes?

Tabla 4

<p>| | | |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Si</td>
<td>287</td>
<td>71,75%</td>
</tr>
<tr>
<td>No</td>
<td>113</td>
<td>28,25%</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>400</td>
<td>100,00%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Figura 3

D.- Cuarta Pregunta: Con esta pregunta saber si conocen de los servicios de podología, como nos podemos dar cuenta una pequeña mayoría conoce de estos servicios lo que significa que aún los pacientes no tienen información de este servicio.
¿Sabe de la existencia de los servicios de podología?

Tabla 5

<p>| | | |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Si</td>
<td>173</td>
<td>43,25%</td>
</tr>
<tr>
<td>No</td>
<td>227</td>
<td>56,75%</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>400</td>
<td>100,00%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Figura 4

E.- Quinta Pregunta: La encuesta hace referencia a que un 87% de pacientes han sufrido algún tipo de problema en los pies lo que quiere decir que este volumen de pacientes podrían tender a adquirir este servicio porque ya han sentido la necesidad del mismo.
¿Cuántas veces a lo largo de su enfermedad ha sufrido algún problema en sus pies?

Tabla 6

<p>| | | |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ninguna</td>
<td>52</td>
<td>13,00%</td>
</tr>
<tr>
<td>Entre 1-3</td>
<td>325</td>
<td>81,00%</td>
</tr>
<tr>
<td>Más de 3</td>
<td>23</td>
<td>6,00%</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>400</td>
<td>100,00%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Figura 5

F.- Sexta Pregunta: Con esta pregunta queremos descubrir de qué manera los pacientes sustituyen el servicio de podología, así mismo averiguar si ya lo tienen saber cómo se distribuyen el mercado las empresas ya instaladas. Al analizar el cuadro de la oferta de servicios a los que acuden las personas con diabetes nos podemos dar cuenta de que el mercado se reparte de manera equilibrada.
¿Cuando tiene algún inconveniente en sus pies, ¿a dónde acude para resolverlo?

**Tabla 7**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Servicio</th>
<th>Cantidad</th>
<th>Porcentaje</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Salón de belleza</td>
<td>223</td>
<td>56,00%</td>
</tr>
<tr>
<td>Podólogo</td>
<td>128</td>
<td>32,00%</td>
</tr>
<tr>
<td>Médico tratante</td>
<td>49</td>
<td>12,00%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total</strong></td>
<td><strong>400</strong></td>
<td><strong>100,00%</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Figura 6**
Principales sitios de podología

Tabla 8

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sitio</th>
<th>Número</th>
<th>Porcentaje</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Suave su Pie</td>
<td>24</td>
<td>18,75%</td>
</tr>
<tr>
<td>Pie Grande</td>
<td>22</td>
<td>17,19%</td>
</tr>
<tr>
<td>Mi Podólogo</td>
<td>21</td>
<td>16,41%</td>
</tr>
<tr>
<td>Clínica del Pie</td>
<td>20</td>
<td>15,63%</td>
</tr>
<tr>
<td>Dr. Pie</td>
<td>14</td>
<td>10,94%</td>
</tr>
<tr>
<td>No lo recuerda</td>
<td>16</td>
<td>12,50%</td>
</tr>
<tr>
<td>Club de Leones</td>
<td>11</td>
<td>8,59%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total</strong></td>
<td><strong>128</strong></td>
<td><strong>100,00%</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

G.- Séptima Pregunta: Esta pregunta averigua sobre la tendencia del paciente a adquirir o no este producto, además de conocer si estarían de acuerdo con el precio y la ubicación del servicio. Prácticamente un tercio respondió satisfactoriamente, es decir estarían dispuestos a adquirir este servicio.

De aquellos que respondieron afirmativamente la mitad considera que es un servicio necesario y un 32% por indicaciones de su médico tratante lo que nos muestra que debemos realizar una campaña de información con los médicos tratantes en diabetes.
Un 46.6 % de aquellas personas que respondieron de forma negativa indican que no comprarían este servicio por la ubicación del consultorio y un 34% por el precio del mismo.

¿Si existiera un servicio especializado para el cuidado de sus pies que oscile en un valor entre 15.00 USD y 30.00 USD ubicado en el sector de la Clínica Pasteur lo aceptaría?

Tabla 9

<p>| | | |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Si</td>
<td>297</td>
<td>74,25%</td>
</tr>
<tr>
<td>No</td>
<td>103</td>
<td>25,75%</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>400</td>
<td>100,00%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Figura 8
Si ¿Por qué?

Tabla 10

<table>
<thead>
<tr>
<th>Necesidad</th>
<th>150</th>
<th>50,51%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Indicación del Médico Tratante</td>
<td>96</td>
<td>32,32%</td>
</tr>
<tr>
<td>Prevención</td>
<td>51</td>
<td>17,17%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total</strong></td>
<td>297</td>
<td>100,00%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Figura 9
No ¿Por qué?

Tabla 11

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ubicación</th>
<th>48</th>
<th>46,60%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Costo</td>
<td>36</td>
<td>34,95%</td>
</tr>
<tr>
<td>No lo ve necesario</td>
<td>19</td>
<td>18,45%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total</strong></td>
<td><strong>103</strong></td>
<td><strong>100,00%</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Figura 10

Además de las encuestas elaboradas en esta investigación existen documentos del Servicio de Valoración Temprana de Pie Diabético brindado por la empresa Roche Ecuador S.A. donde constan las principales afecciones a nivel de miembros inferiores de los pacientes con diabetes. De 326 fichas médicas los datos son los siguientes:

De 326 fichas médicas 285 presentaron algún tipo de patología.
Tabla 12

<p>| | | |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Si</td>
<td>285</td>
<td>87.42%</td>
</tr>
<tr>
<td>No</td>
<td>41</td>
<td>12.58%</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>326</td>
<td>100.00%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Figura 11

Del volumen total de pacientes con patologías estas son las más comunes:

Figura 12
2.9. **Estudio Técnico**

En esta investigación se determinarán los costos en los que se incurrirán para la implementación del negocio; se estudiarán las inversiones en el lugar, equipo, instalaciones, tecnología y otros elementos para la prestación de este servicio que desarrollará en este proyecto.

