



**INSTITUTO DE NEGOCIOS
“HUMANE”**

PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.

TOMO I

**TRABAJO DE TITULACIÓN
PRESENTADO EN OPCIÓN PARA OBTENER
EL TÍTULO DE TECNÓLOGO SUPERIOR EN
ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

DOSHINSKA PAOLA OBANDO GUZMAN

GUAYAQUIL - ECUADOR

2024



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO: “PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

AUTOR: Doshinska Paola Obando Guzmán

TUTOR: Ing. Marcelo Cevallos Duque, MBA

INSTITUCIÓN: Instituto de Negocios “HUMANE”

FACULTAD: Administración

CARRERA: Tecnólogo Superior en Administración de Empresas

FECHA DE PUBLICACIÓN: Septiembre de 2023

Nº DE PÁG: 96

ÁREA TEMÁTICA: Plan de negocios

PALABRAS CLAVE: Financiero, suero terapia, rentabilidad

RESUMEN: El objetivo de este proyecto es la implementación de un centro de suero terapia que brinde bienestar a los pacientes, con el empleo de soluciones intravenosas y de terapias ortomoleculares, los cuales están dirigidos hacia el mejoramiento y mantenimiento de la salud.

Nº DE REGISTRO: A-EC-12-16

Nº DE CLASIFICACIÓN: A-EC-12-16

DIRECCIÓN URL (trabajo de titulación en la web):

ADJUNTO PDF:

SI **X**

NO

**CONTACTO CON
AUTOR/ES:**

Teléfono: 0996556909
0202380-725

E-mail: correo del estudiante
dobando@es.humane.edu

**CONTACTO EN LA
INSTITUCIÓN:**

Nombre: Ing. Carlos Pazmiño Castillo, MBA

Teléfono: (04) 288 2710

Mail: cpazmino@humane.edu.ec

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/1; y en la Av. 9 de octubre 642 y Carrión edificio Prometeo, teléfonos 2569898/9. Fax: (593-2) 250-9054

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, porque sin la fuerza divina que impulsa mi vida no hubiera podido cumplir con este objetivo; a mi madre quien siempre ha estado a mí la apoyándome, motivándome y dándome la fuerza para continua y alcanzar mis metas.

Por último, agradezco a todos los docentes, quienes, con su tiempo y conocimiento, aportaron de manera desinteresada e invaluable a mi formación.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis hijos quienes son el motor que me impulsan a seguir adelante y por quienes quiero llegar a ser mejor cada día.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Santiago de Guayaquil, septiembre de 2023

Yo, **Doshinska Pola Obando Guzmán**, declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación que he realizado.

De la misma forma, cedo mi derecho de autor al Instituto de Negocios “HUMANE”, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y Normatividad Institucional vigente.

Doshinska Paola Obando Guzmán

C.I: 1713627980

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Santiago de Guayaquil, septiembre de 2023

Certifico que el trabajo titulado “**PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.**” ha sido elaborado por **Doshinska Paola Obando Guzmán** bajo mi tutoría. El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por el Instituto de Negocios “HUMANE”.

Ing. Marcelo Cevallos Duque, MBA

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

RESUMEN EJECUTIVO

El siguiente proyecto es el resultado de la investigación para el desarrollo de un plan de negocios de un centro de suero terapia ortomolecular que se especializa en la aplicación de terapias intravenosas con medicamentos ortomoleculares.

Estas a terapias se enfocan en el tratamiento y alivio de diversas patologías como, por ejemplo: depresión, dolores crónicos entre otros. El centro de suero terapia Ortiz busca mejorar el nivel de vida de la población de Pifo y sus alrededores, generando alternativas de salud innovadoras, de calidad y asequibles; brindando una experiencia satisfactoria mediante un servicio ético en manos de expertos en la salud.

El mercado objetivo al cual está dirigido los servicios y productos del centro de suero terapia se encuentra ubicado en la parroquia de Pifo y sus alrededores, lo que constituye una población significativamente numerosa, compuesta por hombres y mujeres comprendidos entre los 20 y 85 años de edad, de estrato económico medio y bajo.

La estrategia de promoción a implementar estará enfocada en la publicidad BTL, median te la implementación de volanteo publicitario, al tratarse de una zona rural este tipo de promoción se adecua tanto a las necesidades del centro como de la población. Por otro lado, dada la importancia de y el crecimiento exponencial que tienen mundo virtual, se planea llegar a los clientes mediante publicidad OTL como: Facebook, Instagram entre otros.

El cuanto al financiamiento del proyecto se ha estimado que este necesita una inversión de \$1.9687 de los cuales el 45% corresponden a socios inversionistas y el 55% restante será financiado mediante un préstamo a una institución bancaria a un plazo de cinco años. El plan financiero contempla, ventas, costos y gasto proyectados a cinco años; que dieron como resultado, por un lado, que el total de la inversión será recuperado en un lapso de tres años un mes; y por otro, se obteniendo una TIIR 53.47% de y un VAN de \$14590.08 lo cual demuestra que es un negocio rentable para sus inversionistas.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

ABSTRAC

The reason why this topic was chosen is because of the interest that currently exists in alternative therapies focused on relieving and improving the condition of patients suffering from pain and other pathologies, thus allowing them to have a healthy lifestyle.

"Pain is the most frequent cause of medical visit. The International Association for the Study of Pain defined pain as "an unpleasant sensory and emotional experience associated with an actual or potential tissue injury" (Puebla, 2005).

For years conventional medicine has been the reference to try to alleviate and cure these pathologies; with really good results, however, there are conditions that it has not been able to provide relief.

This is how serum therapy and orthomolecular medicine emerges as a new coadjuvant alternative to conventional medicine for the treatment of pain and for the correct functioning of the organism.

The objective of this project is the implementation of a serum therapy center that provides wellness to patients, with the use of intravenous solutions and orthomolecular therapies, which are directed towards the improvement and maintenance of health.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
Capítulo I: Diseño de la investigación.....	2
1.1 PROBLEMA A INVESTIGAR	3
1.1.1 Planteamiento del Problema.....	3
1.1.2 Formulación del Problema	3
1.1.3 Sistematización del Problema.....	4
Subproblemas	4
1.2 OBJETIVOS.....	4
1.2.1 Objetivos General de Investigación	4
1.2.2 Objetivos Específicos de Investigación.....	4
1.3 JUSTIFICACIÓN.....	5
1.4 MARCO REFERENCIAL DE LA INVESTIGACIÓN	6
1.4.1 Marco Teórico.....	6
Nuevas Terapias médicas.....	6
Educación de salud.....	6
Prevención de salud.....	7
Efectos indeseables de medicamentos convencionales	7
Ritmo de vida acelerado	8
Suero Terapia	8
Medicina Ortomolecular	8
Marketing sanitario.....	9
Marketing digital en salud	9
Gestión de satisfacción	10
Administración o Gestión en salud.....	11
1.4.2 Marco Conceptual.....	13
Capítulo II: Propuesta comercial.	15

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

2.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA, ACTIVIDAD.....	16
2.2 VISIÓN	16
2.3 MISIÓN	16
2.4 VALORES.....	16
2.5 OBJETIVO GENERAL.....	16
2.6 OBJETIVO ESPECIFICO	17
2.7 CANVAS	18
2.8 ESTRATEGIAS GENERICAS	19
2.9 VENTAJAS COMPETITIVAS	19
2.10 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	20
2.11 PLAN DE MARKETING.....	20
2.11.1 Contexto general del mercado.....	20
2.11.2 Perfil del Cliente.....	21
2.11.3 Estrategia del Producto	21
2.11.4 Estrategia del Precio.....	23
2.11.5 Estrategia de Distribución.....	23
2.11.6 Estrategia de Promoción	24
Capítulo III: Análisis financiero del proyecto.....	28
3.1 PRINCIPALES SUPUESTOS FINANCIEROS	29
3.1.1 Inflación Proyectada	29
3.1.2 Salarios Básicos Proyectados	29
3.1.3 Incremento Anual de Sueldos.....	30
3.1.4 Comportamiento de la Demanda Esperada.....	30
3.1.5 Comportamiento de los Gastos	30
3.2 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	31
3.2.1 Capital del Trabajo.....	31
3.2.2 Gastos Pre-operativos	31
3.2.3 Inversión de Activos Fijos	32

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

3.2.4 Financiamiento	32
3.3 SUELDOS.....	33
3.3.1 Personal Operativo	33
3.3.2 Personal Administrativo y de Ventas	34
3.4 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	34
3.5 PROYECCIÓN DE VENTAS.....	36
3.6 PROYECCIÓN DE COSTOS	37
3.7 PROYECCIÓN DE GASTOS	39
3.8 ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS.....	39
3.8.1 Estado de Pérdidas y Ganancias.....	39
3.8.2 Flujo de Caja.....	40
3.8.3 Balance General	41
3.9 INDICADORES ECONÓMICOS	42
3.9.1 TIR y VAN.....	42
3.9.2 PAYBACK.....	42
3.10 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	43
3.11 RATIOS FINANCIERO	43
CONCLUSIONES	46
RECOMENDACIONES	46
BIBLIOGRAFIA	48
ANEXOS.....	54
Anexo 1	54
Anexo 2	55
Anexo 3	57
Anexo 4	59
Anexo 5	64
Anexo 7	74

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Inflación proyectada	29
Tabla 2: Salario básico proyectado	29
Tabla 3: Incremento se sueldos proyectados	30
Tabla 4: Demanda esperada proyectada	30
Tabla 5: Comportamiento de gastos esperados.....	31
Tabla 6: Capital de trabajo	31
Tabla 7: Tabla de gastos operativos	32
Tabla 8: Inversión fija	32
Tabla 9: Financiamiento	32
Tabla 10: Tabla de amortización anual de préstamo	33
Tabla 11: Parámetros del préstamo	33
Tabla 12: Costo personal operativo	34
Tabla 13: Gasto personal administrativo y ventas.....	34
Tabla 14: Proyección anual de la demanda	35
Tabla 15: Precios de ventas individuales	36
Tabla 16: Ventas totales (resumen)	37
Tabla 17: Costo proyectados de ventas individuales	38
Tabla 18: Proyección de costos de ventas totales	38
Tabla 19: Gastos operacionales: operativos y ventas.....	39
Tabla 20: Estado de pérdidas y ganancias proyectado.....	40
Tabla 21: Flujo de caja proyectado	41
Tabla 22: Balance general proyectado.....	42
Tabla 23: Tasa interna de retorno y Valor actual neto	42
Tabla 24: PAYBACK	43
Tabla 25: Punto de equilibrio.....	43
Tabla 26: Ratios financieros.....	45

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

INTRODUCCIÓN

La razón por la que se escogió este tema es por el interés que actualmente existe en terapias alternativas enfocadas en aliviar y mejorar la condición de los pacientes que sufren dolor y otras patologías, permitiéndoles de esta manera tener un saludable estilo de vida.

“El dolor es la causa más frecuente de consulta médica. La Asociación Internacional para el Estudio del Dolor definió a este como "una experiencia sensitiva y emocional desagradable, asociada a una lesión tisular real o potencial" (Puebla, 2005)

La medicina convencional ha sido por años el referente para tratar de aliviar y curar dichas patologías; con resultados realmente buenos, no obstante, existen condiciones que esta, no ha podido brindar alivio.

Es así que la sueroterapia y la medicina orto molecular surge como una nueva alternativa coadyuvante de la medicina convencional para el tratamiento del dolor y para el correcto funcionamiento del organismo.

El objetivo de este proyecto es la implementación de un centro de suero terapia que brinde bienestar a los pacientes, con el empleo de soluciones intravenosas y de terapias ortomoleculares, los cuales están dirigidos hacia el mejoramiento y mantenimiento de la salud.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Capítulo I: Diseño de la investigación.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

1.1 PROBLEMA A INVESTIGAR

1.1.1 Planteamiento del Problema

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA			
SINTOMAS	CAUSAS	PRONÓSTICO	CONTROL AL PRONÓSTICO
Las medicinas convencionales tienen ciertas limitaciones en el tratamiento diversas patologías.	No existe apertura a probar nuevas terapias.	Las personas no tendrán la posibilidad de acceder a nuevas y eficaces terapias para el tratamiento de dolores crónicos y otras patologías	Implementación de un centro de suero terapia de medicina ortomolecular
Proliferación de enfermedades y patologías prevenibles.	Falta de educación y prevención de salud de la mayoría de las personas		
Deserción de los tratamientos convencionales	Tratamientos médicos largos y costosos		
Búsqueda de nuevas opciones para tratar sus enfermedades	Efectos indeseables de las medicinas convencional		
Las personas buscan tratamientos que tenga acción más rápida, integral y natural	Ritmo de la vida es más acelerado		

1.1.2 Formulación del Problema

¿Cuáles serían las formas que permitan que un centro de suero terapia de medicina ortomolecular tenga aceptación en el mercado?

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

1.1.3 Sistematización del Problema

Subproblemas

¿Cuál ha sido el impacto en los pacientes por no estar abiertos a probar nuevas terapias?

¿Cómo afecta la falta de educación y prevención de salud en las personas?

¿De qué manera impacta en los pacientes los tratamientos médicos largos y costosos?

¿Cómo influyen los efectos indeseables de los medicamentos convencionales en los pacientes, al momento de buscar terapias médicas?

¿En qué forma influye, el ritmo de vida acelerado, en las personas?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivos General de Investigación

Determinar las formas que permitan que un centro de suero terapia de medicina ortomolecular tenga aceptación en el mercado.

1.2.2 Objetivos Específicos de Investigación

- Establecer el impacto en los pacientes por no estar abiertos a probar nuevas terapias.
- Evaluar la forma en la que afecta la falta de educación y prevención de salud en las personas.
- Examinar la manera que impacta en los pacientes los tratamientos médicos largos y costosos.
- Plantear la manera en la que influyen los efectos indeseables de los medicamentos convencionales en los pacientes, al momento de buscar terapias médicas.
- Analizar el modo en el que influye, el ritmo de vida acelerado, en las personas.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

1.3 JUSTIFICACIÓN

El Centro de Suero Terapia es una nueva alternativa que brindará una opción a los pacientes que han agotado todos los recursos para tratar sus enfermedades y para personas que quieren tener y mantener una salud óptima.

El Centro de Suero Terapia, junto con la medicina ortomolecular y la medicina convencional proporcionará alivio y salud a sus clientes; con profesionales capacitados e insumos de primera calidad; se dará atención especializada para el tratamiento de diferentes patologías y de esta forma mejorar la calidad de vida.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

1.4 MARCO REFERENCIAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Marco Teórico

Nuevas Terapias médicas

Se comprende como medicina alternativa a “cualquier sistema no convencional usado en lugar de un tratamiento médico convencional. La medicina complementaria es cualquier método no convencional usado en conjunción con el tratamiento médico convencional” (Guirola, 2017, pág. 12)

En los últimos años se ha visto un incremento en el interés y uso de nuevas terapias, llamadas también terapias completarias o alternativas, estas constituyen un complemento a los fármacos y tratamientos de la medicina convencional; cuya la finalidad es ayudar a los pacientes a aliviar los síntomas que puedan presentar por las patologías que padecen, y a mejorar su estilo de vida (Guirola, 2017).

Se espera que la medicina complementaria tenga un gran impacto en la concepción y práctica de la medicina en general, puesto que constituye una alternativa a las limitaciones que presenta la medicina convencional, ya que apunta hacia un enfoque integral del paciente y su cura (Guirola, 2017).

La Directora General de la OMS, Dra. Margaret Chan manifiesta que el creciente uso de estas terapias se debe al fácil acceso que las persona tienen a estas, a la asequibilidad frente al encarecimientos de los tratamientos de la medicina convencional, otro factor que influye es la aceptación cultural que tienen estos tipos de prácticas y, por otro lado, estas terapias se han convertido en una herramienta eficaz para tratar enfermedades crónicas (OMS, 2013).

