



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MAESTRÍA EN GERENCIA HOSPITALARIA

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

MAGISTER EN GERENCIA HOSPITALARIA

TEMA:

PROYECTO DE TESIS

EMPRESA “CIRUJANOS PLÁSTICOS MÓVILES DEL ECUADOR”

AUTOR:

DR. ALFREDO GALINDO MOSQUERA

DIRECTORA:

ING. XIMENA CARRILLO ESTRELLA MBA

Guayaquil - Ecuador

Octubre 2017



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Escuela de Postgrado en Administración de Empresas

ACTA DE GRADUACIÓN No. ESPAE-POST-670

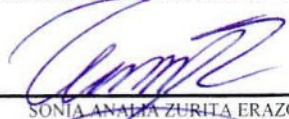
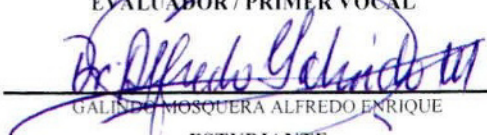
APELLIDOS Y NOMBRES	GALINDO MOSQUERA ALFREDO ENRIQUE
N° DE CÉDULA	0905386710
PROGRAMA DE POSTGRADO	Maestría en Gerencia Hospitalaria
CÓDIGO CES	P02191
NIVEL DE FORMACIÓN	MAESTRÍA
TÍTULO A OTORGAR	Magíster en Gerencia Hospitalaria
TÍTULO DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN	Cirujanos Plásticos Móviles del Ecuador.
FECHA DEL ACTA DE GRADO	03/07/2019
MODALIDAD ESTUDIOS	SEMIPRESENCIAL
LUGAR DONDE REALIZÓ SUS ESTUDIOS	GUAYAQUIL

En la ciudad de Guayaquil a los tres días del mes de julio del año dos mil diecinueve a las 12:35:54 horas, con sujeción a lo contemplado en el Reglamento de Graduación de Postgrados de la ESPOL, se reúne el Tribunal de Sustentación conformado por: XIMENA CECILIA CARRILLO ESTRELLA, Directora del proyecto de Graduación, y SONIA ANALIA ZURITA ERAZO, Vocal; para calificar la presentación del trabajo final de graduación Cirujanos Plásticos Móviles del Ecuador., presentado por el estudiante GALINDO MOSQUERA ALFREDO ENRIQUE.

Para constancia de lo actuado, suscriben la presente acta los señores miembros del Tribunal de sustentación y el estudiante.


XIMENA CECILIA CARRILLO ESTRELLA

DIRECTORA


DANIEL JOEL PETROCHE TORRES
EVALUADOR / SEGUNDO VOCAL
SONIA ANALIA ZURITA ERAZO
EVALUADOR / PRIMER VOCAL
GALINDO MOSQUERA ALFREDO ENRIQUE
ESTUDIANTE

II

RESUMEN EJECUTIVO

En el avance tecnológico en América Latina y especialmente en el Ecuador ha tenido mucho que ver el incremento de la educación empresarial y se han formado escuelas como la ESPAE, con liderazgo formativo y con el deseo de ayudar a muchos compatriotas en ese gran ideal: De tener su propia empresa.

Y siguiendo los lineamientos competitivos, se está creando la empresa “Cirujanos Plásticos Móviles del Ecuador”, teniendo por finalidad atender las demandas de Cirugías Plásticas, Estéticas y Reconstructivas de pacientes que requieran de los servicios.

El principio del servicio de la Empresa es realizar Cirugías Plásticas, Estéticas y Reconstructivas en clínicas privadas u hospitales básicos o del día. En Capitales de Provincias o Ciudades principales. En este proyecto en Riobamba.

Para llevar a efecto, este plan de negocios se han creado varios procesos que los describiremos en el contenido del tema:

Primero. - Para poder conseguir estas metas se ha integrado un equipo de profesionales comprometido en trabajar para generar ingresos económicos realizando cirugías estéticas. Por ejemplo, se acudió a la ciudad de Riobamba El servicio de atención es estético estará basado en tres pilares fundamentales: 1) cirugía plástica 2) fisioterapia 3) medicina estética.

Segundo.- Producto: Realizar cirugía y medicina estética en **Plaza:** Riobamba **Precio** Lista de precios en anexo # 4, **Promoción:** 30 % menos del precio promedio de mercado (Valor agregado) En las campañas lo primero es realizar la encuesta de factibilidad, la contratación de un Hospital del día que tenga todo el adecuamiento necesario para poder realizar la cirugía segura, que posteriormente se realizará **Publicidad:** a) boletines de prensa, b) anuncios por medio de los diarios locales y radiofusas, c) repartirán 2.000 volantes ver anexo # 6, en un tiempo de tres días máximo cuatro con alusión de la campaña de cirugía estética d) marketing digital. Cabe indicar que la publicidad se la realiza en una semana. Estrategia de ventas: 10 % menos del valor de la lista de precio por pronto pago. Por el mes de noviembre lipoescultura con lipotransferencia 1.250, ver anexo 7.1 y cada mes del año se promocionarán diferentes cirugías.

Tercero. - Los usuarios no tienen que viajar a ciudades grandes para realizarse una cirugía estética, sino por el contrario un equipo médico los visitará en Riobamba,

Cuarto. - Plan de negocio es realizar cirugía estética en otras ciudades; es el modelo es tipo Canvas

Quinto.- Los emprendimientos siempre van a ser un reto, desde crearlos desarrollarlo y volverlo sostenible

Sexto. - La empresa cuenta con los siguientes activos: Una clínica denominada “SALUD Y BELLEZA” con todos los equipos necesarios para poder realizar una cirugía segura, ubicada en Guayaquil, a donde es la sede central con dirección Av. Machala 2405 y Cuenca Esquina,

Con un análisis económico descrito ampliamente en su capítulo 10. Desde su inventario inicial, ingresos y gastos pormenorizados.

Séptimo. - Costos calculados: Detalles por cirugías, se estima promedio de 10 cirugías por campaña al mes, en donde son más frecuentes las rinoplastias y lipoescultura con lipotransferencia en glúteos.

Octavo. La cirugía estética y reconstructiva nos permite operar y solucionar afecciones a muchos pacientes que requieren de la especialidad.

Noveno. - El capital necesario es de 135.000,00, son fondo de la empresa el 50% y el otro 50% financiados, el proyecto es económicamente rentable porque el VAN es positivo al igual que la TIR es mayor que la tasa exigida.

VAN=	670,794.69	Tasa;Flujo del periodo-Saldo inicial
n=	5 años	VIDA UTIL DEL PROYECTO
TASA=	15%	TASA DE RENDIMIENTO EXIGIDO
TIR=	172%	MAYOR QUE LA TASA EXIGIDA

Décimo. – Este proyecto se inició para diciembre del 2105, Se realizó un plan piloto para febrero del 2016, **Con aprobación del tema en abril 15 del 2017**, elaboración del proyecto 15 de mayo del 2017, tutor asignado 3 de junio del 2017, correcciones del 18 de julio del 2017 hasta la fecha actual 3/1/18, con defensa del tema proyectando fecha para el mes julio del 2019.

III

INDICE

TABLA DE CONTENIDO

Caratula	I
Resumen ejecutivo.....	II
Indice	III
1.0. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA Y SU PRODUCTO	1
1.1. Importancia de tema propuesto y formas de atención.....	1
1.1.1. Misión.....	1
1.1.2. Visión	2
1.1.3. Valores corporativos.....	2
2.0 ANÁLISIS DEL MERCADO.....	3
2.1. Análisis del sector y de la empresa	3
2.2. Análisis del mercado propiamente dicho. Cuadros Estadísticos.....	4,5,6-13
2.3. Como calcular la demanda y el valor de venta.....	13,14
2.4. Análisis administrativos.....	14,15
2.5. Diagrama básico de flujo del proceso de atención.....	16
2.6. Necesidades del mercado.....	16
2.7. Objetivos de la empresa.....	17
3.0. ANÁLISIS FODA	17
3.0.1. Fortaleza y debilidades.....	17
3.2. Oportunidades y Amenazas.....	17
3.3. Claves del éxito	18
4.0. PLAN DE MARKETING	18
4.1. Objetivos del marketing.....	18
4.2. Mercado objetivo.....	19
4.3 Plan de medios.....	19,20,21
4.4. Posicionamiento en el mercado.....	22
4.5. Estrategia de precio y programas de marketing descripción del servicio.....	22
4.6. Publicidad.....	22,23,24,25
4.7. Comparación competitiva.....	25
4.8. Servicios futuros.....	26

4.9. Ventajas competitiva.....	26
4.10. Estrategia de precios	27
4.11. Estrategia promocional.....	27
5.0. ANÁLISIS TÉCNICO	28
5.1. Análisis del producto	28
5.2. Cadena de valor	28
5.3. Canvas Guía de generación de negocio.....	29
5.4. Facilidades	30
5.4.1. Ubicación e instalación de la empresa	30
5.5. Equipos y maquinarias	30
5.6. Sistema de control	30
5.7. Prueba piloto del producto y de la tecnología.....	30
5.8 Equipos y maquinarias	31
6.0. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.....	31
6.1. Resumen de la empresa y su estructura	31
6.2. Personal ejecutivo (organigrama).....	32,33
6.3. Empleados.....	33
6.4. Organizaciones de apoyo	34
6.5. Diferenciación en relación a lo existente en el mercado.....	34
7.0. ANÁLISIS LEGAL	34
7.1. Aspectos legales.....	34
7.2. Aspecto de legalización urbana	35
8.0. ANÁLISIS SOCIAL.....	36
9.0. ANÁLISIS AMBIENTAL.....	36
10.0. ANÁLISIS ECONÓMICO	37
10.1. Inversión en activos fijos.....	37
10.1.1 Inventario de vehículos inicial tabla # 1.....	37
10.2 Inventario de equipos más insumos inicial Tabla # 2	38
10.3 Lista de precio de cirugías y medicina estética con el 30% menos Tabla # 3...39	
10.4 Utilidad bruta por cirugías más comunes Tabla # 4	39,40,41,42,43 - 49
10.5 Ingreso proyectado por campaña en un escenario normal tabla # 5.....	50
10.6 Ingreso proyectado por campaña en un escenario positivo tabla # 6.....	51
10.7 Ingreso proyectado por campaña en un escenario negativo tabla # 7.....	51

10.8 Gastos en medicina e insumos médicos en un escenario normal Tabla # 8.....	52
10.9 Gastos en medicina e insumos médicos en un escenario positivo Tabla # 9...	53
10.10 Gastos en medicina e insumos médicos en un escenario negativo Tabla #10.	54
10.11 Gasto de pago clínica por mes en un escenario normal tabla # 11.....	55
10.12 Gasto de pago clínica por mes en un escenario positivo tabla # 12.....	55
10.13 Gasto de pago clínica por mes en un escenario negativo tabla # 13.....	56
10.14 Gasto de publicidad por mes y anual tabla # 14.....	56
10.15 Valor a pagar por s. prestados cirugías profesionales e. normal tabla 15.....	57
10.16 Valor a pagar por servicios prestado escenario positivo tabla # 16.....	58
10.17 Valor a pagar por servicios prestado escenario negativo tabla # 17.....	58
10.18. Gasto de salario fijo Tabla # 18	59
10.19 Gastos de servicios básico e internet tabla # 19.....	58
10.20 Gastos varios: Hotel, alimentación y combustible tabla # 20.....	59
10.21 Gasto de depreciación de vehículos y equipos médicos anual tabla # 21.....	60
11.22 Financiamiento.....	60
11. ANALISIS FINANCIERO.....	60
11.1. Flujo de caja a 5 años en un Escenario normal Tabla # 21.....	61
1.1.2. Flujo de caja a 5 años en un escenario positivo Tabla # 22.....	62
1.1.3 Flujo de caja a 5 años en un escenario negativo Tabla # 23.....	63
11.4. Tiempo de recuperación de la inversión tabla # 24.....	64
11.5. Estado de resultado Integral Tabla # 25	65
11.6. Estado de Situación Financiera Inicial Tabla # 26.....	66
11.7 Estado de Situación Financiera Final primer año Tabla # 27.....	67
11.8. Nota a los Estados Financieros comparativos al 31 de dic. 2017-2021.....	68
11.9. Ejercicio Económico	68
12. ANALISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES.....	69
12.1. Riesgos del mercado	69
12.2. Riesgos técnicos.....	70
12.3. Riesgos económicos	70
12.4. Riesgos financieros	70
13.0. EVALUACIÓN INTEGRAL DEL PROYECTO	71
14.0. CONCLUSIONES.....	71
15.0 RECOMENDACIONES	71,72

16.0. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL NEGOCIO	73
14.1. Cronograma de actividades	73
BIBLIOGRAFÍA.....	74
ANEXOS.....	75,76,77- 93

TABLAS

Tabla # 1 Inventario de vehículos	37
Tabla # 2 Inventario de equipos más insumos.....	38
tabla # 3 Utilidades brutas por cirugías más comunes	39
Tabla # 4 Ingresos proyectados por campañas	50
Tabla # 5 Ingresos proyectados por campaña cada 15 días Escenario Positivo.....	51
Tabla # 6 Ingresos proyectados por campaña cada 15 días Escenario Negativo	51
Tabla # 7 Gastos en medicina e insumos médicos por campaña.....	52
Tabla # 8 Gastos en medicina e insumos médicos por campaña escenario positivo .	53
Tabla # 9 Gastos en medicina e insumos médicos por campaña escenario negativo	54
Tabla # 10 Gasto de pago de clínica por mes en un escenario normal.....	55
Tabla # 11 Gasto de pago de clínica por mes en un escenario positivo	55
Tabla # 12 Gastos de pago de clínica por mes en un escenario negativo	55
Tabla # 13 Gasto de publicidad por mes y anual.....	56
Tabla # 14 Gasto de salarios por servicios prestados desglosado profesionales.....	56
Tabla # 15 Gasto Honorarios por servicios prestados d. a p. escenario positivo.....	57
Tabla # 16 Gasto Honorarios por servicios prestados d. a p. escenario negativo.....	57
Tabla # 17 Gasto Salario Fijo.....	58
Tabla # 18 Gasto Servicios Básicos e Internet.....	58
Tabla # 19 Gasto de hotel, alimentación y combustible.....	58
Tabla # 20 Gasto de Depreciación de Vehículo y Equipo médico anual	58
Tabla # 21 Flujo de caja a 5 años en un escenario normal.....	60
Tabla # 22 Flujo de caja a 5 años en un escenario positivo.....	61
Tabla # 23 Flujo de caja en un escenario negativo.....	62
Tabla # 24 Tiempo de recuperación de la inversión	63
Tabla # 25 Estado de resultado Integral	64
Tabla # 26 Estado de Situación Financiera inicial	65

Tabla # 27 Estado de Situación Financiera al final del primer año.....	66
Tabla # 28 Cronograma de actividades	73

ANEXOS

Anexo # 1 Encuesta de estudio de mercado cantón Riobamba Prov. Chimborazo...	74
Anexo # 2 Condiciones que debe tener una clínica para ser contratada	76
Anexo # 3 Encuesta de satisfacción realizado en la ciudad de Riobamba.....	76
Anexo # 4 Lista de precio de Cirugías y Medicina Estética	78
Anexo # 5 Contrato de Programación de Cirugías	79
Anexo # 6 Cláusulas del contrato	80
Anexo # 7 Mapa del Ecuador indicando sus Provincias y Capitales.....	81
Anexo # 8 Volantes diferente presentaciones	82, 83, 84
Anexo # 9 Marketing digital	84
Anexo # 10 Bosquejo del boletín de prensa.....	85
Anexo # 11 Fotos del Antes y Después.....	86,87
Anexo #12 Clínicas alquilada y recortes de publicidad de diarios locales.....	88
Anexo # 13 Publicidad por diarios locales	89, 90, 91
Anexo # 13 Clínica Hospital del día a donde se laboró en Riobamba.....	91
Anexo # 14 Clínica Hospital del día Cirujano Plástico Móviles del Ecuador.....	92
Anexo # 15 Clínica Hospital del día Riobamba el equipo de cirujanos.....	92

1. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA Y SU PRODUCTO

La empresa se denomina “CIRUJANOS PLÁSTICOS MÓVILES DEL ECUADOR”: Y su función, es realizar cirugías plásticas, estéticas y reconstructivas y medicina estética, en clínicas privadas u hospitales del día, en Riobamba.

Con sede en la ciudad de Guayaquil y está ubicada en la Avenida Machala # 2405 y Cuenca esquina teléfonos: 04-2190486 – 009616992 – 0984713839 Correo electrónico: dr_alfredogalindo@hotmail.com

1.1. IMPORTANCIA DEL TEMA PROPUESTO Y FORMAS DE ATENCIÓN

La Empresa “Cirujanos Plásticos Móviles del Ecuador “, pretende generar ingresos económicos realizando cirugías estéticas, sin olvidar la parte de los valores humano. Siendo productivos, es decir no esperar con paciencia que los pacientes acudan a nuestro lugar en la dirección antes señalada, si no el equipo que conforman la empresa, va a buscar al paciente a la ciudad que reside como es el caso de Riobamba, se traslada a manera de empresa móvil y realiza campañas, de cirugías y medicina estética. Se Socializará su objetivo llevando a cabo varios procesos que permitan abrir una cartera de pacientes que deseen operarse.

Hay muchos profesionales médicos que trabajan en su mayoría en hospitales y en sus clínicas privadas, que ofrecen una atención especializada difícil de alcanzar por los precios de las cirugías y por el incremento de pacientes, quedando una gran cartera de usuarios que se lo podrá atender.

- **MISIÓN**

Ser la empresa móvil de cirujanos plásticos con mayor participación en el mercado en medicina y cirugías estéticas en Ecuador, con el menor número de complicación en pacientes operados y lograr la mayor satisfacción de los mismos.

• **VISIÓN**

Brindar servicios de atención con altos estándares de calidad, garantizando un tratamiento integral del paciente, y con políticas de mejora continua e innovación, basado en los valores de respeto, honestidad y vocación de servicio dentro de un marco de equidad y justicia social. El trabajo en equipo facilita la excelencia del servicio. Mejorando la autoestima del paciente. Y el precio por cirugía es justo.

VALORES CORPORATIVOS

El equipo humano de la empresa “Cirujanos Plásticos Móviles del Ecuador se identifica con los siguientes valores:

- Trabajo en equipo
- Confianza
- Calidad
- Enfoque al cliente

Trabajo en equipo:

Tenemos en nuestro equipo profesionales con un perfil idóneo y experiencia comprobada.

Compromiso:

Estamos comprometidos con nuestra organización, brindando lo mejor de nosotros para el cumplimiento de los objetivos.

Calidad:

Damos lo mejor en nuestro trabajo, tratando de superar siempre las expectativas de nuestros usuarios.

Enfoque al paciente:

Cumplimos con las promesas a los pacientes y trabajamos agregando valor a la empresa, creando una cultura de servicio.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. ANÁLISIS DEL SECTOR Y DE LA EMPRESA

El análisis fue basado según el Ec. Michael Porter de su libro Estrategia competitiva 1980.

1.- Poder de negociación de los compradores. – Los usuarios no tienen mucha capacidad de negociar porque no hay muchos proveedores en lo que a la especialidad se refiere y a la atención que brinda la empresa.

2.- Poder de negociación de los proveedores. - Las clínicas de cirugía y medicina estética son muy pocas y entidades como el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social o Ministerio de Salud. Brindan atención solo a lo reconstructivo y no a lo estético de acuerdo a su política de trabajo. Los precios pueden variar de acuerdo a la complejidad de acto operatorio y a la capacidad económica del paciente, pero se puede bajar la oferta en campaña sin perjudicar a la empresa e incrementar la demanda.

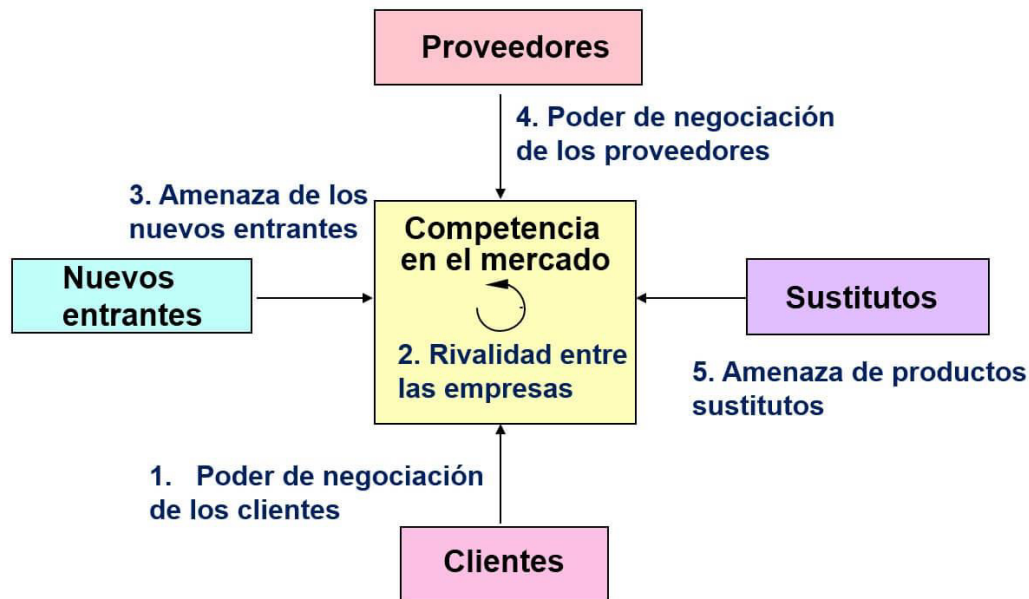
3.- Competidores entrantes. - Hay que realizar mayores esfuerzos para mantener la posición en el mercado, y para conseguirlo habrá que realizar batallas publicitarias con la competencia para diferenciar los productos, competir en los precios de los productos. Y hacer economía de escala.

4.- Amenaza productos sustitutos. - Dermatólogos que realizan cirugía menor estética también los cirujanos maxilofaciales que realizan cirugía reconstructiva nasal algo de estética.

Pero la empresa CPME, la atención es especializada e integral.

5.- La rivalidad entre los competidores. En el desarrollo económico siempre ha habido creación de nuevas empresas proveedoras, las mismas que van a competir con las existentes por el mercado para el expendio de sus productos. Estas empresas tendrán sus nombres comerciales a conforme los empresarios la vayan formando y la competencia puede conllevar a una baja de los precios con productos sustitutos y el usuario final decidirá que comprar. Por eso la empresa debe mantenerse a la vanguardia en su atención al cliente para ser sostenible y ser unos de los primeros a través de publicidad y mejorando siempre la atención al cliente e incrementando la empresa.