2.10. **Activos**

Los activos son recursos económicos que se espera que beneficien al negocio en el futuro. Un activo es un bien que la empresa posee durante su actividad y que pueden convenirse en dinero u otros medios líquidos equivalentes. (Fowler, 2010)
activos fijos que se han determinado para este proyecto son los siguientes:

**Tabla 13 Activos Fijos**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Mobiliario</th>
<th>Vida Útil (en años)</th>
<th>% Depreciación</th>
<th>Depreciación Anual</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Recepción</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Q</td>
<td>Item</td>
<td>Precio Unitario</td>
<td>Precio Total</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Counter recepción</td>
<td>250,00</td>
<td>250,00</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Silla secretaria</td>
<td>100,00</td>
<td>100,00</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Mueble tripersonal de espera</td>
<td>250,00</td>
<td>250,00</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Mesa de centro</td>
<td>100,00</td>
<td>100,00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Oficina principal</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Escritorio</td>
<td>250,00</td>
<td>250,00</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Silla de espera</td>
<td>60,00</td>
<td>120,00</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Credenza 3 puertas</td>
<td>150,00</td>
<td>150,00</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Archivador</td>
<td>150,00</td>
<td>150,00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Estación Podológica</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Camilla podología</td>
<td>350,00</td>
<td>350,00</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Mueble para atención podológica 3 cajones</td>
<td>250,00</td>
<td>250,00</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Lámpara luz Blanca</td>
<td>90,00</td>
<td>90,00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>--------</td>
<td>------------------</td>
<td>------</td>
<td>------</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Gradilla</td>
<td>50,00</td>
<td>50,00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>Estación de Esterilizado</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Mueble para insumos 2 Puertas</td>
<td>150,00</td>
<td>150,00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>TOTAL MOBILIARIO</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>Equipos de Cómputo</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>Recepción</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Hp Slate 2 Tablet Pc Intel 1.5/ 2gb 64gb 8.9pulg Win7 Pro 32</td>
<td>730,00</td>
<td>730,00</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Teléfono Inalámbrico Panasonic Doble Auricular Kx-tg3522</td>
<td>150,00</td>
<td>150,00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>Oficina Principal</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Laptop Hp G4 A6 2.7ghz 500gb 8gb Ram</td>
<td>525,00</td>
<td>525,00</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Impresora Epson L355</td>
<td>325,00</td>
<td>325,00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>TOTAL EQUIPOS DE CÓMPUTO</td>
<td>1730,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>Otros Equipos</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>Estación Podológica</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Esterilizador</td>
<td>350,00</td>
<td>350,00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>TOTAL OTROS EQUIPOS</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>TOTAL EQUIPOS</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>Instrumental Quirúrgico</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>Estación Podológica</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Kit valoración temprana de pie diabético</td>
<td>650,00</td>
<td>650,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Kit instrumental podología</td>
<td>5</td>
<td>3750,00</td>
<td>100%</td>
</tr>
<tr>
<td>----------------------------</td>
<td>---</td>
<td>---------</td>
<td>-------</td>
</tr>
<tr>
<td>Micromotor Podología</td>
<td>760,00</td>
<td>1</td>
<td>100%</td>
</tr>
<tr>
<td>TOTAL INSTRUMENTAL QUIRÚRGICO</td>
<td>250,00</td>
<td>1</td>
<td>100%</td>
</tr>
<tr>
<td>Divisiónes Vidrio + Aluminio 22.92 mts2</td>
<td>4650,00</td>
<td>1</td>
<td>100%</td>
</tr>
<tr>
<td>1 Adaptación área de esterilizado</td>
<td>65,00</td>
<td>10</td>
<td>10%</td>
</tr>
<tr>
<td>2 Dispensador papel toalla</td>
<td>1489,80</td>
<td>10</td>
<td>10%</td>
</tr>
<tr>
<td>1 Dispensador papel higiénico</td>
<td>50,00</td>
<td>10</td>
<td>10%</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>20,00</td>
<td>10</td>
<td>10%</td>
</tr>
<tr>
<td>TOTAL ACTIVOS FIJOS</td>
<td>20,00</td>
<td>10</td>
<td>10%</td>
</tr>
<tr>
<td>TOTAL ACTIVOS FIJOS</td>
<td>5520,92</td>
<td>10</td>
<td>10%</td>
</tr>
</tbody>
</table>
2.11. Estudio de Producción

En este estudio se contemplarán todos los insumos que son necesarios para el prestar el servicio o comercialización de productos, se tomará en cuenta el recurso humano que prestará el servicio y personal de apoyo.

2.12. Insumos

Según el Protocolo de Servicio establecido en la Clínica de Pie Diabético del C.A.A. Cotocollao, se ha establecido los siguientes insumos de uso promedio por cada atención a un paciente, en el siguiente cuadro se detalla la cantidad y su costo:

Tabla 14 Insumos

<table>
<thead>
<tr>
<th>Cantidad</th>
<th>Ítem</th>
<th>Precio Unitario</th>
<th>Precio Total</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>5</td>
<td>Gasa estéril 5cm X 5cm</td>
<td>0,35</td>
<td>1,75</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Algodón estéril 1 Gr.</td>
<td>0,02</td>
<td>0,10</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Solución salina 25 ml.</td>
<td>0,05</td>
<td>0,05</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Hoja de bisturi N.15</td>
<td>0,25</td>
<td>0,25</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Hoja de bisturi N.10</td>
<td>0,25</td>
<td>0,25</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Campo desechable</td>
<td>0,35</td>
<td>0,35</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Mascarilla</td>
<td>0,07</td>
<td>0,07</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Bata de cirujano</td>
<td>1,50</td>
<td>1,50</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Par de guantes de examinación</td>
<td>0,12</td>
<td>0,12</td>
</tr>
</tbody>
</table>

TOTAL INSUMOS 1 X CADA PACIENTE Total 2,15
2.13. Recurso Humano

Se ha establecido la necesidad de contratar a personal de apoyo y operativo a continuación se especifica cada uno.

2.13.1. Recurso Humano de Apoyo

Esta área es de apoyo, estará a cargo de la administración de la empresa, el manejo financiero de la misma así mismo los temas de atención al cliente.

Director Administrativo

Objetivo del Cargo
Realizar un trabajo efectivo y eficiente con respecto a la administración de los recursos físicos y financieros para dar cumplimiento a las metas de la empresa, ejecutando actividades de compra, suministro, presupuesto, administración de obligaciones públicas y privadas, además del registro contable de la misma.

Funciones
- Responder a los inversores por la correcta administración de los recursos de la empresa.
- Elaborar y presentar de forma mensual los estados financieros a los accionistas.
- Cumplir con las metas definidas por los inversores, efectuar control periódico de las mismas.
- Coordinar y supervisar la ejecución de las actividades de personal a su cargo y del área operativa.
- Efectuar de manera oportuna el cumplimiento de las obligaciones con el Servicio de Rentas Internas, Municipio del D.M. de Quito, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, además de las responsabilidades patronales.
Secretaria-Recepcionista

Objetivo del Cargo
Satisfacer las necesidades de comunicación entre la empresa y el público en general de manera personal y vía telefónica además de manejar la agenda de atención podológica y otras funciones administrativas.

Funciones
- Brindar información de manera oportuna a las personas que la soliciten.
- Operación del conmutador para llamadas entrantes y realización de llamadas
- Manejar de manera ordenada la agenda para la atención de los pacientes.
- Elaboración de facturas de productos y servicios por compras realizadas en el establecimiento, así mismo del cobro de los mismos.
- Administrar la caja y depósitos bancarios.

2.13.2. Recurso Humano Operativo

Este personal estará directamente relacionado con los pacientes, se deberá contar con profesionales técnicamente capacitados para desenvolverse. De acuerdo a medición de tiempo de atención bajo los protocolos del C.A.A. Cotocollao una atención podológica dura entre 15 minutos hasta 25 minutos. Este servicio al enfocarse al sector privado debería durar más tiempo y se establece un tiempo promedio de media hora ya que será un tratamiento integral de miembros inferiores. Será un servicio que estará dentro de las 8 horas laborables.