Educación de salud

La educación sanitaria también conocida como educación para la salud, es un proceso que comprende un conjunto de actividades encaminadas al bienestar de los individuos que componen una sociedad y buscan la prevención de enfermedades, a la vez promover estilos de vida saludables, cuyo objetivo es hacer de la salud un bien colectivo, eliminando

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

conductas perjudiciales y afianzando las saludables (De la Guardia & Ruvalcaba, 2020).

La educación de salud no se basa solamente en enseñar conductas, esta busca promover la toma de conciencia de los factores que inciden en la población y en el individuo; factores como el medioambiente, medios sociales, medios personales, circunstancias psicológicas, sistema de salud, entre otro, los cuales exponen el bienestar de los individuos. Para ello la educación en salud se vale de herramientas como talleres, charlas, consejerías que buscan hacer de la salud un bien común (De la Guardia & Ruvalcaba, 2020).

Prevención de salud

La prevención de salud es un conjunto de prácticas y acciones que se generan esencialmente desde la atención primaria de la salud, cuyos responsables son los profesionales y la ciudadanía. Es importante entender que la acción conjunta y activa de grupos sociales, poblaciones y las instituciones tanto dentro como fuera del campo de salud, son esenciales para la prevención de enfermedades. Sin embargo, todos estos esfuerzos no son eficaces si los ciudadanos, familias y comunidades no desarrollan una conciencia del cuidado de su salud. (Rodríguez & Echemendía, 2023).

Efectos indeseables de medicamentos convencionales

La OMS define como efectos indeseables a “cualquier efecto perjudicial o indeseado que se presente tras la administración de las dosis normalmente utilizadas en el hombre para la profilaxis, el diagnóstico o el tratamiento de una enfermedad” (Laporte & Capella, 1993, pág. 97).

La clasificación de estos efectos va desde leves o moderados hasta aquellos que pueden causar la muerte. Los factores que influyen en la aparición de estos suelen ser diversos; entre los más frecuentes están: los fisiológicos, patológicos y condiciones medioambientales y socioculturales. Cabe destacar que dentro los factores fisiológicos, la edad es determinante destacándose entre los de mayor susceptibilidad: los fetos, niños y ancianos (Laporte & Capella, 1993).

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Ritmo de vida acelerado

El mundo contemporáneo se caracteriza por la aceleración de transformaciones tecnológicas, donde surgen continuamente nuevas formas de comunicación, nuevas formas de vincularse con el otro y con uno mismo. Un mundo donde han surgido nuevos valores, éticas y estéticas; donde todo está al alcance y al ritmo de un enter. Un mundo donde todo fluye líquidamente, donde el tiempo se volatiza y la realidad vive una vertiginosa aceleración (Araújo & Cardozo, 2016).

El miedo a la pérdida y al fracaso ha generado en la sociedad desasosiego, vulnerabilidad, angustia y ansiedad. Esta inmediatez ha generado en el ser humano el deseo de perseguir este ritmo de vida acelerado. Todo esto ha causado que el ser humano se vuelva frágil y vulnerable; lo que ha ocasionado que surjan nuevas patologías como: estrés, depresión, ataques de pánicos, nuevas alergias, alteraciones en el sueño, bruxismo, agotamiento crónico, problemas cardíacos, entre otros. (Araújo & Cardozo, 2016)

Suero Terapia

Suero terapia o terapia intravenosa, consiste en la administración de líquidos con medicamento, mediante un catéter, el cual se inserta en la vena del paciente con fines terapéuticos; la terapia intravenosa debe ser aplicada mediante guías y protocolos los cuales deben ser aplicados y supervisados por profesionales de la salud (Carrero, o García-Velasco Sánchez-Morago, Triguero, Cita, & Castellano, 2008).

Este procedimiento puede ser administrado de forma directa o bolo, intermitente y continua y dependerá del diagnóstico del paciente de su edad, del objetivo terapéutico, tipo de medicamento y de otras condicionantes requeridas para su aplicación (Carrero, o García-Velasco Sánchez-Morago, Triguero, Cita, & Castellano, 2008).

Medicina Ortomolecular

La medicina ortomolecular puede ser considerada como parte de las terapias que conforman la llamada medicina no convencional; desde de la perspectiva, que trata al paciente de forma holística, pero con la

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

peculiaridad que cree que el origen de las patologías es el déficit de nutrientes; los cuales son suministrados por la medicina ortomolecular y de esta manera lograr un equilibrio el cual se traduce en salud y bienestar (Chover, 2013).

Es a través del uso de sustancias naturales como: vitaminas, minerales, oligoelementos, prebióticos entre otros (que ya existen en nuestro organismo), que buscan la prevención de enfermedades, tratamientos de patologías, tratamientos paliativos, manejo del dolor y restaurar el equilibrio del organismo para el bienestar de la salud y de esta forma mejorar el estilo de vida (Chover, 2013).

En otras palabras, la medicina ortomolecular es la adecuada administración de micronutrientes que el organismo necesita para un mejor y óptimo funcionamiento.

Marketing sanitario

En el ámbito de la salud, el concepto de comercializar sus servicios es algo que ha sido considerado como antiético, ya que estos tienen un fondo social, por lo que su promoción no sería adecuada. Sin embargo, que más que el marketing para ayudar a comprender los diferentes aspectos de las necesidades del campo de la salud; ya que, gracias al uso de sus herramientas como investigaciones de mercado, métodos de medición entre otros; ayudan a identificar las necesidades y requerimientos de los pacientes y como consecuencia su satisfacción (Priego, 2001)

Por otro lado, el marketing sanitario es una herramienta de gestión que ayuda a posicionar los servicios tanto frente a la comunidad profesional como a los clientes; afianzando la imagen de la institución tanto al cliente externo como interno; con el objetivo de diseñar procesos asistenciales adecuados que logren satisfacer las necesidades de la mejor manera (Cagigas, y otros, 2017)

Marketing digital en salud

El marketing digital “comprende todos los esfuerzos de la compañía por comunicar, promover y vender productos y servicios a través de Internet” (Kotler & Armstrong, 2007, pág. 559).

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Partiendo de este concepto se concluirá que el marketing digital sanitario son todos los esfuerzos encaminados a promover y vender servicios de salud a través de todas las herramientas digitales disponibles para este fin.

Sema manifiesta que el marketing digital se enfoca en el “aumento de la presencia en internet, obtención de nuevos pacientes, promoción de servicios, fidelización de nuevos pacientes captados, refuerzo de la marca personal, entendimiento y preocupación de los pacientes, comprensión de la calidad del paciente” (Dschoutezo, 2021, pág. 9).

Con este objetivo el marketing digital sanitario dispone de varias herramientas, técnicas y estrategias cuyo fin es llegar a un público específico que son los pacientes y de esta manera generar un vínculo con ellos.

Dentro de las herramientas que utiliza el marketing digital de la salud son las redes sociales cuyo uso se ha masificado en los último años convirtiéndose en los medios paulares, entre estos tenemos: facebook, instagran, linkenedIn, youtube, tik tok; otras opciones digitales de las cuales se vale el marketing digital y de las cuales el marketing también ha hecho uso son: e-comers, página web, emal-marketing, analítica web y marketing de contenidos (Dschoutezo, 2021); todas estas estrategias están encaminadas a brindar un servicio optimo y de calidad para beneficio del paciente y para generar la mejor rentabilidad para el negocio.

Gestión de satisfacción

La gestión en salud está condicionada por juicio que emite el usuario sobre el servicio o tratamiento médico que está recibiendo; el cual se caracteriza por ser subjetivo; sin embargo, es este juicio el catalizador que permite conocer las expectativas y percepciones de los pacientes (Arbeláez & Pedro, 2017).

Este se convierte en un eje tan importante que permite al líder gestor establecer una relación entre su gestión y la insatisfacción o satisfacción del cliente externo. Lo cual permite a la administración identificar los puntos positivos y críticos, trabas y demoras en los procesos, de esta manera se

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

logrará implementar estrategias de mejoras, planes, proyectos, capacitaciones y actividades encaminadas a mejorar la gestión, lo cual se traducirá directamente en beneficio tanto de la organización como del paciente (Arbeláez & Pedro, 2017).

Entre los factores que inciden en la percepción de satisfacción e insatisfacción de los clientes externos en salud tenemos: el clima organizacional óptimo ya que genera una percepción de seguridad en el personal que labora en la organización y este se traduce en el comportamiento y trato con el paciente, es decir a mejor clima laboral mejor satisfacción y tendrá el cliente externo (Peralta, 2021)

Otro factor importante es el comportamiento y la relación que se genera con el médico, crear un vínculo confianza y una interacción adecuada crea una sensación positiva en el usuario; otro aspecto importante es contar con instalaciones adecuadas para la atención al igual que el número de profesionales con los que cuenta la organización porque genera sensación de seguridad; la calidad de la información requerida es un factor que incide directamente en la percepción del cliente externo, en la medida en que se satisfacen las dudas del paciente y por último el tiempo de espera que el usuario debe esperar para hacer atendido, puede generar una experiencia negativa si este es demasiado largo ya que causa impaciencia e incomodidad al paciente (Peralta, 2021).

Administración o Gestión en salud

La administración o gestión sanitaria es tanto importante cuando se comprende que centros de salud, clínicas y hospitales son empresas que brindan un servicio importante e intangible como es el de la salud, así lo manifiesta Bazán-Soto (2015):

Una organización que otorga servicios de salud puede ser una empresa pública. Es pública porque sirve a una comunidad, y es una empresa porque –entre otras cosas– debe tener objetivos y metas establecidos en todos sus niveles, que deben de cumplirse con eficiencia, eficacia y efectividad (Bazán-Soto, pág. 149).

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Por lo que se entenderá que la administración en la salud es la organización, control y dirección de las empresas que se dedican a brindar servicios de salud, sean estos públicos o privados, optimizando recursos financieros, humanos, físicos y tecnológicos; con el fin de brindar una atención de calidad al paciente (Cedeño, y otros, 2018) y como toda empresa genera rentabilidad.

Cabe recalcar que la tarea de la administración en la salud está encaminada en conjugar todos los esfuerzos y recursos hacia un factor primordial que es brindar la mejor atención para el bienestar y la mejora de la salud de los pacientes, elemento este, que hace distintivo y complejo la administración en salud.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

1.4.2 Marco Conceptual

Agotamiento crónico: “Es una enfermedad compleja, crónica, de etiología desconocida, que se caracteriza por la presencia de fatiga (física y mental), intensa, debilitante y grave, que persiste seis o más meses y de carácter oscilante y sin causa aparente específica” (Barbado, Gómez Cerezo, López, & Vázquez, 2006).

Atención primaria: “La asistencia sanitaria esencial basada en métodos y tecnologías prácticas, así como la entrada al sistema de salud que debe estar al alcance de todos los individuos y de la comunidad mediante su plena participación y a un costo que el país pueda soportar” (Casas, Rodríguez, Alejandra, & Casas, 2013)

Bolo: “Dosis de medicamento o medio de contraste radiográfico que se inyecta rápidamente mediante una sola embola en el aparato circulatorio” (REAL ACADEMIA, 2022)

Bruxismo: “El bruxismo es una actividad parafuncional que consiste en el apriete y rechinamiento dentario, es de etiología multifactorial y está asociado principalmente a stress y a alteraciones del sueño o parasomnias” (Frugone & Rodríguez, 2003).

Catéter: “Sonda que se introduce en cualquier parte del organismo, natural o artificial, para explorarlo o dilatarlo o para servir de guía y de vehículo a otros instrumentos” (REAL ACADEMIA, 2022)

Diagnóstico: “Determinar el carácter de una enfermedad mediante el examen de sus signos” (REAL ACADEMIA, 2022)

Fines terapéuticos: “Relacionado con el tratamiento de la enfermedad y la ayuda para hacer posible la cura (Intituto, s.f.).

Fisiológicos: “Referente a fisiología” (REAL ACADEMIA, 2022)

Fisiología: “Ciencia que tiene como objeto el estudio de las funciones de los seres orgánicos” (REAL ACADEMIA, 2022)

Holística: “De acuerdo con el diccionario de la Real Academia Española, la palabra Holístico pertenece o se refiere al holismo, una doctrina que promueve la concepción de cada realidad como un todo, distinto de la suma de las partes que lo componen” (CEPAL, 2020).

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Intravenosa: “En una vena o adentro de esta. Intravenoso, por lo general, se refiere a la manera de administrar un medicamento u otra sustancia a través de una aguja o un tubo introducido en una vena. También se llama IV” (Intituto, s.f.)

Medicina alternativa: Conjunto de prácticas terapéuticas que se apartan de la medicina convencional (REAL ACADEMIA, 2022)

Medicina complementaria: Conjunto de prácticas terapéuticas que se emplean como complemento de la medicina convencional (REAL ACADEMIA, 2022).

Micronutrientes: “Sustancias que, en pequeñas cantidades, es esencial para el desarrollo de un organismo” (REAL ACADEMIA, 2022)

Patológicos: “Que denota enfermedad o lo implica” (REAL ACADEMIA, 2022)

Profilaxis: “Intento de prevenir las enfermedades” (Intituto, s.f.).

Sanitario: “Pertenece o relativo a la sanidad” (REAL ACADEMIA, 2022)

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Capítulo II: Propuesta comercial.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

2.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA, ACTIVIDAD

El Centro de suero terapia Ortiz es una empresa que ofrece una alternativa para el tratamiento del dolor y otras patologías, mediante la aplicación de sueros y de medicina ortomolecular especialmente formulados para brindar salud.

2.2 VISIÓN

Ser en los próximos cinco años reconocidos, en Pifo y sus alrededores, como el principal proveedor de medicina ortomolecular intravenosa, basados en una atención ética e integral y de esta manera brindar confianza a nuestros pacientes.

2.3 MISIÓN

La misión del Centro de Suero terapia Ortiz es brindar equilibrio físico y mental, mediante la práctica responsable de terapias alternativas y de esta manera generar en nuestros pacientes hábitos saludables de vida.

2.4 VALORES

- Honestidad, actuar con sinceridad tanto con los clientes internos como externos y que se vea reflejado en la forma de trabajo.
- Ética, actuar con responsabilidad y transparencia en el comportamiento del personal como en los tratamientos administrados.
- Calidad es uno de los valores más importante que se ve reflejado en el servicio, insumos y medicamentos administrados.
- Compromiso con la salud y bienestar de los pacientes.
- Respeto hacia los valores y creencias de los pacientes, brindando salud, respetando la diversidad y promoviendo la inclusión.