Diagrama de las 5 fuerzas de Porter



2.2. ANÁLISIS DEL MERCADO PROPIAMENTE DICHO

Se realizó un estudio del mercado del sector a donde se fue a trabajar para poder comprender y conocer sus necesidades quirúrgicas, idiosincrasia, su nivel socio económico y sus inquietudes.

Para realizar el análisis del mercado, se utilizará como instrumento de recolección de datos la encuesta. Se valorará el nivel socioeconómico para buscar el nicho o segmento de usuarios que tienen la capacidad económica y la necesidad o deseo, de quererse atender en lo que a cirugía estética se refiere.

Se investigó el mercado realizando un estudio, poblacional socioeconómico aleatorio simple en el Cantón Riobamba Provincia de **Chimborazo**, (ANEXO fig. 1) **con 458.581 habitantes, y con una Población Económicamente activa de 200,034 personas. y de los cuales 209.563 son de edades comprendidas de 20 a 59 años es decir 45,69 %. Siendo 113.000 mujeres, y 96.563 son hombres.**

La fórmula para calcular el tamaño de muestra cuando se conoce el tamaño de la población es la siguiente:

U= Universo 458.581 habitantes de la ciudad de Riobamba.

n = Muestra

N= Tamaño de la población 209.563 (personas comprendidas entre 20 y 60 años)

Z= Nivel de confianza 0.95% =1,96

o= Desviación estándar 0,5

e= Error 0.05

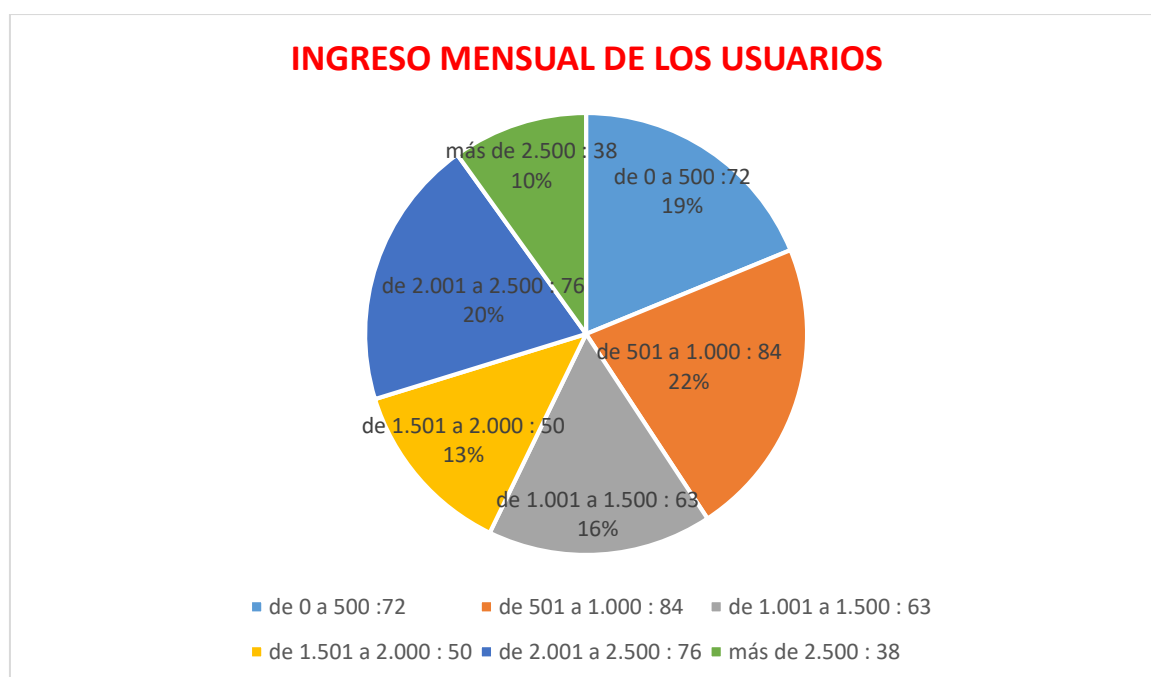
$$n = \frac{N \sigma^2 Z^2}{e^2 (N - 1) + \sigma^2 Z^2}$$

= 384 Muestra probabilística (ver anexo 1)

Se calculó la muestra poblacional siendo **384** personas. A los cuales se les pregunto en la encuesta sus ingresos mensuales para considerar su nivel socioeconómico:

El bajo con ingreso económico: 0 a 500: 72 = 18,75%; El medio bajo 501 a 1.000: 84 = 21,88%; el medio gana de 1.001 a 1.500: 63 = 16.40% también se incluyó los que ganan de 1.501 a 2.000: **50 = 13.02%**. Considerando nivel medio **Sumando los dos grupos medios Los que gana de 1.001 a 2.000 = 113 = 29,42%, el medio alto 2.001 a 2.500: 76 = 19,79% y alto al que gana de 2.501: 38 = 9,89%** (ver anexo fig. 2)

El objetivo es el medio, medio alto y alto = **227 = 59,1%**



Según encuesta realizada en Riobamba en el mes noviembre y diciembre del 2016

Autor: Alfredo Galindo M.

Los grupos de edades de los 227 encuestados (muestra segmentada)

GRUPO DE EDADES	HOMBRES	MUJERES
20 - 24	18	29
25 - 29	13	26
30 - 34	10	28
35 - 39	7	24
40 - 44	6	14
45 - 49	4	20
50 - 54	3	15
55 - 59	2	8
Total =	63	164 = 227

ANÁLISIS DE LA ENCUESTA REALIZADA EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA

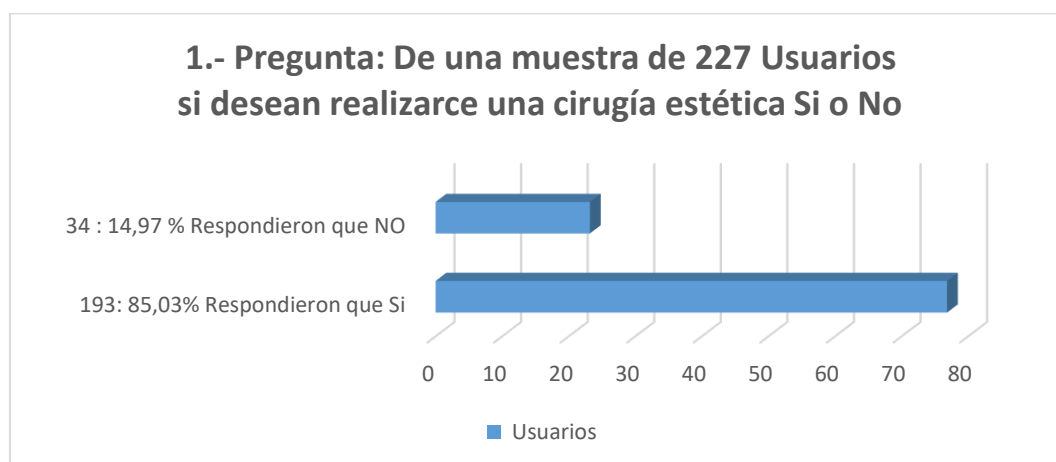
Se formularon las siguientes preguntas datos personales:

Nombre del encuestado, Edad, Residencia e Ingresos

Considerando solo por sus ingresos el nivel socioeconómico:

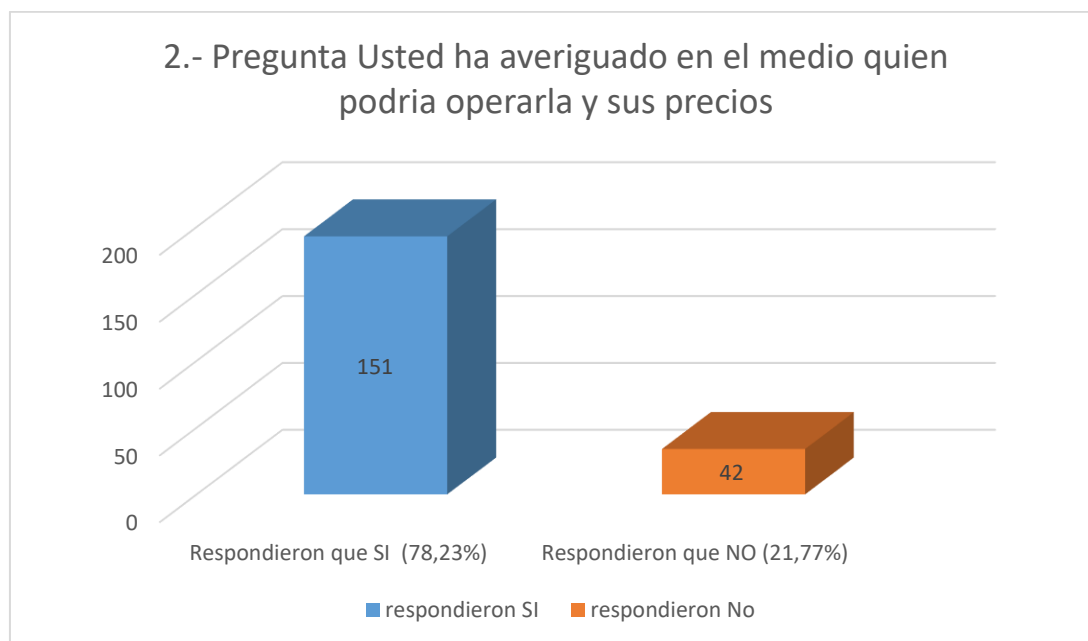
Para conocer si desean operarse:

1.- La primera pregunta de la encuesta fue: Si usted ha necesitado o desea realizarse una cirugía plástica estética a 227 usuarios, y la respuesta fue de 193 = 85,02 % respondieron Si y 34 = 14,97% no desean operarse.



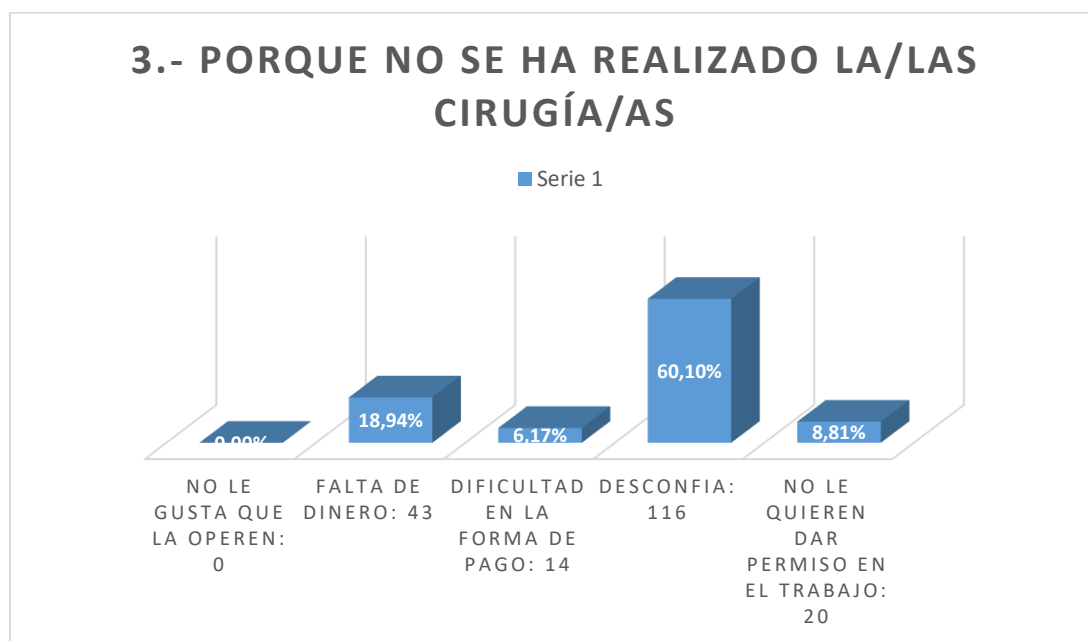
2.- Usted ha averiguado en el medio quien podría operarla y sus precios: Si o No

151 Respondieron que Si (66,78 %) y 42 Respondieron que No (15,16 %)



3.-Por qué no se ha realizado la/las, cirugía/as:

No le gusta que la operen: 0 (0%). Falta de dinero: 43 (19,13%). Dificultad en la forma de pago 14 (6,13%). Desconfianza: 116 (60,10%). No le quieren dar permiso en el trabajo: 20 (10,83).



4.- Que parte de su cuerpo le gustaría operarse (el usuario escogió una opción):

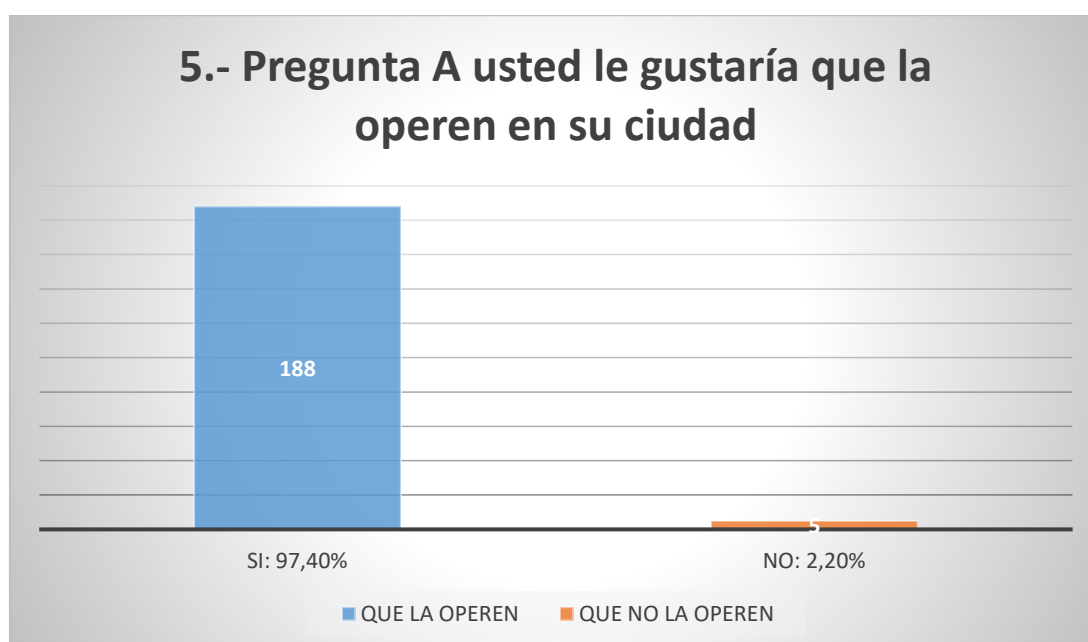
Nariz (Rinoplastia): 73 (37,82), Cuello (Papada): 2 (0,6%), Abdomen en péndulo: 16 (8,29%), Párpados (Blefaroplastia): 10 (4,33%), Mamas (Reducción): 3 (1,01%), Cara (Estiramiento facial): 2 (0,6%), Lipoescultura (Lipoaspiración contorneando el cuerpo): 30 (16,61%), Brazos (Lipoaspiración): 5 (2,59%), Lipoescultura más lipotransferencia en glúteos: 45 (15,54%), Injertos de cabellos: 0 (0,00%), Prótesis de mamas: 3 (1,01%), Levantamiento de mama (Mastopexia): 3 (1,01%), Orejas (Otoplastia) 1 (0,33%).

4.- PREGUNTA: QUE PARTE DE SU CUERPO LE GUSTARÍA OPERARSE



5.- A usted le gustaría que la operen en su ciudad: Si: 188 (97,40%) No: 5 (2,52%)

Porque: Desconfianza de los médicos de Riobamba, Solo por necesidad imperiosa viajaría a otra ciudad a operarse.



6.- Si hubiera un grupo de médicos respaldados por una empresa y vienen de otra ciudad, le ahorrarían gastos de movilización y hospedaje y le ofrecen operarla a un precio con el

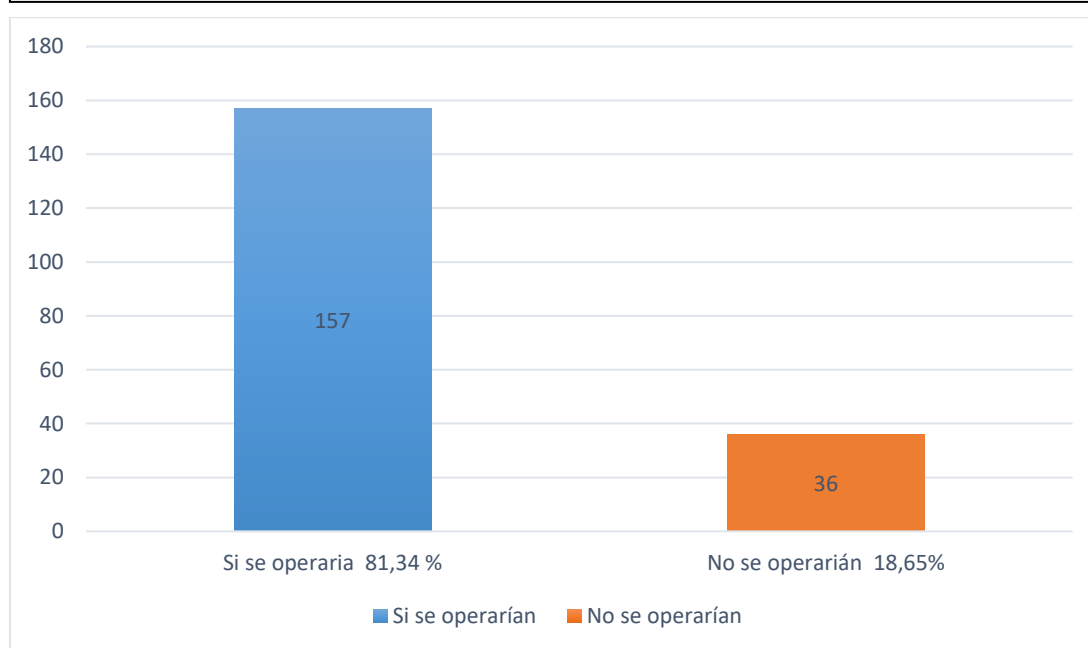
30% menos del mercado y cirugía con calidad en una clínica de la ciudad de respaldo, pero después de ser operado, se quedaría en la clínica a cargo de los médicos residentes por 15 a 30 días para control. Usted se operaría:

Si: 157 (81,34%) No: 36 (18,65%)

Porque: Lo que respondieron por el **No** dijeron: a) Solo creen en el cirujano que los opera b) Desconfianza en otro cirujano c) No están preparados los médicos residentes

Y lo que respondieron por el **Sí**: a) Si es controlado por cirujano que lo operó b) Las cirugías estéticas no requieren hospitalización en su mayoría.

6.- PREGUNTA: Si hubiera un grupo de médicos respaldados por una empresa y vienen de otra ciudad, le ahorraría gastos de transportes y hospedaje y le ofrecen operarla a un precio con el 30% menos del mercado y cirugía con calidad en una clínica de la ciudad, pero después de ser operado, se quedaría en la clínica a cargo de los médicos residentes por 15 a 30 días para control. Usted se operaría.



7.-Cuanto estaría dispuesto a pagar por las siguientes cirugías: (Con esta pregunta se quiere saber cuánto están dispuesto a pagar)

a.- Rinoplastia. El precio de mercado de 850 Cuanto estaría a pagar respuesta promedio 1.000 dólares.

b.- Lipoescultura. El precio de mercado 1.200 y están dispuesto a pagar 1.200.

c.- Lipoescultura más lipotransferencia en glúteos. Precio de mercado 1.600 Estaría dispuesto a pagar 1.600.

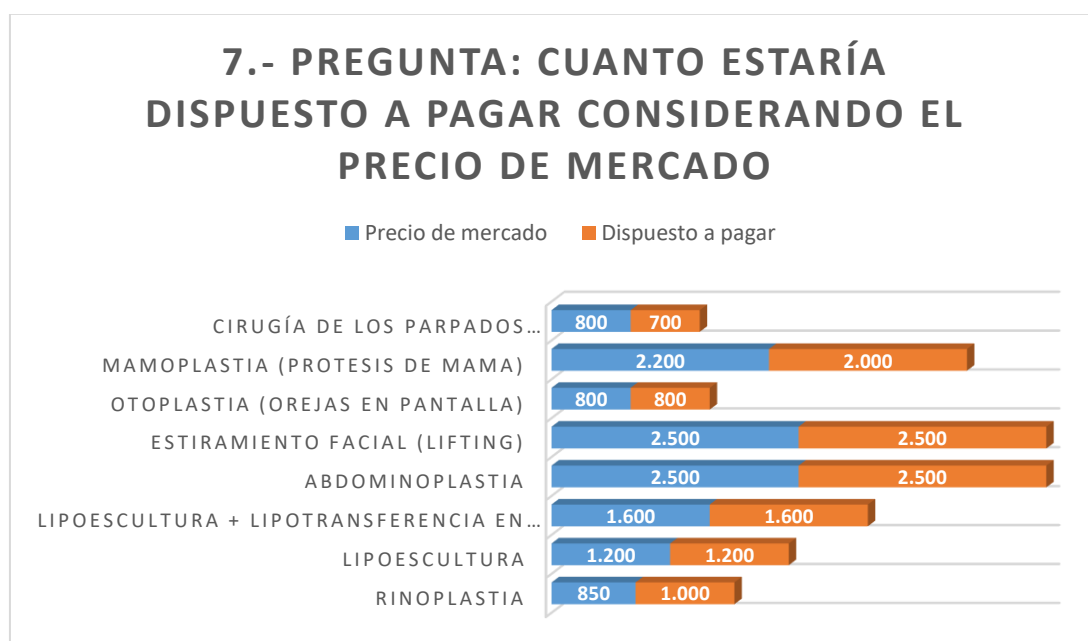
d.- Abdominoplastia. Precio en el mercado de 2.500 Están dispuesto a pagar 2.500

e.- Estiramiento facial (Lifthing). Precio de mercado 2.500 y están dispuesto a pagar 2.500 dólares.

f.- Otoplastia (Orejas en pantalla). Precio de mercado 800 Y están dispuesto a pagar 800 dólares.

g.- Mamoplastia (Prótesis de mama) Precio de mercado 2.200 y están dispuesto a pagar 2.000.