Podólogo Tratante

Objetivo del Cargo
Realizar el procedimiento de atención podológica, además de brindar la información necesaria para seguir un tratamiento, ya que la educación al
paciente con diabetes es fundamental y derivar al paciente a otro especialista en el caso que se requiera.

Funciones

• Atender de manera responsable y acertada el motivo de la consulta del paciente.
• Brindar un trato cálido y amable a todos los pacientes sin ninguna distinción.
• Informar honestamente el tratamiento que se seguirá en todo el proceso.
• Derivar al paciente a otros especialistas en el caso que se lo requiera.
• Manejar de forma responsable los equipos, mobiliario, instrumental que se le ha encargado.
• Informar oportunamente los requerimientos de materiales para realizar su trabajo de forma correcta.

A continuación se presenta el presupuesto para el recurso humano:

Tabla 15 Recurso Humano

<table>
<thead>
<tr>
<th>Recurso Humano de Apoyo</th>
<th>Sueldo</th>
<th>Décimo Tercero</th>
<th>Décimo Cuarto</th>
<th>IESS 11,15%</th>
<th>Vacaciones</th>
<th>Total Mensual</th>
<th>Total Anual</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>450,00</td>
<td>450,00</td>
<td>318,00</td>
<td>50,18</td>
<td>18,75</td>
<td>582,93</td>
<td>6788,85</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>350,00</td>
<td>350,00</td>
<td>318,00</td>
<td>39,03</td>
<td>14,58</td>
<td>459,28</td>
<td>5350,88</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Recurso Humano de Operativo

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sueldo</th>
<th>Décimo Tercero</th>
<th>Décimo Cuarto</th>
<th>IESS 11,15%</th>
<th>Vacaciones</th>
<th>Total Mensual</th>
<th>Total Anual</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>400,00</td>
<td></td>
<td></td>
<td>44,60</td>
<td>16,67</td>
<td>461,27</td>
<td>5351,87</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Total 17491,60
CAPÍTULO III: PLAN FINANCIERO

En esta etapa se realizarán estados financieros proyectados como un Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias y un Flujo de Efectivo.

Los índices financieros que van a ser utilizados en este estudio son el Valor Actual Neto (VAN), este indicador nos revela el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, utilizando una Tasa de Descuento y originados por una inversión inicial; la Tasa Interna de Retorno (TIR) será otro indicador a utilizar, este representará la rentabilidad en términos porcentuales tomando en cuenta los flujos de dinero por periodo para luego hacer la comparación de la misma frente a la Tasa de Descuento.

Para realizar un estudio de estos indicadores, se iniciará determinando las diferentes fuentes de ingresos y el destino de los egresos financieros.

3.1. Inversión Inicial y Estructura del Financiamiento

3.1.1. Inversión Inicial

“Las inversiones fijas son aquellas que se realizan en bienes tangibles, se utilizan para garantizar la operación del proyecto y no son objeto de comercialización por parte de la empresa y se adquieren para utilizarse durante su vida útil.”(Miranda, Gestión de Proyectos, 2002)

En la inversión inicial se toma en cuenta la compra de activos fijos, remodelación, mejoras en la infraestructura y la capacitación inicial para el podólogo tratante asimismo el capital de trabajo que se requerirá.

- **Capacitación Inicial**.- El podólogo tratante deberá pasar por una capacitación que será dictada por profesionales en el área de la diabetes, los especialistas a tomar en cuenta son:
• Diabetólogo
• Infectólogo
• Traumatólogo
• Podólogo
• Fisiatra
• Enfermera

De acuerdo al valor de mercado, esta capacitación tendría un costo de 2.500 USD.

• **Activos Fijos.**—“Tener una vida útil superior a un año, que comprenda un valor representativo a la empresa, ser utilizado o participar en las actividades productivas de la organización, ser propiedad de la misma.” (Zapata, 2004).

Serán los valores que se destinarán a la compra de los bienes tangibles que se van a necesitar para la prestación del servicio, no estarán a la venta y serán estables, de un costo y durabilidad representativa además de prestar apoyo operativo a la empresa. De acuerdo al estudio técnico del presente proyecto se establecieron los bienes y las cantidades a adquirir. Por este rubro se contemplan los siguientes valores.

A continuación el resumen de la inversión Inicial:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tabla 16 Inversión Inicial</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Inversión Inicial</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Activos Fijos</td>
</tr>
<tr>
<td>Capacitación Inicial</td>
</tr>
<tr>
<td>Capital de trabajo Mes1</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>--------------------</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Recepción</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Q</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Oficina principal</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Estación Podológica</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Estación de Esterilizado</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>TOTAL MOBILIARIO</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Equipos de Cómputo</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Recepción</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Hp Slate 2 Tablet Pc Intel 1.5/ 2gb 64gb 8.9pulg Win7 Pro 32</td>
<td>730,00</td>
<td>730,00</td>
<td>3</td>
<td>33,33%</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>TeléfonoInalámbrico Panasonic Doble Auricular Kx-tg3522</td>
<td>150,00</td>
<td>150,00</td>
<td>3</td>
<td>33,33%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Oficina Principal</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Laptop Hp G4 A6 2.7ghz 500gb 8gb Ram</td>
<td>525,00</td>
<td>525,00</td>
<td>3</td>
<td>33,33%</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Impresora Epson L355</td>
<td>325,00</td>
<td>325,00</td>
<td>3</td>
<td>33,33%</td>
</tr>
<tr>
<td>TOTAL EQUIPOS DE CÓMPUTO</td>
<td>1730,00</td>
<td>468,29</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Otros Equipos**

| 2 | Micromotor Podología | 250,00 | 500,00 | 3 | 33,33% | 166,65 |
| 1 | Esterilizador | 350,00 | 350,00 | 3 | 33,33% | 116,66 |
| TOTAL OTROS EQUIPOS | 850,00 |
| TOTAL EQUIPOS | 2580,00 | 283,31 |

**Instrumental Quirúrgico**

| 1 | Kit valoración temprana de pie diabético | 650,00 | 650,00 | 1 | 100% | 650,00 |
| 5 | Kit instrumental podología | 750,00 | 3750,00 | 1 | 100% | 3750,00 |
| 1 | Micromotor Podología | 250,00 | 250,00 | 1 | 100% | 250,00 |
| TOTAL INSTRUMENTAL QUIRÚRGICO | 4650,00 | 4650,00 |

**Mejoras en infraestructura**

| 22,9 | Divisiones Vidrio + Aluminio 22,92 mts2 | 65,00 | 1489,80 | 10 | 10% | 148,98 |
| 1 | Adaptación área de esterilizado | 50,00 | 50,00 | 10 | 10% | 5,00 |
| 2 | Dispensador papel toalla | 20,00 | 40,00 | 10 | 10% | 4,00 |
| 1 | Dispensador papel higiénico | 20,00 | 20,00 | 10 | 10% | 2,00 |
| TOTAL ACTIVOS FIJOS | 12819,80 | 5787,57 |
3.2. Financiamiento

El financiamiento que se requerirá de una entidad bancaria será de 7.000 USD ya que la diferencia de la inversión inicial estará cubierta por capital propio. La elección del banco en el cual se realizará la solicitud de crédito estará basada en el plazo y la tasa de interés y obviamente estas condiciones sean beneficiosas. Después de la investigación, se determina que independientemente de la entidad que se escoja de acuerdo a las tasas de interés publicadas en el mes de Septiembre de 2013 por el Banco Central del Ecuador, no podrán superar el 11,83% en créditos a PYMES, tomado el 12 de Septiembre de 2013 de http://www.bce.fin.ec/docs. Se espera cubrir la deuda en un máximo de 3 años realizando pagos mensuales. De acuerdo a estos datos a continuación se encuentra la tabla de amortización.