2.5 OBJETIVO GENERAL

Brindar salud a nuestros pacientes mediante la aplicación de medicina ortomolecular intravenosa.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

2.6 OBJETIVO ESPECIFICO

- Captar 20% del mercado de Pifo y sus alrededores.
- Implementar 2 productos nuevos.
- Alcanzar ventas de 60000 dólares.
- Conseguir el 90% de satisfacción en nuestros clientes.
- Conseguir 1 cliente corporativo.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

2.7 CANVAS

<p><u>Socios clave</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Medico • Enfermera • Proveedores de medicamento e insumos 	<p><u>Actividades clave</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Campañas promocionales • Descuentos a familias que sean miembros frecuentes • Diagnóstico • Tratamiento 	<p><u>Propuesta de valor</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • El Centro de suero terapia Ortiz busca mejorar el nivel de vida de la población de Pifo y sus alrededores, brindando alternativas de salud de calidad, mediante la aplicación de soluciones vía intravenosa y medicina ortomolecular para el control y alivio del dolor y de otras patologías como la depresión, así como también para tratamientos de rejuvenecimiento tisular; utilizando micronutrientes especialmente formulados para cada condición según el paciente, los cuales son suministrados por personal médico altamente capacitado que cuenta con equipos de tecnología de vanguardia e instalaciones perfectamente adecuadas y confortables, ofreciendo una experiencia satisfactoria y la tranquilidad de que su bienestar está en manos de expertos en la salud. 	<p><u>Relación con los clientes</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Relación personalizada directa e individual • Servicios automatizados (chatbots) 	<p><u>Segmentos de clientes</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Pobladores que habitan en los sectores comprendidos desde Puembo hasta el Quinche • Hombres y mujeres desde los 20 hasta los 85 años • Estrato económico medio bajo
<p><u>Estructura de costes</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Pago servicios básicos y administrativos • Pago personal administrativo • Pago personal médico, auxiliar de enfermería • Costo insumos medicina e insumos 		<p><u>Fuentes de ingresos</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta directa del servicio • Venta página web (tienda virtual) 		

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

2.8 ESTRATEGIAS GENERICAS

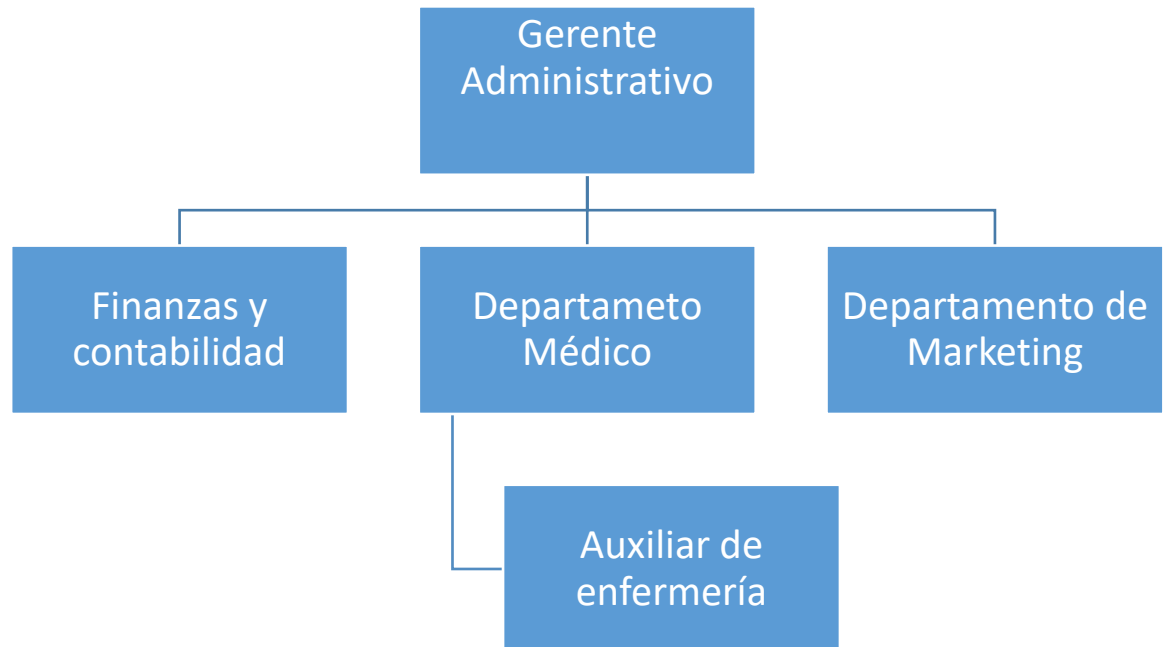
La estrategia que la empresa va adoptar es la de liderazgo en costos; por un lado, debido al segmento (medio-bajo) al cual está dirigido los servicios y por otro el sector en el que se encuentra ubicado el centro se suero terapia (sector rural), la empresa tiene que manejar precios competitivos sin que esto signifique sacrificar la calidad de producto y servicio que se va a ofrecer, ya que se cuenta con proveedores directos los cuales ofrecen descuentos y precios convenientes.

2.9 VENTAJAS COMPETITIVAS

- Calidad en el servicio. Debido a la competencia que existe en el campo de la salud privada, es fundamental brindar el mejor trato y servicio al paciente.
- Mejor diagnóstico y tratamiento; generar confianza en los pacientes a través de diagnósticos y tratamientos adecuados y oportunos.
- Disminuir el tiempo de espera de los pacientes, agilizando y perfeccionando los procesos sin dejar de lado el bienestar de los pacientes.
- Innovación de producto y servicios, incorporando nuevas terapias para en mejor tratamiento de las patologías a tratadas.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

2.10 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



2.11 PLAN DE MARKETING

2.11.1 Contexto general del mercado

Pifo se encuentra localizado en el extremo nororiental de la ciudad de Quito, en el valle de Tumbaco, se encuentra limitado por las parroquias de Pumbo, y Tababela; hacia el norte existen parroquias como Yaruqui, Checa y el Quinche y constituyen un número considerable de potenciales clientes.

La población de estas parroquias es en su mayoría son personas que trabajan en empresas de la zona, en pequeños negocios y en la agricultura,

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

cabe anotar que la parte comercial creció exponencialmente con la construcción del Aeropuerto en la parroquia de Tababela.

Por otro lado, en la última década el trabajo informal ha aumentado significativamente gracias a la inmigración que ha afectado a todo el país sobre todo de personas provenientes de Venezuela.

Es importante destacar el gran número de fábricas y empresas que existen, como Novopan, Grupo Sigmplast, numerosas florícolas, entre otras; estas cuentan con una cantidad significativa de mano de obra que podrían requerir las terapias del centro, debido a la calidad de trabajo que realizan y que los hacen propensos a diversas afecciones.

En cuanto a la competencia podemos decir que en el sector existen numerosos consultorios privados que ofrecen servicio de colocación de sueros, con fármacos tradicionales. En la Parroquia de Yaruqui se encuentra el hospital del Ministerio de salud que no cuenta con este servicio.

También encontramos centros médicos de salud, sin embargo, ningún de ellos ofrecen tratamientos específicos de soluciones intravenosas de medicina ortomolecular.

2.11.2 Perfil del Cliente

El perfil de cliente, al cual los servicios del centro están dirigidos es: pobladores, hombres y mujeres de veinte a ochenta y cinco años de edad, de estrato económico medio, medio-bajo y que habitan en Pifo y sus alrededores, es decir los sectores comprendidos desde el Arenal hasta el Quinche.

2.11.3 Estrategia del Producto

El objetivo del centro de suero terapia Ortiz es ofrecer alivio y bienestar a las personas que sufren dolor, afecciones y enfermedades, causados por múltiples factores sobre todo por el esfuerzo físico y mental a los que se encuentra sujetos.

El centro de suero terapia Ortiz cuenta con diez tipos de infusiones intravenosas con componentes específicos que proporciona el medicamento

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

ortomolecular; los cuales se ajustan a las necesidades del paciente, es decir que las dosis y activos son administrados de forma personalizada para cubrir los requerimientos de cada persona.

Los tratamientos de medicina ortomolecular cuentan con una serie de aminoácidos, vitaminas, minerales, oligoelementos y prebióticos; los cuales contribuyen a mejorar el estilo de vida de las personas ya que estimula los mecanismos de defensa del organismo y de esta manera incentiva su reparación y regeneración.

Las infusiones son aplicadas en soluciones salinas de 100ml, 250ml, 500ml y 1000ml dependiendo del tratamiento requerido y de los compuestos a aplicar. En cuanto al medicamento ortomolecular este viene en presentación de ampollas de 25ml en el caso de vitamina C, presentación de 10ml de DECMO, cobre, bronce, oro, zinc magnesio, litio, lisina y vitamina B; estas cuentan con una vida útil de dos años.

Dentro de las terapias más destacadas se encuentran las siguientes:

- Terapia del dolor. El dolor crónico es una condición que afecta el bienestar de las personas, teniendo una incidencia directa en su vida cotidiana, es así que la terapia del dolor es una alternativa eficaz para el tratamiento y alivio del mismo.
- Terapia antidepresiva. Mediante la aplicación de sueros y medicamento ortomolecular, especialmente formulados para el tratamiento de la ansiedad, trastornos del sueño y nerviosos, otorgamos a nuestros pacientes calidad de vida sin generar dependencia.
- Terapia de rejuvenecimiento tisular. Mediante los tratamientos de rejuvenecimiento tisular, se promueve la renovación celular reparando el tejido dañado, incentivando la formación de nuevas células y la regenerando de las dañadas.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

2.11.4 Estrategia del Precio

Para establecer el precio de las infusiones intravenosas, el centro de suero terapia Ortiz, ha tomado en cuenta los costos administrativos, de mano de obra, insumos, materia prima (soluciones salinas y medicamento ortomolecular).

Por otro lado, se ha tenido presente los precios de la competencia, que está conformada por consultorios particulares, centros de salud, hospitales y otros centros de suero terapia; también se ha considerado el poder adquisitivo con el que cuenta los moradores del sector el precio que están dispuestos a pagar.

En base a lo anteriormente descrito el centro de suero terapia manejará los siguientes precios para sus infusiones o sueros intravenosos.

- Vitamina C \$35
- DECMO \$45
- Cobre \$40
- Bronce \$40
- Oro \$40
- Zinc \$40
- Litio \$40
- Lisina \$40
- Magnesio \$40
- Vitamina B \$50

Cabe mencionar que el precio de la infusión varia si se añade dos o más medicamentos, en ese caso se sumara el valor de la medicina extra.

2.11.5 Estrategia de Distribución

El centro de suero terapia Ortiz, se encuentra ubicado en la parroquia de Pifo a cuarenta minutos de la ciudad de Quito, cuenta con instalaciones

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

propias debidamente acondicionadas para brindar el mejor servicio a sus clientes y de personal altamente calificado.

El tipo de distribución del centro de suero terapia será directa, es decir los pacientes acudirán a las instalaciones de dicho centro para ser atendidos por el personal médico y obtener la infusión requerida.

Por otro lado, y de acuerdo a las características de la población, se piensa implementar el servicio de atención a domicilio, en una primera etapa en la parroquia de Pifo y posteriormente a las parroquias aledañas. Este servicio estará dirigido especialmente a pacientes que debido a las características de sus afecciones o circunstancias se les dificulte acudir al centro de suero terapia.

Por último el centro de suero terapia ofrecerá a sus clientes opciones de pagos por sus tratamientos entre estos están: pago mediante tarjeta de crédito, transferencia y efectivo.

2.11.6 Estrategia de Promoción

Para la promoción de los productos el centro de suero terapia Ortiz aplicará las estrategias de marketing BTL y OTL.

Considerando la zona en la que se encuentra el centro (rural, popular) y el tipo de mercado se implementará como estrategia BTL, el volanteo, con el objetivo de llegar al mayor número de personas y dar a conocer los servicios y ofertas que se brindaran. Se lo realizara el punto de venta, de persona a persona y residencial.

Por otro lado, se participará en ferias de salud que se organizan en el sector para dar a conocer el centro de suero terapia, sus servicios e incentivar las ventas.

Siendo conscientes del crecimiento exponencial que ha tenido el ámbito virtual, se hace indispensable recurrir a las estrategias publicitarias OTL. En este contexto se realizará publicidad en medios digitales como Instagram y Facebook con publicaciones regulares encaminadas a comunicar las

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

diferentes promociones del centro al igual que su servicios y nuevos lanzamientos de terapias, todo esto con el fin de incentivar las ventas y captar nuevos clientes.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Captar 20% del mercado de Pifo y sus alrededores.

MEDIOS ¿Cómo?	RESULTADO ESERADO ¿Por qué o para qué?	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN ¿Cómo vamos a medir?
			INICIO	FIN		
DESARROLLAR UNA TIENDA VIRTUAL QUE PERMITA VENDER LOS SUEROS	IMPULSAR LAS VENTAS	AG	1/1/2024	PERMANENTE	INGENIERO SISTEMAS, EQUIPO COMP	\$ (DÓLARES) VENDIDOS POR MEDIO DE LA TIENDA VIRTUAL
IMPLEMENTAR OFERTAS, 15% DE DESCUENTOS EN APLICACIÓN DE INTRAVENOSAS	CAPTAR CLIENTES	DO	1/1/2024	1/2/2024	EQUIPO COMPUTO/VOLANTES	# DE CLEINTES NUEVOS CLIENTES
IMPLEMENTAR CAMPAÑA DE PROMOCIÓN EN FACEBOOK, INSTAGRAM Y PÁGINA WEB	EXPANDIR LA MARCA EN EL MERCADO OBJETIVO	AG	1/1/2024	PERMANENTE	DISEÑADOR, EQUIPO COMP	# LIKES, # DE ALCANCE DE LA PUBLICACIÓN

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Implementar 2 productos nuevos.

MEDIOS ¿Cómo?	RESULTADO ESPERADO ¿Por qué o para qué?	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN ¿Cómo vamos a medir?
			INICIO	FIN		
REALIZAR UNA INVESTIGACIÓN DE MERCADO	CONOCER LA PREVALENCIA DE AFECCIONES O ENFERMEDADES QUE PUDEN SER TRATADAS CON SUEROTERAPIA	MG/DO	1/5/2024	15/6/2024	ANALISTA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO	# DE AFECCIONES QUE PUEDEN SER TRATADAS CON SUERO TERAPIA
SELECCIONAR LOS PRODUCTOS NUEVOS	CUBRIR LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES	MG	1/7/2024	8/7/2024	JEFE RESPONSABLE DEL AREA MÉDICA	#DE NECESIDADES CUBIERTAS
SELECCIONAR PROVEEDORES	ELEGIR LA MEJOR OFERTA DE PRODUCTOS EN CALIDAD Y PRECIO	DO	10/7/2024	15/7/2024	GERENTE/ADMINISTRADOR	# DE OFERTAS RECIBIDAS

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Conseguir el 90% de satisfacción de nuestros clientes.

MEDIOS ¿Cómo?	RESULTADO ESPERADO ¿Por qué o para qué?	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN ¿Cómo vamos a medir?
			INICIO	FIN		
REALIZAR ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN A LOS CLIENTES	ESTABLECER EL NIVEL DE SATISFACCION QUE TIENEN LOS CLIENTES RESPECTO AL SERVICIO Y TRATAMIENTOS	DO	15/5/2024	15/6/2024	\$, ENCUESTADORES	% DE NIVEL DE SATISFACCIÓN DEL SERVICIO % DE NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS TRATAMIENTOS
IMPLANTAR UN PUNTO DE SUJERENCIAS Y RECLAMOS	CONOCER LA OPINION DE LOS CLIENTES	DO	15/6/2024	PERMANENTE	\$, BUSON DE ENCEUSTA Y MATERIAL POP	#SUGERENCIAS #RECLAMOS
CAPACITAR AL PERSONAL MEDICO EN TECNICAS DE ATENCIÓN AL CLIENTE	REFORZAR EL NIVEL DE ATENCIÓN AL CLIENTE	HO	1/8/2024	5/8/2024	\$, CAPACITADOR. INSTALACIONES	# DE CLEINTES SATISFECHOS

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Conseguir 1 cliente corporativo						
MEDIOS ¿Cómo?	RESULTADO ESPERADO ¿Por qué o para qué?	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN ¿Cómo vamos a medir?
			INICIO	FIN		
DESARROLLAR UNA BASE DE DATOS DE CLIENTES CORPORATIVOS POTENCIALES	IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS	RA	1/6/2024	15/6/2024	EQUIPO DE COMPUTO	# DE OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS
REALIZAR VISITAS DE NEGOCIOS A LOS CLIENTES CORPORATIVOS	VENDER LOS SERVICIOS Y TRATAMIENTOS	RA	1/7/2024	8/7/2024	\$, MATERIAL POP (CATALOGO DE PRODUCTOS)	# DE VENTAS REALIZADAS
REALIZAR SEGUIMIENTOS SEMANALES A CLIENTES POTENCIALES	ALCANZAR Y MANTENER UNA RELACIÓN COMERCIAL CON EL CLIENTE	RA	12/7/2024	PERMANENTE	\$, TELEFONO, EQUIPO DE COMPUTO	# DE RELACIONES COMERCIALES

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Alcanzar ventas de 60000 dólares anuales.