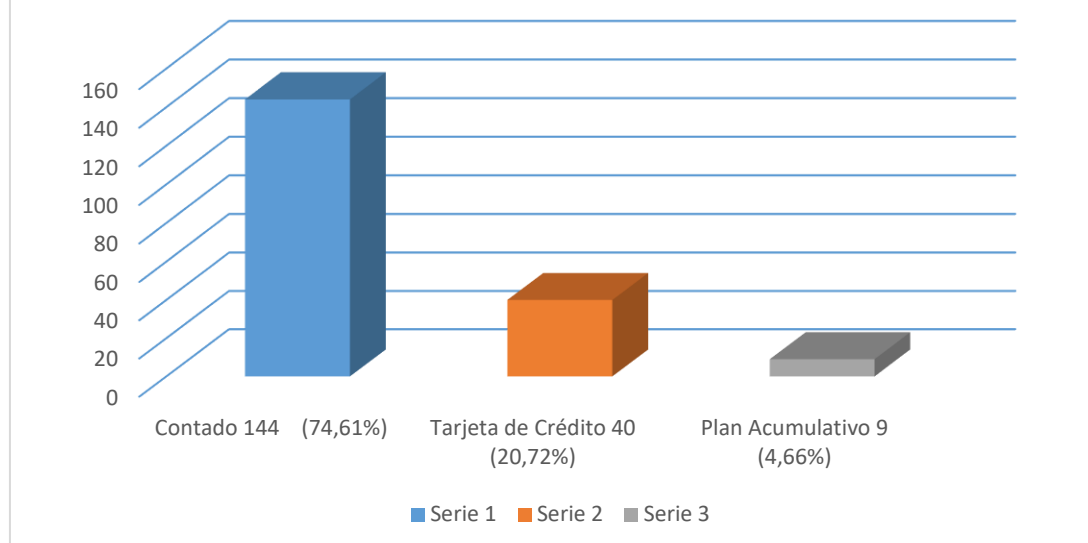
h.- Cirugía de los párpados (Blefaroplastia) Precio de mercado 800 dólares y están dispuesto a pagar 700.



8.- Cómo le gustaría pagar:

Contado 144 (74,61%). Tarjeta de crédito 40 (20,72%), Plan acumulativo 9 (4,66%).

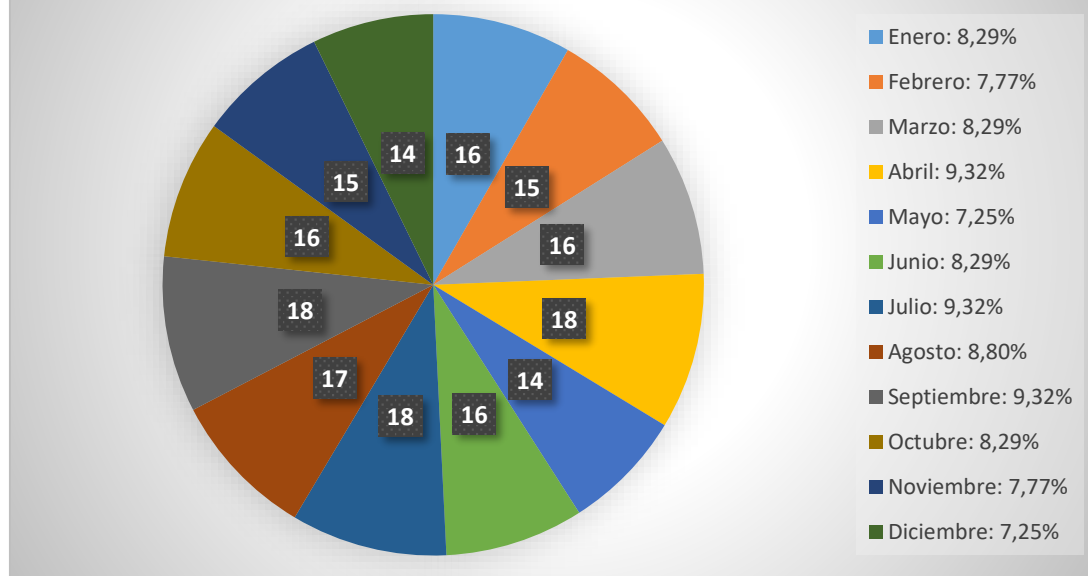
8.- PREGUNTA COMO LE GUSTARÍA PAGAR



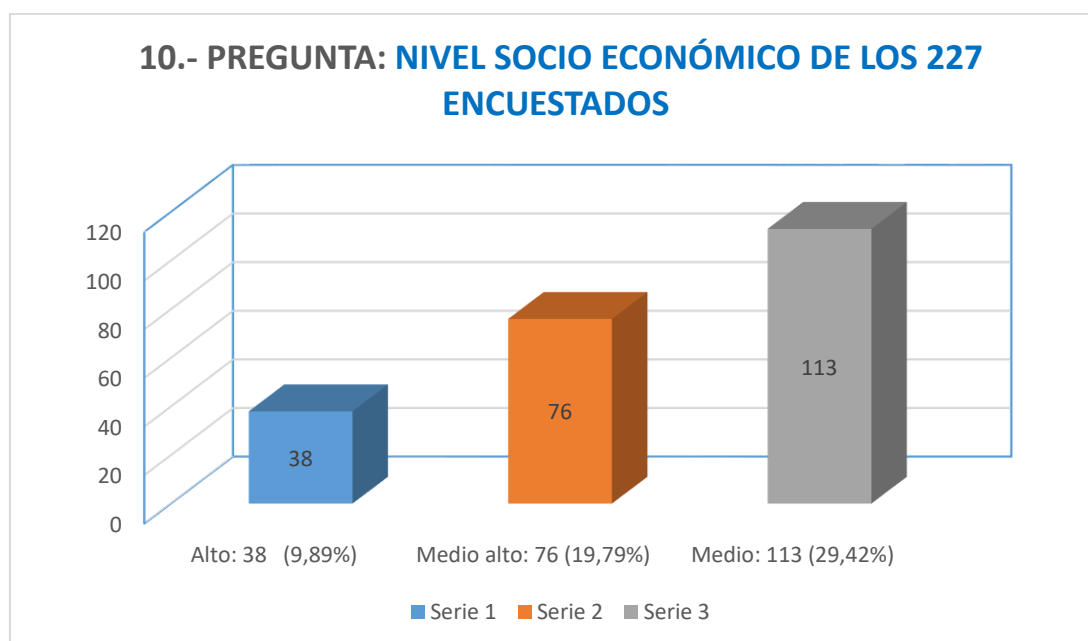
9.- Cuando se quisiera operar año siguiente:

En el mes de enero: 16 (8,29%) usuarios, febrero: 15 (7,77%), marzo: 16 (8,29%) usuarios, abril: 18 (9,32%), mayo: 14 (7,25%), junio: 16 (8,29%), julio: 18 (9,32%), agosto: 17 (8,80%), septiembre: 18 (9,32%), octubre 16 (8,29%), noviembre 15 (7,77%) y diciembre 14 (7,25%).

9.- Pregunta: Cuando quisiera operarse



10.- Nivel socio económico de los encuestados (193): medio 98; 50,77%, medio alto es 65; 33,67% y el alto es el 30; 15,54%



Realizando un análisis de la encuesta realizada y los gráficos demuestra que, si hay personas interesadas en realizarse cirugía estética, pero tienen desconfianza, y la cirugía que más quieren realizarse es la rinoplastia seguida de la lipoescultura con lipotransferencia en glúteos y la forma de pago contado. El valor a cobrar varía en la rinoplastia según lista de precio es \$850 y opinaron debe ser \$ 1.000.00 pero la blefaroplastia de 800 precio planteado, se consideró que debe cobrarse 700.00 y sirvió para que los usuarios planifiquen cuando se van a operar.

2.3. COMO CALCULAR LA DEMANDA Y EL VALOR DE VENTA:

¿Q = demanda total del mercado?

n = cantidad de compradores en el mercado = 193

q = cantidad comprada por el comprador promedio al año = 180

p = precio de una unidad promedio = 34.740

t= tiempo en un año= 12 meses

Esta fórmula dará la demanda anual en unidades monetarias

La demanda o Volumen de ventas= Número de compradores (n) x Cantidad de producto adquirido por el comprador en un periodo determinado.

Remplazando enunciados

La demanda o Volumen de ventas (Q) = 193 (n) x 180 (q) = 34.740

34.740 x 12 meses = 416,880 (Q) en 1 año

Valor de venta = Volumen de ventas (Q) x Precio Promedio por producto (p)

Valor de ventas = 416.880 (Q) x 1537.50.5 (p) = 640.953 dólares.

Nota: Todo el desarrollo de la demanda está basado en la siguiente dirección web.

<https://prezi.com/fkmtpg1vzu2p/demanda-actual-y-futura/>

2.4. ANALISIS ADMINISTRATIVOS

¿Cómo se llevarán a efecto las cirugías?

Las operaciones de cirugías estéticas, se realizarán a manera de campaña, en la clínica Riobamba de la ciudad de Riobamba, ubicada en la Avenida Unidad Nacional y Uruguay, a donde se llevarán a efecto, las cirugías; las mismas que tiene, los equipos necesarios para realizar un buen acto operatorio (cirugía segura) ^{ver anexo 2} y también la empresa llevará sus equipos para respaldar la existencia en el quirófano, en caso que se amerite. La clínica tiene los permisos de funcionamiento respectivos. Se alquilará el quirófano, sala de recuperación y una habitación para que el paciente se recupere del post operatorio inmediato y mediato. Con un tiempo promedio de 24 horas, pero la mayor cantidad de cirugías son del día.

Las cirugías como la rinoplastia, lipoescultura con o sin lipotransferencia de grasa en glúteos, exéresis de cicatrices, blefaroplastias, estiramiento facial, etc. Son cirugía del día es decir el paciente se lo opera en la mañana y por la tarde están de alta hospitalaria.

Las dermolipectomía total ampliada con trasposición de ombligo y plicatura de los músculos rectos a veces ameritan 24 horas de hospitalización, así como también, a pacientes que padecen de alguna enfermedad metabólica o coagulopatía.

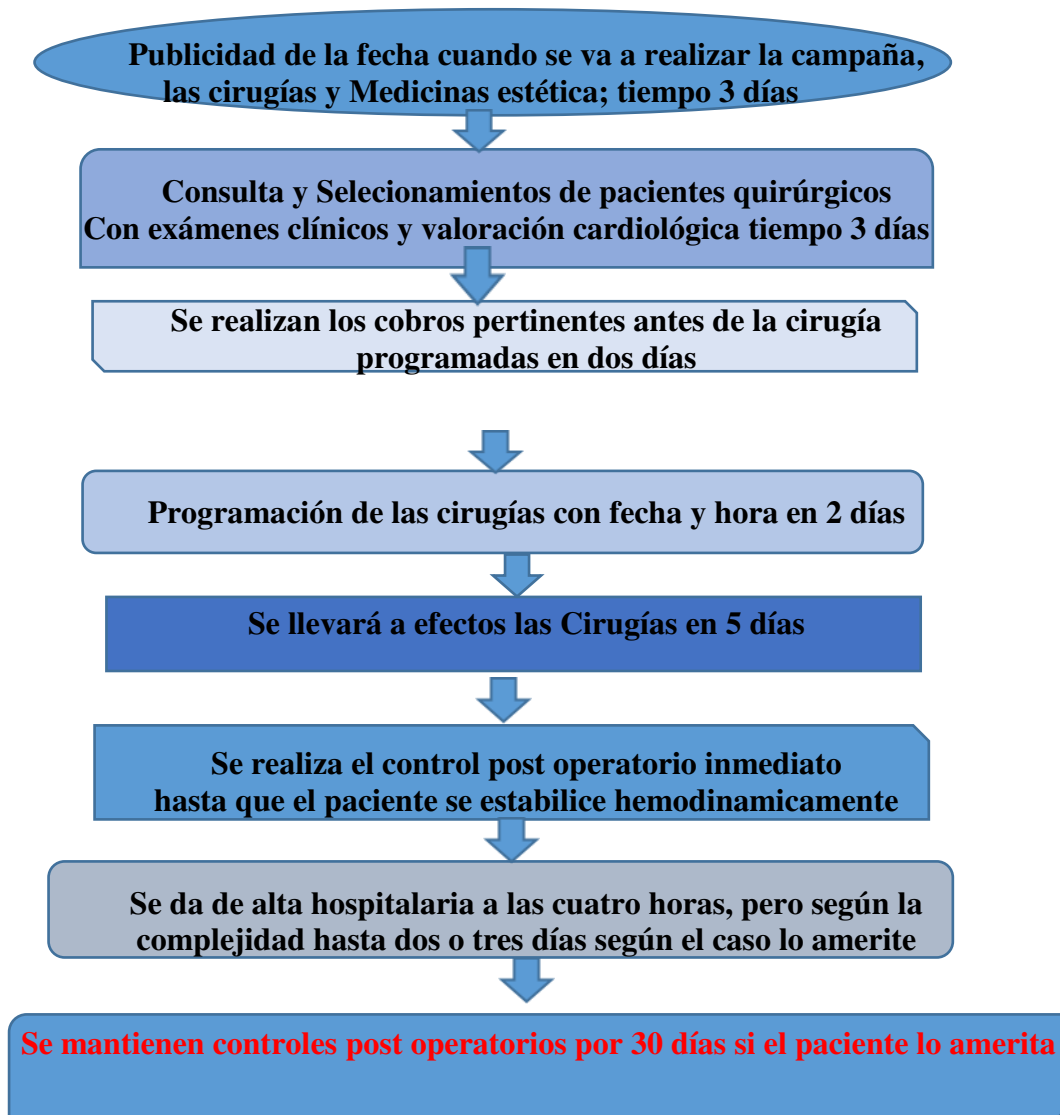
El personal que se traslada son el laboratorista y un médico general que está preparado para realizar los exámenes pre quirúrgicos los mismos que son básicos, pero si el paciente amerita exámenes complementarios se le hará la orden respectiva para que vaya a realizar a un lugar a donde hagan bien los exámenes pertinentes.

Las cirugías estéticas son cirugías limpias no contaminadas y son programadas bajando el índice de morbilidad, además a todos los pacientes son evaluados pre quirúrgicamente, y si están aptos entran al quirófano a realizarse la cirugía requerida.

Para realizar una cirugía, los médicos primero analizarán el caso haciendo una historia clínica exhaustiva al paciente que se va a operar, la misma que se enviará por correo electrónico a la Clínica Salud y Belleza en Guayaquil y se formará una base de datos en el sistema computarizado; también se enviarán los exámenes de laboratorio, el electrocardiograma y valoraciones cardiológicas y con el consentimiento informado y previa autorización del gerente, se le realizará la cirugía.

Para los controles post operatorios se quedará un médico de la brigada y los de la clínica, dando atención continua por 8 días y luego retornará a la sede central, para después regresar a los 8 días y después continuará yendo cada 8 días hasta cuando sea necesario; también se mantendrán controles por video conferencia.

2.5. Diagrama básico de flujo del proceso de atención en una campaña de Medicina y Cirugía Estética duración 15 días. Diagrama por secuencia de días.



2.6. NECESIDADES DEL MERCADO

La Organización Mundial de la Salud (OMS) recomienda un mínimo de 23 médicos, por cada 10.000 habitantes, para prestar servicios esenciales de salud. En el país, en el año 2000 se contaba con 14,5 médicos para cada 10.000 habitantes según INEC; Actualmente, el Ecuador cuenta con 21,4 médicos por esa cantidad de habitantes, estadística favorable, ya que se acerca a lo sugerido por la OMS; más aún existe un déficit de 1,6 de personal médico por los 10.000 habitantes¹.

Y con la intención de mejorar la calidad de atención y cubrir el mercado, se proyecta la formación la empresa cirujanos plásticos móviles del Ecuador.

2.7. OBJETIVOS DE LA EMPRESA

- a). Atender a la mayor cantidad posible de pacientes en la ciudad de Riobamba, que necesiten del servicio de Cirugía Estética a bajo costo y con calidad, en relación al precio promedio del mercado.
- b) Optimizar la atención personalizada.
- c) Satisfacer la demanda del mercado.
- d) Mejorar los ingresos económicos para la empresa.

3. ANÁLISIS FODA

3.1. FORTALEZA Y DEBILIDADES

- **Fortalezas** a) profesionales con excelencia en su labor con 30 años de experiencia b) eficiencia y efectividad y c) disponibilidad de traslados.
- **Debilidades** a) la falta de empoderamiento de ciertos miembros y b) la escasez del talento humano especializado.

3.2. OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

- **Oportunidades:** a) El deseo de la comunidad de mejorar su imagen b) El ingreso per cápita de determinados niveles socioeconómicos c) El incremento de la comunicación en relación con la moda, estilos de vida y la cirugía estética d) La falta de hospitales o clínicas que resuelvan afecciones o defectos, estéticos, necesario para mejorar la calidad de vida de una persona e) La cirugía Estética no es subvencionada por el estado ni cubierta por seguros médicos.
- **Amenazas:** a) Recesión económica en el país b) Falta de educación integral y sistemas o formas de vida d) las cirugías realizadas por empíricos o profesionales con poca experiencia dañan la imagen de los buenos médicos.

3.3. CLAVES DEL ÉXITO

Es el mejoramiento continuo de la calidad, reuniones semanales con todo el personal que presuntamente formaran parte de esta gran empresa *Cirujanos Plásticos Móviles del Ecuador*

Atención integral al paciente con todos los servicios que ofrecemos que son:

3.2.1. Cirugías mayores y menores estéticas

3.2.2. Fisioterapia para los post operatorios con equipos (radiofrecuencia, cavitación, ultrasonido, electro estimulación etc.). y manual

3.2.3. Medicina Estética (Aplicación de plasma rico en plaquetas, ácido hialurónico, colágeno, elastina, hidrolipoclasia, carboxiterapia, etc.)

Se podrán cancelar los servicios prestados en: a) efectivo una semana antes de la cirugía o momentos antes del acto operatorio; b) a través del sistema prepagos (plan acumulativo), c) con tarjetas de crédito y depósitos bancarios a una cuenta corriente de la empresa, es decir, las personas serán operadas previo pago total ya que son cirugías programadas.

4. PLAN DE MARKETING

4.1. OBJETIVO DEL MARKETING

El objetivo del marketing es satisfacer necesidades no cubiertas que supongan oportunidades económicas rentables para la empresa. La estrategia del marketing, deberá descubrir nuevos mercados a los que dirigirse, analizar el atractivo de dichos mercados, evaluar el ciclo de vida de los productos con los que va a trabajar, estudiar a sus competidores y además tendrá que encontrar una ventaja competitiva duradera en el tiempo y por supuesto difícil de imitar por la competencia.

Los objetivos de Marketing se dividen en 3 tipos:

1.- Objetivos de venta. - Aumentar las ventas un 30 %. En cada año de vida de la empresa Y para conseguir este objetivo, se capacitará constantemente al personal, así como también se contratará más talento humano especializado.

2.- Objetivos de beneficio. – Realizar ingresos económicos y ser una empresa solvente y crediticia.

3.- De clientes. - Ganar clientes y fomentar la fidelidad a un 25 %de los clientes

4.2. MERCADO OBJETIVO

La ciudad de Riobamba.

4.3. PLAN DE MEDIOS

PLAN DE MEDIOS			
MEDIOS	CUANTO TIEMPO	HORARIO DE SALIDA	PRECIO DÓLARES MENSUAL
RADIOS: TRICOLOR	Dos cuñas de 2 minutos dos veces al día los primeros 5 días de los 15 que dura la campaña	07:30 a 07:35 18:00 a 18:05	100.00
CANELA	10 cuñas de 2 minutos 2 veces al día de los 5 primeros días de la campaña	07:30 a 07:35 18:00 a 18:05	100.00
TELEVISIÓN CANAL SULTAMA	Saldrán 16 VIDEOS DE 30" por los primeros 8 días de la campaña mas costo de producción	07:00 a 08:00 20:00 a 21:00	1,250.00
VOLANTES Impresión mas repartir	1.500 VOLANTES Se comenzarán a repartir desde el primer día que empieza la campaña	Durante el día Por tres días	525.00
MARKETING DIGITAL FACEBOOK ADS, ISTAGRAM	video de 30" y claqueta Durante durante los primeros 7 días de los 15 que dura una campaña	24 horas del día	100.00
DIARIO LOCAL LA PRENSA	UNA CLAQUETA DIARIA Los primero 3 o 4 días de cada campaña	24 horas del día durante los días de edición	480.00
	GASTOS MENSUALES		2,555.00
	GASTOS ANUALES		30,660.00



1.-OBJETIVOS

Darse a conocer, como una empresa que hace cirugía y medicina estética, movilizándolo personal más equipos médicos.

2.- TARGET

Personas de ambos géneros de 18 años hasta los 59 años, de nivel socioeconómico: medio, medio alto y alto y que necesiten o deseen una cirugía estética o reconstructiva.

3.- ESTRATEGIA

Realizando campañas

4.- MEDIOS

Medios offline: Prensa, radio, televisión, volantes y online: buscadores, portales, redes sociales.

Las volantes antes mencionadas en el párrafo 6 en Publicidad y sus gastos se repartirán ^{Anexos pag. 22,23} en las ciudades a donde se va a realizar la campaña (BTL) en la que se indicará que las consultas son gratuitas, así como también los exámenes: Electrocardiograma, valoración cardiológica y exámenes de sangre necesarios para la intervención quirúrgica es un valor agregado para captar pacientes.

Medios online: Por medio de Facebook Ads; se publicitará segmentadamente por teléfono de gama media, media alta y alta, por edades de 18 a 59 años, género masculino y femenino, y demográficamente, sector será la Provincia de Chimborazo.

5.- FORMATOS

Prensa escrita como diarios locales publicidad a manera de claqueta o espacio y el diario La Prensa, televisiva canal TV Sultana, todos los sábados a las 12:30 en el programa Salud para Todos; Así como también volantes y Comunicados a través de las radios locales como La canela y Tricolor a partir de las 5 pm.

6.- PRESUPUESTO

2.555.00 mensuales

7.- TIMING (Sincronización)

Diseñando un calendario de actividades tomando en cuenta si hay o no fiestas locales, nacionales, si hay períodos especiales como por ejemplo las rebajas, si es temporada alta, media o baja; si es temporada de alta rotación de ventas o de baja rotación. la selección de medios, nos ayudará a definir los días óptimos en los que lanzaremos los impactos de los diferentes medios para lograr la máxima cobertura, afinidad, número de impactos y retorno posible.