Para el cálculo de la cuota se aplica la siguiente fórmula:

\[
    cuota = \frac{C \times (\%(1 + \%)^n)}{(1 + \%)^{n-1}}
\]

<table>
<thead>
<tr>
<th>Datos</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Capital</td>
<td>7000</td>
</tr>
<tr>
<td>Tasa</td>
<td>11,83%</td>
</tr>
<tr>
<td>Plazo</td>
<td>5 años</td>
</tr>
<tr>
<td>Periodos</td>
<td>60</td>
</tr>
<tr>
<td>Mes</td>
<td>Saldo Inicial</td>
</tr>
<tr>
<td>-----</td>
<td>--------------</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>7.000,00</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>6.913,90</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>6.826,95</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>6.739,14</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>6.650,47</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>6.560,92</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>6.470,49</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>6.379,16</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>6.286,94</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>6.193,81</td>
</tr>
<tr>
<td>11</td>
<td>6.099,76</td>
</tr>
<tr>
<td>12</td>
<td>6.004,78</td>
</tr>
<tr>
<td>13</td>
<td>5.908,87</td>
</tr>
<tr>
<td>14</td>
<td>5.812,01</td>
</tr>
<tr>
<td>15</td>
<td>5.714,20</td>
</tr>
<tr>
<td>16</td>
<td>5.615,42</td>
</tr>
<tr>
<td>17</td>
<td>5.515,67</td>
</tr>
<tr>
<td>18</td>
<td>5.414,93</td>
</tr>
<tr>
<td>19</td>
<td>5.313,20</td>
</tr>
<tr>
<td>20</td>
<td>5.210,47</td>
</tr>
<tr>
<td>21</td>
<td>5.106,73</td>
</tr>
<tr>
<td>22</td>
<td>5.001,96</td>
</tr>
<tr>
<td>23</td>
<td>4.896,16</td>
</tr>
<tr>
<td>24</td>
<td>4.789,32</td>
</tr>
<tr>
<td>25</td>
<td>4.681,42</td>
</tr>
<tr>
<td>26</td>
<td>4.572,47</td>
</tr>
<tr>
<td>27</td>
<td>4.462,43</td>
</tr>
<tr>
<td>28</td>
<td>4.351,31</td>
</tr>
<tr>
<td>29</td>
<td>4.239,10</td>
</tr>
<tr>
<td>30</td>
<td>4.125,78</td>
</tr>
<tr>
<td>32</td>
<td>3.895,78</td>
</tr>
<tr>
<td>33</td>
<td>3.779,07</td>
</tr>
<tr>
<td>34</td>
<td>3.661,22</td>
</tr>
<tr>
<td>35</td>
<td>3.542,20</td>
</tr>
<tr>
<td>36</td>
<td>3.422,01</td>
</tr>
<tr>
<td>37</td>
<td>3.300,64</td>
</tr>
<tr>
<td>38</td>
<td>3.178,06</td>
</tr>
<tr>
<td>39</td>
<td>3.054,28</td>
</tr>
<tr>
<td>40</td>
<td>2.929,28</td>
</tr>
<tr>
<td>41</td>
<td>2.803,05</td>
</tr>
<tr>
<td>42</td>
<td>2.675,57</td>
</tr>
<tr>
<td>43</td>
<td>2.546,84</td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.3. Fuentes de Ingresos

Se ha estimado de acuerdo a la cantidad de pacientes con diabetes y a la poca oferta de este servicio se estima que serán aproximadamente 5 pacientes los que adquieran este servicio diariamente. De acuerdo al estudio de mercado realizado en cuanto a la aceptación del precio se establece un valor de 20 USD. por cada atención. De acuerdo al estudio técnico, la capacidad instalada permite atender hasta 16 pacientes en un día. Se toma en cuenta que la mayoría de pacientes necesitan un tratamiento recurrente, por esta razón se realiza una variación positiva de un 5% cada mes en la cantidad de personas atendidas.

Hay que mencionar también que los medicamentos que se venderán son de libre acceso por ende no serán recomendados por el profesional tratante, de acuerdo a datos recopilados en el estudio técnico las afecciones más comunes son las dermatomicosis y la onicomicosis por ende esos medicamentos tendrán más rotación. Se ha establecido que para los medicamentos antimicóticos una aceptación de compra de un 25% y para las cremas humectantes un 20% con excepción de la crema Fisioativ que por su costo se establece un 5%.
El total de ingresos que se esperan obtener son:

**Tabla 19 Total Ingresos Anuales**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Total Ingresos Anuales:</th>
<th>95730,52</th>
</tr>
</thead>
</table>
En el siguiente cuadro se detalla las fuentes de ingresos:

### Tabla 20 Fuentes de Ingresos

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Mes 1</th>
<th>Mes 2</th>
<th>Mes 3</th>
<th>Mes 4</th>
<th>Mes 5</th>
<th>Mes 6</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Ingresos por pacientes atendidos</strong></td>
<td>150</td>
<td>20.00</td>
<td>3000.00</td>
<td>165</td>
<td>20.00</td>
<td>3300.00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Ingresos por Medicamentos</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Diabion Crema 200ml.</td>
<td>30</td>
<td>15.00</td>
<td>450.00</td>
<td>33</td>
<td>15.00</td>
<td>495.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Canesten Crema 20gr.</td>
<td>38</td>
<td>3.00</td>
<td>112.50</td>
<td>41</td>
<td>3.00</td>
<td>123.75</td>
</tr>
<tr>
<td>Fintop 15gr.</td>
<td>38</td>
<td>10.00</td>
<td>375.00</td>
<td>41</td>
<td>10.00</td>
<td>412.50</td>
</tr>
<tr>
<td>Ureativ 50gr.</td>
<td>30</td>
<td>9.00</td>
<td>270.00</td>
<td>33</td>
<td>9.00</td>
<td>297.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Loceryl Laca</td>
<td>38</td>
<td>25.00</td>
<td>937.50</td>
<td>41</td>
<td>25.00</td>
<td>1031.25</td>
</tr>
<tr>
<td>Fisioativ 150ml.</td>
<td>8</td>
<td>35.00</td>
<td>262.50</td>
<td>8</td>
<td>35.00</td>
<td>288.75</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total</strong></td>
<td><strong>5407.50</strong></td>
<td><strong>5948.25</strong></td>
<td><strong>6543.08</strong></td>
<td><strong>7197.38</strong></td>
<td><strong>7917.12</strong></td>
<td><strong>8708.83</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Mes 7</th>
<th>Mes 8</th>
<th>Mes 9</th>
<th>Mes 10</th>
<th>Mes 11</th>
<th>Mes 12</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Ingresos por pacientes atendidos</strong></td>
<td>266</td>
<td>20.00</td>
<td>5314.68</td>
<td>292</td>
<td>20.00</td>
<td>5846.15</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Ingresos por Medicamentos</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Diabion Crema 200ml.</td>
<td>53</td>
<td>15.00</td>
<td>797.20</td>
<td>58</td>
<td>15.00</td>
<td>876.92</td>
</tr>
<tr>
<td>Canesten Crema 20gr.</td>
<td>66</td>
<td>3.00</td>
<td>199.30</td>
<td>73</td>
<td>3.00</td>
<td>219.23</td>
</tr>
<tr>
<td>Fintop 15gr.</td>
<td>66</td>
<td>10.00</td>
<td>664.34</td>
<td>73</td>
<td>10.00</td>
<td>730.77</td>
</tr>
<tr>
<td>Ureativ 50gr.</td>
<td>53</td>
<td>9.00</td>
<td>478.32</td>
<td>58</td>
<td>9.00</td>
<td>526.15</td>
</tr>
<tr>
<td>Loceryl Laca</td>
<td>66</td>
<td>25.00</td>
<td>1660.84</td>
<td>73</td>
<td>25.00</td>
<td>1826.92</td>
</tr>
<tr>
<td>Fisioativ 150ml.</td>
<td>13</td>
<td>35.00</td>
<td>465.03</td>
<td>15</td>
<td>35.00</td>
<td>511.54</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total</strong></td>
<td><strong>9579.72</strong></td>
<td><strong>10537.69</strong></td>
<td><strong>11591.46</strong></td>
<td><strong>12171.03</strong></td>
<td><strong>12779.58</strong></td>
<td><strong>14057.54</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>
### 3.4. Costos Fijos y Variables

#### 3.4.1. Costos Fijos

Los costos fijos estarán constituidos principalmente por salarios, arrendamiento gastos por mantenimiento y pago de financiamiento, los detalles se encuentran a continuación:

#### Tabla 21 Costos Fijos

<table>
<thead>
<tr>
<th>Egresos</th>
<th>Mes 1</th>
<th>Mes 2</th>
<th>Mes 3</th>
<th>Mes 4</th>
<th>Mes 5</th>
<th>Mes 6</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Gastos Operacionales</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Recurso Humano Operativo</td>
<td>461,27</td>
<td>461,27</td>
<td>461,27</td>
<td>461,27</td>
<td>461,27</td>
<td>461,27</td>
</tr>
<tr>
<td>Mantenimiento de equipo e instrumental</td>
<td>25,00</td>
<td>25,00</td>
<td>25,00</td>
<td>25,00</td>
<td>25,00</td>
<td>25,00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos Administrativos</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Suelos y Salarios</td>
<td>1042,20</td>
<td>1042,20</td>
<td>1042,20</td>
<td>1042,20</td>
<td>1042,20</td>
<td>1042,20</td>
</tr>
<tr>
<td>Arriendo</td>
<td>250,00</td>
<td>250,00</td>
<td>250,00</td>
<td>250,00</td>
<td>250,00</td>
<td>250,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Alícuota</td>
<td>90,00</td>
<td>90,00</td>
<td>90,00</td>
<td>90,00</td>
<td>90,00</td>
<td>90,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Servicios Básicos</td>
<td>100,00</td>
<td>100,00</td>
<td>100,00</td>
<td>100,00</td>
<td>100,00</td>
<td>100,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Suministros de Oficina</td>
<td>50,00</td>
<td>50,00</td>
<td>50,00</td>
<td>50,00</td>
<td>50,00</td>
<td>50,00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Depreciación Activos Fijos</strong></td>
<td>482,29</td>
<td>482,29</td>
<td>482,29</td>
<td>482,29</td>
<td>482,29</td>
<td>482,29</td>
</tr>
<tr>
<td>Amortización Préstamo</td>
<td>86,10</td>
<td>86,95</td>
<td>87,81</td>
<td>88,67</td>
<td>89,55</td>
<td>90,43</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos Ventas</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Publicidad</td>
<td>120,00</td>
<td>120,00</td>
<td>120,00</td>
<td>120,00</td>
<td>120,00</td>
<td>120,00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos Financieros</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Intereses Préstamo</td>
<td>69,01</td>
<td>68,16</td>
<td>67,30</td>
<td>66,44</td>
<td>65,56</td>
<td>64,68</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total</strong></td>
<td><strong>2775,87</strong></td>
<td><strong>2775,87</strong></td>
<td><strong>2775,87</strong></td>
<td><strong>2775,87</strong></td>
<td><strong>2775,87</strong></td>
<td><strong>2775,87</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Mes 7</td>
<td>Mes 8</td>
<td>Mes 9</td>
<td>Mes 10</td>
<td>Mes 11</td>
<td>Mes 12</td>
</tr>
<tr>
<td>------------------</td>
<td>--------</td>
<td>--------</td>
<td>--------</td>
<td>--------</td>
<td>--------</td>
<td>--------</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos Operacionales</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Recurso Humano</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Operativo</td>
<td>461,27</td>
<td>461,27</td>
<td>461,27</td>
<td>461,27</td>
<td>461,27</td>
<td>461,27</td>
</tr>
<tr>
<td>Mantenimiento</td>
<td>25,00</td>
<td>25,00</td>
<td>25,00</td>
<td>25,00</td>
<td>25,00</td>
<td>25,00</td>
</tr>
<tr>
<td>de equipo e instrumental</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos Administrativos</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sueldos y Salarios</td>
<td>1042,20</td>
<td>1042,20</td>
<td>1042,20</td>
<td>1042,20</td>
<td>1042,20</td>
<td>1042,20</td>
</tr>
<tr>
<td>Arriendo</td>
<td>250,00</td>
<td>250,00</td>
<td>250,00</td>
<td>250,00</td>
<td>250,00</td>
<td>250,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Alicuota</td>
<td>90,00</td>
<td>90,00</td>
<td>90,00</td>
<td>90,00</td>
<td>90,00</td>
<td>90,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Servicios Básicos</td>
<td>100,00</td>
<td>100,00</td>
<td>100,00</td>
<td>100,00</td>
<td>100,00</td>
<td>100,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Suministros de Oficina</td>
<td>50,00</td>
<td>50,00</td>
<td>50,00</td>
<td>50,00</td>
<td>50,00</td>
<td>50,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Depreciación Activos Fijos</td>
<td>482,29</td>
<td>482,29</td>
<td>482,29</td>
<td>482,29</td>
<td>482,29</td>
<td>482,29</td>
</tr>
<tr>
<td>Amortización Préstamo</td>
<td>91,32</td>
<td>92,22</td>
<td>93,13</td>
<td>94,05</td>
<td>94,98</td>
<td>95,91</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos Ventas</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Publicidad</td>
<td>120,00</td>
<td>120,00</td>
<td>120,00</td>
<td>120,00</td>
<td>120,00</td>
<td>120,00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos Financieros</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Intereses Préstamo</td>
<td>63,79</td>
<td>62,89</td>
<td>61,98</td>
<td>61,06</td>
<td>60,13</td>
<td>59,20</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total</strong></td>
<td>2775,87</td>
<td>2775,87</td>
<td>2775,87</td>
<td>2775,87</td>
<td>2775,87</td>
<td>2775,87</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Tabla 22 Total Costos Fijos**