MEDIOS ¿Cómo?	RESULTADO ESPERADO ¿Por qué o para qué?	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN ¿Cómo vamos a medir?
			INICIO	FIN		
INVERTIR CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD BTI/OTL	IMPULSAR LAS VENTAS	MG	1/9/2024	1/10/2024	\$, CREATIVOS EN PUBLICIDAD Y ESPECIALISTA EN MARKETING DIGITAL	%, VENDIDOS INCREMENTO EN VENTAS
IMPLEMENTAR UN PLAN DE UPSELLING Y CROSS-SELLING	AUMENTAR LOS INGRESOS	DO	15/9/2024	PERMANENTE	\$, PRODUCTO, MATERIAL DE MARKETING	\$ VENDIDOS
INVERTIR EN LA CONTARTACION DE VISITADORES A MEDICOS QUE PROMOCIONES LOS PRODUCTOS DEL CS	IMPULSAR LAS VENTAS	HO	30/9/2024	5/10/2024	\$, VISITADORES A MEDICOS	\$ V ENDIDOS % DE VENTAS REALIZADAS

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Capítulo III: Análisis financiero del proyecto.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

3.1 PRINCIPALES SUPUESTOS FINANCIEROS

Para la elaboración del análisis financiero del proyecto se ha considerado necesario tener en cuenta los siguientes supuestos financieros, el criterio para la selección de estos es la influencia que estos tendrán en el proyecto.

3.1.1 Inflación Proyectada

El mercado ecuatoriano se encuentra inmerso en una economía inflacionaria, por lo tanto, es importante tener en cuenta a la inflación como factor que afecta a bienes y servicios. En a la siguiente tabla se puede visualizar la inflación proyectada.

Tabla 1: Inflación proyectada

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inflación proyectada		1,54%	1,54%	1,54%	1,54%

Fuente: Statista
Elaborado por: Doshinska Obando

3.1.2 Salarios Básicos Proyectados

Para la proyección de los salarios básicos, se tomó como referencia el decreto ejecutivo 611 dispuesto por el presidente Guillermo Lasso el 30 de noviembre del 2022; en el cual se dispone el aumento de 25 dólares al salario básico, de acuerdo a sus promesas de campaña de llegar para al año 2025 con un salario de 500 USD. (Coba, 2023).

En la tabla No 2 se muestra la proyección del salario básico, desde el año uno hasta el cinco.

Tabla 2: Salario básico proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salarios básicos proyectados	\$475,00	\$500,00	\$525,00	\$550,00	\$575,00

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

3.1.3 Incremento Anual de Sueldos

Hasta lograr que el emprendimiento consolide en el mercado, se consideró pertinente que no se realizarán incrementos de sueldos hasta el año tres. Sin embargo, para los años posteriores se ha planificado un aumento del 5%, en base al crecimiento y rentabilidad de la organización; lo cual se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 3: Incremento se sueldos proyectados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Incremento anual de sueldos		0,00%	0,00%	5,00%	5,00%

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

3.1.4 Comportamiento de la Demanda Esperada

Siendo un negocio nuevo en el sector y al ser la terapia ortomolecular intravenosa una práctica poco difundida en el Ecuador, donde prevalece el tratamiento de las patologías mediante la medicina convencional, se ha estimado tener una expectativa conservadora en cuanto al comportamiento del mercado y la demanda que se desea alcanzar.

En la siguiente tabla se observa el porcentaje de la demanda esperada en los próximos cinco años.

Tabla 4: Demanda esperada proyectada

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Comportamiento de la demanda esperada		10%	10,0%	10%	10,0%

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

3.1.5 Comportamiento de los Gastos

En cuanto al comportamiento del gasto se tomó en cuenta los siguientes factores que influirían en el mismo: primero el centro de suero

terapia se encontrará ubicado en el área rural, que si bien tiene una importante densidad poblacional, también es cierto que los precios de

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

alquiler son más económicos que en la ciudad; el segundo aspecto a considerar es que el personal administrativo y otros gastos relacionados con esta área son realmente pocos, ya que la mayoría de rubros en este giro de negocio están dentro del costo.

Por otro lado, como se muestra en la siguiente tabla en los primeros años se ha tratará de controlar el gasto mientras que en los años siguientes se refleja un incremento de esta que irá acorde con el aumento de la demanda esperada.

Tabla 5: Comportamiento de gastos esperados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Comportamiento de los gastos		4%	6%	10%	10%

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

3.2 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

3.2.1 Capital del Trabajo

Para el cálculo del capital de trabajo se tuvo presente los rubros que el centro de suero terapia necesita para su cubrir sus operaciones dentro de los tres primeros meses de funcionamiento.

Estos son: el pago de sueldo del personal del área administrativa y médica, adquisición de medicina e insumos médicos y administrativos, pago de arriendo y servicios básicos e inversión en marketing.

Tabla 6: Capital de trabajo

DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Capital de trabajo	1. Activo corriente	1		\$17.000,00

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

3.2.2 Gastos Pre-operativos

Los gastos preoperativos se componen por los rubros de permisos del ministerio de salud, permisos municipales y otros gastos para el correcto funcionamiento el centro de salud.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Tabla 7: Tabla de gastos operativos

DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Gastos pre-operativos	2. Otros activos	1		\$310,00

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

3.2.3 Inversión de Activos Fijos

La inversión de activos fijos está estructurada por equipos de cómputo y muebles y enseres; los cuales se pueden ver con detalle en el [ANEXO 1](#) con su respectiva depreciación de cinco años para equipos de cómputo y diez para muebles y enseres. El total de la inversión fija se la puede apreciar en la siguiente tabla.

Tabla 8: Inversión fija

DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Inversión fija	3, Activo fijo	25		\$2.377,00

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

3.2.4 Financiamiento

En base a la información anterior, la inversión requerida de es de 19.687 USD de lo cual el 45% será financiado con aporte de los accionistas y el 55% restante se recurrirá a un préstamo bancario para poder financiar las operaciones de la empresa.

Tabla 9: Financiamiento

FINANCIAMIENTO	VALOR	%
Aportes propios	\$8.859,15	45%
Aportes de terceros (Bancos)	\$10.827,85	55%
TOTAL FINANCIAMIENTO		
Tasa a pagar	16,00%	
Plazo de deuda (años)	5	

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

La amortización anual del préstamo se la puede observar en la tabla 10 y en la tabla 11 los parámetros del préstamo.

Tabla 10: Tabla de amortización anual de préstamo

Capital Pagado	0	1	2	3	4	5
Interés		\$1.622,99	\$1.358,26	\$1.047,91	\$684,10	\$257,62
Capital Pagado		\$1.536,75	\$1.801,49	\$2.111,84	\$2.475,64	\$2.902,12
Dividendos		\$3.159,75	\$3.159,75	\$3.159,75	\$3.159,75	\$3.159,75
Saldo	\$10.827,85	\$9.291,10	\$7.489,60	\$5.377,77	\$2.902,12	\$0,00

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

Tabla 11: Parámetros del préstamo

Préstamo	\$10.827,85
Tasa anual	16,00%
Pagos por año	12
Tasa por período	1,33%
Plazo Deuda (años)	5
Cuotas (número)	60
Dividendo	\$263,31

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

3.3 SUELDOS

3.3.1 Personal Operativo

La mano de obra directa o personal operativo están compuesto por personal médico q intervine directamente en la ampliación de las infusiones y estos son: médico y auxiliar de enfermería.

En la siguiente tabla se exponen los costos proyectados de la mano de obra directa o personal operativo, (el criterio para el aumento de sueldo esta explicado en los supuestos del proyecto) cabe mencionar que el personal médico no estará afiliado serán contratados bajo la facturación bajo la figura de servicios profesionales, debido a la alta rotación que existe de este personal. Detalle de por año del costo proyectado del personal operativo ver [ANEXO 2](#)

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Tabla 12: Costo personal operativo

NÓMINA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Medico general	\$750,00	\$750,00	\$750,00	\$787,50	\$826,88
Aux. Enfermería	\$475,00	\$500,00	\$525,00	\$551,25	\$578,81
Total mensual	\$1.225,00	\$1.250,00	\$1.275,00	\$1.338,75	\$1.405,69

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

3.3.2 Personal Administrativo y de Ventas

Tabla 13: Gasto personal administrativo y ventas

NÓMINA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Administrador	\$762,48	\$814,57	\$816,65	\$857,38	\$900,04
Visitador a medico	\$611,88	\$685,75	\$720,04	\$755,94	\$793,52
Total mensual	\$1.374,36	\$1.500,32	\$1.536,69	\$1.613,31	\$1.693,56

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

En la tabla anterior se puede apreciar los rubros correspondientes a los sueldos que conformarían el personal administrativo y de ventas; los cuales contarán con los beneficios de ley y la afiliación al IESS. Las proyecciones en detalle se pueden ver en el [ANEXO 3](#).

3.4 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

La estimación de la demanda del proyecto se la realiza en base al criterio del número de infusiones intravenosa, con su respectivo medicamento ortomolecular que se administrará por mes. Dicha información se la realizó en base a la investigación con doctores que tienen experiencia e imparten consulta en el lugar donde se piensa implementar el proyecto (Pifo).

Cabe mencionar que la demanda es estacional, es decir que existe mayor consumo del producto unos meses que otros. Se logró establecer tres estaciones claramente diferenciadas: la primera donde la demanda es mayor, comprende los meses de octubre, noviembre, diciembre y enero, la

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

segunda donde hay un consumo medio son los meses de febrero a mayo y la tercera donde la demanda baja significativamente son los meses comprendidos de junio a septiembre. Se puede relacionar con el inicio de la temporada de vacaciones de los colegios y escuelas; si bien los niños no son los consumidores de este producto, la salida y entrada a las clases influye ya que el gasto en los hogares es mayor en esta época del año en la región sierra.

Por otro lado, cabe mencionar que se puede ver un repunte en la demanda en meses en los que hay brotes de influenza y COVIT, estos eventos dependen estrictamente del comportamiento del virus.

El centro de suero terapia cuenta con un total de nueve variedades de infusiones intravenosas ortomoleculares para el tratamiento de diferentes patologías.

En la siguiente tabla se puede observar el comportamiento por año de la demanda, y en el [ANEXO 4](#) se encuentra la demanda detallada por cada mes de los cinco años que se tomó como base para realizar la proyección

Tabla 14: Proyección anual de la demanda

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Vitamina C	191	209	231	254	282
Cobre	89	101	113	125	139
Cobre, oro, plata	104	116	130	144	159
Magnesio	176	192	211	233	257
Litio	103	115	129	143	157
Zinc	113	125	137	151	166
DMSO	221	245	271	299	327
Lisina	121	133	145	159	175
Vitamina B	228	252	279	307	336
Total	1.346	1.488	1.646	1.815	1.998

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

3.5 PROYECCIÓN DE VENTAS

El centro de suero terapia dispone de nueve variedades de inficciones intravenosas, que varían de precio dependiendo de la medicina ortomolecular que se vaya aplicar y el grado de atención requerida para su aplicación, los precios van en un rango de 38 USD y 50 USD y que se encuentran bajo el precio de mercado, debido al sector donde se encontrará el centro (rural); lo cual hace que sea asequible y atractivo para el consumidor objetivo.

A continuación, se puede apreciar la proyección de precios individuales de los sueros, se ha considerado un incremento del 5% en el precio a partir del año dos en adelante debido al aumento de los valores de los gatos.

Tabla 15: Precios de ventas individuales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Vitamina C	\$38,00	\$39,90	\$41,90	\$43,99	\$46,19
Cobre	\$40,00	\$42,00	\$44,10	\$46,31	\$48,62
Cobre, oro, plata	\$40,00	\$42,00	\$44,10	\$46,31	\$48,62
Magnesio	\$40,00	\$42,00	\$44,10	\$46,31	\$48,62
Litio	\$40,00	\$42,00	\$44,10	\$46,31	\$48,62
Zinc	\$40,00	\$42,00	\$44,10	\$46,31	\$48,62
DMSO	\$50,00	\$52,50	\$55,13	\$57,88	\$60,78
Lisina	\$50,00	\$52,50	\$55,13	\$57,88	\$60,78
vitamina B	\$45,00	\$47,25	\$49,61	\$52,09	\$54,70

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

En la tabla No13 se indica el resumen de ventas estimadas desde el año uno hasta el año cinco, basada en las proyecciones realizadas de la demanda y de los precios de ventas individuales. En el [ANEXO 5](#) se detalla la proyección realizada por mes y año.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Tabla 16: Ventas totales (resumen)

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Vitamina C	\$7.258,00	\$8.339,10	\$9.677,75	\$11.173,40	\$13.025,36
Cobre	\$3.560,00	\$4.242,00	\$4.983,30	\$5.788,13	\$6.758,21
Cobre, oro, plata	\$4.160,00	\$4.872,00	\$5.733,00	\$6.667,92	\$7.730,62
Magnesio	\$7.040,00	\$8.064,00	\$9.305,10	\$10.789,07	\$12.495,40
Litio	\$4.120,00	\$4.830,00	\$5.688,90	\$6.621,62	\$7.633,38
Zinc	\$4.520,00	\$5.250,00	\$6.041,70	\$6.992,06	\$8.070,96
DMSO	\$11.050,00	\$12.862,50	\$14.938,88	\$17.306,49	\$19.873,53
Lisina	\$6.050,00	\$6.982,50	\$7.993,13	\$9.203,12	\$10.635,68
Vitamina B	\$10.260,00	\$11.907,00	\$13.841,89	\$15.992,59	\$18.378,45
Total	\$58.018,00	\$67.349,10	\$78.203,63	\$90.534,38	\$104.601,61

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

3.6 PROYECCIÓN DE COSTOS

Los costos del proyecto se encuentran integrados por mano de obra directa (véase el acápite sueldos), costos variables (medicina, sueros e insumos) depende del tipo de infusión que elija el paciente

A continuación, se describe los costos de las ventas individuales. Se ha incrementado el 2% en los costos de los sueros a partir del año dos en razón del aumento de las medicinas e insumos.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Tabla 17: Costo proyectados de ventas individuales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Vitamina C	\$14,11	\$14,39	\$14,68	\$14,97	\$15,27
Cobre	\$8,52	\$8,69	\$8,86	\$9,04	\$9,22
Cobre, oro, plata	\$9,22	\$9,40	\$9,59	\$9,78	\$9,98
Magnesio	\$8,52	\$8,69	\$8,86	\$9,04	\$9,22
Litio	\$8,52	\$8,69	\$8,86	\$9,04	\$9,22
Zinc	\$8,52	\$8,69	\$8,86	\$9,04	\$9,22
DMSO	\$13,56	\$13,83	\$14,11	\$14,39	\$14,68
Lisina	\$13,68	\$13,95	\$14,23	\$14,52	\$14,81
Vitamina B	\$6,64	\$6,77	\$6,91	\$7,05	\$7,19

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

En la tabla No16, se detalla el resumen de las ventas totales anuales proyectadas. Para información del costo de las ventas mensuales por año véase [ANEXO 6](#).