8.- ANALISIS

Uno de los puntos más importantes del plan de medios es saber si los esfuerzos han dado sus frutos. Se analizará los resultados, al final de la campaña y durante la misma, para poder cambiar y rectificar cosas que no estén funcionando. Así como un seguimiento de cada uno de los canales contratados para conocer la efectividad de cada formato. En caso que no funcionen o no lleguen al objetivo marcado, se deberá tratar de optimizar y tomar decisiones para mejorar los resultados.

4.4. POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

La estrategia es basada según su **Característica:** Por la forma de atender es decir dando un mejor servicio con calidad y calidez y las visitas continuas o campañas, por medio de la prensa hablada y escrita, así como el marketing digital es decir redes sociales; ha permitido tener un buen posicionamiento en el mercado de Riobamba. **En base a su beneficio:** Sentir la satisfacción de haber cambiado su imagen a su gusto **En función de la competencia:** La ciudadanía habla y comenta bien de la empresa en mención. **Líder, Calidad y precio:** valores a cobrar con un 30% menos en relación al precio promedio del mercado. **Estilos de vida:** Mejorar su imagen.

4.5. ESTRATEGIA DE PRECIOS Y PROGRAMAS DE MARKETING DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

Se venderá paquetes de servicios los mismos que se promocionarán en las campañas de cirugías estéticas, que se realizarán cada 15 días de cada mes, como serían: En los costos de las cirugías se incluyen gratis el electrocardiograma más la valoración cardiológica y los exámenes de sangre y las medicinas del post operatorio inmediato. Y se darán a conocer los precios promocionales que serán el 30% menos que el precio promedio de mercado, en el momento que se realizan las campañas y se los detallará en las hojas volantes (copia de la volante puesta en el anexo). Los precios de las fisioterapias son de 20 dólares, cobrados anticipados es decir 200 dólares o en dos partes 100 de entrada y 100 al tercer o cuarto día, del tratamiento de las terapias que recibe el paciente; son usualmente diez sesiones.

También se realizará promociones por mes por ejemplo en el mes de noviembre lipoescultura por 1.250,00 dólares

4.6. PUBLICIDAD

Con la contratación de los medios de comunicación se harán los spots de tipo televisivos (ATL) en canal TV Sultana. Se elaborarán videos en ultra HD y se los realizará a manera de entrevistas al cirujano plástico y al paciente las mismas que tendrán una secuencia a manera de capsulas, por ejemplo:

El primer tema en educación en medicina estética se va tratar de prótesis de mama y se explicará los pros y los contras, y se anunciará el tema de la próxima presentación:

En un segundo video, se hablará sobre lipoescultura y se abordará el tema en todo lo relacionado al procedimiento; se mostrarán fotos y micro videos del pre, trans y post operatorio evidenciando los cambios, así como también, se explicará sobre las indicaciones y contraindicaciones de la cirugía en relación a ciertos pacientes.

Y así sucesivamente se irán haciendo videos y claquetas en el canal Sultana y se los transmitirá en un horario de 18:00 horas hasta las 22 horas. Considerando que nuestro target está viendo TV

Este tipo de presentaciones tienen un costo de 100 dólares el minuto al aire proyectando un gasto de 1.000 mensuales por 10 publicidades o salidas por televisión y la creación del video (infomerciales) 50 dólares, hecho por un productor profesional. Se realizarán durante un año total 120 videos publicitarios, se pasará por la televisión cada tres días es decir 10 publicidades mensuales durante un año calendario, desde enero a diciembre (años 2017, 2018, 2019, 2020, 2021) para que sea efectiva y evaluar la funcionabilidad de la publicidad.

La creación de videos y fotos, va a permitir realizar publicidad por las redes sociales, por ejemplo, YouTube, Facebook, Instagram, etc. Realizando gastos en Facebook de 30 dólares cada 15 días, el resto del mes se ven las interacciones. Gastos por producción de videos y claquetas 150 dólares. Impresión de 2.000 volantes con un gasto de 220.00 dólares mensuales. Salario del repartidor por 6 días más alimentación 305.00 dólares. (Gasto mensual). Productor de la campaña de campaña 610,00 dólares mensuales. Publicidad por un diario la Prensa 240.00 dólares. Generando un gasto mensual de 2.555.00 dólares y anual de 30.660.00. (ver tabla #7).

Las socializaciones de las campañas se realizarán en los espacios de noticiero los mismos que no tienen costo ya sea en la radio La canela o Tricolor, o emisoras televisivas a manera de información social en la prensa escrita; esta publicidad se la realizará en Riobamba.

Los médicos tendrán que ir a los canales de televisión en las horas de las noticias que se transmiten de la 07:00 hasta las 08:00 horas y de las 19:00 a 21:00 horas; también tienen que estar preparados para entrevistas de reporteros que quieren captar noticias.

EJEMPLO DE PUBLICIDAD DIGITAL REALIZADA POR LA EMPRESA EN FACEBOOK.

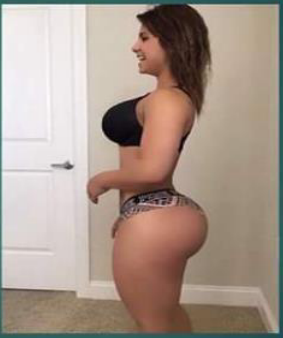
← Anuncio

 **Clínica "Salud y Belleza"**
Publicidad · 🌐

LIPOESCULTURA

Precio de temporada
Por 15 días
1.000.00

Es tu oportunidad de cambiar
Mejora tu EGO
Cirugía con garantía
Somos especialista
Consulta previa cita:
Teléfonos: 0994616992 – 042190486
CLÍNICA "SALUD Y BELLEZA"
Dirección: Avenida Machala # 2405 y
Cuenca Esquina
Guayaquil – Ecuador



Clínica "Salud y Belleza"
Hospital

👍❤️😄 Abel Alvarado y 141 personas más
7 comentarios 2 veces compartido

👍 Me gusta | 💬 Comentar | ➦ Compartir

Enviar mensaje

 El anuncio podría llegar a más personas si reduces considerablemente el texto de su

← Clínica "Salud y Belleza" 🔍

Llegar a más clientes en Messenger
Recibe más mensajes a Clínica "Salud

Recibir mensajes

Ver todas las sugerencias para páginas 3

PROMOCIONES ACTIVAS

 **Publicación promocionada**
Finaliza dentro de 7 horas
19,52 \$ de 20 \$ gastado

21498 **3627**
Personas alcanzadas Interacciones con la publicación

Ver resultados

Añadir presupuesto

Ver todas las promociones >

Acciones en la página
4 de febrero - 10 de febrero ⓘ



Fig. 4.6.1. Marketing digital (Publicidad promocionada gran alcance)

Se harán claquetas y videos de 1 minutos informativos o de menos tiempo y con alusión a lo que se dedica la empresa para captar usuarios e interactuar con los mismos La publicidad es segmentada de acuerdo al target, demográficamente y teléfonos de gama alta. Los costos a invertir serán promedio de 10 a 20 dólares por promoción de los videos o claquetas que ya están en el portal de Facebook.

4.7. COMPARACIÓN COMPETITIVA

Los precios de la empresa son competitivos y se da atención con calidad y calidez Permitiendo entrar en el mercado de la Cirugía Estética con facilidad. Para mantener la posición en el mercado, y para conseguirlo habrá que realizar batallas publicitarias con la competencia para

diferenciar los productos, competir en los precios de los productos, realizar nuevos productos, mejorar el servicio a los clientes, etc.

Los cirujanos plásticos de Riobamba que son 4 según las encuestas, operan a costos elevados por ejemplo una rinoplastia vale de 1.200 a 1.700 dólares, en relación a los C.P.M.E. cobran de 850 a 1.000, 00 dólares.

Por información obtenida por los pacientes re intervenidos por el equipo de Cirujanos Plásticos Móviles del Ecuador, manifiestan que no se encuentran satisfechos por la atención brindada.

Una rinoplastia realizada por los Cirujanos Plásticos Móviles del Ecuador vale 850,00 dólares. En la práctica se ha operado a muchos pacientes los mismos que se han encargado de difundir la buena atención permitiendo la incrementación de usuarios.

4.8. SERVICIOS FUTUROS

- a) La adquisición de un camión hospital que tenga dos quirófanos y camillas para el postoperatorio y unas áreas de cuidados intermedios.
- b) Formar una escuela a manera de post grado para la nueva generación de médicos en cirugía plástica estética.

4.9. VENTAJA COMPETITIVA

La empresa está liderada por un profesional especialista en cirugía general y plástica y egresado de la MGH ESPAE ESPOL, que sabe administrar la salud y es responsable de los actos operatorios; el proceso de trasladarse a otro lugar a operar y dar atención de medicina estética y cuidados post operatorios. Los precios son competitivos en el mercado. La competitividad de precios no es de preocuparse porque la empresa puede bajar los costos operativos por debajo de los precios del mercado y atender con calidad y calidez logrando obtener una tasa de 0% de morbilidad.

La innovación o el valor agregado, es trasladarse a donde se encuentra el paciente y llame la atención de los usuarios y que aparezca como una oportunidad para la población, que una

empresa especializada opera a un bajo costo, con un equipo completo de médicos y paramédicos, que aseguran su post operatorio y a un precio módico.

Tiene la posibilidad de dar servicios a domicilio express.

4.10. ESTRATEGIA DE PRECIOS

Serán con el 30% menos del precio promedio del mercado, sin que produzca pérdida para la empresa. (Se averiguará cuanto están cobrando por cirugías similares los cirujanos plásticos del sector a donde se va a realizar la campaña).

También en encuesta de estudio de mercado los usuarios manifestaron cuanto estaban dispuestos a pagar y ese valor se cobrará siempre y cuando no se perjudique la empresa. Y se dará una buena atención, con calidad y calidez. También se le cobrará precios especiales (40% menos de la lista de precio) a las personas de escaso recursos económicos o discapacitados.

4.11. ESTRATEGIA PROMOCIONAL

Por ejemplo, en Riobamba donde se promocionó la empresa con precios operativos con el 30% menos del precio promedio del mercado y atención de calidad y se controló el postoperatorio por 30 días.

También como estrategia de venta se dará a conocer del cobro de 20 % menos del precio de la cirugía por pago por anticipado.

Las 10 primeras personas que se comuniquen con la empresa y que deseen realizarse lipoescultura con lipotransferencia o sin transferencia es costo es de 1.250,00 dólares (el cupo es de 10 usuarios)

Al tener un incremento de pacientes y haciendo conocer a la empresa posteriormente, aumentará la demanda en la Clínica Salud y Belleza que forma parte de la empresa Cirujanos Plásticos Móviles del Ecuador”

5. ANÁLISIS TÉCNICO

5.1. ANÁLISIS DEL PRODUCTO

Los servicios médicos alivian las dolencias, curan las enfermedades y si se analiza **Cómo define la salud la OMS: (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD) ⁽¹⁾ "La salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades".** Motivo por la cual y si nos desagrada parte del cuerpo estamos enfermo

5.2. CADENA DE VALOR

La cadena de valor representa las actividades claves para el desarrollo del negocio, desde la búsqueda del financiamiento, seguido, buscar los mejores perfiles de los colaboradores, el desarrollo tecnológico, la adquisición de los insumos y equipos médicos.

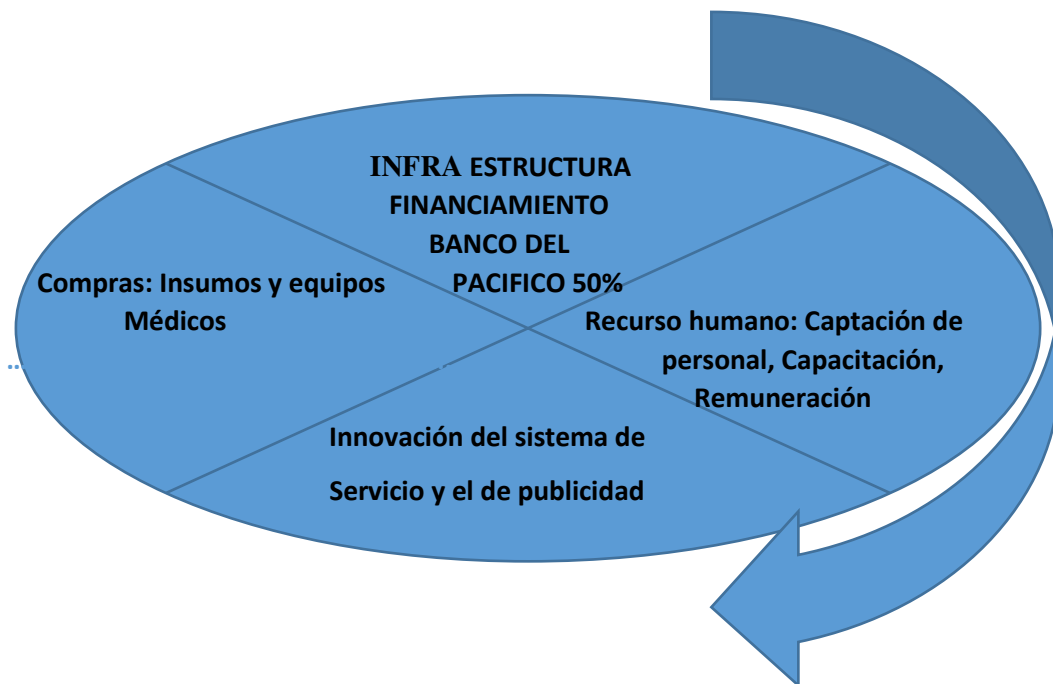


Figura 5.1.1: Cadena de valor

5.3 CANVAS

1. El modelo de negocio consiste, en trasladarse desde la ciudad de Guayaquil un equipo de profesionales a realizar cirugía y medicina estética a las capitales de provincias del Ecuador como por ejemplo en este caso Riobamba.
2. La propuesta de valor:



Fig. 5.2.2 Guía de Generación de negocio

3. Los socios claves son los proveedores de los diferentes insumos y equipos, así como también las clínicas hospitales del día.
4. Las actividades son la realización de los viajes con un equipo humano talentoso a vender servicios de medicina y cirugía estética en Riobamba y la relación amigable con los pacientes y cirugías con calidad.
5. La estructura de los ingresos y gastos está formada de la siguiente manera: Los gastos fijos son los sueldos de los empleados y el alquiler de las clínicas, los pagos de servicios como agua, luz teléfono e internet, acreedores para tener una buena cartera de crédito. Los precios de los tratamientos de la medicina estética y cirugía son variables de acuerdo a la intervención que se va hacer. No se factura el IVA porque en tratamiento médicos no cobra según el SRI, pero se llevarán a efectos las declaraciones y pagos del impuesto del valor agregado y el impuesto a la renta. Los ingresos serán recaudados por las ventas de servicios.

5.4. FACILIDADES

5.4.1. Ubicaciones e instalaciones de la empresa.

La empresa cirujanos plásticos móviles en el Ecuador tiene su sede central en la clínica “Salud y Belleza” ubicada en la Av. Machala 2405 y Cuenca Guayaquil Ecuador

Este servicio lo puede consultar en nuestra página web: [www. cirujanos plásticos móviles.com.ec](http://www.cirujanosplasticosmoviles.com.ec), Facebook esta como Cirujano Plásticos Móviles del Ecuador, Instagram, twitter, o también pueden llamar o escribir vía Messenger, WhatsApp: 0994616992 – 0983878659 - 042190486 Correo electrónico: dr_alfredogalindo@hotmail.com y dr.alfredogalindo@gmail.com

Además, cuenta con una unidad móvil que se desplaza hasta Riobamba.

Hay aproximadamente seis clínicas, (Se ha hecho un estudio a manera de censo por el actor del tema) pero el plan de negocio se va a realizar en la Clínica Riobamba de Riobamba especialmente, por sus costos operativos, buena ubicación y tiene una excelente estructura y ventilación y todos los equipos en el quirófano, post operatorio y hospitalización, necesarios para poder realizar una cirugía segura.

5.5 EQUIPOS Y MAQUINARIAS

Los equipos a utilizar están bien detallados en el inventario en el capítulo 10

5.6. SISTEMAS DE CONTROL

Se mantendrá un control estricto de los equipos con su mantenimiento respectivo para poder dar una buena calidad de atención los equipos que cuenta la empresa son de buena marca además utiliza los servicios de empresas que dan mantenimiento.

5.7. PRUEBA PILOTO DEL PRODUCTO Y DE LA TECNOLOGÍA

La sede central es la Clínica “Salud y Belleza” y está ubicado en Guayaquil, la misma que esta provista de todos los servicios y equipos necesarios como son área de admisión, consulta, internamiento, curaciones, farmacia institucional, quirófano, y limpiezas necesarias para un buen funcionamiento. Tiene facilidad de transporte para los pacientes. La que permitió trasladar al personal hasta la ciudad de Riobamba Realizar la investigación del mercado con

encuestas y llevar a la práctica lo planificado en éste plan de negocio descrito en todo el encuadrado.

5.8. EQUIPOS Y MAQUINARIAS

Los equipos e insumos, son de la Clínica “Salud y Belleza”, (Razón social) son los mismo que funcionan con la empresa “Cirujano Plásticos Móviles del Ecuador”. (Razón comercial) C.P.M.E.

Se está llevando a la práctica desde el mes de junio del 2016 trasladando brigadas médicas a Riobamba para verificar que el proyecto es realmente funcional, humanístico y deja rentabilidad económica.

Pero es en el Cantón de Riobamba en donde se llevó a efecto una investigación de mercado y se demostró que aplicando el conocimiento empresarial funciona mejor el desarrollo del plan de negocios.

Considerando los niveles socios económicos y las necesidades quirúrgicas o sus demandas y los precios dispuestos a pagar de acuerdo a su ingreso per cápita.

⁽¹⁾ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD

<http://www.who.int/suggestions/faq/es/>

6. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

6.1. RESUMEN DE LA EMPRESA Y SU ESTRUCTURA

GRUPO EMPRESARIAL

Es una empresa, con ideas claras ya expuestas en nuestra misión y visión con debilidades y fortaleza con una estructura descrita, en el organigrama que está a continuación, con una dirección técnica, administrativa y diversos procesos, para dar una atención con calidad.

El gerente será el autor del tema porque tiene los títulos de Cirujano General y Plástico Estético y Reconstructivo con 30 años de experiencia y será el jefe de cirugía, habrá dos cirujanos plásticos integrantes en la empresa también con 30 años de trayectoria en cuanto a su especialidad se refiere. El equipo de profesionales que conforma el plan de negocio tiene vasta experiencia, su salario esta descrito, en el presupuesto de gastos.

Se le tratará de vender acciones para que tengan una mejor participación en la empresa.

La empresa en formación tiene sus bases en la Clínica Salud y Belleza, la misma que es de especialidad dedicada a la cirugía estética y medicina estética.

Para la formación del proyecto se estructuro son los equipos, insumos, talento humano y vehículos para ir a operar y realizar medicina estética en Riobamba.

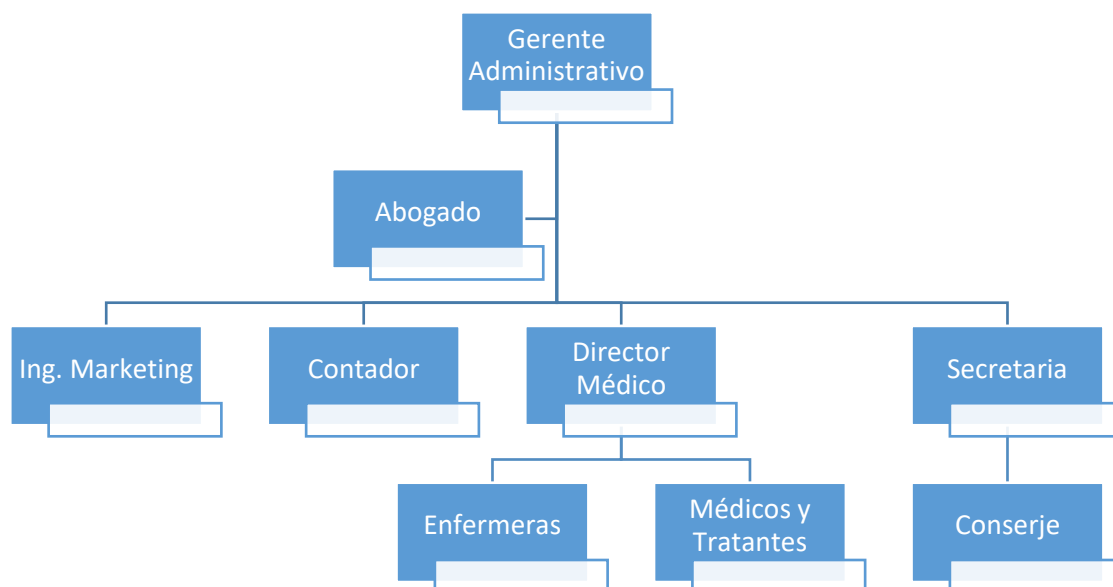
6.2. PERSONAL EJECUTIVO

Estará conformada por un Gerente General, el Dr. Alfredo Galindo Mosquera con experiencia de treinta años en el ejercicio profesional. Ha sido director de hospitales del Ministerio de Salud, en tres ocasiones.

El personal básico para el buen desarrollo de la empresa estará constituido por los siguientes profesionales (Talento Humano):

1 Gerente general, 1 Contador, 1 Contador, 1 Secretaria, 1 Conserje, 3 Cirujanos plásticos, 3 Médicos generales, 3 Licenciadas en enfermería, 3 Auxiliares de enfermería, 1 Ingeniero en sistemas, 1 fisioterapeuta, 1 Abogado. Con un organigrama estructurado de la siguiente forma:

ORGANIZACIÓN (Organigrama): De la Empresa C.P.M.E.



6.3 EMPLEADOS

Las necesidades son las descritas en el capítulo anterior en formas cualitativas y cuantitativas las mismas que fueron seleccionadas por su conocimiento y capacidad de traslados a trabajar a otra ciudad.

Constantemente se capacitan en un entrenamiento a diario con los pacientes.

El personal médico enfermeras profesionales y auxiliar trabaja como servicios prestados, es decir se les cancela cuando termina la campaña. Solo recibe sueldo la secretaria, el conserje, el ingeniero comercial y el gerente general, Ing. en Marketing

El ingeniero en marketing se le paga por la publicidad que realiza y al de sistema por el mantenimiento de computadoras y redes. La Licenciada en fisioterapia gana de acuerdo a los tratamientos fisioterapéuticos realizados.