| Total Costos Fijos: | 33310,41 |

3.4.2. Costos Variables

Los costos variables están compuestos principalmente por las comisiones que serán destinadas al podólogo tratante como un incentivo se establece que serán de un 5% de cada paciente atendido. El otro rubro a considerar son los insumos que se calculará de acuerdo a la cantidad de pacientes, según el estudio técnico es de 2.15 USD. por cada paciente, además se encuentran los
pagos que se deben realizar por los medicamentos provistos por Quifatex S.A. que según la investigación otorgan 60 días de crédito, este pago se realizará de acuerdo al volumen de venta.

### Tabla 23 Costos Variables

<table>
<thead>
<tr>
<th>Egresos</th>
<th>Mes 1</th>
<th>Mes 2</th>
<th>Mes 3</th>
<th>Mes 4</th>
<th>Mes 5</th>
<th>Mes 6</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Gastos Operacionales</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Recurso Humano Operativo</td>
<td>300,00</td>
<td>315,00</td>
<td>330,75</td>
<td>347,29</td>
<td>364,65</td>
<td>382,88</td>
</tr>
<tr>
<td>Insumos</td>
<td>322,50</td>
<td>338,63</td>
<td>355,56</td>
<td>373,33</td>
<td>392,00</td>
<td>411,60</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos Ventas</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pago Medicamentos</td>
<td>2047,50</td>
<td>2149,88</td>
<td>2257,37</td>
<td>2370,24</td>
<td>2488,75</td>
<td>2613,19</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total</strong></td>
<td><strong>2670,00</strong></td>
<td><strong>2803,50</strong></td>
<td><strong>2943,68</strong></td>
<td><strong>3090,86</strong></td>
<td><strong>3245,40</strong></td>
<td><strong>3407,67</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Egresos</th>
<th>Mes 7</th>
<th>Mes 8</th>
<th>Mes 9</th>
<th>Mes 10</th>
<th>Mes 11</th>
<th>Mes 12</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Gastos Operacionales</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Recurso Humano Operativo</td>
<td>402,03</td>
<td>422,13</td>
<td>443,24</td>
<td>465,40</td>
<td>488,67</td>
<td>513,10</td>
</tr>
<tr>
<td>Insumos</td>
<td>432,18</td>
<td>453,79</td>
<td>476,48</td>
<td>500,30</td>
<td>525,32</td>
<td>551,58</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos Ventas</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pago Medicamentos</td>
<td>2743,85</td>
<td>2881,04</td>
<td>3025,09</td>
<td>3176,34</td>
<td>3335,16</td>
<td>3501,92</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total</strong></td>
<td><strong>3578,06</strong></td>
<td><strong>3756,96</strong></td>
<td><strong>3944,81</strong></td>
<td><strong>4142,05</strong></td>
<td><strong>4349,15</strong></td>
<td><strong>4566,61</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Tabla 24 Total Costos Variables

| Total Costos Variables: | 5133,27 |
3.5. Margen Bruto y Margen Operativo

3.5.1. Margen Bruto de Utilidad

Este indicador nos muestra la utilidad que se obtendría en el primer año después de haber cancelado las mercaderías o existencias, mantenimiento operativo y costos operativos, calculamos:

$$Márgen \ Bruto \ de \ Utilidad = \frac{Utilidad \ Bruta}{Total \ Ventas \ Netas}$$

$$Márgen \ Bruto \ de \ Utilidad = \frac{37737,93}{86071,86}$$

$$Márgen \ Bruto \ de \ Utilidad = 43.84\%$$

3.5.2. Margen Neto de Utilidad

Lo calculamos con el fin de conocer el porcentaje de utilidad que se percibiría en el primer ejercicio, se calcula a continuación:

$$Márgen \ Operativo \ de \ Utilidad = \frac{Utilidad \ Neta}{Total \ Ventas \ Netas}$$

$$Márgen \ Operativo \ de \ Utilidad = \frac{6542,49}{86071,86}$$

$$Márgen \ Operativo \ de \ Utilidad = 7.6\%$$
3.6. Estado de Resultados Proyectado

Tenemos un mercado de 6% y un crecimiento de 4% anual ya que la población diabética crece a ese ritmo, se espera un crecimiento en las ventas de un 15% anual. A partir del segundo año se espera instalar un segundo puesto de atención y por ello se espera que aumenten los costos por la contratación de una persona adicional y por ende los insumos. Las depreciaciones aumentan por la infraestructura que se instalaría y la adquisición de instrumental quirúrgico y equipos. La publicidad tendrá un aumento de 20% de anual.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tabla 25 Estado de Resultados Proyectado</th>
<th>Año 1</th>
<th>Año 2</th>
<th>Año 3</th>
<th>Año 4</th>
<th>Año 5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ingresos</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ventas</td>
<td>86071.86</td>
<td>98982.6409</td>
<td>108880.905</td>
<td>119768.995</td>
<td>131745.895</td>
</tr>
<tr>
<td>(=) Total Ingresos Operacionales</td>
<td>86071.86</td>
<td>98982.64</td>
<td>108880.90</td>
<td>119769.90</td>
<td>131745.90</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Costo de Ventas</td>
<td>32590.32</td>
<td>34545.7355</td>
<td>36618.4797</td>
<td>38815.5885</td>
<td>41144.5236</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Mantenimiento</td>
<td>300.00</td>
<td>600.00</td>
<td>600.00</td>
<td>600.00</td>
<td>600.00</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Costos Operativos</td>
<td>15443.61</td>
<td>26061.9456</td>
<td>26388.4218</td>
<td>26734.4865</td>
<td>27101.3152</td>
</tr>
<tr>
<td>(=) Utilidad Bruta en Ventas</td>
<td>37737.93</td>
<td>37774.96</td>
<td>45274.00</td>
<td>53618.92</td>
<td>62900.06</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Gastos Administrativos</td>
<td>18386.40</td>
<td>22063.68</td>
<td>26476.416</td>
<td>31771.6992</td>
<td>38126.039</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Gastos Depreciaciones</td>
<td>5787.48</td>
<td>10823.46</td>
<td>10823.46</td>
<td>10823.46</td>
<td>10823.46</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Gastos Amortización</td>
<td>1091.13</td>
<td>1227.45</td>
<td>1380.79</td>
<td>1553.29</td>
<td>1747.34</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Gastos de Publicidad</td>
<td>1440.00</td>
<td>1728</td>
<td>2073.6</td>
<td>2488.32</td>
<td>2985.984</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Gastos Financieros</td>
<td>770.20</td>
<td>633.88</td>
<td>480.54</td>
<td>1553.29</td>
<td>113.98</td>
</tr>
<tr>
<td>(=) Utilidad antes de Participación</td>
<td>10262.73</td>
<td>1298.49</td>
<td>4039.20</td>
<td>5428.86</td>
<td>9103.25</td>
</tr>
<tr>
<td>15% Utilidad a Trabajadores</td>
<td>1539.41</td>
<td>194.77</td>
<td>605.86</td>
<td>814.33</td>
<td>1365.49</td>
</tr>
<tr>
<td>(=) Utilidad antes de Impuestos</td>
<td>8723.32</td>
<td>1103.72</td>
<td>3433.32</td>
<td>4614.53</td>
<td>7737.76</td>
</tr>
<tr>
<td>25% Impuesto a la Renta</td>
<td>2180.83</td>
<td>275.93</td>
<td>856.33</td>
<td>1153.63</td>
<td>1934.44</td>
</tr>
<tr>
<td>(=) Utilidad Neta</td>
<td>6542.49</td>
<td>827.79</td>
<td>2574.99</td>
<td>3460.90</td>
<td>5803.32</td>
</tr>
</tbody>
</table>