Tabla 18: Proyección de costos de ventas totales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Vitamina C	\$2.695,01	\$3.007,97	\$3.391,09	\$3.803,31	\$4.307,02
Cobre	\$758,28	\$877,73	\$1.001,66	\$1.130,19	\$1.281,90
Cobre, oro, plata	\$958,88	\$1.090,91	\$1.247,02	\$1.408,94	\$1.586,82
Magnesio	\$1.499,52	\$1.668,56	\$1.870,35	\$2.106,67	\$2.370,14
Litio	\$877,56	\$999,40	\$1.143,48	\$1.292,93	\$1.447,90
Zinc	\$962,76	\$1.086,30	\$1.214,40	\$1.365,27	\$1.530,91
DMSO	\$2.996,76	\$3.388,64	\$3.823,22	\$4.302,60	\$4.799,63
Lisina	\$1.655,28	\$1.855,83	\$2.063,74	\$2.308,25	\$2.591,34
Vitamina B	\$1.513,92	\$1.706,75	\$1.927,40	\$2.163,25	\$2.414,95
Sueldos	\$14.100,00	\$15.600,00	\$15.900,00	\$16.695,00	\$17.529,75
Total	\$28.017,97	\$31.282,08	\$33.582,36	\$36.576,41	\$39.860,37

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

3.7 PROYECCIÓN DE GASTOS

En la tabla de gastos operacionales se encuentran descritos los egresos tanto administrativos como de ventas en los que el centro de suero terapia incurrirá para su adecuado funcionamiento. [ANEXO 7](#)

Tabla 19: Gastos operacionales: operativos y ventas

GASTOS OPERACIONALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos	\$16.492,35	\$18.003,80	\$18.440,25	\$19.359,76	\$20.322,75
Alquiler	\$2.400,00	\$2.496,00	\$2.645,76	\$2.910,34	\$3.201,37
Limpieza	\$420,00	\$436,80	\$463,01	\$509,31	\$560,24
Servicios básicos	\$330,00	\$343,20	\$363,79	\$430,18	\$473,19
Servicios de contabilidad externa.	\$2.280,00	\$2.371,20	\$2.513,47	\$2.764,82	\$3.041,30
Publicidad	\$3.650,00	\$3.796,00	\$4.023,76	\$4.426,14	\$4.868,75
Sistema contable	\$540,00	\$561,60	\$595,30	\$654,83	\$720,31
Permiso de funcionamiento	\$210,00	\$218,40	\$231,50	\$254,65	\$280,12
Suministros de oficina	\$240,00	\$249,60	\$264,58	\$291,03	\$320,14
Capacitaciones	\$600,00	\$624,00	\$661,44	\$727,58	\$800,34
Total	\$27.162,35	\$29.100,60	\$30.202,86	\$32.328,64	\$34.588,51

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

3.8 ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

3.8.1 Estado de Pérdidas y Ganancias

En el estado de pérdidas y ganancias se puede observar que en el primer año de iniciadas las actividades del centro no se genera ganancias, se tiene un saldo negativo de \$ -34.91; este rubor se explica por ser el año introductorio del negocio en el cual el centro está sujeto a mayores gastos y ajustes; a partir del segundo año se aprecia que la ganancia sube considerablemente comparado con el año anterior y esta tendencia continua en la proyección de los siguientes años.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Tabla 20: Estado de pérdidas y ganancias proyectado

		AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	
	0	1	2	3	4	5
Ventas		58.018,00	67.349,10	78.203,63	90.534,38	104.601,61
- Costo de Ventas		28.617,97	30.682,08	32.982,36	35.946,41	39.198,87
Utilidad Bruta en Ventas		29.400,03	36.667,02	45.221,28	54.587,96	65.402,74
- Gastos desembolsables		27.162,35	29.100,60	30.202,86	32.328,64	34.588,51
- Gastos no desembolsables		649,60	339,60	339,60	339,60	339,60
Utilidad Operacional		1.588,08	7.226,82	14.678,82	21.919,73	30.474,63
- Gastos financiamiento		1.622,99	1.358,26	1.047,91	684,10	257,62
+/- Ing/Eg. No operacionales						
Utilidad antes de Reparto a Trabajadores	-	34,91	5.868,56	13.630,91	21.235,63	30.217,00
- 15% Reparto Ut. Trabajadores		-	880,28	2.044,64	3.185,34	4.532,55
Utilidad antes de Impuesto Renta	-	34,91	4.988,28	11.586,27	18.050,28	25.684,45
- 25% Impuesto Renta		-	1.247,07	2.896,57	4.512,57	6.421,11
Utilidad antes de Reserva Legal	-	34,91	3.741,21	8.689,70	13.537,71	19.263,34
- 10% Reserva Legal		-	374,12	868,97	1.353,77	1.926,33
Utilidad del ejercicio	-	34,91	3.367,09	7.820,73	12.183,94	17.337,01

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

3.8.2 Flujo de Caja

El primer año el flujo de caja refleja un saldo negativo, lo cual evidencia que se tendrá problemas relacionados con liquidez; esto se debe a los gastos iniciales en los que el negocio tuvo que incurrir para el inicio de sus operaciones. Sin embargo, superado el primer año, el flujo de caja proyectado demuestra que, a partir del segundo año en adelante, el negocio no presenta dificultades y tiene la liquidez suficiente para cubrir los gastos que este genere.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Tabla 21: Flujo de caja proyectado

+ Gastos no desembolsables		649,60	339,60	339,60	339,60	339,60
+ Reserva Legal		-	374,12	868,97	1.353,77	1.926,33
+ Deudas no pagadas en el periodo		-	2.127,35	4.941,20	7.697,91	10.953,66
- Deudas pagadas			-	- 2.127,35	- 4.941,20	- 7.697,91
- Amortización (cap. pagado)		- 1.536,75	- 1.801,49	- 2.111,84	- 2.475,64	- 2.902,12
+ Valor en Libros (si se vende)						
Inversión	- 19.687,00					
Préstamo a largo plazo	10.827,85					
Flujo de Caja	- 8.859,15	- 922,07	4.406,67	9.731,32	14.158,38	19.956,56

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

3.8.3 Balance General

A breves rasgos lo que el balance general proyectado muestra que el activo circulante tiene una tendencia al alza desde el año dos hasta el cinco, lo que garantiza que el negocio tiene dinero disponible para hacer frente a sus obligaciones.

El pasivo corriente corresponde a deudas por pagar en un plazo menor a un año, si bien se aprecia un alza en este tipo de cuentas, esta va acorde con el crecimiento del negocio; por otro lado, el pasivo fijo que corresponde al crédito que realizó por concepto de financiamiento para el inicio de las actividades del centro de suero terapia, para el año cinco se encuentra saldado en su totalidad.

En cuanto al patrimonio, en la proyección realizada se observa que ha ido incrementando de forma significativa, debido sobre todo en el rubro de utilidades retenidas; lo que daría al negocio los medios de afrontar cualquier eventualidad o de crecer.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Tabla 22: Balance general proyectado

		AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
		1	2	3	4	5
Efectivo	17.000,00	16.077,93	20.484,60	30.215,92	44.374,30	64.330,86
A/F netos	2.687,00	2.037,40	1.697,80	1.358,20	1.018,60	679,00
Activos	19.687,00	18.115,33	22.182,40	31.574,12	45.392,90	65.009,86
Ctas.doc. x pagar		-	2.127,35	4.941,20	7.697,91	10.953,66
Préstamo bancario.	10.827,85	9.291,10	7.489,60	5.377,77	2.902,12	-
Pasivos	10.827,85	9.291,10	9.616,96	10.318,97	10.600,04	10.953,66
Capital social	8.859,15	8.859,15	8.859,15	8.859,15	8.859,15	8.859,15
Reserva legal		-	374,12	1.243,09	2.596,86	4.523,20
Utilidades retenidas		- 34,91	3.332,17	11.152,91	23.336,85	40.673,85
Patrimonio	8.859,15	8.824,24	12.565,45	21.255,15	34.792,86	54.056,20
Pasivos + Patrimonio	19.687,00	18.115,33	22.182,40	31.574,12	45.392,90	65.009,86

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

3.9 INDICADORES ECONÓMICOS

3.9.1 TIR y VAN

Como se observa en la siguiente tabla el proyecto arroja una TIR de 53.47%, que es considerablemente superior al WACC (costo promedio ponderado del capital) que es de 19%; por otro lado, los resultados determinaron un VAN de \$14590.08; demostrando la rentabilidad del proyecto.

Tabla 23: Tasa interna de retorno y Valor actual neto

TIR	53,47%
VAN	\$ 14.590,08

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

3.9.2 PAYBACK

El período de recuperación del capital invertido en el proyecto se establece a los tres años y un mes de funcionamiento del centro de suero terapia; así lo demuestra la siguiente tabla.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Tabla 24: PAYBACK

	0	1	2	3	4	5
Flujo	-\$ 8.859,15	-\$ 922,07	\$ 4.406,67	\$ 9.731,32	\$ 14.158,38	\$ 19.956,56
Valor presente flujo	-\$ 8.859,15	-\$ 774,13	\$ 3.106,09	\$ 5.758,73	\$ 7.034,30	\$ 8.324,24
Payback	-\$ 8.859,15	-\$ 9.633,28	-\$ 6.527,19	-\$ 768,46	\$ 6.265,84	\$ 14.590,08

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

3.10 PUNTO DE EQUILIBRIO

En la siguiente tabla se puede evidenciar que en el primer año de operaciones deberá tener un porcentaje de venta del 100% para poder cubrir los costos sin generar pérdida ni ganancias; por otro lado, se puede concluir que es un porcentaje elevado por lo que se tendría que revisar y bajar los costos o incentivar las ventas para que este baje. En los años siguientes este porcentaje tiende a bajar lo que significa que con menos ventas se podrá cubrir los costos y se obtendrá ganancias.

Tabla 25: Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo fijo	\$ 29.434,94	\$ 30.798,46	\$ 31.590,37	\$ 33.352,34	\$ 35.185,73
Ventas - costo variable	\$ 29.400,03	\$ 36.667,02	\$ 45.221,28	\$ 54.587,96	\$ 65.402,74
% Equilibrio	100%	84%	70%	61%	54%

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

3.11 RATIOS FINANCIERO

Aunque el primer año de operaciones el centro de suero terapia proyecta un flujo de caja negativo, lo cual significa que el negocio enfrentaría problemas para cubrir sus obligaciones a corto plazo; sin embargo, superado el año de inicio de actividades, la situación cambia significativamente para el año dos, ya que la empresa cuenta con una cobertura de \$9.63 por cada \$1 de deuda que tenga el centro. Esta tendencia continúa en los siguientes años de la proyección, demostrando que el negocio tiene la solvencia necesaria para cubrir sus costos y gastos.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Los índices de apalancamiento nos indica que las fuentes de financiación de la empresa proceden en su mayor parte de recursos de terceros ya que el 51% de los activos para el primer año son financiados con deuda y el 43% para el segundo año. Para el tercer año se observa que este porcentaje tiene una tendencia a la baja.

En cuanto al patrimonio, este se encuentra comprometido 1.05, es decir el patrimonio no es suficiente para respaldar las operaciones de la compañía en el primer año de inicio de las misma, al ser el primer año de funcionamiento se necesita mayor endeudamiento por lo que este indicador se muestra considerablemente alto. Sin embargo, como se puede apreciar los siguientes años proyectados este indicador baja, logrando tener control sobre las deudas incurridas.

Al analizar la rentabilidad de la empresa, si bien el primer año muestra índice negativos, vemos que al avanzar en la proyección estos mejoran considerablemente a partir del segundo.

Se observa en las ventas que por cada \$100 en ventas para el año la utilidad neta es de 5% subiendo paulatinamente los siguientes años hasta llegar al año cinco de la proyección que la utilidad neta por cada \$100 es del 17%.

Durante el primer año el centro no generará utilidades así se visualiza con un índice de -0.4%, en los años siguientes la rentabilidad que la empresa puede generar, incrementa al 27% para el año dos y para el año cinco esta alcanza un índice de 32%.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Tabla 26: Ratios financieros

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Razón Corriente	ACT. C. / PAS. C.		\$ 9,63	\$ 6,12	\$ 5,76	\$ 5,87
Capital De Trabajo	ACT. C - PAS. C.	\$ 16.077,93	\$ 18.357,25	\$ 25.274,72	\$ 36.676,38	\$ 53.377,20
Rotación Del Activo Total	VENTAS/ ACTIVOS	\$ 3,20	\$ 3,04	\$ 2,48	\$ 1,99	\$ 1,61
Endeudamiento	PASIVOS /ACTIVOS	\$ 0,51	\$ 0,43	\$ 0,33	\$ 0,23	\$ 0,17
Leverage Total	PASIVO/ PATRIMONIO	\$ 1,05	\$ 0,77	\$ 0,49	\$ 0,30	\$ 0,20
Cobertura Pasivo Financiero	PAS. FIN. / VENTAS	\$ 0,16	\$ 0,11	\$ 0,07	\$ 0,03	\$ 0,00
Cobertura Gasto Financiero	UT. OP. / GTO. FIN.	\$ 0,98	\$ 5,32	\$ 14,01	\$ 32,04	\$ 118,29
Margen Bruto	UT. BR/ VENTAS	\$ 0,51	\$ 0,54	\$ 0,58	\$ 0,60	\$ 0,63
Margen Operativo	UT. OP. /VENTAS	3%	11%	19%	24%	29%
Margen Neto	UT. NE. /VENTAS	-0,1%	5%	10%	13%	17%
ROA	UT NE/ ACTIVOS	-0,2%	15%	25%	27%	27%
ROE	UT NE. /PATRIMONIO	-0,4%	27%	37%	35%	32%

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Doshinska Obando

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

CONCLUSIONES

Tras la investigación realizada se puede inferir que para la implementación y su posterior aceptación o afianzamiento en el centro de suero terapia; son esenciales dos factores: primero educar a la población sobre los beneficios de terapia alternativas, y dos implementar y poner énfasis estrategias de promoción expuestas en el proyecto BTL Y OTL la cuales sin duda tendrán un impacto significativo sobre el tipo de segmento y ubicación (rural) donde funcionará el centro de suero terapia.

Por otro lado, la información demuestra que la salud es un pilar fundamental para una vida de calidad, y el desarrollo de terapias alternativas brindan esta posibilidad; es así que la implementación de un centro de suero terapia ortomolecular, posibilita a los pobladores de Pifo y sus alrededores a acceder a estos tratamientos a costos razonables y de calidad.

Con relación al análisis de las ideas expuesta en la propuesta comercial se concluye que una comunicación clara y coherente con los clientes es fundamental, por lo cual una propuesta de valor que exprese compromiso en la satisfacción de las necesidades de los mismos, sin duda alguna atraerá mayor número de clientes y por consiguiente aumentaran las ventas e ingresos del negocio.

Po último, evaluando los resultados del estudio financiero realizado, se puede concluir que el plan de negocios para la implementación de un centro de suero terapia ortomolecular es económicamente factible ya que arroja un TIR 53.47% de y una VAN \$14590.08 con un tiempo estimado para la recuperación de la inversión de tres años y un mes.

RECOMENDACIONES

Se recomienda realizar una investigación de mercado para obtener información sobre la prevalencia de las patologías que sufre la población de Pifo y sus alrededores; con el fin de ampliar la cartera de los tratamientos

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

intravenosos ortomoleculares.

De igual manera es importante establecer que si es económicamente factible la implementación de productos que complementen los tratamientos ortomoleculares como por ejemplo medicamento vía orales como vitaminas.

Por último, una vez que el negocio este afianzado, acorde a la demanda y luego de haber recuperado la inversión, se recomienda expandir el negocio con la oferta de otros servicios.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

BIBLIOGRAFIA

- Araújo, A. M., & Cardozo, A. (8 de septiembre de 2016). *Tiempos acelerados y espacios nómades de la hipermodernidad. Reflexiones abiertas*. Obtenido de Scielo: http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?pid=S1688-70262016000200011&script=sci_arttext
- Arbeláez, R., & Pedro, M. (junio de 2017). *Relación entre gestión del director y satisfacción del usuario externo en centros de salud de un distrito del Ecuador*. Obtenido de Scielo: http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S1025-55832017000200007&script=sci_arttext
- Barbado, H. F., Gómez Cerezo, J., López, R. M., & Vázquez, R. J. (5 de mayo de 2006). *El síndrome de fatiga crónica y su diagnóstico en Medicina Interna*. Obtenido de Scielo: https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0212-71992006000500009
- Bazán-Soto, A. (2015). *Importancia de la administración en la salud*. Obtenido de Revista del Hospital Juárez de México: <https://www.medigraphic.com/pdfs/juarez/ju-2015/ju153-4a.pdf>
- Cagigas, J., Matín, B., >Gonzalo, R., Cagigas, P., Mozo, M., & Ruiz, A. (agosto de 2017). *La CMA en el marketing sanitario*. Obtenido de Cirugía Mayor Ambulatoria: http://www.asecma.org/Documentos/Articulos/AE%203_1.pdf
- Carrero, C. M., o García-Velasco Sánchez-Morago, S., Triguero, d. R., Cita, M., & Castellano, J. (2008). *Actualización enfermera en accesos vasculares y terapia intravenosa*. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/64845596/Actualizacion_enfermera_en_accesos_vascu-libre.pdf?1604436639=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DActualizacion_enfermera_en_a

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

ccesos_vascu.pdf&Expires=1684117561&Signature=V0473VAszn~jNTsk4xq~2

Casas, P., Rodríguez, T., Alejandra, & Casas, P. (20 de mayo de 2013).