6.4 ORGANIZACIONES DE APOYO

La banca privada servirá de apoyo en el capital inicial para financiamiento inicial a la misma que se le devolverá el capital más interés con los ingresos percibidos.

La ing. Comercial hará las tributaciones respectivas por parte de la empresa.

6.5. DIFERENCIACIÓN EN RELACIÓN A LO EXISTENTE EN EL MERCADO

Es una empresa que tiene equipos de profesionales que viajan a las capitales de provincia del Ecuador haciendo la diferencia, ya que el 95 % esperan que los pacientes acudan a su consultorio u hospitales. La función de la empresa es viajar para atender en las diferentes Capitales de Provincias o ciudades principales.

Servicio a bajo costo y con calidad en relación a los cobros del mercado de acuerdo al sector a donde ellos vivan. Bajando los precios sube la demanda y los valores que se van a cobrar son considerando los ingreso per cápita y su necesidad.

7. ANALISIS LEGAL

7.1. ASPECTOS LEGALES

Los emprendimientos siempre van a ser un reto, desde crearlos desarrollarlo y volverlo sostenible. Hay una serie de trámites que se deben realizar para que esté constituida legalmente. Los pasos que se detallan a continuación son obligatorios para que cualquier empresa nueva, pueda funcionar bajo las reglas que impone la Superintendencia de Compañías.

La empresa “Cirujanos Plásticos Móviles del Ecuador” se constituirá legalmente en una SOCIEDAD ANONIMA.

7.2. ASPECTOS DE LEGISLACIÓN URBANA

- 1) **Darle un nombre a la empresa.** Para el efecto, hay que averiguar en la Súper Intendencia de Compañía si ya está registrado por otra empresa, con el mismo nombre. En caso de que no esté registrarlo por otra persona natural o jurídica, puede reservarlo por un plazo de 30 días, y si amerita, puedes ampliar este plazo haciendo una petición expresa de más tiempo. Después tienes que acercarte a cualquier banco para abrir una Cuenta de Integración de Capital, con un mínimo de 200 dólares cual fuera que sea el tipo de negocio.
- 2) **Escritura de la Constitución de la Compañía.** Este documento debe redactarlo un abogado, por su alto contenido de información detallada. Luego de eso, tiene que ser elevado a instrumento público para que sea inscrito en una notaría.
- 3) **Registro mercantil.** Cuando ya esté aprobada la Constitución de la Compañía esta debe ser ingresada a la Súper Intendencia de Compañías, que la revisará mediante su departamento jurídico. En caso de que exista algún error, será devuelta para realizar las correcciones correspondientes. De ser aprobado, el documento debe pasar al Registro Mercantil junto a una carta en la que se especifique el nombre del representante legal de la empresa. Al momento de estar inscrita en esta dependencia la compañía ya habrá nacido legalmente.
- 4) **Súper de compañías.** Cuando la constitución de la compañía haya sido inscrita en el Registro Mercantil los papeles deben regresar a la Súper Intendencia de Compañías, para que la inscriban en su libro de registro.
- 5) **Crear el RUC** de tu empresa como último paso.

8. ANÁLISIS SOCIAL

El acto de operar a un paciente, y eliminar una causa que lo acomplexaba, lo hace sentirse mejor, permitiendo mejorar su autoestima permitiéndole un mejor desenvolvimiento social y laboral.

El paciente también mejora su salud, como, por ejemplo, si es operado de un septo rinoplastia va a respirar mejor o el exeresis de un biopolímero puesto en un paciente le puede salvar de morir de un shock anafilático; hasta la extracción de una cicatriz queloides le va a producir un alivio ya que causa dolor al roce o golpe.

La cirugía estética y reconstructiva nos permite operar y solucionar afecciones a muchos pacientes que requieren de la especialidad.

9. ANÁLISIS AMBIENTAL

En este proceso los riesgos de contaminación por emisión de residuos tienen un mecanismo de control de contaminaciones por el buen manejo de desechos orgánicos los mismos que son recopilados en fundas rojas, guardianes (Receptores de plásticos de color rojo) y los materiales de cartón papel, vasos, es decir no contaminantes se recogen en fundas negras responsabilidad de la clínica que se alquilaría.

Las fundas rojas son trasladadas a unos reservorios con tapas esperando que una empresa recolectora; Previo contrato de recolección, de desechos orgánicos contaminantes los recojas para su posterior incineración.

Para evitar riesgos de contaminación, como por ejemplo contagio con elementos corto punzantes usados con pacientes transmisores de VIH:

Todo paciente antes de ser intervenido quirúrgicamente se le solicita prueba de VIH Se tratará evitar operar pacientes si es altamente contaminante, Pero si son portadores y no transmisores se los operará, pero se aplicará doble seguridad en el acto operatorio y post operatorio (doble guantes y mascarilla con protector visual) Pero por recomendación de gerencia médica se tratará de no operar paciente con VIH positivos portadores y aunque sean no transmisores porque al producirse un accidente laboral por haberse punccionado con una aguja o cortado,

con paciente, debe comenzar a tomar a las horas después de ocurrido el accidente retrovirales por un mes, el mismo que produce efectos colaterales que impedirían el normal desenvolvimiento en el trabajo del profesional.

10. ANÁLISIS ECONÓMICO

10.1. INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

La empresa cuenta con los siguientes activos: Una clínica denominada “SALUD Y BELLEZA” con todos los equipos necesarios para poder realizar una cirugía segura, ubicada en Guayaquil, a donde es la sede central con dirección Av. Machala 2405 y Cuenca Esquina, tres Vehículos.

Tabla # 1

10.1.1 INVENTARIO DE VEHÍCULOS:

Una camioneta Chevrolet doble cabina turbo diésel año 2014, avaluada en ..29.300.00

Un automóvil marca Chevrolet modelo Sail año 2015 avaluado en 17.500.00

Un carro marca; Ford año 2010 tipo Jeep.30.000.00

TOTAL 76.800.00

Tabla # 2

10.2. INVENTARIO DE EQUIPOS MÁS INSUMOS INICIAL

EQUIPOS E INSTRUMENTALES MÉDICOS		PRECIO
Electro bisturi MarcaVale Lab	Modelo: Modulos 4	5,000.00
Succión (Bomba al vacio) Marca Air shiel	Modelo: A2356	1,900.00
Monitor multiparametro		2,000.00
Desfibrilador		3,500.00
Maquina de anestesia Marca Ohio		5,000.00
Maquina Cuenta gota #2		2,000.00
Laringoscopio Marca Riester #2		800.00
Mesa de cirugía Marca: Amsco	Modelo: 2080	5,000.00
Vitrinas de acero #2		800.00
Balde de patada e acero # 2		400.00
Lampara de cirugía central		3,000.00
Ambú		450.00
Fronto luz		800.00
Porta suero # 4		400.00
Camilla para trasportar paciente		1,700.00
Cama ortopedica # 2	Modelo: Stiker Serie 45768	4,000.00
Manguito de presión de infusión		100.00
Charol de instrumentales para Rinoplastia		700.00
Charol de instrumentales para anestesia		150.00
Charol de instrumentales para dermolipectomia		1,500.00
Charol de instrumentales para protesis de mama		1,500.00
SUBTOTAL EQUIPOS E INSTRUMENTALES MÉDICOS		40,700.00
EQUIPOS MEDICINA ESTÉTICA		
Equipo de Cavitación		2,500.00
Equipo de ultrasonido		1,000.00
Equipo de Microdermoabrasión		800.00
Equipo de Radiofrecuencia		1,800.00
Equipo Ultrera		3,200.00
SUBTOTAL EQUIPOS E INSTRUMENTALES MÉDICOS		9,300.00
TOTAL EQUIPOS E INSTRUMENTALES MÉDICOS		50,000.00
INSUMOS HOSPITALARIO (GASTO)		
Lactatos de Ringer # 80		80.00
Equipos de venocclisis # 100		50.00
Medias antiembolicas # 10		200.00
Materiales de suturas # 500		500.00
Tubo endotraqueal # 20		30.00
Agujas para peridural # 100		500.00
Materiales de asepcia # 4		100.00
Espaladrapo microspore # 20		80.00
Medicinas para cirugía # 50		800.00
Carpetas		10.00
Sobres		10.00
Papel Bonds		10.00
TOTAL INSUMOS MÉDICOS		2,370.00
EQUIPOS DE OFICINA		
Computadora		1,000.00
Grapadora electrica		100.00
Fax Scanner e impresora		200.00
Guillotina		20.00
Perforadora		15.00
Escritorio		200.00
Muebles de sala		300.00
Televisor		350.00
Antena parabólica		85.00
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		2,270.00

Tabla # 3 (Lista de precio con el 30% menos del Precio promedio del mercado)

10.3

LISTA DE PRECIOS DE CIRUGÍAS Y MEDICINA ESTÉTICAS

DESCRIPCIÓN DE LAS CIRUGÍAS:	PRECIOS:
LIPO DE ABDOMEN Y ESPALDA MAS LIPO TRANSFERENCIA EN GLUTEOS	1,600
LIPO DE ABDOMEN Y ESPALDA SIN LIPOTRANSFERENCIA	1,200
LIPOESCULTURA DE ABDOMEN, ESPALDA, PIERNAS + LIPOTRANSFERENCIA EN GLUTEOS	1,800
LIPOESCULTURA DE ABDOMEN, ESPALDA, PIERNAS. BRAZO + LIPOTRANSFERENCIA EN GLUTEO	2,000
LIPOESCULTURA + DERMOLIPECTOMIA CON TRASPOSICIÓN DE OMBLIGO + PLICATURA DE LOS M. RECTOS	2,500
RINOPLASTIA	850
INJERTOS DE CABELLOS	2,000
BLEFAROPLASTIA	800
ESTIRAMIENTO FACIAL PARCIAL	2,000
ESTIRAMIENTO TOTAL DE CARA	3,000
PAPADA	500
PROTEIS DE MAMA (CUALQUIER MEDIDA DE PROTESIS)	1,900
REDUCCIÓN DE MAMA	1,800
MASTOPECIA (ALZARLAS)	1,800
LIPO DE BRAZOS	700
LIPO DE PIERNAS	700
OREJAS EN PANTALLAS	800
DESCRIPCIÓN DE PROCEDIMIENTOS EN MEDICINA ESTÉTICA:	
APLICACIÓN DE PLASMA RICO EN PLAQUETAS	60
APLICACIÓN DE ACIDO HIALURONICO	60
APLICACIÓN DE COLAGENO	60
APLICACIÓN DE ELASTINA	60
DESCRIPCIÓN DE PROCEDIMIENTOS MENORES:	
EXTRACCIÓN DE LUNARES	50
EXTRACCIÓN DE CICATRICES	200
EXTRACCIÓN DE TATUAJES	200

NOTA: LOS COSTOS PUEDEN VARIAR SEGÚN EL TAMAÑO Y UBICACIÓN DE LAS CICATRICES, LUNARES, ETC.

Tabla # 4

10.4

UTILIDADES BRUTAS POR CIRUGÍAS MAS COMUNES

1.- COSTO DE UNA LIPO ESCULTURA + LIPOTRANSFERENCIA

(Incluyendo los honorarios profesionales)

Precio 1. 600.00 dólares

DESCRIPCIÓN	VALOR
1.- Materiales requeridos por el anestesiólogo:	
Xilocaina C/E 20 cc	3.00
Xilocaina S/E 10 cc	2.50
Fentanyl 4 cc	2.00
Guante 71/2 estéril #1	0.50
Perican Fr. 18 # 1	10.00
Materiales de asepsia	2.00
Jeringuilla de 10 cc # 3	1.20

Jeringuilla de 5 cc # 5	0.80
	22.00
2.- Materiales requeridos por el cirujano:	
Xilocaina S/E frasco ampolla de 50 cc #4	18.00
Nylon 4/0 # 2	4.00
Esparadrapo Microspore de 4 " # 1	4.00
Guantes estéril 7 1/2 # 4	2.00
Jeringuilla de Guyón # 1	2.00
Materiales de Asepsia	4.00
Ceftriaxona de 1 gr # 1	2.00
Ranitidina de 50 mg # 1 amp.	0.50
Dexametaxona de 8 mg # 1 amp.	0.60
Metoclopramida de 20 mg # 1 amp.	0.60
Gembexil de 280 mg # 1	1.50
Ketarolaco de 60 mg # 2	1.40
Lactato de Ringer # 6	7.80
Ropa de Cirujano descartable # 1 juego	11.20
Jeringuilla de 10 cc # 3	1.50
Jeringuilla de 5 cc # 2	0.60
Espaladrapo microspore de 3" # 2	8.00
Bisturí 11 # 2	0.30
Materiales de Asepsia (Povidene, gaza, asepcia)	5.00
Equipo de Venoclísis # 3	1.60
Catéter 18 # 1	0.60
Equipo Médicos (Multiparametros Instrumentales)	40.00
	100.60
3.- Honorarios profesionales	
Cirujano plástico	300.00
1er Ayudante	100.00
2do Ayudante (circulante)	50.00
Anestesiólogo	120.00
	570.00
4.- Gasto de alquiler de Clínica	150.00
TOTAL COSTOS1+2+3+4 =	842.60
VALOR PROMEDIO DEL PRECIO DE LA CIRUGÍA	1,600.00
UTILIDAD POR ESTA CIRUGÍA	757.40

2.- COSTO DE UNA RINOPLASTIA

DESCRIPCIÓN

1.- Materiales requeridos por el anesthesiólogo:

Lactato de Ringer # 1	1.30
Equipo de venoclisis # 1	0.80
Catéter periférico #1	0.60
Fentanyl 2 cc	0.50
Dormicum 2 cc	0.50
jeringuilla de 10 cc # 1	0.30
	4.00

2.-Materiales requeridos por el cirujano:

Guantes 71/2	0.50
Jeringuilla de 10 cc # 3	1.50
Materiales de asepsia (Povidene, gaza, alcohol)	5.00
Bisturí Fr 15 # 1	0.15
Campo descartable # 1	1.50
Ropa descartable (equipo de cirujanos)	11.20
Ceftriaxona de 1 gr	2.00
Gembexil de 280 mg	1.50
Ketarolaco de 60 mg # 2	1.40
Dexametasona de 8 mg # 1	0.60
yeso de 4 "	2.00
Nylon 6/0	2.00
Xilocaína C/E 6 cc y Xilocaína S/E 6 cc	2.00
Equipo (multiparametro, succión)	30.00
	61.35

3.- Honorarios profesionales

Cirujano plástico	200.00
1er Ayudante	50.00
2do Ayudante (circulante)	20.00
	270.00

4.- Gasto alquiler de clínica 100.00

TOTAL COSTOS1+2+3+4 = 435.35

PRECIO PROMEDIO DE LA CIRUGÍA 850.00

UTILIDAD POR ESTA CIRUGÍA 414.65

3.-COSTO DE UNA PROTESIS DE MAMA

(Incluyendo los honorarios profesionales)

Precio 1. 600.00 dólares

DESCRIPCIÓN

VALOR

1.- Materiales requeridos por el anestesiólogo:

Xilocaina C/E 10 cc	3.00
Xilocaina S/E 10 cc	3.00
Fentanyl amp. 2 cc	1.00
Guante 7 1/2 estéril # 1	0.50
Perican Fr. 18	10.00
Materiales de asepsia	2.00
Jeringuilla de 10 cc # 3	1.20
Jeringuilla de 5 cc # 5	0.80

21.50

2.- Materiales requeridos por el cirujano:

Nylon 5/0 # 2	4.00
Esparadrapo Microspore de 4 " # 1	4.00
Guantes estéril 7 1/2 # 4	2.00
Materiales de Asepsia	4.00
Ceftriaxona de 1 gr # 1	2.00
Ranitidina de 50 mg # 1 amp.	0.50
Dexametaxona de 8 mg # 1 amp.	0.60
Metoclopramida de 20 mg # 1 amp.	0.60
Gembexil de 280 mg # 1	1.50
Ketarolaco de 60 mg # 2	1.40
Lactato de Ringer #3	3.90
Ropa de Cirujano descartable # 1 juego	11.20
Jeringuilla de 10 cc # 3	1.50
Jeringuilla de 5 cc # 3	1.20
Bisturí 11 # 1	0.30
Prótesis de mama # 1par	450.00
Materiales de Asepsia	5.00
Equipo de Venoclisis # 1	0.50
Catéter 18 # 1	0.60
Equipo Médicos (Multiparametros Instrumentales)	40.00

534.80

3.- Honorarios profesionales

Cirujano plástico	300.00
1er Ayudante	100.00
2do Ayudante (circulante)	50.00
Anestesiólogo	120.00

570.00

4.- Gasto de alquiler de Clínica

150.00

TOTAL COSTOS1+2+3+4 =	1,276.30
VALOR PROMEDIO DEL PRECIO DE LA CIRUGÍA	1,600.00
UTILIDAD POR ESTA CIRUGÍA	323.70

3.-COSTO DE UNA ABDOMINOPLASTIA+ LIPOESCULTURA+LIPOTRANSFERENCIA

(Incluyendo los honorarios profesionales)

Precio 1. 600.00 dólares

DESCRIPCIÓN	VALOR
1.- Materiales requeridos por el anesthesiólogo:	
Xilocaina C/E 20 cc	3.00
Xilocaina S/E 10 cc	3.00
Guante 7 1/2 estéril	0.50
Perifix Fr. 18	16.00
Materiales de asepsia	2.00
Jeringuilla de 10 cc # 3	1.20
Jeringuilla de 5 cc # 5	0.80
	26.50
2.- Materiales requeridos por el cirujano:	
Nylon 4/0 # 2	4.00
Prolene 1 # 2	7.00
Vicryl 2/0 #2	4.00
Esparadrapo Microspore de 4 " # 1	4.00
Guantes estéril 7 1/2 # 4	2.00
Materiales de Asepsia (Povidene, gaza, alcohol)	4.00
Ceftriaxona de 1 gr # 1	2.00
Ranitidina de 50 mg # 1 amp.	0.50
Dexametaxona de 8 mg # 1 amp.	0.60
Metoclopramida de 20 mg # 1 amp.	0.60
Gembexil de 280 mg # 1	1.50
Ketarolaco de 60 mg # 2	1.40
Lactato de Ringer # 6	9.00
Ropa de Cirujano descartable # 1 juego	11.20
Jeringuilla de 10 cc # 3	1.50
Jeringuilla de 5 cc # 3	1.20
Henovack de 1/4 # 1	10.00
Espaladrapo microspore # 2	8.00
Bisturí 11 # 1	0.30
Bisturí 15 # 1	0.30

Empresa “Cirujanos Plásticos Móviles del Ecuador”

Materiales de Asepsia (Povidene, gaza, alcohol)	5.00
Equipo de Venoclisis # 3	1.50
Catéter 18 # 1	0.60
Equipo Médicos (Multiparametros Instrumentales)	40.00
	120.20

3.- Honorarios profesionales

Cirujano plástico	300.00
1er Ayudante	100.00
2do Ayudante (circulante)	50.00
Anestesiólogo	120.00
	570.00

4.- Gasto de alquiler de Clínica 150.00

TOTAL COSTOS1+2+3+4 = 866.70

VALOR PROMEDIO DEL PRECIO DE LA CIRUGÍA 2,500.00

UTILIDAD POR ESTA CIRUGÍA 1,633.30

4.- COSTO DE UNA BLEFAROPLASTIA SUPERIOR E INFERIOR

DESCRIPCIÓN

1.- Materiales requeridos por el anestesiólogo:

Lactato de Ringer # 1	1.30
Equipo de venoclisis # 1	0.80
Catéter periférico #1	0.60
Fentanyl 2 cc	0.50
Dormicum 2 cc	0.50
jeringuilla de 10 cc # 1	0.30
	4.00

2.-Materiales requeridos por el cirujano:

Guantes 71/2	0.50
Jeringuilla de 10 cc # 3	1.50
Materiales de asepsia (Povidene, gaza, alcohol)	5.00
Bisturí Fr 15 # 1	0.15
Campo descartable # 1	1.50
Ropa descartable (equipo de cirujanos)	11.20
Ceftriaxona de 1 gr	2.00
Gembexil de 280 mg	1.50
Dexametasona de 8 mg	0.80
Ketarolaco de 60 mg # 2	1.40
Nylon 6/0	2.00
Xilocaína C/E 6 cc y Xilocaína S/E 6 cc	2.00

Equipo (multiparametro, succión)	30.00
	59.55
3.- Honorarios profesionales	
Cirujano plástico	200.00
1er Ayudante	50.00
2do Ayudante (circulante)	20.00
	270.00
4.- Gasto alquiler de clínica	100.00
TOTAL COSTOS1+2+3+4 =	433.55
PRECIO PROMEDIO DE LA CIRUGÍA	1,400.00
UTILIDAD POR ESTA CIRUGÍA	966.45

4.- COSTO DE UN INJERTOS DE CABELLOS

DESCRIPCIÓN

1.- Materiales requeridos por el anesthesiólogo:

Lactato de Ringer # 1	1.30
Equipo de venoclisis # 1	0.80
Catéter periférico #1	0.60
Fentanyl 2 cc	0.50
Dormicum 2 cc	0.50
jeringuilla de 10 cc # 1	0.30
Bupibacaina frasco amp de 20 cc C/E	4.00
	8.00

2.-Materiales requeridos por el cirujano:

Guantes 71/2	0.50
Jeringuilla de 10 cc # 3	1.50
Materiales de asepsia (Povidene, gaza, alcohol)	5.00
Bisturí Fr 15 # 1	0.15
Campo descartable # 1	1.50
Ropa descartable (equipo de cirujanos)	11.20
Ceftriaxona de 1 gr	2.00
Gembexil de 280 mg	1.50
Dexametasona de 8 mg	0.80
Ketarolaco de 60 mg # 2	1.40
Nylon 6/0	2.00
Xilocaína C/E 6 cc y Xilocaína S/E 6 cc	2.00
Equipo (multiparametro, succión)	30.00
	59.55

3.- Honorarios profesionales

Empresa “Cirujanos Plásticos Móviles del Ecuador”

Cirujano plástico	200.00
1er Ayudante	50.00
2do Ayudante (circulante)	20.00
	270.00

4.- Gasto alquiler de clínica **100.00**

TOTAL COSTOS1+2+3+4 = **437.55**

PRECIO PROMEDIO DE LA CIRUGÍA **1,400.00**

UTILIDAD POR ESTA CIRUGÍA 962.45

5.- COSTO DE UN LIFTING FACIAL

DESCRIPCIÓN

1.- Materiales requeridos por el anestesiólogo:

Lactato de Ringer # 1	1.30
Equipo de venoclisis # 1	0.80
Catéter periférico #1	0.60
Fentanyl 2 cc	0.50
Dormicum 2 cc	0.50
jeringuilla de 10 cc # 1	0.30
	4.00

2.-Materiales requeridos por el cirujano:

Guantes 71/2	0.50
Jeringuilla de 10 cc # 3	1.50
Materiales de asepsia (Povidene, gaza, alcohol)	5.00
Bisturí Fr 15 # 1	0.15
Campo descartable # 1	1.50
Ropa descartable (equipo de cirujanos)	11.20
Ceftriaxona de 1 gr	2.00
Gembexil de 280 mg	1.50
Ketarolaco de 60 mg # 2	1.40
Dexametasona de 8 mg # 1	0.60
yeso de 4 "	2.00
Nylon 6/0	2.00
Prolene 2/0 #3	9.00
Xilocaína C/E 6 cc y Xilocaína S/E 6 cc	2.00
Equipo (multiparametro, succión)	30.00
	70.35

3.- Honorarios profesionales

Cirujano plástico	300.00
1er Ayudante	100.00

2do Ayudante (circulante)	40.00
	440.00
4.- Gasto alquiler de clínica	150.00
TOTAL COSTOS1+2+3+4 =	660.35
PRECIO PROMEDIO DE LA CIRUGÍA	1,800.00
UTILIDAD POR ESTA CIRUGÍA	1,139.65

6.- COSTO DE UNA BLEFAROPLÁSTIA SUPERIOR E INFERIOR

DESCRIPCIÓN

1.- Materiales requeridos por el anestesiólogo:

No requiere anestesiólogo

2.-Materiales requeridos por el cirujano:

Guantes 71/2 #2	0.50
Jeringuilla de 10 cc # 3	1.50
Aguja hipodermica # 1	0.20
Materiales de asepsia (Povidene, gaza, alcohol)	5.00
Bisturí Fr 15 # 1	0.15
Campo descartable # 1	1.50
Ceftriaxona de 1 gr	2.00
Gembexil de 280 mg	1.50
Ketarolaco de 60 mg # 2	1.40
Dexametasona de 8 mg # 1	0.60
Nylon 6/0	2.00
Xilocaína C/E 6 cc y Xilocaína S/E 6 cc	2.00
Equipo (multiparametro, succión)	30.00
	48.35

3.- Honorarios profesionales

Cirujano plástico	250.00
1er Ayudante	80.00
2do Ayudante (circulante)	40.00
	370.00

4.- Gasto alquiler de clínica

TOTAL COSTOS1+2+3+4 = 538.35

PRECIO PROMEDIO DE LA CIRUGÍA 1,500.00

UTILIDAD POR ESTA CIRUGÍA 961.65

7.- COSTO DE UNA PROTESIS DE MAMA (MAMO PLASTIA)

DESCRIPCIÓN

1.- Materiales requeridos por el anestesiólogo:

Lactato de Ringer # 1	1.30
Equipo de venoclisis # 1	0.80
Catéter periférico #1	0.60
Fentanyl 2 cc	0.50
Dormicum 2 cc	0.50
jeringuilla de 10 cc # 1	0.30

4.00

2.-Materiales requeridos por el cirujano:

Guantes 71/2 # 5	2.50
Jeringuilla de 10 cc # 3	1.50
Materiales de asepsia (Povidene, gaza, alcohol)	5.00
Bisturí Fr 15 # 1	0.15
Campo descartable # 1	1.50
Ropa descartable (equipo de cirujanos)	11.20
Ceftriaxona de 1 gr	2.00
Gembexil de 280 mg	1.50
Ketarolaco de 60 mg # 2	1.40
Dexametasona de 8 mg # 1	0.60
Nylon 4/0 # 2	2.00
Vicryl 3/0 # 1	2.50
Xilocaína C/E 6 cc y Xilocaína S/E 6 cc	2.00
Equipo (multiparametro, electrobisturí)	30.00

63.85

3.- Honorarios profesionales

Cirujano plástico	300.00
1er Ayudante	100.00
2do Ayudante (circulante)	40.00

440.00

4.- Gasto alquiler de clínica

150.00

TOTAL COSTOS1+2+3+4

= 653.85

PRECIO PROMEDIO DE LA CIRUGÍA

1,800.00

UTILIDAD POR ESTA CIRUGÍA

1,146.15

8.- COSTO DE UNA OTOPLASTIA

DESCRIPCIÓN

1.- Materiales requeridos por el anesthesiólogo:

Lactato de Ringer # 1	1.30
Equipo de venoclisis # 1	0.80
Catéter periférico #1	0.60
Fentanyl 2 cc	0.50
Dormicum 2 cc	0.50
jeringuilla de 10 cc # 1	0.30
	4.00

2.-Materiales requeridos por el cirujano:

Guantes 71/2	0.50
Jeringuilla de 10 cc # 3	1.50
Materiales de asepsia (Povidene, gaza, alcohol)	5.00
Bisturí Fr 15 # 1	0.15
Campo descartable # 1	1.50
Ropa descartable (equipo de cirujanos)	11.20
Ceftriaxona de 1 gr	2.00
Gembexil de 280 mg	1.50
Ketarolaco de 60 mg # 2	1.40
Dexametasona de 8 mg # 1	0.60
Nylon 5/0 #1	2.00
Nylon 3/0 #1	9.00
Xilocaína C/E 6 cc y Xilocaína S/E 6 cc	2.00
Alquiler Equipo multiparametro, electrobisturí	30.00
	68.35

3.- Honorarios profesionales

Cirujano plástico	300.00
1er Ayudante	100.00
2do Ayudante (circulante)	40.00
	440.00

4.- Gasto alquiler de clínica **120.00**

TOTAL COSTOS1+2+3+4 = **628.35**

PRECIO PROMEDIO DE LA CIRUGÍA **800.00**

UTILIDAD POR ESTA CIRUGÍA 171.65

Tabla # 5

10.5

INGRESOS PROYECTADO POR CAMPAÑA CADA 15 DÍAS EN UN ESCENARIO NORMAL

Cabe recalcar que se realizan 2 campañas por mes

a donde se realizan casi las mismas cirugías

			En 15 días
5	Lipo escultura con lipotransferencia en glúteos	1600	8,000.00
6	Rinoplastia	850	5,100.00
2	Exerecis de cicatriz	400	800.00
2	Dermolipectomia ampliada	2500	5,000.00
3	Blefaroplastia superior e inferior	1500	4,500.00
4	Extracción de lunares	80	320.00
2	Extracciones de fibromas	80	160.00
3	Oreja en pantalla	800	2,400.00
6	Fisioterapia	20	120.00
Total en 15 días.....			26,400.00
En 30 días seria			52,800.00
En 1 año sería			633,600.00

Nota: Detalles por cirugías, se estima promedio de 10 cirugías por campaña, y cada campaña dura 15 días, en donde son más frecuentes las rinoplastias y lipoescultura con lipotransferencia en glúteos.

Nota: En las campañas puede haber más cirugías o menos. Y según la cantidad de cirugías varia el ingreso económico Por lo tanto habrá un escenario Positivo y uno Negativo.

De color amarillo estarán los escenarios Positivos y de Celeste los Negativos.

10.6

Tabla # 6

INGRESOS PROYECTADO POR CAMPAÑA CADA 15 DÍAS ESCENARIO POSITIVO

Cabe recalcar que se realizan 2 campañas por mes

a donde se realizan casi las mismas cirugías

			En 15 días
8	Lipo escultura con lipotransferencia en glúteos	1600	12,800.00
9	Rinoplastia	850	7,650.00
2	Exerecis de cicatriz	400	800.00
3	Dermolipectomia ampliada	2500	7,500.00
3	Blefaroplastia superior e inferior	1500	4,500.00
6	Extracción de lunares	80	480.00
3	Extracciones de fibromas	80	240.00
3	Oreja en pantalla	800	2,400.00
8	Fisioterapia	20	160.00
Total en 15 días.....			36,530.00
En 30 días seria			73,060.00
En 1 año sería			876,720.00

10.7

Tabla # 7

INGRESOS PROYECTADO POR CAMPAÑA CADA 15 DÍAS EN UN ESCENARIO NEGATIVO

Cabe recalcar que se realizan 2 campañas por mes

a donde se realizan casi las mismas cirugías

			En 15 días
3	Lipo escultura con lipotransferencia en glúteos	1600	4,800.00
4	Rinoplastia	850	3,400.00
2	Exerecis de cicatriz	400	800.00
1	Dermolipectomia ampliada	2500	2,500.00
2	Blefaroplastia superior e inferior	1500	3,000.00
2	Extracción de lunares	80	160.00
1	Extracciones de fibromas	80	80.00
3	Oreja en pantalla	800	2,400.00
3	Fisioterapia	20	60.00
Total en 15 días.....			17,200.00
En 30 días seria			34,400.00
En 1 año sería			412,800.00

10.8

Tabla # 8

1.- GASTOS EN MEDICINAS E INSUMOS MÉDICOS POR CAMPAÑA EN UN ESCENARIO NORMAL EN LAS CIRUGÍAS:	unitario	# cirugías	mensual
---	----------	------------	---------

[illegible]

10.9

Tabla # 9

1.- GASTOS EN MEDICINAS E INSUMOS MÉDICOS POR CAMPAÑA EN UN ESCENARIO POSITIVO EN LAS CIRUGÍAS:			
	unitario	# cirugías	mensual
Lipoescultura mas lipo transferencia	204.40	8	1,635.20
(Sueros, Bupivacaina, Guantes, materiales de asepcia jeringuillas, antibioticos, analgesicos, etc.)			-
Rinoplastia	34.25	9	308.25
(Sueros, Bupivacaina, Guantes, materiales de asepcia jeringuillas, antibioticos, analgesicos, etc.)			-
Dermolipectomía	350.00	2	700.00
(Sueros, Bupivacaina, Guantes, materiales de asepcia jeringuillas, antibioticos, analgesicos, suturas, Dren hemovack, aguja de punción, etc.			-
Blefaroplastia	100.00	3	300.00
(Sueros, Bupivacaina, Guantes, materiales de asepcia jeringuillas, antibioticos, analgesicos, suturas, etc.)			-
Exerecis de cacatrices	25.00	3	75.00
(Sueros, Bupivacaina, Guantes, materiales de asepcia jeringuillas, antibioticos, analgesicos, suturas, etc.)			-
Exerecis de lunares	15.00	6	90.00
(Materiales de curación,Guantes, jeringuilla, Bisturí, etc.			-
Extracion de fibroma	15.00	3	45.00
(Materiales de curación, Cauterización, jeringuilla, Bisturi, etc.			-
Orejas en Pantalla	100.00	3	300.00
(Sueros, Bupivacaina, Guantes, materiales de asepcia jeringuillas, antibioticos, analgesicos, suturas, etc.)			-
Fisioterapia	10.00	8	80.00
(Guantes, alcohol, gel reductor, etc			
Gasto mensual			3,533.45
Gastos mensuales son de 2.293.10 x 12 meses del año =			42,401.40

10.10

Tabla # 10

1.- GASTOS EN MEDICINAS E INSUMOS MÉDICOS POR CAMPAÑA EN UN ESCENARIO NEGATIVO EN LAS CIRUGÍAS:			
	unitario	# cirugías	mensual
Lipoescultura mas lipo transferencia	204.40	3	613.20
(Sueros, Bupivacaina, Guantes, materiales de asepsia jeringuillas, antibioticos, analgesicos, etc.)			-
			-
Rinoplastia	34.25	4	137.00
(Sueros, Bupivacaina, Guantes, materiales de asepsia jeringuillas, antibioticos, analgesicos, etc.)			-
			-
Dermolipectomía	350.00	2	700.00
(Sueros, Bupivacaina, Guantes, materiales de asepsia jeringuillas, antibioticos, analgesicos, suturas, Dren hemovack, aguja de punción, etc.			-
			-
Blefaroplastia	100.00	1	100.00
(Sueros, Bupivacaina, Guantes, materiales de asepsia jeringuillas, antibioticos, analgesicos, suturas, etc.)			-
			-
Exerecis de cacatrices	25.00	2	50.00
(Sueros, Bupivacaina, Guantes, materiales de asepsia jeringuillas, antibioticos, analgesicos, suturas, etc.)			-
			-
Exerecis de lunares	15.00	2	30.00
(Materiales de curación,Guantes, jeringuilla, Bisturí, etc.			-
			-
Extracion de fibroma	15.00	1	15.00
(Materiales de curación, Cauterización, jeringuilla, Bisturi, etc.			-
			-
Orejas en Pantalla	100.00	3	300.00
(Sueros, Bupivacaina, Guantes, materiales de asepsia jeringuillas, antibioticos, analgesicos, suturas, etc.)			-
			-
Fisioterapia	10.00	3	30.00
(Guantes, alcohol, gel reductor, etc			
	Gasto mensual		1,975.20
Gastos mensuales son de 2.293.10 x 12 meses del año =			23,702.40

10.11

Tabla # 11 Escenario normal

2.- GASTO DE PAGO A CLÍNICAS POR MES

		Pagos por cirugías mes	
5	Lipo escultura con lipotransferencia en glúteos	\$120	600.00
6	Rinoplastia	\$100	600.00
2	Exerecis de cicatriz	\$80	160.00
2	Dermolipectomia ampliada	\$200	400.00
3	Blefaroplastia superior e inferior	\$100	300.00
4	Extracción de lunares	\$20	80.00
2	Extracciones de fibromas	\$20	40.00
3	Oreja en pantalla	\$90	270.00
6	Fisioterapia	\$10	60.00
		GASTO DE CLÍNICA POR MES	2,510.00
		GASTO DE CLÍNICA POR AÑO	30,120.00

10.12

Tabla # 12

2.- GASTO DE PAGO A CLÍNICAS POR MES ESCENARIO POSITIVO

		Pagos por cirugías mes	
8	Lipo escultura con lipotransferencia en glúteos	\$120	960.00
9	Rinoplastia	\$100	900.00
2	Exerecis de cicatriz	\$80	160.00
3	Dermolipectomia ampliada	\$200	600.00
3	Blefaroplastia superior e inferior	\$100	300.00
6	Extracción de lunares	\$20	120.00
3	Extracciones de fibromas	\$20	60.00
3	Oreja en pantalla	\$90	270.00
8	Fisioterapia	\$10	80.00
		GASTO DE CLÍNICA POR MES	3,450.00
		GASTO DE CLÍNICA POR AÑO	41,400.00

10.13

Tabla # 13

2.- GASTO DE PAGO A CLÍNICAS POR MES ESCENARIO NEGATIVO

		Pagos por cirugías mes	
5	Lipo escultura con lipotransferencia en glúteos	\$120	600.00
4	Rinoplastia	\$100	400.00
2	Exerecis de cicatriz	\$80	160.00
1	Dermolipectomia ampliada	\$200	200.00
2	Blefaroplastia superior e inferior	\$100	200.00
2	Extracción de lunares	\$20	40.00
1	Extracciones de fibromas	\$20	20.00
3	Oreja en pantalla	\$90	270.00
3	Fisioterapia	\$10	30.00
		GASTO DE CLÍNICA POR MES	1,920.00
		GASTO DE CLÍNICA POR AÑO	23,040.00

10.14

Tabla # 14

3.- GASTO DE PUBLICIDAD POR MES Y ANUAL

Publicidad digital en facebook durante 15 días	30.00
Producción de videos, claquetas, etc.	150.00
Impresión de 2,000 volantes	220.00
Salario de un repartidor de volantes 6 días	180.00
Alimentacion y transporte	125.00
Productor de campaña (Realiza ubicación de la clínica, prensa)	610.00
Publicidad por un diario local	240.00
Video publicitario a \$ 100 el minuto x 10 '	1,000.00
Gasto mensual =	2,555.00
GASTO ANUAL SERÍA 2.555.00 X 12	30,660.00

10.15

Tabla # 15 escenario normal

4.- VALOR A PAGAR POR SERVICIOS PRESTADOS DESGLOSADO CIRUGÍAS A LOS PROFESIONALES

Tipo de cirugías	Cirujano principal	Primer Ayudante	Segundo Ayudante	Anestesiólogo	Total gasto de		Cant. de cirugías por mes	Valor total a Pagar
					profesional	es		
Lipoescultura+lipotransferencia	200	100	80.00	120	500		5	2,500.00
Rinoplastia	200	100	50.00		350		6	2,100.00
Exeresis de cicatriz	100	80	50.00		230		2	460.00
Dermolipectomia ampliada	250	120	80.00	120	570		2	1,140.00
Blefaroplastia superior e inferior	150	80	50.00		280		2	560.00
Extracción de lunares	20	10	5.00		35		4	140.00
Extracción de fibroma	20	10	5.00		35		2	70.00
Orejas en Pantalla	100	60	40.00		200		3	600.00
Fisioterapia	10				10		7	70.00
					Gasto mensual			7,640.00
					Gasto anual			91,680.00

4.- GASTO HONORARIOS POR SERVICIOS PRESTADOS

5	Lipo escultura con lipotransferencia en glúteos	2,500.00
6	Rinoplastia	2,100.00
2	Exerecis de cicatriz	460.00
2	Dermolipectomia ampliada	1,140.00
3	Blefaroplastia superior e inferior	560.00
4	Extracción de lunares	140.00
2	Extracciones de fibromas	70.00
3	Oreja en pantalla	600.00
6	Fisioterapia	70.00
Gasto mensual		7,640.00
Gasto anual		91,680.00

10.16

Tabla # 16

**4.- VALOR A PAGAR POR SERVICIOS PRESTADOS DESGLOSADO CIRUGÍAS A LOS PROFESIONALES
EN UN ESCENARIO POSITIVO**

Tipo de cirugías	Cirujano principal	Pri mer Ayu	Segundo Ayudant e	Anestesiól ogo	Total gasto de profesionales	Cant. de cirugías por mes	Valor total a Pagar
Lipoescultura+lipotransferencia	200	100	80.00	120	500	8	4,000.00
Rinoplastia	200	100	50.00		350	9	3,150.00
Exeresis de cicatriz	100	80	50.00		230	2	460.00
Dermolipectomia ampliada	250	120	80.00	120	570	3	1,710.00
Blefaroplastia superior e inferior	150	80	50.00		280	3	840.00
Extracción de lunares	20	10	5.00		35	6	210.00
Extracción de fibroma	20	10	5.00		35	3	105.00
Orejas en Pantalla	100	60	40.00		200	3	600.00
Fisioterapia	10				10	8	80.00
					Gasto mensual		11,155.00
					Gasto anual		133,860.00

10.17

Tabla # 17

**4.- VALOR A PAGAR POR SERVICIOS PRESTADOS DESGLOSADO CIRUGÍAS A LOS PROFESIONALES
EN UN ESCENARIO NEGATIVO**

Tipo de cirugías	Cirujano principal	Pri mer Ayu	Segundo Ayudant e	Anestesiól ogo	Total gasto de profesionales	Cant. de cirugías por mes	Valor total a Pagar
Lipoescultura+lipotransferencia	200	100	80.00	120	500	3	1,500.00
Rinoplastia	200	100	50.00		350	4	1,400.00
Exeresis de cicatriz	100	80	50.00		230	2	460.00
Dermolipectomia ampliada	250	120	80.00	120	570	1	570.00
Blefaroplastia superior e inferior	150	80	50.00		280	2	560.00
Extracción de lunares	20	10	5.00		35	2	70.00
Extracción de fibroma	20	10	5.00		35	1	35.00
Orejas en Pantalla	100	60	40.00		200	3	600.00
Fisioterapia	10				10	3	30.00
					Gasto mensual		5,225.00
					Gasto anual		62,700.00

10.18

Tabla # 18

4.1 GASTO DE SALARIO FIJO		SUELDO MENSUAL	Treceavo	Catorceavo
1	Gerente General	2,600.00	2,600.00	31.25
1	Secretaria	550.00	550.00	31.25
1	Conserje	396.00	396.00	31.25
1	Ing. en Marketing	1,600.00	1,600.00	31.25
1	Contador	1,600.00	1,600.00	31.25
salario Gasto mensual		6,746.00	6,746.00	156.25
Salario Gasto anual		80,952.00		
treceavo (Un sueldo mas)		6,746.00		
Catorceavo (Catorceavos SBU)		156.25		
		6,902.25		
Gasto anual + trece y catorceavos		87,854.25		
Participacion a los trabajadores 15%		12,142.80		
Vacaciones de trabajadores (Remuneradas)		3,373.00	a partir del segundo año	
Total gasto salario fijo		99,997.05		

10.19

Tabla # 19

5.- GASTO SERVICIOS BÁSICOS E INTERNET

Servicios Básicos: Agua, Luz, Teléfono	80.00
Servicio de Internet	37.00
Gasto mensual	117.00
Gasto anual	1,404.00

10.20

Tabla # 20

6.- GASTO VARIOS: HOTEL, ALIMENTACIÓN Y COMBUSTIBLE.

Hotel	95.00
Alimentación	250.00
Combustible	60.00
Mantenimiento de vehículo	80.00
GASTO MENSUAL.....	485.00
GASTO ANUAL.....	5,820.00

10.21

Tabla # 21

7.- GASTO DE DEPRECIACIÓN DE VEHICULOS Y EQUIPOS MEDICOS ANUAL

	Precio	Depreciación	
Vehículos	76,800.00	10,752.00	10,752.00
Equipos médicos	50,000.00	7,000.00	7,000.00
Equipos y Mobiliario de Oficina	2,270.00	681.00	681.00
Depreciación anual			18,433.00

10.22 FINANCIAMIENTO

Capital de inicio 50 % aportado por autor del tema y el 50 % financiado.

11. ANALISIS FINANCIERO

Costos calculados: Detalles por cirugías, se estima un promedio de 10 cirugías por campaña al mes, en donde son más frecuentes las rinoplastias y lipoescultura con lipotransferencia en glúteos.

Viendo de tres escenarios el Flujo de Caja Proyectado:

Rendimiento esperado, haciendo un análisis Económico del País con un PIB de un 3% para el año 2017 y seguir con el mismo PIB para el 18 y se mantenga por los 5 años proyectado.

En un escenario Optimista considerando una reactivación de la Economía en los próximos 4 años considerando un PIB 4.5 % En donde los resultados obtenidos han incrementado.

Pero lo podemos analizar en forma contraria, es decir no exista la reactivación de la Economía del País, No haya incremento de los salarios ni aumento de la Producción.