3.7. Estado de Flujo de Efectivo Proyectado

La inversión inicial es de 14,089,80 USD. Financiada con capital propio y un préstamo bancario de 7,000 USD. En el segundo año se espera realizar la instalación de una segunda estación podológica lo que demanda una inversión que será cubierta por las utilidades del primer año.
<table>
<thead>
<tr>
<th>Tabla 26 Flujo de Efectivo Proyectado</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Estado de Flujo de Efectivo</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Año 0</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Flujo de Caja Inicial</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Ingresos</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Ventas Totales</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Ingresos</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Inversiones</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Infraestructura</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Muebles</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Instrumental Quirurgico</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos Operativos</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Costo de Venta</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Medicamentos</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Mantenimiento</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Costos Operativos</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos Administrativos</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos Depreciaciones</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos Amortización</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos de Publicidad</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos Financieros</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>15% Utilidad a Trabajadores</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>25% Impuesto a la Renta</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Egresos</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Inversión inicial</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Flujo de Caja Proyectado (-14089,80)</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.8. Punto de Equilibrio

Para el cálculo de la cantidad de pacientes que se necesitan para llegar al punto de equilibrio del servicio de podología se aplicará la siguiente fórmula:

\[
Punto \ de \ Equilibrio = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario}}
\]

Costos Fijos Mensuales: 2722,40
Costos Variables: 4.15 USD.
Punto de Equilibrio: 172 pacientes por mes.
De acuerdo a la evolución de pacientes que se espera tenemos la siguiente gráfica.

**Figura 14**

Para el cálculo del punto de equilibrio en ventas se aplicará la siguiente fórmula:

\[
Punto \ de \ Equilibrio = \frac{Costos \ Fijos}{1 - \frac{Costo \ Variable}{Ventas}}
\]

**Total Ventas Servicio Podología:** 47751,38

**Costo Variable:** 5133,27. USD

**Ventas:** 47751.38

**Punto de Equilibrio Mensual:** 3050.31 USD.
Figura 15

Para el cálculo del punto de equilibrio porcentual aplicaremos la siguiente fórmula:

\[
Punto\ de\ Equilibrio = \frac{Costos\ Fijos}{Ventas\ Totales - Costos\ Variables} \times 100
\]

Costos Fijos: 32.668,81 USD.
Costos Variable: 5133,27 USD.
Ventas Totales: 47751,38 USD.
Punto de Equilibrio Porcentual: 76.65 %
3.9. Índices Financieros

Los criterios de evaluación “permiten medir el nivel factibilidad de uno o más proyecto para poder conocer los beneficios que ellos atraigan al inversionista" (Lara, Administración Financiera, una introducción a la toma de decisiones en el corto y largo plazo, 2007)

Existen varios métodos para la evaluación, estos pueden ser:

- Métodos estáticos: estos no toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo.

Métodos estáticos: estos no toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo, se calcularán en base del primer año del proyecto.

- Periodo de recuperación o repago
- Razón de Liquidez
- Capital de Trabajo
- Razón de Endeudamiento

Período de Recuperación de la inversión

Este índice se calcula con el fin de conocer en qué tiempo se recuperará la inversión realizada, para su cálculo se aplicará la siguiente fórmula:

\[
P. R. I. = \frac{\text{Inversión Inicial} - \text{Flujo Acumulado año Anterior}}{\text{Flujo Neto del presente año}}
\]

\[
P. R. I. = \frac{14089.80 - 6542.49}{7370.28}
\]

\[
P. R. I. = 1.024 \text{ años}
\]

\[
P. R. I. = 1 \text{ año y 8 días}
\]
3.10. Razón de Liquidez

Esta razón nos indica las veces que los valores corrientes superan a las obligaciones corrientes, más veces significa que nuestra empresa es líquida.

\[
\text{Razón de Liquidez} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}
\]

\[
\text{Razón de Liquidez} = \frac{6542.48}{5908.86}
\]

\[
\text{Razón de Liquidez} = 1.10 \text{ veces}
\]

3.10.1. Capital de Trabajo

Esta razón nos indica la capacidad de la empresa para resolver las obligaciones a corto plazo, un mayor número de veces es un dato positivo.

\[
\text{Capital de Trabajo} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}}{100}
\]

\[
\text{Capital de Trabajo} = \frac{6542.48 - 5908.86}{100}
\]

\[
\text{Capital de Trabajo} = 6.33 \text{ veces}
\]

Métodos dinámicos: toman en cuenta el costo de oportunidad del dinero en el tiempo mediante el uso de los flujos de fondos.

- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR%)

3.10.2. Tasa de Descuento

Para el cálculo de la tasa de descuento se aplica la siguiente fórmula:

\[
K_d = K_c \ast (1 - T)(D) + (K_e) (CP)
\]

Los valores son los siguientes:
$K_c = 11.83\%$ Tasa de costo de financiamiento.

$T = 25\%$ Tasa impositiva.

$D = 50.3\%$ Porcentaje de inversión financiada con deuda.

$K_e = 10\%$ Tasa de rentabilidad esperada por el inversionista.

$CP = 49.7\%$ Porcentaje de inversión con capital propio.

Reemplazando valores:

$$K_d = 11.83\% \times (1 - 25\%) (50.3\%) + (20\%) (49.7\%)$$

$$K_d = 9\%$$

### 3.10.3. Valor Actual Neto (VAN)

Este indicador, calcula el valor del dinero en el tiempo que resulta de regresar los valores futuros al presente con una tasa de descuento. Se refiere al "rendimiento mínimo que es necesario obtener de un proyecto para que el valoren el mercado de la empresa permanezca sin cambios" (Gitman, 2000).

Este proyecto tendría viabilidad financiera siempre y cuando este valor sea superior a cero.