Atención primaria en salud: concepto o utopía. Obtenido de Medwave:

<https://www.medwave.cl/perspectivas/comentario/5667.html>

Cedeño, U. M., Delgado, L. D., García, Q., Muñiz, T., Pionce, S., & Marcillo, Q. L. (30 de 10 de 2018). *La administración de la salud y la calidad del desempeño para los beneficiarios*. Obtenido de Revista Científica

Mundo de la Investigación y el Conocimiento. Vol. 2 núm.4, : <https://www.recimundo.com/index.php/es/article/view/349/html>

CEPAL. (31 de Agosto de 2020). *Enfoque Holístico de la GDC-Gestión del Conocimiento* (. Obtenido de Biblioguías-Biblioteca de la CEAPL:

<https://biblioguias.cepal.org/c.php?g=738015&p=5275991#:~:text=%E2%96%BADe%20acuerdo%20con%20el,las%20partes%20que%20lo%20componen>.

Chover, A. M. (2013). *Medicina Ortomolecular*. Obtenido de Editorial Club Universitario:

https://books.google.es/books?hl=es&lr=lang_es&id=x7znCgAAQB-AJ&oi=fnd&pg=PA3&dq=medicina+ortomolecular&ots=RohnKjVg7y&sig=Ue44-yPoQjyKqchFJlZswvyNz00#v=onepage&q=medicina%20ortomolecular&f=false

Coba, G. (15 de Agosto de 2023). *Primicias*. Obtenido de Primicias: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/salario-basico-2023/>

De la Guardia, G. ., & Ruvalcaba, L. ., (29 de junio de 2020). *La salud y sus determinantes, promoción de la salud y educación sanitaria*.

Obtenido de Scielo: https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2529-850X2020000100081

Dschoutezo, G. S. (24 de enero de 2021). *Marketing digital y el profesional sanitario del siglo XXI*. Obtenido de

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

<https://openaccess.uoc.edu/bitstream/10609/128567/6/sdschoutezoTFM0121memoria.pdf>

Frugone, Z. R., & Rodríguez, C. (junio de 2003). *Bruxismo*. Obtenido de Scielo:

https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0213-12852003000300003#:~:text=El%20bruxismo%20es%20una%20actividad,alteraciones%20del%20sue%C3%B1o%20o%20parasomnias.

García, H. (2010). Business Lifestyle. *Emprendimiento & Marketing*. Guayaquil, Ecuador: Universidad Espíritu Santo.

Guirola, F. O. (17 de julio de 2017). *Control no farmacológico del dolor en pacientes [Tesis en enfermería, Universidad de Valladolid]*. Obtenido de Repositorio documental Universidad de Valladolid: <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/28393/TFG-O%201104.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Intituto, N. d. (s.f.). *Diccionario de cáncer del NCI*. Obtenido de Instituto Nacional del Cáncer: <https://www.cancer.gov/espanol/publicaciones/diccionarios/diccionario-cancer/def/terapeutico>

Kotler, P., & Armstrong, G. (2007). *Marketing versión para latiniamérica*. Obtenido de <https://davidfloresblog.com/wp-content/uploads/2019/03/Libro-de-Marketing-kotler-phillip-armstrong-gary.pdf>

La Rosa, M. (2013). *Hay que educar a las empresas en el mundo digital de las web 2.0*. Universidad de Especialidades Espíritu Santo.

Laporte, J., & Capella, D. (1993). *Mecanismos de producción y diagnóstico clínico de los efectos indeseables producidos por medicamentos*. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Dolors-Capella/publication/266338755_Mecanismos_de_produccion_y_diagnostico_clinico_de_los_efectos_indeseables_producidos_por_medicamentos/links/54b7e5de0cf2c27adc476b1e/Mecanismos-de-produccion-y-diagnostico-clinico-d

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

OMS. (2013). *Estrategias de la OMS sobre medicina tradicional 2014-2023*.

Obtenido de https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/95008/9789243506098_spa.pdf

Peralta, G. G. (2021). *Clima Organizacional, Satisfacción del Usuario e Incidencia en la Relación Clínica, Consulta Externa del centro de salud. Ecuador 2021*. Obtenido de [Tesis en Maestra en Gestión de servicios de salud, Universidad Cesar Vallejo Lima-Perú]: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/71947/Peralta_GGE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Priego, Á. (junio de 2001). *Mitos y realidades de la mercadotecnia de servicios de salud*. Obtenido de Salud en Tabasco: https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/20654475/48707208-libre.pdf?1390866674=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DMitos_y_realidades_de_la_mercadotecnia_d.pdf&Expires=1684113623&Signature=TH-KfMw8eXealaY2hzIEjORqZoNwqEm9MgOqjQJ37wpXZOq7Aa5B-S

Puebla, D. (17 de marzo de 2005). *Tipos de dolor y escala terapéutica de la O.M.S: Dolor iatrogénico*. Obtenido de Scielo: https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0378-48352005000300006

REAL ACADEMIA, E. (2022). *Diccionario de la lengua española, 23.ª ed., [versión 23.6 en línea]*. Obtenido de <https://dle.rae.es/contenido/cita>

Rodríguez, M. M., & Echemendía, T. B. (11 de mayo de 2023). *La prevención en salud: posibilidad y realidad*. Obtenido de Scielo: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1561-30032011000100015

Araújo, A. M., & Cardozo, A. (8 de septiembre de 2016). *Tiempos acelerados y espacios nómades de la hipermodernidad. Reflexiones abiertas*. Obtenido de Scielo:

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

<http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?pid=S1688->

[70262016000200011&script=sci_arttext](http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?pid=S1688-70262016000200011&script=sci_arttext)

Arbeláez, R., & Pedro, M. (junio de 2017). *Relación entre gestión del director y satisfacción del usuario externo en centros de salud de un distrito del Ecuador*. Obtenido de Scielo:

<http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S1025->

[55832017000200007&script=sci_arttext](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S1025-55832017000200007&script=sci_arttext)

Barbado, H. F., Gómez Cerezo, J., López, R. M., & Vázquez, R. J. (5 de mayo de 2006). *El síndrome de fatiga crónica y su diagnóstico en Medicina Interna*. Obtenido de Scielo:

https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0212-

[71992006000500009](https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0212-71992006000500009)

Bazán-Soto, A. (2015). *Importancia de la administración en la salud*.

Obtenido de Revista del Hospital Juárez de México:

<https://www.medigraphic.com/pdfs/juarez/ju-2015/ju153-4a.pdf>

Cagigas, J., Matín, B., >Gonzalo, R., Cagigas, P., Mozo, M., & Ruiz, A. (agosto de 2017). *La CMA en el marketing sanitario*. Obtenido de

Cirugía Mayor Ambulatoria:

http://www.asecma.org/Documentos/Articulos/AE%203_1.pdf

Carrero, C. M., o García-Velasco Sánchez-Morago, S., Triguero, d. R., Cita, M., & Castellano, J. (2008). *Actualización enfermera en accesos vasculares y terapia intravenosa*. Obtenido de

https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/64845596/Actualizacion_enfer

[mera_en_accesos_vascu-libre.pdf?1604436639=&response-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/64845596/Actualizacion_enfermera_en_accesos_vascu-libre.pdf?1604436639=&response-contentdisposition=inline%3B+filename%3DActualizacion_enfermera_en_accesos_vascu.pdf&Expires=1684117561&Signature=V0473)

[contentdisposition=inline%3B+filename%3DActualizacion_enfer-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/64845596/Actualizacion_enfermera_en_accesos_vascu-libre.pdf?1604436639=&response-contentdisposition=inline%3B+filename%3DActualizacion_enfermera_en_accesos_vascu.pdf&Expires=1684117561&Signature=V0473)

[mera_en_accesos_vascu.pdf&Expires=1684117561&Signature=V0473](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/64845596/Actualizacion_enfermera_en_accesos_vascu-libre.pdf?1604436639=&response-contentdisposition=inline%3B+filename%3DActualizacion_enfermera_en_accesos_vascu.pdf&Expires=1684117561&Signature=V0473)

[VAszn~jNTsk4xq~2](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/64845596/Actualizacion_enfermera_en_accesos_vascu-libre.pdf?1604436639=&response-contentdisposition=inline%3B+filename%3DActualizacion_enfermera_en_accesos_vascu.pdf&Expires=1684117561&Signature=V0473)

[VAszn~jNTsk4xq~2](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/64845596/Actualizacion_enfermera_en_accesos_vascu-libre.pdf?1604436639=&response-contentdisposition=inline%3B+filename%3DActualizacion_enfermera_en_accesos_vascu.pdf&Expires=1684117561&Signature=V0473)

Casas, P., Rodríguez, T., Alejandra, & Casas, P. (20 de mayo de 2013).

Atención primaria en salud: concepto o utopía. Obtenido de

Medwave:

<https://www.medwave.cl/perspectivas/comentario/5667.html>

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Cedeño, U. M., Delgado, L. D., García, Q., Muñiz, T., Pionce, S., & Marcillo,

Q. L. (30 de 10 de 2018). *La administración de la salud y la calidad del desempeño para los beneficiarios*. Obtenido de Revista Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento. Vol. 2 núm.4, : <https://www.recimundo.com/index.php/es/article/view/349/html>

CEPAL. (31 de Agosto de 2020). *Enfoque Holístico de la GDC-Gestión del Conocimiento* (. Obtenido de Biblioguías-Biblioteca de la CEAPL: <https://biblioguias.cepal.org/c.php?g=738015&p=5275991#:~:text=%E2%96%BADe%20acuerdo%20con%20el,las%20partes%20que%20lo%20componen>.

Chover, A. M. (2013). *Medicina Ortomolecular*. Obtenido de Editorial Club Universitario:

https://books.google.es/books?hl=es&lr=lang_es&id=x7znCgAAQB-AJ&oi=fnd&pg=PA3&dq=medicina+ortomolecular&ots=RohnKjVg7y&sig=Ue44-yPoQjyKqchFJlzswwyNz00#v=onepage&q=medicina%20ortomolecular&f=false

De la Guardia, G. ., & Ruvalcaba, L. ., (29 de junio de 2020). *La salud y sus determinantes, promoción de la salud y educación sanitaria*.

Obtenido de Scielo: https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2529-850X2020000100081

Dschoutezo, G. S. (24 de enero de 2021). *Marketing digital y el profesional sanitario del siglo XXI*. Obtenido de

<https://openaccess.uoc.edu/bitstream/10609/128567/6/sdschoutezoTFM0121memoria.pdf>

Frugone, Z. R., & Rodríguez, C. (junio de 2003). *Bruxismo*. Obtenido de Scielo:

https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0213-12852003000300003#:~:text=El%20bruxismo%20es%20una%20actividad,alteraciones%20del%20sue%C3%B1o%20o%20parasomnias.

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Guirola, F. O. (17 de julio de 2017). *Control no farmacológico del dolor en*

pacientes[Tesis en enfermería, Universidad de Valladolid]. Obtenido

de Repositorio documental Universidad de Valladolid:

<https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/28393/TFG->

[O%201104.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/28393/TFG-O%201104.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Intituto, N. d. (s.f.). *Diccionario de cáncer del NCI*. Obtenido de Instituto

Nacional del Cáncer:

[https://www.cancer.gov/espanol/publicaciones/diccionarios/dicciona-](https://www.cancer.gov/espanol/publicaciones/diccionarios/diccionario-cancer/def/terapeutico)

[rio-cancer/def/terapeutico](https://www.cancer.gov/espanol/publicaciones/diccionarios/diccionario-cancer/def/terapeutico)

Kotler, P., & Armstrong, G. (2007). *Marketing versión para latiniamerica*.

Obtenido de [https://davidfloresblog.com/wp-](https://davidfloresblog.com/wp-content/uploads/2019/03/Libro-de-Marketing-kottler-phillip-armstrong-gary.pdf)

[content/uploads/2019/03/Libro-de-Marketing-kottler-phillip-](https://davidfloresblog.com/wp-content/uploads/2019/03/Libro-de-Marketing-kottler-phillip-armstrong-gary.pdf)

[armstrong-gary.pdf](https://davidfloresblog.com/wp-content/uploads/2019/03/Libro-de-Marketing-kottler-phillip-armstrong-gary.pdf)

Laporte, J., & Capella, D. (1993). *Mecanismos de producción y diagnóstico*

clínico de los efectos indeseables producidos por medicamentos.

Obtenido de [https://www.researchgate.net/profile/Dolors-](https://www.researchgate.net/profile/Dolors-Capella/publication/266338755_Mecanismos_de_produccion_y_diagnostico_clinico_de_los_efectos_indeseables_producidos_por_medicamentos/links/54b7e5de0cf2c27adc476b1e/Mecanismos-de-produccion-y-diagnostico-clinico-d)

[Capella/publication/266338755_Mecanismos_de_produccion_y_dia-](https://www.researchgate.net/profile/Dolors-Capella/publication/266338755_Mecanismos_de_produccion_y_diagnostico_clinico_de_los_efectos_indeseables_producidos_por_medicamentos/links/54b7e5de0cf2c27adc476b1e/Mecanismos-de-produccion-y-diagnostico-clinico-d)

[gnostico_clinico_de_los_efectos_indeseables_producidos_por_me-](https://www.researchgate.net/profile/Dolors-Capella/publication/266338755_Mecanismos_de_produccion_y_diagnostico_clinico_de_los_efectos_indeseables_producidos_por_medicamentos/links/54b7e5de0cf2c27adc476b1e/Mecanismos-de-produccion-y-diagnostico-clinico-d)

[dicamentos/links/54b7e5de0cf2c27adc476b1e/Mecanismos-de-](https://www.researchgate.net/profile/Dolors-Capella/publication/266338755_Mecanismos_de_produccion_y_diagnostico_clinico_de_los_efectos_indeseables_producidos_por_medicamentos/links/54b7e5de0cf2c27adc476b1e/Mecanismos-de-produccion-y-diagnostico-clinico-d)

[produccion-y-diagnostico-clinico-d](https://www.researchgate.net/profile/Dolors-Capella/publication/266338755_Mecanismos_de_produccion_y_diagnostico_clinico_de_los_efectos_indeseables_producidos_por_medicamentos/links/54b7e5de0cf2c27adc476b1e/Mecanismos-de-produccion-y-diagnostico-clinico-d)

OMS. (2013). *Estrategias de la OMS sobre medicina tradicional 2014-2023*.