11.1. FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 5 AÑOS Tabla # 21

PLAN PROYECTO EMPRESA "CIRUJANOS PLÁSTICOS MÓVILES DEL ECUADOR"
AÑO 2017 - 2021

FLUJO DE CAJA PROYECTADO A CINCO AÑOS EN UN ESCENARIO NORMAL							
AÑOS	AÑO 0	2017	2018	2019	2020	2021	Resumen gráfico
Porcentaje de Incremento:	Ingresos = al 3 % de acuerdo al PIB año 2017						
Porcentaje de Incremento:	Egresos = al 3 % anual de acuerdo al PIB año 2017						
RESUMEN DE EFÉCTIVO PROYECTADO							
Saldo inicial (CAPITAL DE INVERSIÓN)	135,000.00						
DETALLE DE INGRESOS:							
Ventas en efectivo de servicio Cirugía y M.Estética	633,600.00	652,608.00	672,186.24	692,351.83	713,122.38		
TOTAL INGRESOS	633,600.00	652,608.00	672,186.24	692,351.83	713,122.38		
DETALLE DE EGRESOS							
Gasto de medicinas e insumos médicos	32,730.00	33,711.90	34,723.26	35,764.95	36,837.90		
Gasto derecho de alquiler clínica	30,120.00	31,023.60	31,954.31	32,912.94	33,900.33		
Gasto de Constitución de la Empresa CPME	2,295.00						
Publicidad en radio, televisión, prensa escrita y M. digital	30,660.00	31,579.80	32,842.99	34,156.71	35,522.98		
Servicios prestado empleados por campaña	91,680.00	95,347.20	99,161.09	103,127.53	107,252.63		
Salario fijo empleados	80,952.00	83,380.56	85,881.98	88,458.44	91,112.19		
Participación a los trabajadores	49,890.56	51,387.28	52,928.90	54,516.76	56,152.26		
Vacaciones a trabajadores - Remuneradas		3,373.00	3,474.19	3,578.42	3,685.77		
Decimo tercero y cuarto sueldo	6,902.25	7,109.32	7,322.60	7,542.27	7,768.54		
Servicios basicos	1,404.00	1,446.12	1,489.50	1,534.19	1,580.21		
Gastos varios: Hotel, alimentación, combustible	5,820.00	5,994.60	6,174.44	6,359.67	6,550.46		
Gasto por depreciación	18,433.00	18,433.00	18,433.00	18,433.00	18,433.00		
TOTAL EGRESOS	332,453.81	344,353.37	355,953.25	367,951.88	380,363.28		
FLUJO PROYECTADO ANTES DE IMPUESTOS	282,713.19	289,821.63	297,799.99	305,966.94	314,326.10		
IMPUESTO A LA RENTA 25 %	70,678.30	72,455.41	74,450.00	76,491.74	78,581.52		
FLUJO DE CAJA DESPUES DE IMPUESTOS	212,034.89	217,366.22	223,350.00	229,475.21	235,744.57		
AJUSTE DE CAJA NO NEGOCIABLE	18,433.00	18,433.00	18,433.00	18,433.00	18,433.00		
COSTO O BENEFICIO NO AFECTO A IMPUESTOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
FLUJO DEL PERIODO	-135,000.00	230,467.89	235,799.22	241,783.00	247,908.21	254,177.57	
VAN=		670,794.69	Tasa;Flujo del periodo-Saldo inicial				
n=		5 años	VIDA UTIL DEL PROYECTO				
TASA=		15%	TASA DE RENDIMIENTO EXIGIDO				
TIR=		172%	MAYOR QUE LA TASA EXIGIDA				

11.2. CONSIDERANDO UN ESCENARIO POSITIVO Tabla # 22

PLAN PROYECTO EMPRESA "CIRUJANOS PLÁSTICOS MÓVILES DEL ECUADOR" AÑO 2017 - 2021

FLUJO DE CAJA PROYECTADO A CINCO AÑOS EN UN ESCENARIO POSITIVO						
AÑOS	AÑO 0	2017	2018	2019	2020	2021
Porcentaje de Incremento:	Ingresos = al 3 % de acuerdo al PIB año 2017					
Porcentaje de Incremento:	Egresos = al 3 % anual de acuerdo al PIB año 2017					
RESUMEN DE EFÉCTIVO PROYECTADO						
Saldo inicial (CAPITAL DE INVERSIÓN)	135,000.00					
DETALLE DE INGRESOS:						
Ventas en efectivo de servicio Cirugía y M.Estética		876,720.00	903,021.60	930,112.25	958,015.62	986,756.08
TOTAL INGRESOS		876,720.00	903,021.60	930,112.25	958,015.62	986,756.08
DETALLE DE EGRESOS						
Gasto de medicinas e insumos médicos		42,401.40	43,673.44	44,983.65	46,333.15	47,723.15
Gasto derecho de alquiler clínica		41,400.00	42,642.00	43,921.26	45,238.90	46,596.06
Gasto de Constitución de la Empresa CPME		2,295.00				
Publicidad en radio, televisión, prensa escrita y M. digital		30,660.00	31,579.80	32,842.99	34,156.71	35,522.98
Servicios prestado empleados por campaña		30,660.00	31,886.40	33,161.86	34,488.33	35,867.86
Salario fijo empleados		80,952.00	83,380.56	85,881.98	88,458.44	91,112.19
Participación a los trabajadores		49,890.56	51,387.28	52,928.90	54,516.76	56,152.26
Vacaciones a trabajadores - Remuneradas			3,373.00	3,474.19	3,578.42	3,685.77
Decimo tercero y cuarto sueldo		6,902.25	7,109.32	7,322.60	7,542.27	7,768.54
Servicios basicos		5,820.00	5,994.60	6,174.44	6,359.67	6,550.46
Gastos varios: Hotel, alimentación, combustible		5,820.00	5,994.60	6,174.44	6,359.67	6,550.46
Gasto por depreciación		18,433.00	18,433.00	18,433.00	18,433.00	18,433.00
TOTAL EGRESOS		296,801.21	307,021.00	316,866.29	327,032.33	337,529.75
FLUJO PROYECTADO ANTES DE IMPUESTOS		561,485.79	577,567.60	594,812.96	612,550.29	630,793.34
IMPUESTO A LA RENTA 25%		140,371.45	144,391.90	148,703.24	153,137.57	157,698.33
FLUJO DE CAJA DESPUES DE IMPUESTOS		421,114.34	433,175.70	446,109.72	459,412.72	473,095.00
AJUSTE DE CAJA NO NEGOCIABLE		18,433.00	18,433.00	18,433.00	18,433.00	18,433.00
COSTO O BENEFICIO NO AFECTO A IMPUESTOS		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
FLUJO DEL PERIODO	-135,000.00	439,547.34	451,608.70	464,542.72	477,845.72	491,528.00
VAN=		1,411,726.65		Tasa;Flujo del periodo-Saldo inicial		
n=		5 años		VIDA UTIL DEL PROYECTO		
TASA=		15%		TASA DE RENDIMIENTO EXIGIDO		
TIR=		328%		MAYOR QUE LA TASA EXIGIDA		

EL PROYECTO ES ECONOMICAMENTE RENTABLE PORQUE EL VAN ES POSITIVO AL IGUAL QUE LA TIR
Y ES MAYOR QUE LA TASA EXIGIDA

11.3. CONSIDERANDO UN ESCENARIO NEGATIVO Tabla # 23

PLAN PROYECTO EMPRESA "CIRUJANOS PLÁSTICOS MÓVILES DEL ECUADOR"
AÑO 2017 - 2021

FLUJO DE CAJA PROYECTADO A CINCO AÑOS EN UN ESCENARIO NEGATIVO						
AÑOS	AÑO 0	2017	2018	2019	2020	2021
Porcentaje de Incremento:	Ingresos = al 3% de acuerdo al PIB año 2017					
Porcentaje de Incremento:	Egresos = al 3% anual de acuerdo al PIB año 2017					
RESUMEN DE EFECTIVO PROYECTADO						
Saldo inicial (CAPITAL DE INVERSIÓN)	135,000.00					
DETALLE DE INGRESOS:						
Ventas en efectivo de servicio Cirugía y M.Estética	412,800.00	425,184.00	437,939.52	451,077.71	464,610.04	
TOTAL INGRESOS	412,800.00	425,184.00	437,939.52	451,077.71	464,610.04	
DETALLE DE EGRESOS						
Gasto de medicinas e insumos médicos	23,702.40	24,413.47	25,145.88	25,900.25	26,677.26	
Gasto derecho de alquiler clínica	23,040.00	23,731.20	24,443.14	25,176.43	25,931.72	
Gasto de Constitución de la Empresa CPME	2,295.00					
Publicidad en radio, televisión, prensa escrita y M. digital	30,660.00	31,579.80	32,842.99	34,156.71	35,522.98	
Servicios prestado empleados por campaña	62,700.00	65,208.00	67,816.32	70,528.97	73,350.13	
Salario fijo empleados	80,952.00	83,380.56	85,881.98	88,458.44	91,112.19	
Participación a los trabajadores	49,890.56	51,387.28	52,928.90	54,516.76	56,152.26	
Vacaciones a trabajadores - Remuneradas		3,373.00	3,474.19	3,578.42	3,685.77	
Decimo tercero y cuarto sueldo	6,902.25	7,109.32	7,322.60	7,542.27	7,768.54	
Servicios basicos	1,404.00	1,446.12	1,489.50	1,534.19	1,580.21	
Gastos varios: Hotel, alimentación, combustible	5,820.00	5,994.60	6,174.44	6,359.67	6,550.46	
Gasto por depreciación	18,433.00	18,433.00	18,433.00	18,433.00	18,433.00	
TOTAL EGRESOS	287,366.21	297,623.35	307,519.92	317,752.12	328,331.54	
FLUJO PROYECTADO ANTES DE IMPUESTOS	107,000.79	109,127.65	111,986.60	114,892.59	117,845.50	
IMPUESTO A LA RENTA 25%	26,750.20	27,281.91	27,996.65	28,723.15	29,461.38	
FLUJO DE CAJA DESPUES DE IMPUESTOS	80,250.59	81,845.74	83,989.95	86,169.44	88,384.13	
AJUSTE DE CAJA NO NEGOCIABLE	18,433.00	18,433.00	18,433.00	18,433.00	18,433.00	
COSTO O BENEFICIO NO AFECTO A IMPUESTOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
FLUJO DEL PERIODO	-135,000.00	98,683.59	100,278.74	102,422.95	104,602.44	106,817.13

VAN= 206,895.48 Tasa;Flujo del periodo-Saldo inicial
 n= 5 años VIDA UTIL DEL PROYECTO
 TASA= 15% TASA DE RENDIMIENTO EXIGIDO
 TIR= 69% MAYOR QUE LA TASA EXIGIDA

EL PROYECTO ES ECONOMICAMENTE RENTABLE PORQUE EL VAN ES POSITIVO AL IGUAL QUE LA TIR Y ES MAYOR QUE LA TASA EXIGIDA

Tabla # 24

11.4. Tiempo de Recuperación de la inversión

TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN PROYECTADO

	Saldo invertido (abono al capital)	Flujo anual	Exigida 15% anual	Recupera de la Inv.
	135,000.00	230,467.89	20,250.00	210,217.89
acción de la inversión en el primer año	(75,217.89)	235,799.22	(11,282.68)	247,081.90
con Saldo a favor	(322,299.79)	241,782.99	(48,344.97)	290,127.96
	(612,427.75)	247,908.21	(91,864.16)	339,772.37
	(952,200.12)	254,177.57	(142,830.02)	397,007.59
	Suma	1,210,135.88	(274,071.83)	1,484,207.71
Valor final del periodo		1,210,135.88		
Valor actual del excedente		952,200.12		

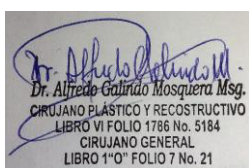
Conclusión final real de acuerdo al proyecto sería INVERSIÓN 135,000.00 se **Paga rentabilidad** 20,250.00. Se paga **Capital** 135,000.00 **Saldo 75,217.89 en el plazo del primer año**; los demas saldos final de flujo son ingreso neto queda una **Utilidad Neta** de 952,200.12

DESCARGO DE LA INVERSIÓN REFLEJA	Caja	4,900.00
EN EL BALANCE GENERAL INICIAL PARA	Banco	
EMPEZAR LA EMPRESA	Insumos	800.00
	Equipos Médicos	50,000.00
	Mobiliario y Equipos de oficina	2,500.00
	Vehículos	76,800.00
	Edificio	
		135,000.00

11.5. Tabla # 25

**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
EMPRESA "CIRUJANOS PLÁSTICOS MÓVILES DEL ECUADOR"
al 31 de diciembre del 2017**

INGRESOS:	633,600.00
Ventas Servicios Profesionales en campaña (descrito el ingreso mensual)	
Por los meses enero 16.600, febrero 17.000, marzo 16.200, Abril 15.000 mayo 14.000, junio 14.600, julio 13.300, agosto 15.175, sept. 15.200, octubre 14.200, nov. 15.250, dic. 13.400	
EGRESOS:	300,996.25
Compras de medicinas e insumos médicos	32,730.00
Pago de derecho alquiler en clínica	30,120.00
Gasto de Constitución de la Empresa CPME	2,295.00
Gasto de depreciación	18,433.00
Publicidad en radio, televisión, prensa escrita y M. digital	30,660.00
Salarios servicios prestado empleados por campaña	91,680.00
Salario fijos empleados	80,952.00
Decimo tercero y cuarto sueldo	6,902.25
Servicios básico	1,404.00
Gastos varios: Hotel, alimentación, combustible	5,820.00
UTILIDAD BRUTA: (Antes de Impuestos)	332,603.75
Participación a los trabajadores 15%	49,890.56
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	282,713.19
Impuesto a la Renta 25%	70,678.30
UTILIDAD NETA	212,034.89



Dr. Alfredo Galindo Mosquera Msc.
CIRUJANO PLÁSTICO Y RECONSTRUCTIVO
LIBRO VI FOLIO 1786 No. 5184
CIRUJANO GENERAL
LIBRO 1° O° FOLIO 7 No. 21

Dr. Alfredo Galindo M.
Gerente



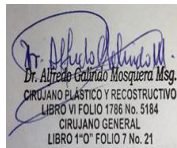
CPA Lorena Mocada V.

CPA Lorena Mocada V. Reg. 2459
Contador

11.6. Tabla # 26

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
EMPRESA "CIRUJANOS PLÁSTICOS MÓVILES DEL ECUADOR"
AL 01 DE ENERO DEL 2017**

ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Caja	4,900.00	Cuentas por pagar	
Banco		Documentos por pagar (Préstamo Banco)	67,500.00
Insumos	800.00		
Total Activo Corriente	5,700.00	Total Pasivos Corrientes	67,500.00
ACTIVOS NO CORRIENTES		TOTAL PASIVOS	
Propiedades Planta y Equipo, etc.		67,500.00	
Equipos	50,000.00		
Mobiliario y eq. oficina	2,500.00		
Vehículos	76,800.00		
		PATRIMONIO	
		Capital Suscrito y Pagado (aportación Societaria)	135,000.00
Total Activos no corrientes	129,300.00	Total Patrimonio	67,500.00
Total Activos	135,000.00	Total pasivo + patrimonio	135,000.00



Dr. Alfredo Galindo Mosquera Msc.
CIRUJANO PLÁSTICO Y RECONSTRUCTIVO
LIBRO VI FOLIO 1786 No. 5184
CIRUJANO GENERAL
LIBRO 1° O° FOLIO 7 No. 21

Dr. Alfredo Galindo M.
Gerente

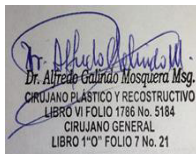


CPA Lorena Moncada Reg. 2459
Contadora

11.7. Tabla # 27

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
EMPRESA "CIRUJANOS PLÁSTICOS MÓVILES DEL ECUADOR"
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017**

ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Caja	4,900.00	Cuentas por pagar	
Banco	172,442.71	Documentos por pagar (Préstamo Banco)	67,500.00
Insumos	800.00		
Total Activo Corriente	178,142.71	Total Pasivos Corrientes	67,500.00
ACTIVOS NO CORRIENTES		TOTAL PASIVOS	
Propiedades Planta y Equipo, etc.			67,500.00
Equipos Médicos	50,000.00	PATRIMONIO	
Mobiliario y eq. oficina	2,500.00	Capital Suscrito y Pagado (aportación Societaria)	135,000.00
Vehículos	76,800.00	Total Patrimonio	67,500.00
Edificio	80,000.00	Ejercicio utilidades no pagadas	252,442.71
Total Activos no corrientes	209,300.00	Fondo de reserva legal 10%	25,244.27
Total Activos	387,442.71	Total pasivo + patrimonio	387,442.71



Dr. Alfredo Galindo Mosquera Msc.
CIRUJANO PLÁSTICO Y RECONSTRUCTIVO
LIBRO VI FOLIO 1786 No. 5184
CIRUJANO GENERAL
LIBRO 1° O FOLIO 7 No. 21

Dr. Alfredo Galindo M.

Gerente



CPA Lorena Moncada

CPA Lorena Moncada Reg. 2459

Contadora

11.8. NOTA A LOS ESTADOS FINANCIEROS AL 31 DE DICIEMBRE 2017

1.-DE LA CONSTITUCIÓN, DURACIÓN, OBJETO CAPITAL Y EJERCICIO ECONOMICO

“CIRUJANOS PLÁSTICOS MÓVILES DEL ECUADOR” Fue constituida el 01 de enero del año 2017, domiciliado en la ciudad de Guayaquil, pudiendo establecer domicilios especiales, agencias, oficinas o sucursales en cualquier otro parte del País.

DEL CAPITAL DE LA COMPAÑIA

El capital social de la compañía para el inicio del ejercicio 2017 es \$. 135.000,00, dólares representados por cien 100 acciones nominativas no convertibles al portador por un valor de \$.1.350, 00 cada una pagado de la siguiente manera; Accionistas Dr. Alfredo Galindo Mosquera con 50% de las acciones y el Dr. Alfredo Galindo Véliz también con el 50% de las acciones suscribe y paga 100 acciones para un valor total de \$. 135.000,00, los aportes fueron realizados en dinero en efectivo e inventario de equipos y mobiliario, conforme se evidencia en los anexos. (tablas: 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16).

11.9. EJERCICIO ECONOMICO

El Ejercicio Económico comienza el 01 de enero y termina el 31 de diciembre de cada año.

PRINCIPIOS CONTABLES

“Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Ecuador” y las Normas de Internacionales de Información Financiera (NIIF).

ESTADOS FINANCIEROS

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DEL EFFECTIVO

Representan las operaciones que se realizan con cargo y abonos a esta cuenta, por lo tanto, detalla el efectivo de la compañía generado por las operaciones efectuadas en cada campaña médica realizada más el aporte de capital inicial.

RESERVA LEGAL

Se establece la creación de un fondo para la reserva legal, calculado en base al 5% de las utilidades liquidas hasta formar un mínimo de 10% del capital social, al cierre del ejercicio económico del 2017 y 2018.

12. ANÁLISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES

12.1. RIESGOS DEL MERCADO

Según criterios Ec. Aswath Damodaran

- Surgimiento de nuevos y mejores servicios.
Actualmente el mercado cada vez es más competitivo y la nueva tendencia precisamente se basa en lanzamiento de nuevos servicios innovadores como es este Plan de Negocio.
- Reducción del número de usuarios
Probablemente si no existe una planificación adecuada de las actividades de publicidad, el producto no se dará a conocer y no se podrá cumplir con la demanda esperada.
- En el riesgo se pueden identificar dos componentes, el Riesgo General basado en el entorno económico y la política económica de un país (riesgo país) y el Riesgo Específico asociado a las particularidades propias de cada negocio.
- Es notable que el control del riesgo asegura el éxito de cualquier proyecto ya que esta toma en cuenta todos los factores que pueden ocasionar el retraso o el fracaso del mismo. El control del riesgo tiene que estar incluido en una buena planificación estratégica ya que esto determinara la finalización en tiempo y calidad del proyecto.
- La cirugía estética como lipoescultura, mastopexia, aumento de glúteos, etc. Son cirugías que no son subvencionadas por el Ministerio de la Salud, ni por seguros de salud.

- La medicina es una ciencia muy antigua y ha prevalecido hasta nuestro tiempo y no va a dejar de existir motivo por la cual prevalece la expectativa que siempre habrá pacientes que operar.

12.2. RIESGOS TÉCNICOS

- Problema de mantenimiento de equipos.

Los mantenimientos deberán estar protocolizados, para evitar se dañen los equipos y por ende no dejar de operar o hacer medicina estética.

- Control de inventario de insumos para mantener una adecuada existencia para precautelar una buena calidad de medicina estética y cirugía.
- En caso que deterioro de un equipo o faltare un insumo debe haber convenio con otras clínicas que preste los servicios necesarios que suplante en la que se está operando y ocurrió el rompimiento de la cadena de valores.

12.3. RIESGOS ECONÓMICOS

- Puede ser que, por falta de liquidez del País, habrá que hacer reducción de los precios, así como también aumento del costo de la materia prima o insumos, el aumento del precio de los equipos de trabajo, que va a conllevar el aumento de los costos de producción, el incremento del salario a los empleados, pero siempre habrá rentabilidad que permita la operatividad del sistema.

12.4. RIESGOS FINANCIEROS

- El trabajar parcialmente con la banca crediticia, en las demoras del desembolso
- Incremento de la tasa de interés a través del tiempo.
- Incremento de la tasa de inflación por diversos factores sociopolíticos.
- Garantías que sobre pasen los valores ya acordados.

13. 0. EVALUACIÓN INTEGRAL DEL PROYECTO

El capital inicial es un serio problema para las empresas que recién empiezan, pero este proyecto tiene sus bases económicas formadas de una clínica que existe y que al momento quiere crecer bajo un nuevo Plan de Negocios. Apoyándose con la mitad del capital social con un crédito bancario. Pero es un emprendimiento funcional, válido y sostenible.

14. 0. CONCLUSIONES

14.1 Después de realizar un análisis de todos los capítulos se llega a las siguientes conclusiones.

- La venta de servicio es rentable teniendo un TIR 156%.
- El desarrollo desde el punto de vista técnico es totalmente factible.
- El servicio de cirugía plástica en Ecuador existe, sin embargo, el sistema de campañas en capitales de provincias despierta un interés de parte de la población a donde acude la empresa.
- El periodo de recuperación del proyecto es al segundo año.
- El plan de mercadeo es primordial para la implementación de las estrategias de ventas de servicios.
- Se requiere una inversión inicial de \$135. 000. 00.
- De acuerdo a las encuestas tendremos una demanda del 4.16.
- En las ventas de servicio las negociaciones son proyectada ganar y ganar

15.0. RECOMENDACIONES

- **15.1** Estar atento a la información de nuevos entrantes, al tener un servicio que existe en el mercado, es necesario que las estrategias aseguren el nicho de mercado.
- La retroalimentación del mercado es importante, por lo que hacer constantes investigaciones debe ser parte de las estrategias postventas de servicios.
- Parte de la política de mejoras continuas buscará bajar los costos en las cirugías.