Para el cálculo del valor actual neto se aplica la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum_{t=1}^{n} \frac{V_t}{(1 + K)^t} - I_0$$

Los valores son los siguientes:

$V_t = \text{Flujo del Periodo.}$

$K = 9\%, \text{Tasa de descuento.}$

$I_0 = 14089,80$

$t = \text{Periodo de cálculo.}$
\[
VAN = \frac{6542,49}{1 + 9\%^1} + \frac{7370,28}{1 + 9\%^2} + \frac{9945,27}{1 + 9\%^3} + \frac{13406,17}{1 + 9\%^4} + \frac{19209,49}{1 + 9\%^5} - 14089,80
\]

\[
VAN = 5978,45 + 6154,25 + 7588,46 + 9347,32 + 12238,95 - 14089,80
\]

\[
VAN = 27,217,63
\]

3.10.4. **Tasa Interna de Retorno (TIR%)**

Es la tasa de descuento que hace que el valor actualizado de los ingresos sea igual al valor actualizado de los egresos.

El cálculo se realiza de acuerdo a la siguiente fórmula:

\[
TIR = TD_i + TD_s - TD_i \frac{VA_i}{VA_i - VA_s}
\]

\(TD_i\) = Tasa de descuento inicial
\(TD_s\) = Tasa de descuento superior
\(VA_i\) = Valor actual inicial
\(VA_s\) = Valor actual superior

**Tabla 16 TIR**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tasa Interna de Retorno</th>
<th>Año 1</th>
<th>Año 2</th>
<th>Año 3</th>
<th>Año 4</th>
<th>Año 5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Flujo de Caja Proyectado</td>
<td>6542,49</td>
<td>7370,28</td>
<td>9945,27</td>
<td>13406,17</td>
<td>19209,49</td>
</tr>
<tr>
<td>TIR por Periodos</td>
<td>4183,18</td>
<td>3013,08</td>
<td>2599,60</td>
<td>2240,57</td>
<td>2052,73</td>
</tr>
<tr>
<td>TIR</td>
<td>56,40%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VAN</td>
<td>-0.65</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.11. Valoración

Al observar los datos que arrojan los cálculos de los indicadores financieros aplicados, podemos mencionar que este proyecto es totalmente factible adicional a esto presenta una recuperación de la inversión a partir del primer año adicionalmente arrojaría una utilidad de un 7.6%, si bien es cierto no cumple con el 10% que se esperaría pero supera el 6.5% de tasa pasiva del mercado financiero.

Adicionalmente se presentan datos sólidos en cuanto a liquidez por el bajo endeudamiento y el cobro de productos y servicios al contado. Se respalda este buen signo al calcular el capital de trabajo que nos indica que la empresa puede resolver las obligaciones a corto plazo hasta en más de 6 veces.

Todos estos datos nos hacen suponer el éxito de la instalación de esta empresa adicionalmente, existen buenas razones para emprender en este proyecto y vale la pena arriesgar.
CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

- Por la investigación inicial realizada en cuanto a la epidemiología de la diabetes, existe un mercado que crece año a año en todas las regiones del mundo y todos los países gastan sumas elevadas de dinero para dar tratamiento a esta epidemia.
- En entrevistas realizadas a varios especialistas sobre esta enfermedad están de acuerdo en que un servicio de salud preventiva en el campo de la podología ahorraría costos económicos a las personas que sufren de este padecimiento.
- El sector público no puede abarcar a todas las personas con diabetes, y todos los pacientes con diabetes necesitan la revisión de un podólogo por lo menos dos veces al año.
- De acuerdo al estudio de mercado realizado en la ciudad de Quito a nivel del sector privado, no existen centros especializados en brindar servicios de podología para personas con diabetes.
- En la tabulación de las encuestas podemos observar una aceptación por parte de los pacientes para adquirir este servicio.
- La zona es la óptima ya que al ser un servicio de atención primaria es de gran importancia estar cerca a centros de salud que cuenten con mayor capacidad para atender algún tipo de emergencia. También porque el público en general que acude a esta zona por servicios médicos podrá saber de la existencia de este establecimiento.
- El establecimiento contará con el 100% de la capacidad instalada ya que las adecuaciones no son de gran complejidad y para la adquisición del instrumental y los equipos son de mediano acceso.
- El personal para la atención podológica existe en el mercado laboral y podemos contar con ellos después de una capacitación por parte de profesionales en el campo de la diabetes.
• El estudio financiero demuestra que existe potencial de rentabilidad así mismo al calcular los indicadores financieros, estos revelan la conveniencia de poner en marcha este proyecto.

• Aparte del beneficio financiero para los ejecutores de esta empresa habrá un enorme beneficio a la sociedad.

4.2. Recomendaciones

• Al observar las proyecciones financieras resultaron positivas y alientan para la constitución puesta en macro de esta empresa.

• Se deberá establecer políticas de servicio con el fin de cumplir toda la normativa ya que los servicios de salud tienen principal observación por parte de organismos de control.

• Se recomienda un especial acercamiento con médicos tratantes de personas con diabetes para que conozcan del servicio y lo recomienden con sus pacientes.

• Dar capacitaciones constantes de atención al cliente ya que el paciente con diabetes requiere un trato especial al ser una persona susceptible a cambios de ánimo.

• Al ser una empresa pionera en este servicio debemos ser un referente de brindar productos y un servicio de altísima calidad, observar los detalles y siempre estar dispuestos a observar para realizar cambios y mejoras sobre la marcha.

• En el D.M. de Quito existen alrededor de 24 clubes de diabéticos organizados en hospitales, centros médicos, laboratorios farmacéuticos, es recomendable brindar charlas informativas para que conozcan la importancia de este servicio.
REFERENCIAS


Sanofi. (s.f.). La Diabetes En el Ecuador . Recuperado el 02 de Mayo de 2013, de Http://www.sanofi.com.ec/ll/ec/sp/layout


ANEXOS
Encuesta

Nombre: 

Edad:  

☐ Menos de 18 años  ☐ Entre 18-30 años  ☐ Entre 30-45 años  ☐ Entre 45-60 años  ☐ Más de 60 años

Ocupación:  

☐ Jubilado  ☐ Empleado  ☐ Independiente  ☐ Estudiante

¿Sabe de la existencia de Servicios de Podología?:  

☐ Si  ☐ No

¿Está informado de las complicaciones que se pueden presentar en los miembros inferiores de una persona con diabetes?:  

☐ Si  ☐ No

¿Cuántas veces a lo largo de su enfermedad ha sufrido algún problema en sus pies?:  

☐ Ninguna  ☐ Entre 1-3 veces  ☐ Más de 3 veces

Cuando tiene algún inconveniente en sus pies, ¿a dónde acude para resolverlo?:  

☐ Salón de Belleza  ☐ Médico Tratante  ☐ Podólogo  ☐ Otro?  

Cual __________________

¿Si existiera un servicio especializado para el cuidado de sus pies que oscile en un valor entre 15.00 USD y 30.00 USD lo compraría?  

☐ Si  ☐ No