Obtenido de [https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/95008/9789243506](https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/95008/9789243506098_spa.pdf)

[098_spa.pdf](https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/95008/9789243506098_spa.pdf)

[098_spa.pdf](https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/95008/9789243506098_spa.pdf)

Peralta, G. G. (2021). *Clima Organizacional, Satisfacción del Usuario e*

Incidencia en la Relación Clínica, Consulta Externa del centro de

salud.Ecuador 2021. Obtenido de [Tesis en Maestra en Gestión de

servicios de salud,Universidad Cesar Vallejo Lima-Perú]:

<https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/71947>

[/Peralta_GGE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/71947)

Priego, Á. (junio de 2001). *Mitos y realidades de la mercadotecnia de*

servicios de salud. Obtenido de Salud en Tabasco:

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

<https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/20654475/48707208->

[libre.pdf?1390866674=&response-content-](#)

[disposition=inline%3B+filename%3DMitos_y_realidadesde_la_mer-](#)

[cadotecnia_d.pdf&Expires=1684113623&Signature=TH-](#)

[KfMw8eXealaY2hzlEjORqZoNwqEm9MgOqjQJ37wpxZOq7Aa5B-S](#)

Puebla, D. (17 de marzo de 2005). *Tipos de dolor y escala terapéutica de*

la O.M.S: Dolor iatrogénico. Obtenido de Scielo:

https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0378-

[48352005000300006](#)

REAL ACADEMIA, E. (2022). *Diccionario de la lengua española, 23.ª ed.,*

[versión 23.6 en línea]. Obtenido de <https://dle.rae.es/contenido/cita>

Rodríguez, M. M., & Echemendía, T. B. (11 de mayo de 2023). *La*

prevención en salud: posibilidad y realidad. Obtenido de Scielo:

http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1561-

[30032011000100015](#)

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

ANEXOS

Anexo 1

DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL
INVERSION FIJA	ACTIVOS FIJOS					
Computadoras	Equipos De Cómputo	1	800	\$800,00	5	\$160,00
Impresoras	Equipos De Cómputo	1	219	\$219,00	5	\$43,80
Escritorios	Muebles & Enseres	1	150	\$150,00	10	\$15,00
Sillas	Muebles & Enseres	4	25	\$100,00	10	\$10,00
Anaqueles	Muebles & Enseres	1	150	\$150,00	10	\$15,00
Caunter	Muebles & Enseres	1	180	\$180,00	10	\$18,00
Camillas	Muebles & Enseres	4	95	\$380,00	10	\$38,00
Gradillas	Muebles & Enseres	4	17	\$68,00	10	\$6,80
Mesa de curación	Muebles & Enseres	2	50	\$100,00	10	\$10,00
Porta sueros	Muebles & Enseres	4	35	\$140,00	10	\$14,00
Lámparas cuello de ganso	Muebles & Enseres	2	45	\$90,00	10	\$9,00
		1		\$0,00	20	\$0,00
INVERSIÓN TOTAL				2.277,00		339.60

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Anexo 2

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo		Aporte Patronal 12,15%	Total
Médico General	\$750,00					\$750,00
Aux. Enfermería	\$475,00					\$475,00
Total Mensual	\$1.225,00	\$0,00	\$0,00		\$0,00	\$1.225,00

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Médico General	\$750,00					\$750,00
Aux. Enfermería	\$500,00					\$500,00
Total Mensual	\$1.250,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$1.250,00

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Médico General	\$750,00					\$750,00
Aux. Enfermería	\$525,00					\$525,00
Total Mensual	\$1.275,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$1.275,00

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Médico General	787,50					\$787,50
Aux. Enfermería	\$551,25					\$551,25
Total Mensual	\$1.338,75	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$1.338,75

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Médico General	\$826,88					\$826,88
Aux. Enfermería	\$578,81					\$578,81
Total, Mensual	\$1.405,69	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$1.405,69

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Anexo 3

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo		Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$600,00	\$50,00	\$39,58		\$72,90	\$762,48
Visitador A Medico	\$475,00	\$39,58	\$39,58		\$57,71	\$611,88
Total Mensual	\$1.075,00	\$89,58	\$79,17		\$130,61	\$1.374,36

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$600,00	\$50,00	\$41,67	\$50,00	\$72,90	\$814,57
Visitador A Medico	\$500,00	\$41,67	\$41,67	\$41,67	\$60,75	\$685,75
Total Mensual	\$1.100,00	\$91,67	\$83,33	\$91,67	\$133,65	\$1.500,32

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$600,00	\$50,00	\$43,75	\$50,00	\$72,90	\$816,65
Visitador A Medico	\$525,00	\$43,75	\$43,75	\$43,75	\$63,79	\$720,04
Total Mensual	\$1.125,00	\$93,75	\$87,50	\$93,75	\$136,69	\$1.536,69

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$630,00	\$52,50	\$45,83	\$52,50	\$76,55	\$857,38
Visitador A Medico	\$551,25	\$45,94	\$45,83	\$45,94	\$66,98	\$755,94
Total Mensual	\$1.181,25	\$98,44	\$91,67	\$98,44	\$143,52	\$1.613,31

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$661,50	\$55,13	\$47,92	\$55,13	\$80,37	\$900,04
Visitador A Medico	\$578,81	\$48,23	\$47,92	\$48,23	\$70,33	\$793,52
Total Mensual	\$1.240,31	\$103,36	\$95,83	\$103,36	\$150,70	\$1.693,56

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Anexo 4

Oferta Productos O Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 1
Vitamina C	19	14	14	15	15	12	13	12	12	19	23	23	191
Cobre	8	6	7	7	7	6	6	5	5	8	12	12	89
Cobre, Oro,Plata	12	9	6	6	6	7	7	6	6	11	14	14	104
Magnesio	18	13	14	14	14	13	13	12	12	17	18	18	176
Litio	10	7	8	8	7	7	7	5	5	11	14	14	103
Zinc	11	7	9	9	8	9	8	7	7	12	13	13	113
DEMSO	22	15	17	17	18	18	16	15	15	22	23	23	221
Lisina	12	8	9	9	10	10	9	8	8	12	13	13	121
Vitamina B	23	16	18	18	19	18	16	16	16	22	23	23	228
Total	135	95	102	103	104	100	95	86	86	134	153	153	1.346

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Oferta Productos O Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 2
Vitamina C	21	15	15	17	17	13	14	13	13	21	25	25	209
Cobre	9	7	8	8	8	7	7	6	6	9	13	13	101
Cobre,Oro,Plata	13	10	7	7	7	8	8	7	7	12	15	15	116
Magnesio	20	14	15	15	15	14	14	13	13	19	20	20	192
Litio	11	8	9	9	8	8	8	6	6	12	15	15	115
Zinc	12	8	10	10	9	10	9	8	8	13	14	14	125
DEMISO	24	17	19	19	20	20	18	17	17	24	25	25	245
Lisina	13	9	10	10	11	11	10	9	9	13	14	14	133
Vitamina B	25	18	20	20	21	20	18	18	18	24	25	25	252
Total	148	106	113	115	116	111	106	97	97	147	166	166	1.488

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Oferta Productos O Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 3
Vitamina C	23	17	17	19	19	14	15	14	14	23	28	28	231
Cobre	10	8	9	9	9	8	8	7	7	10	14	14	113
Cobre,Oro,Plata	14	11	8	8	8	9	9	8	8	13	17	17	130
Magnesio	22	15	17	17	17	15	15	14	14	21	22	22	211
Litio	12	9	10	10	9	9	9	7	7	13	17	17	129
Zinc	13	9	11	11	10	11	10	9	9	14	15	15	137
DMSO	26	19	21	21	22	22	20	19	19	26	28	28	271
Lisina	14	10	11	11	12	12	11	10	10	14	15	15	145
Vitamina B	28	20	22	22	23	22	20	20	20	26	28	28	279
Total	162	118	126	128	129	122	117	108	108	160	184	184	1.646

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Oferta Productos O Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 4
Vitamina C	25	19	19	21	21	15	17	15	15	25	31	31	254
Cobre	11	9	10	10	10	9	9	8	8	11	15	15	125
Cobre,Oro,Plata	15	12	9	9	9	10	10	9	9	14	19	19	144
Magnesio	24	17	19	19	19	17	17	15	15	23	24	24	233
Litio	13	10	11	11	10	10	10	8	8	14	19	19	143
Zinc	14	10	12	12	11	12	11	10	10	15	17	17	151
DEMSO	29	21	23	23	24	24	22	21	21	29	31	31	299
Lisina	15	11	12	12	13	13	12	11	11	15	17	17	159
Vitamina B	31	22	24	24	25	24	22	22	22	29	31	31	307
Total	177	131	139	141	142	134	130	119	119	175	204	204	1.815

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Oferta Productos O Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 5
Vitamina C	28	21	21	23	23	17	19	17	17	28	34	34	282
Cobre	12	10	11	11	11	10	10	9	9	12	17	17	139
Cobre,Oro,Plata	17	13	10	10	10	11	11	10	10	15	21	21	159
Magnesio	26	19	21	21	21	19	19	17	17	25	26	26	257
Litio	14	11	12	12	11	11	11	9	9	15	21	21	157
Zinc	15	11	13	13	12	13	12	11	11	17	19	19	166
DEMISO	32	23	25	25	26	26	24	23	23	32	34	34	327
Lisina	17	12	13	13	14	14	13	12	12	17	19	19	175
Vitamina B	34	24	26	26	28	26	24	24	24	32	34	34	336
Total	195	144	152	154	156	147	143	132	132	193	225	225	1.998

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Anexo 5

Oferta Productos O Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 1
Vitamina C	722,00	532,00	532,00	570,00	570,00	456,00	494,00	456,00	456,00	722,00	874,00	874,00	7.258,00
Cobre	320,00	240,00	280,00	280,00	280,00	240,00	240,00	200,00	200,00	320,00	480,00	480,00	3.560,00
Cobre.Oro,Plata	480,00	360,00	240,00	240,00	240,00	280,00	280,00	240,00	240,00	440,00	560,00	560,00	4.160,00
Magnesio	720,00	520,00	560,00	560,00	560,00	520,00	520,00	480,00	480,00	680,00	720,00	720,00	7.040,00
Litio	400,00	280,00	320,00	320,00	280,00	280,00	280,00	200,00	200,00	440,00	560,00	560,00	4.120,00
Zinc	440,00	280,00	360,00	360,00	320,00	360,00	320,00	280,00	280,00	480,00	520,00	520,00	4.520,00
DEMSO	1.100,00	750,00	850,00	850,00	900,00	900,00	800,00	750,00	750,00	1.100,00	1.150,00	1.150,00	11.050,00
Lisina	600,00	400,00	450,00	450,00	500,00	500,00	450,00	400,00	400,00	600,00	650,00	650,00	6.050,00
Vitamina B	1.035,00	720,00	810,00	810,00	855,00	810,00	720,00	720,00	720,00	990,00	1.035,00	1.035,00	10.260,00
Total	5.817,00	4.082,00	4.402,00	4.440,00	4.505,00	4.346,00	4.104,00	3.726,00	3.726,00	5.772,00	6.549,00	6.549,00	58.018,00

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Oferta Productos O Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 2
Vitamina C	837,90	598,50	598,50	678,30	678,30	518,70	558,60	518,70	518,70	837,90	997,50	997,50	8.339,10
Cobre	378,00	294,00	336,00	336,00	336,00	294,00	294,00	252,00	252,00	378,00	546,00	546,00	4.242,00
Cobre.Oro,Plata	546,00	420,00	294,00	294,00	294,00	336,00	336,00	294,00	294,00	504,00	630,00	630,00	4.872,00
Magnesio	840,00	588,00	630,00	630,00	630,00	588,00	588,00	546,00	546,00	798,00	840,00	840,00	8.064,00
Litio	462,00	336,00	378,00	378,00	336,00	336,00	336,00	252,00	252,00	504,00	630,00	630,00	4.830,00
Zinc	504,00	336,00	420,00	420,00	378,00	420,00	378,00	336,00	336,00	546,00	588,00	588,00	5.250,00
DEMISO	1.260,00	892,50	997,50	997,50	1.050,00	1.050,00	945,00	892,50	892,50	1.260,00	1.312,50	1.312,50	12.862,50
Lisina	682,50	472,50	525,00	525,00	577,50	577,50	525,00	472,50	472,50	682,50	735,00	735,00	6.982,50
Vitamina B	1.181,25	850,50	945,00	945,00	992,25	945,00	850,50	850,50	850,50	1.134,00	1.181,25	1.181,25	11.907,00
Total	6.691,65	4.788,00	5.124,00	5.203,80	5.272,05	5.065,20	4.811,10	4.414,20	4.414,20	6.644,40	7.460,25	7.460,25	67.349,10

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Oferta Productos O Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 3
Vitamina C	963,59	712,22	712,22	796,01	796,01	586,53	628,43	586,53	586,53	963,59	1.173,06	1.173,06	9.677,75
Cobre	441,00	352,80	396,90	396,90	396,90	352,80	352,80	308,70	308,70	441,00	617,40	617,40	4.983,30
Cobre.Oro,Plata	617,40	485,10	352,80	352,80	352,80	396,90	396,90	352,80	352,80	573,30	749,70	749,70	5.733,00
Magnesio	970,20	661,50	749,70	749,70	749,70	661,50	661,50	617,40	617,40	926,10	970,20	970,20	9.305,10
Litio	529,20	396,90	441,00	441,00	396,90	396,90	396,90	308,70	308,70	573,30	749,70	749,70	5.688,90
Zinc	573,30	396,90	485,10	485,10	441,00	485,10	441,00	396,90	396,90	617,40	661,50	661,50	6.041,70
DEMSO	1.433,25	1.047,38	1.157,63	1.157,63	1.212,75	1.212,75	1.102,50	1.047,38	1.047,38	1.433,25	1.543,50	1.543,50	14.938,88
Lisina	771,75	551,25	606,38	606,38	661,50	661,50	606,38	551,25	551,25	771,75	826,88	826,88	7.993,13
Vitamina B	1.389,15	992,25	1.091,48	1.091,48	1.141,09	1.091,48	992,25	992,25	992,25	1.289,93	1.389,15	1.389,15	13.841,89
Total	7.688,84	5.596,29	5.993,19	6.076,98	6.148,64	5.845,46	5.578,65	5.161,91	5.161,91	7.589,61	8.681,09	8.681,09	78.203,63

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Oferta Productos O Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 4
Vitamina C	1.099,74	835,81	835,81	923,78	923,78	659,85	747,83	659,85	659,85	1.099,74	1.363,68	1.363,68	11.173,40
Cobre	509,36	416,75	463,05	463,05	463,05	416,75	416,75	370,44	370,44	509,36	694,58	694,58	5.788,13
Cobre.Oro,Plata	694,58	555,66	416,75	416,75	416,75	463,05	463,05	416,75	416,75	648,27	879,80	879,80	6.667,92
Magnesio	1.111,32	787,19	879,80	879,80	879,80	787,19	787,19	694,58	694,58	1.065,02	1.111,32	1.111,32	10.789,07
Litio	601,97	463,05	509,36	509,36	463,05	463,05	463,05	370,44	370,44	648,27	879,80	879,80	6.621,62
Zinc	648,27	463,05	555,66	555,66	509,36	555,66	509,36	463,05	463,05	694,58	787,19	787,19	6.992,06
DEMSO	1.678,56	1.215,51	1.331,27	1.331,27	1.389,15	1.389,15	1.273,39	1.215,51	1.215,51	1.678,56	1.794,32	1.794,32	17.306,49
Lisina	868,22	636,69	694,58	694,58	752,46	752,46	694,58	636,69	636,69	868,22	983,98	983,98	9.203,12
Vitamina B	1.614,89	1.146,05	1.250,24	1.250,24	1.302,33	1.250,24	1.146,05	1.146,05	1.146,05	1.510,70	1.614,89	1.614,89	15.992,59
Total	8.826,89	6.519,74	6.936,49	7.024,47	7.099,71	6.737,38	6.501,22	5.973,35	5.973,35	8.722,70	10.109,54	10.109,54	90.534,38

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Oferta Productos O Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 5
Vitamina C	1.293,30	969,97	969,97	1.062,35	1.062,35	785,22	877,60	785,22	785,22	1.293,30	1.570,43	1.570,43	13.025,36
Cobre	583,44	486,20	534,82	534,82	534,82	486,20	486,20	437,58	437,58	583,44	826,54	826,54	6.758,21
Cobre.Oro,Plata	826,54	632,06	486,20	486,20	486,20	534,82	534,82	486,20	486,20	729,30	1.021,03	1.021,03	7.730,62
Magnesio	1.264,13	923,78	1.021,03	1.021,03	1.021,03	923,78	923,78	826,54	826,54	1.215,51	1.264,13	1.264,13	12.495,40
Litio	680,68	534,82	583,44	583,44	534,82	534,82	534,82	437,58	437,58	729,30	1.021,03	1.021,03	7.633,38
Zinc	729,30	534,82	632,06	632,06	583,44	632,06	583,44	534,82	534,82	826,54	923,78	923,78	8.070,96
DMSO	1.944,81	1.397,83	1.519,38	1.519,38	1.580,16	1.580,16	1.458,61	1.397,83	1.397,83	1.944,81	2.066,36	2.066,36	19.873,53
Lisina	1.033,18	729,30	790,08	790,08	850,85	850,85	790,08	729,30	729,30	1.033,18	1.154,73	1.154,73	10.635,68
Vitamina B	1.859,72	1.312,75	1.422,14	1.422,14	1.531,54	1.422,14	1.312,75	1.312,75	1.312,75	1.750,33	1.859,72	1.859,72	18.378,45
Total	10.215,11	7.521,55	7.959,13	8.051,51	8.185,22	7.750,07	7.502,10	6.947,83	6.947,83	10.105,72	11.707,76	11.707,76	104.601,61

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Anexo 6

Oferta Productos O Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 1
Vitamina C	268,09	197,54	197,54	211,65	211,65	169,32	183,43	169,32	169,32	268,09	324,53	324,53	2.695,01
Cobre	68,16	51,12	59,64	59,64	59,64	51,12	51,12	42,60	42,60	68,16	102,24	102,24	758,28
Cobre, Oro, Plata	110,64	82,98	55,32	55,32	55,32	64,54	64,54	55,32	55,32	101,42	129,08	129,08	958,88
Magnesio	153,36	110,76	119,28	119,28	119,28	110,76	110,76	102,24	102,24	144,84	153,36	153,36	1.499,52
Litio	85,20	59,64	68,16	68,16	59,64	59,64	59,64	42,60	42,60	93,72	119,28	119,28	877,56
Zinc	93,72	59,64	76,68	76,68	68,16	76,68	68,16	59,64	59,64	102,24	110,76	110,76	962,76
DEMSO	298,32	203,40	230,52	230,52	244,08	244,08	216,96	203,40	203,40	298,32	311,88	311,88	2.996,76
Lisina	164,16	109,44	123,12	123,12	136,80	136,80	123,12	109,44	109,44	164,16	177,84	177,84	1.655,28
Vitamina B	152,72	106,24	119,52	119,52	126,16	119,52	106,24	106,24	106,24	146,08	152,72	152,72	1.513,92
Sueldos	1.225,00	1.225,00	1.225,00	1.225,00	1.225,00	1.225,00	1.225,00	1.225,00	1.225,00	1.225,00	1.225,00	1.225,00	14.700,00
Total	2.619,37	2.205,76	2.274,78	2.288,89	2.305,73	2.257,46	2.208,97	2.115,80	2.115,80	2.612,03	2.806,69	2.806,69	28.617,97

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Oferta Productos O Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 2
Vitamina C	302,24	215,88	215,88	244,67	244,67	187,10	201,49	187,10	187,10	302,24	359,81	359,81	3.007,97
Cobre	78,21	60,83	69,52	69,52	69,52	60,83	60,83	52,14	52,14	78,21	112,98	112,98	877,73
Cobre, Oro, Plata	122,26	94,04	65,83	65,83	65,83	75,24	75,24	65,83	65,83	112,85	141,07	141,07	1.090,91
Magnesio	173,81	121,67	130,36	130,36	130,36	121,67	121,67	112,98	112,98	165,12	173,81	173,81	1.668,56
Litio	95,59	69,52	78,21	78,21	69,52	69,52	69,52	52,14	52,14	104,28	130,36	130,36	999,40
Zinc	104,28	69,52	86,90	86,90	78,21	86,90	78,21	69,52	69,52	112,98	121,67	121,67	1.086,30
DEMISO	331,95	235,13	262,79	262,79	276,62	276,62	248,96	235,13	235,13	331,95	345,78	345,78	3.388,64
Lisina	181,40	125,58	139,54	139,54	153,49	153,49	139,54	125,58	125,58	181,40	195,35	195,35	1.855,83
Vitamina B	169,32	121,91	135,46	135,46	142,23	135,46	121,91	121,91	121,91	162,55	169,32	169,32	1.706,75
Sueldos	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	15.000,00
Total	2.809,06	2.364,10	2.434,50	2.463,28	2.480,46	2.416,83	2.367,37	2.272,34	2.272,34	2.801,57	3.000,13	3.000,13	30.682,08

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Oferta Productos O Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 3
Vitamina C	337,64	249,56	249,56	278,92	278,92	205,52	220,20	205,52	205,52	337,64	411,04	411,04	3.391,09
Cobre	88,64	70,91	79,78	79,78	79,78	70,91	70,91	62,05	62,05	88,64	124,10	124,10	1.001,66
Cobre, Oro, Plata	134,29	105,52	76,74	76,74	76,74	86,33	86,33	76,74	76,74	124,70	163,07	163,07	1.247,02
Magnesio	195,01	132,96	150,69	150,69	150,69	132,96	132,96	124,10	124,10	186,15	195,01	195,01	1.870,35
Litio	106,37	79,78	88,64	88,64	79,78	79,78	79,78	62,05	62,05	115,23	150,69	150,69	1.143,48
Zinc	115,23	79,78	97,51	97,51	88,64	97,51	88,64	79,78	79,78	124,10	132,96	132,96	1.214,40
DEMOSO	366,80	268,05	296,26	296,26	310,37	310,37	282,16	268,05	268,05	366,80	395,02	395,02	3.823,22
Lisina	199,26	142,33	156,56	156,56	170,79	170,79	156,56	142,33	142,33	199,26	213,49	213,49	2.063,74
Vitamina B	193,43	138,17	151,98	151,98	158,89	151,98	138,17	138,17	138,17	179,61	193,43	193,43	1.927,40
Sueldos	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	15.300,00
Total	3.011,69	2.542,05	2.622,72	2.652,08	2.669,60	2.581,16	2.530,71	2.433,78	2.433,78	2.997,14	3.253,82	3.253,82	32.982,36

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Oferta Productos O Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 4
Vitamina C	374,34	284,50	284,50	314,45	314,45	224,60	254,55	224,60	224,60	374,34	464,18	464,18	3.803,31
Cobre	99,46	81,37	90,41	90,41	90,41	81,37	81,37	72,33	72,33	99,46	135,62	135,62	1.130,19
Cobre, Oro, Plata	146,77	117,41	88,06	88,06	88,06	97,84	97,84	88,06	88,06	136,98	185,90	185,90	1.408,94
Magnesio	217,00	153,71	171,79	171,79	171,79	153,71	153,71	135,62	135,62	207,95	217,00	217,00	2.106,67
Litio	117,54	90,41	99,46	99,46	90,41	90,41	90,41	72,33	72,33	126,58	171,79	171,79	1.292,93
Zinc	126,58	90,41	108,50	108,50	99,46	108,50	99,46	90,41	90,41	135,62	153,71	153,71	1.365,27
DEMISO	417,31	302,19	330,97	330,97	345,36	345,36	316,58	302,19	302,19	417,31	446,09	446,09	4.302,60
Lisina	217,76	159,69	174,21	174,21	188,73	188,73	174,21	159,69	159,69	217,76	246,79	246,79	2.308,25
Vitamina B	218,44	155,02	169,11	169,11	176,16	169,11	155,02	155,02	155,02	204,35	218,44	218,44	2.163,25
Sueldos	1.338,75	1.338,75	1.338,75	1.338,75	1.338,75	1.338,75	1.338,75	1.338,75	1.338,75	1.338,75	1.338,75	1.338,75	16.065,00
Total	3.273,94	2.773,47	2.855,76	2.885,70	2.903,58	2.798,39	2.761,90	2.639,02	2.639,02	3.259,10	3.578,27	3.578,27	35.946,41

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Oferta Productos O Servicios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 5
Vitamina C	427,65	320,74	320,74	351,28	351,28	259,64	290,19	259,64	259,64	427,65	519,29	519,29	4.307,02
Cobre	110,67	92,22	101,45	101,45	101,45	92,22	92,22	83,00	83,00	110,67	156,78	156,78	1.281,90
Cobre, Oro, Plata	169,66	129,74	99,80	99,80	99,80	109,78	109,78	99,80	99,80	149,70	209,58	209,58	1.586,82
Magnesio	239,78	175,22	193,67	193,67	193,67	175,22	175,22	156,78	156,78	230,56	239,78	239,78	2.370,14
Litio	129,11	101,45	110,67	110,67	101,45	101,45	101,45	83,00	83,00	138,33	193,67	193,67	1.447,90
Zinc	138,33	101,45	119,89	119,89	110,67	119,89	110,67	101,45	101,45	156,78	175,22	175,22	1.530,91
DEMISO	469,69	337,59	366,94	366,94	381,62	381,62	352,27	337,59	337,59	469,69	499,04	499,04	4.799,63
Lisina	251,73	177,69	192,50	192,50	207,31	207,31	192,50	177,69	177,69	251,73	281,35	281,35	2.591,34
Vitamina B	244,37	172,50	186,87	186,87	201,25	186,87	172,50	172,50	172,50	230,00	244,37	244,37	2.414,95
Sueldos	1.405,69	1.405,69	1.405,69	1.405,69	1.405,69	1.405,69	1.405,69	1.405,69	1.405,69	1.405,69	1.405,69	1.405,69	16.868,25
Total	3.586,68	3.014,28	3.098,21	3.128,76	3.154,17	3.039,69	3.002,48	2.877,13	2.877,13	3.570,79	3.924,77	3.924,77	39.198,87

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Anexo 7

Gastos Operacionales	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 1
Sueldos	1.374,36	1.374,36	1.374,36	1.374,36	1.374,36	1.374,36	1.374,36	1.374,36	1.374,36	1.374,36	1.374,36	1.374,36	16.492,35
Alquiler	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2.400,00
Limpieza	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	420,00
Servicios Básicos	55,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	330,00
Servicios De Contabilidad Externa.	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	2.280,00
Publicidad	350,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.650,00
Sistema Contable	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	540,00
Permiso De Funcionamiento	210,00												210,00
Suministros De Oficina	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	240,00
Capacitaciones	600,00												600,00
Total	3.079,36	2.189,36	2.189,36	2.189,36	2.189,36	2.189,36	2.189,36	2.189,36	2.189,36	2.189,36	2.189,36	2.189,36	27.162,35

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Gastos Operacionales	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 2
Sueldos	1.500,32	1.500,32	1.500,32	1.500,32	1.500,32	1.500,32	1.500,32	1.500,32	1.500,32	1.500,32	1.500,32	1.500,32	18.003,80
Alquiler	208,00	208,00	208,00	208,00	208,00	208,00	208,00	208,00	208,00	208,00	208,00	208,00	2.496,00
Limpieza	36,40	36,40	36,40	36,40	36,40	36,40	36,40	36,40	36,40	36,40	36,40	36,40	436,80
Servicios Básicos	57,20	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	343,20
Servicios De Contabilidad Externa.	197,60	197,60	197,60	197,60	197,60	197,60	197,60	197,60	197,60	197,60	197,60	197,60	2.371,20
Publicidad	364,00	312,00	312,00	312,00	312,00	312,00	312,00	312,00	312,00	312,00	312,00	312,00	3.796,00
Sistema Contable	46,80	46,80	46,80	46,80	46,80	46,80	46,80	46,80	46,80	46,80	46,80	46,80	561,60
Permiso De Funcionamiento	218,40	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	218,40
Suministros De Oficina	20,80	20,80	20,80	20,80	20,80	20,80	20,80	20,80	20,80	20,80	20,80	20,80	249,60
Capacitaciones	624,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	624,00
Total	3.273,52	2.347,92	2.347,92	2.347,92	2.347,92	2.347,92	2.347,92	2.347,92	2.347,92	2.347,92	2.347,92	2.347,92	29.100,60

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Gastos Operacionales	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 3
Sueldos	1.536,69	1.536,69	1.536,69	1.536,69	1.536,69	1.536,69	1.536,69	1.536,69	1.536,69	1.536,69	1.536,69	1.536,69	18.440,25
Alquiler	220,48	220,48	220,48	220,48	220,48	220,48	220,48	220,48	220,48	220,48	220,48	220,48	2.645,76
Limpieza	38,58	38,58	38,58	38,58	38,58	38,58	38,58	38,58	38,58	38,58	38,58	38,58	463,01
Servicios Básicos	60,63	27,56	27,56	27,56	27,56	27,56	27,56	27,56	27,56	27,56	27,56	27,56	363,79
Servicios De Contabilidad Externa.	209,46	209,46	209,46	209,46	209,46	209,46	209,46	209,46	209,46	209,46	209,46	209,46	2.513,47
Publicidad	385,84	330,72	330,72	330,72	330,72	330,72	330,72	330,72	330,72	330,72	330,72	330,72	4.023,76
Sistema Contable	49,61	49,61	49,61	49,61	49,61	49,61	49,61	49,61	49,61	49,61	49,61	49,61	595,30
Permiso De Funcionamiento	231,50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	231,50
Suministros De Oficina	22,05	22,05	22,05	22,05	22,05	22,05	22,05	22,05	22,05	22,05	22,05	22,05	264,58
Capacitaciones	661,44	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	661,44
Total	3.416,28	2.435,14	2.435,14	2.435,14	2.435,14	2.435,14	2.435,14	2.435,14	2.435,14	2.435,14	2.435,14	2.435,14	30.202,86

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Gastos Operacionales	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 4
Sueldos	1.613,31	1.613,31	1.613,31	1.613,31	1.613,31	1.613,31	1.613,31	1.613,31	1.613,31	1.613,31	1.613,31	1.613,31	19.359,76
Alquiler	242,53	242,53	242,53	242,53	242,53	242,53	242,53	242,53	242,53	242,53	242,53	242,53	2.910,34
Limpieza	42,44	42,44	42,44	42,44	42,44	42,44	42,44	42,44	42,44	42,44	42,44	42,44	509,31
Servicios Básicos	96,70	30,32	30,32	30,32	30,32	30,32	30,32	30,32	30,32	30,32	30,32	30,32	430,18
Servicios De Contabilidad Externa.	230,40	230,40	230,40	230,40	230,40	230,40	230,40	230,40	230,40	230,40	230,40	230,40	2.764,82
Publicidad	424,42	363,79	363,79	363,79	363,79	363,79	363,79	363,79	363,79	363,79	363,79	363,79	4.426,14
Sistema Contable	54,57	54,57	54,57	54,57	54,57	54,57	54,57	54,57	54,57	54,57	54,57	54,57	654,83
Permiso De Funcionamiento	254,65	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	254,65
Suministros De Oficina	24,25	24,25	24,25	24,25	24,25	24,25	24,25	24,25	24,25	24,25	24,25	24,25	291,03
Capacitaciones	727,58	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	727,58
Total	3.710,87	2.601,62	2.601,62	2.601,62	2.601,62	2.601,62	2.601,62	2.601,62	2.601,62	2.601,62	2.601,62	2.601,62	32.328,64

“PROPUESTA DE LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A OFRECER SERVICIOS DE SALUD, ENFOCADA AL ÁREA DE SUEROTERAPIA ORTOMOLECULAR, UBICADA EN LA PARROQUIA DE PIFO, CIUDAD DE QUITO, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Gastos Operacionales	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 5
Sueldos	1.693,56	1.693,56	1.693,56	1.693,56	1.693,56	1.693,56	1.693,56	1.693,56	1.693,56	1.693,56	1.693,56	1.693,56	20.322,75
Alquiler	266,78	266,78	266,78	266,78	266,78	266,78	266,78	266,78	266,78	266,78	266,78	266,78	3.201,37
Limpieza	46,69	46,69	46,69	46,69	46,69	46,69	46,69	46,69	46,69	46,69	46,69	46,69	560,24
Servicios Básicos	106,37	33,35	33,35	33,35	33,35	33,35	33,35	33,35	33,35	33,35	33,35	33,35	473,19
Servicios De Contabilidad Externa.	253,44	253,44	253,44	253,44	253,44	253,44	253,44	253,44	253,44	253,44	253,44	253,44	3.041,30
Publicidad	466,87	400,17	400,17	400,17	400,17	400,17	400,17	400,17	400,17	400,17	400,17	400,17	4.868,75
Sistema Contable	60,03	60,03	60,03	60,03	60,03	60,03	60,03	60,03	60,03	60,03	60,03	60,03	720,31
Permiso De Funcionamiento	280,12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	280,12
Suministros De Oficina	26,68	26,68	26,68	26,68	26,68	26,68	26,68	26,68	26,68	26,68	26,68	26,68	320,14
Capacitaciones	800,34	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	800,34
Total	4.000,87	2.780,69	2.780,69	2.780,69	2.780,69	2.780,69	2.780,69	2.780,69	2.780,69	2.780,69	2.780,69	2.780,69	34.588,51