- Relacionarnos con varios proveedores de servicios de cirugía plástica para poder tener una red a lo posterior en todo el Ecuador.
- Todo emprendimiento o plan de negocio por más pequeño que sea debe ser debidamente estructurado sistematizado para evitar el fracaso por ende sea éste Plan de negocio sirva de guía para las futuras generaciones que tengan el deseo de superar la mediocridad. Y puedan ser líder en el desarrollo competitivo que nos depara ésta vida. Y se expanda a otros capitales.

16. 0. CRONOGRAMA DE IMPLEMETACIÓN DEL NEGOCIO

16.1. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Tabla # 28

TRABAJO DE TITULACIÓN	Fecha de trabajo	mes	año
Revisión bibliográfica	15	diciembre	2015
Programa piloto	5	febrero	2016
Definir el problema y el alcance de la investigación plan de negocios	25	marzo	2016
Aprobación del tema	15	abril	2017
Elaboración del anteproyecto	15	mayo	2017
Tutor asignado	3	junio	2017
Corrección del plan de negocios por la tutora e instrucciones	18	julio	2017
Análisis e interpretación de la información obtenida y correcciones	10	septiembre	2017
Elaboración del informe final	14	Diciembre	2018
Entrega del trabajo de titulación	19	diciembre	2018
Defensa del tema	3	julio	2019

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Sapag Chain N. Mtr. Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación; marzo del 2015
- 2.- Varela V. Rodrigo Dr. Evaluación Económica de Inversiones 7ma edición.2010.
- 3.- Schroeder, R. Dr.; Goldstein S. Dra. Rungtusanatham M. Johnny Dr. Administración de operaciones. Conceptos y casos contemporáneos. Quinta edición 2011.
- 4.- Case, K. y Fair, R. Principios de Microeconomía. Pearson – Prentice Hall. 8ava. Edición, 2008.
- 5.- Granda, Maria L. Notas de Macroeconomía, ESPAE, 2015.
- 6.- Mankiw, N. Gregory. Principios de Economía. Quinta Edición, CENGAGE Learning, 2009.
- 7.- Pajares, Frank. Los Elementos de una Propuesta de Investigación, Emory University, 2007
- 8.- Zavala Sylvia. Guía a la redacción en el estilo APA, 6ta. Edición. 2012.
- 9.- Bernal, César Augusto. Metodología de la Investigación: Para administración, economía, humanidades y ciencias sociales, Pearson Education, Tercera edición 2010.
- 10.- Lawrence J. GITMAN Principios de Administración Financiera. Decimoprimera Edición 2007.
- 11.- Johnson Robert y Melicher Ronald. Administración Financiera Cuarta Edición en español 1991.
- 12.- Grinblatt Mark y Titman Sheridan. Financial Markets and Corporate Strategy 2da Edición 2001.
- 13.- Datos esenciales de salud - Ministerio de Salud Pública <http://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/05/Datos-esenciales-de-salud-2000-2010.pdf> día 18 de marzo del 2016 a las 22:00 horas.
- 14.- Referencia: 1.-Densidad poblacional de Riobamba.
<https://www.google.com.ec/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=poblacion%20de%20riobamba%20censo%202010> consultado el 10 de mayo del 2016

ANEXOS

Anexo # 1

ENCUESTA DE ESTUDIO DE MERCADO EN EL CANTON RIOBAMBA PROVINCIA DEL CHIMBORAZO							
NOMBRE DEL ENCUESTADO:				EDAD:			
LUGAR DE RESIDENCIA:							
INGRESOS MENSUALES:							
1.-Usted ha necesitado o desea realizarse una cirugía plástica estética :							
Si		No					
2.-Usted ha averiguado en el medio quien podría operala y sus precios:							
Si		No					
En caso de que fuera SI, en que ciudad, canton y en cual clinica se operaría:							
Riobamba		Metropolitana		Del Sur de Riobamba			
3.- Porque no se ha realizado la/las cirugía/as:							
No le gusta que la operen							
Falta de dinero:			Dificultad en la forma de pago:				
Desconfianza:			No le quieren dar permiso en el trabajo:				
4.- Que parte de su cuerpo le gustaría operarse:							
Nariz:		Cuello:		Abdomen en pendulo:		Parpados:	
Mamas:		Cara:		Lipoescultura:		Brazos:	
Estiramiento facial:			Lipoescultura mas lipo transferencia en gluteos:				
Injertos de cabellos:			Protesis de mama:			Levantamiento de mama:	
Otra							
5.- A usted le gustaría que la operen en su ciudad:							
SI		NO		Porque:			
6.-Si hubiere un grupo de médicos respaldados por una empresa y vienen de otra ciudad, le ahorraria							

Fig. 1 Formato de la encuesta realizada en Riobamba

transporte y hospedaje y le ofrecen operarla aun precio 30% menos del mercado y cirugía con calidad en una clínica de la ciudad pero despues de ser operados se quedaría en la clínica a cargo de los médicos residentes por 30 días para control. Usted se operaría:							
Cínica Riobamba		C. Metropolitana		C. Del Sur de Riobamba			
Si:		No:		Porque:			
7.- Cuanto estaría dispuesto a pagar por las siguientes cirugías: (cantidad precio dólares americanos)							
a.-Rinoplástia							
Precio del mercado	950	Cuanto usted estaría dispuesto a pagar					
b.- Lipoescultuta mas lipotransferencia en gluteos:							
Precio del mercado	1,600	Cuanto usted estaría dispuesto a pagar					
Estiramiento facial:							
Precio del mercado	2,500	Cuanto usted estaría dispuesto a pagar					
Protesis de mama:							
Precio del mercado	2,200	Cuanto usted estaría dispuesto a pagar					
8.- Como le gustaria pagar:							
Contado:		Tarjeta de credito		Plan acumulativo:			
9.- Cuando se quisiera operar:							
mes enero.16		mes- feb.16		mes-mar17		mes-abr.17	
mes-may.17		mes-jun.17		mes-jul.17		mes-ago.17	
mes-sep.17		mes-oct.17		mes-nov17		mes-dic.17	
10.- Cual es su nivel de ingreso:							
hasta 300		301 a 500		501 a 800		801 a 1000	
1002 a 1500		1501 a 2000		Más de 2501			
Firma del encuestado				Firma del encuestador			

Anexo # 2

Condiciones que debe tener una clínica para ser contratada por la empresa

- 1.- Estar ubicada en el centro de la ciudad.
- 2.- Tener permiso de funcionamiento.
- 3.- Tener un consultorio en donde se pueda dar consulta.
- 4.- Quirófano con sus áreas respectivas y equipos como:
 - a) Máquina de anestesia
 - b) Monitor multiparametros.
 - c) Mesa de cirugía
 - d) Mesa semiluna y de mayo
 - e) Sistemas de esterilización de quirófano
 - f) Desfibrilador
 - g) Medicinas e insumos médicos necesarios para poder operar y drogas para cualquier emergencia, así como también antibióticos y analgésicos, etc.

Fig. 2 Lo que debe tener una clínica para que sea funcional para ser alquilada.

Anexo # 3

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN REALIZADO EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA EN EL MES DE MARZO DE 2016

Se realizó un estudio de agrado o satisfacción de la campaña realizada en el mes de febrero del 2016. Se hicieron las siguientes preguntas:

1. La cirugía rinoplastia que se le realizo usted quedo en entera satisfacción

Sí	No	Porque
-----------	-----------	---------------

2. Considero que el costo estaba muy elevado o era un costo económico

Sí	No	Porque
-----------	-----------	---------------

3. Le agrado la atención que recibió por parte del personal de Cirujanos Plásticos móviles del Ecuador

Sí No Porque

4. Le agrado la atención que recibió de parte del personal de la Clínica a donde fue atendido

Sí No Porque

5. Las explicaciones para el tratamiento post operatorio las entendió

Sí No Porque

6. Las atenciones que recibió en el postoperatorio fueron oportunas

Sí No Porque

7. Tuvo usted alguna complicación

Sí No Porque

8. Usted se haría otra cirugía si la necesitará o tuviera los recursos económicos

Sí No Porque

9. Usted recomendaría a algún familiar o amigo para que se realice alguna cirugía

Sí No Porque

10. Usted sería capaz de viajar a la ciudad de Guayaquil para seguir tratándose en la clínica “Salud y Belleza” de los cirujanos plásticos móviles del Ecuador

Sí No Porque

Al realizar el censo con el cuestionario de preguntas a 50 pacientes operados se obtuvo que estaban a entera satisfacción, consideraban que habían gastado económicamente, les agrado el trato que recibieron de parte del personal de la clínica y los miembros de la empresa cirujanos plástico móviles del Ecuador, refirieron haber tenido complicaciones, y se volverían a operar si el caso lo requiera, también han hecho recomendaciones a familiares y amigos, y unos pacientes acudieron a la sede central de Guayaquil a realizarse las curaciones respectivas.

Fig. 3 Encuesta de satisfacción en la ciudad de Riobamba

Anexo # 4

LISTA DE PRECIOS DE CIRUGÍAS Y MEDICINA ESTÉTICAS							
DESCRIPCIÓN DE LAS CIRUGÍAS:							PRECIOS:
LIPO DE ABDOMEN Y ESPALDA MAS LIPO TRANFERENCIA EN GLUTEOS							1,600
LIPO DE ABDOMEN Y ESPALDA SIN LIPOTRANSFERENCIA							1,200
LIPOESCULTURA DE ABDOMEN, ESPALDA, PIERNAS + LIPOTRANSFERENCIA EN GLUTEOS							1,800
LIPOESCULTURA DE ABDOMEN, ESPALDA, PIERNAS. BRAZO + LIPOTRANSFERENCIA EN GLUTEO							2,000
LIPOESCULTURA + DERMOLIPECTOMIA CON TRASPOSICIÓN DE OMBLIGO + PLICATURA DE LOS M. RECTOS							2,500
RINOPLASTIA							850
INJERTOS DE CABELLOS							2,000
BLEFAROPLÁSTIA							800
ESTIRAMIENTO FACIAL PARCIAL							2,000
ESTIRAMIENTO TOTAL DE CARA							3,000
PAPADA							500
PROTEIS DE MAMA (CUALQUIER MEDIDA DE PROTESIS)							1,900
REDUCCIÓN DE MAMA							1,800
MASTOPECIA (ALZARLAS)							1,800
LIPO DE BRAZOS							700
LIPO DE PIERNAS							700
OREJAS EN PANTALLAS							800
DESCRIPCIÓN DE PROCEDIMIENTOS EN MEDICINA ESTÉTICA:							
APLICACIÓN DE PLASMA RICO EN PLAQUETAS							60
APLICACIÓN DE ACIDO HIALURONICO							60
APLICACIÓN DE COLAGENO							60
APLICACIÓN DE ELASTINA							60
DESCRIPCIÓN DE PROCEDIMIENTOS MENORES:							
EXTRACIÓN DE LUNARES							50
EXTRACIÓN DE CICATRICES							200
EXTRACIÓN DE TATUAJES							200
NOTA: LOS COSTOS PUEDEN VARIAR SEGÚN EL TAMAÑO Y UBICACIÓN DE LAS CICATRICES,LUNARES, ETC.							

Fig. 4 Lista de precio de la empresa.

Anexo # 4.1



Nombres y Apellidos:	
MARIA EUFEMIA PILATAXI GARCES.	
F. Nacimiento:	Edad: 38a Peso: 80 kilos.
Teléfonos: 099 3466774.	
E-mail:	
Provincia: CHIMBORAZO.	

M. de C.: WPO DISTRO FIA.
A. P. P.: NIO RIBIERA. ACTUALMENTE
PROPIOS DE LA INFANCIA
A. P. F.: MADRE DIBETICA.
PADRE NADA QUE LLAME LA ATENCION
S. V.: TA: 120/80 Pulso: 73x' Temp.: 37°C.
FC: 73x' FR: 16x' DIG.

Cant.	Procedimiento Estético	P. Normal	Promoción
1	LIPOLISCLTURA	2089,00	1.600,00
6	LIPOLABDOMEN Y ESPALDAS LIPOTRANSFERENCIA EN GLUTEOS.		
Son:			
$2089,00 - 30\% = 1.600,00$		Sub Total.	1.600,00
		Abono.	1.000,00
Fecha: RIOBAMBA 20 de mayo 2017		Total.	600,00

Tratamiento Postoperatorio: Si CURACIONES + DRENAJE
JR UNFATTO
Observación: NINGUNA

F. Consultor/a: Dr. Hugo Melindro F. Paciente: Thoma Pilatorio

CIRUJANOS PLÁSTICOS MÓVILES DEL ECUADOR **Dr. Alfredo Galindo Mosquera**

☎ Teléfonos: 0994616992 - 04 219 0486 ✉ dr.alfredogalindo@gmail.com

■ @esculturarteclinicaestetica ■ @esculturarte1

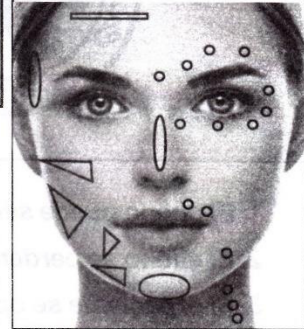
9 Av. Machala # 2405 y Cuenca Esquina 090112 Guayaquil - Ecuador

Nota:

CONTRATO

0000168

**Zonas Faciales
que requiere:**



**Zonas Corporales
que requiere:**

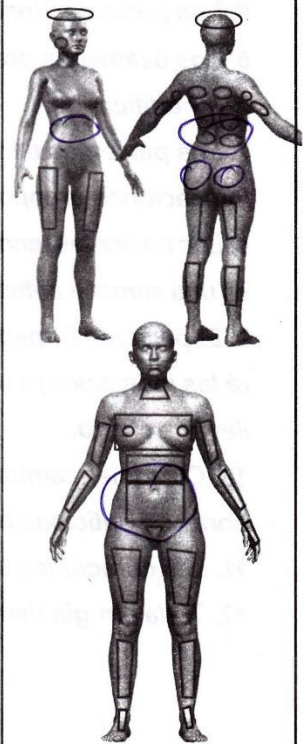


Fig. # 4.1 Contrato para llevar a efecto una cirugía a donde se refleja el 30 % de descuento

Anexo # 6



**CIRUJANOS PLÁSTICOS
MÓVILES DEL ECUADOR**

- 1. El abono puede ser transferido a otra persona. No hay Devolución.**
- 2. El abono se perderá si pasa de cuatro meses.**
- 3. Si el paciente se opera y requiere una reintervención, ejemplo (Rinoplastias, Dermolipectomias, Etc). Tendrá que abonar el 20% del valor cobrado.**
- 4. Cualquier reclamo de cirugía será a los 3 meses.**
- 5. Los pacientes tendrán que seguir las indicaciones de los médicos tratantes.**
- 6. Los exámenes prequirúrgicos tendrán que realizarlos en laboratorios y cardiólogos certificados.**
- 7. Los pacientes tienen que venir mínimo una semana antes de la cirugía para sus indicaciones preoperatorias.**
- 8. Los pacientes tendrán que tener el total del valor de la cirugía cancelada de preferirse una semana antes del procedimiento, ya sea de medicina o cirugía estética.**
- 9. El paciente firmará el consentimiento informado, en la cual el cirujano le explicará las indicaciones y contraindicaciones del procedimiento operatorio que se va a llevar a efecto.**
- 10. Cualquier cambio de fecha de la programación tendrá que realizarse con 48 horas de anticipación.**
- 11. Las curaciones tienen un costo desde \$20 hasta \$50 dólares según el caso.**
- 12. Toda cirugía tiene riesgo.**

CIRUJANOS PLÁSTICOS MÓVILES DEL ECUADOR Dr. Alfredo Galindo Mosquera

☎ Teléfonos: 0994616992 - 04 219 0486 ✉ dr.alfredogalindo@gmail.com

📱 @esculturarteclinicaestetica 📱 @esculturarte1

📍 Av. Machala # 2405 y Cuenca Esquina 090112 Guayaquil - Ecuador

Fig. # 4.2 Cláusulas del contrato lado reverso de la hoja frontal

Anexo # 7



Fig. 5 Mapa del Ecuador en la que se indica las Provincias y capitales.

Anexo # 8

Cirujanos Plásticos Móviles del Ecuador

Dr. Alfredo Galindo M.
Cirujano Plástico Estético
GERENTE
Telf. 0994616992 / 042190486
E-mail: dr_alfredogalindo@hotmail.com

GRAN CAMPAÑA DE CIRUGÍA PLÁSTICA ESTÉTICA
Los días 13,14,15, 16 y 17 de Agosto del 2015
En la ciudad de RIOBAMBA
Clínica “RIOBAMBA”
Dir.: Av. Unidad Nacional 36-12 y Uruguay
Telf.: 2961386
Desde las 08:00 hasta las 20:00

LA CIRUGÍA PLÁSTICA EN SUS MANOS

1. PRÓTESIS DE MAMAS
2. BLEFAROPLASTIA
3. LIPOESCULTURA
4. AUMENTO DE GLUTEOS:
Con Grasa:
Con Prótesis:
5. INJERTOS DE CABELLO
6. ESTIRAMIENTO FACIAL
7. OREJAS EN PANTALLA
8. RINOPLASTIA
9. ABDOMINOPLASTIA
10. EXTRACCIÓN DE LUNAR
11. EXERCIS DE CICATRIZ

CONSULTA GRATIS

PROFESIONALES CON 30 AÑOS DE EXPERIENCIA
CON TÍTULOS REGISTRADOS EN EL SENECT

PRESENTE ESTA VOLANTE Y OBTENDRÁ DESCUENTOS ESPECIALES
Dele un cambio a su imagen

Fig. 8.1

Dr. Alfredo Galindo M.
Cirujano Plástico Estético
Telf. 0994616992 / 042190486
Dirección: Calle Guayaquil entre Eloy Alfaro y 18 de Noviembre
Lago Agrio - Ecuador
E-mail: dr_alfredogalindo@hotmail.com

GRAN CAMPAÑA DE CIRUGÍA PLÁSTICA Y ESTÉTICA
En LAGO AGRIO
En la Clínica “CEVALLOS”
Desde las 09:00 hasta las 19:00

CONSULTA GRATIS

LA CIRUGÍA PLÁSTICA EN SUS MANOS

1.	PRÓTESIS DE MAMAS	\$ 2.000
2.	BLEFAROPLASTIA	\$ 800
3.	LIPOESCULTURA	\$ 2.500
4.	AUMENTO DE GLUTEOS:	
	Con Grasa:	\$ 1.800
	Con Prótesis:	\$ 2.500
5.	INJERTOS DE CABELLO	\$ 2.200
6.	ESTIRAMIENTO FACIAL	\$ 3.000
7.	OREJAS EN PANTALLA	\$ 800
8.	RINOPLASTIA	\$ 800
9.	ABDOMINOPLASTIA	\$ 3.000
10.	EXTRACCIÓN DE LUNAR	\$ 150
11.	EXERCIS DE CICATRIZ	\$ 300

Dele un cambio a su imagen

PRESENTE ESTA VOLANTE Y OBTENDRÁ DESCUENTOS ESPECIALES

Fig. 8.2

Dr. Alfredo Galindo M.
Cirujano Plástico Estético
Telf. 0994616992 / 042190486
E-mail: dr_alfredogalindo@hotmail.com

GRAN CAMPAÑA DE CIRUGÍA PLÁSTICA Y ESTÉTICA
Los días 2,3,4 y 5 de Julio del 2015
En la ciudad de MACHALA
Clínica Maternidad "SAN FRANCISCO"
Dir.: Guayas entre Artzaga y Manuel Serrano
Desde las 08:00 hasta las 19:00

PRECIOS ECONÓMICOS

LA CIRUGÍA PLÁSTICA EN SUS MANOS

1. PRÓTESIS DE MAMAS
2. BLEFAROPLASTIA
3. LIPOESCULTURA
4. AUMENTO DE GLUTEOS:
Con Grasa:
Con Prótesis:
5. INJERTOS DE CABELLO
6. ESTIRAMIENTO FACIAL
7. OREJAS EN PANTALLA
8. RINOPLASTIA
9. ABDOMINOPLASTIA
10. EXTRACCIÓN DE LUNAR
11. EXERCIS DE CICATRIZ

CONSULTA GRATIS

Dele un cambio a su imagen

PRESENTE ESTA VOLANTE Y OBTENDRÁ DESCUENTOS ESPECIALES

Fig. 8.3

Atención DAULE
Por motivo de las FIESTAS de CANTONIZACIÓN te ofrecemos la

Gran campaña de CIRUGÍA PLÁSTICA Y ESTÉTICA

Consulta Gratis

Cirugía Estética de Nariz	\$ 700
Lipoescultura	\$1200
Micro Lipo	\$ 800
Parpados Caídos	\$ 700
Orejas en Pantallas	\$ 700
Prótesis de Senos	\$1600
Prótesis de Glúteos	\$2200
Levantamiento de Senos	\$1200
Abdominoplastia (Abdomen Caído)	\$2500
Estiramiento de Cara	\$1800
Injertos de Cabello	\$1800
Extracción de Lunares	\$ 60
Extracción de Cicatriz	\$ 150
Otras Cirugías Consulte su Precio	

Desde el 19 al 30 de Noviembre
Centro Estético Marthi's
Direc.: Pompeyo García Naranjo entre
25 de Diciembre y Av. Vicente Piedrahita
(Frente a Canal 3)
Desde las 8:00 Hasta las 18:00

Plasma Rico en Plaquetas \$40

También atendemos en nuestro Consultorio
Dirección: Machala 2405 y Cuenca (Esq.)
Telf. Consultorio: 0994616992 - 2190486
Email: dr_alfredogalindo@hotmail.com
Guayaquil - Ecuador

Dr. Alfredo Galindo Mosquera
Cirujano General
Plástico, Estético y Reconstructivo

Anexo fig. 8.4 Ejemplo de volante cómo será la publicidad en las diferentes ciudades



Continúa Gran Campaña de Cirugía Plástica Estética

Del 06 al 09 de Noviembre del 2017

A.M.I. – Auxilio Médico Inmediato
Ubicado en el edificio de la Clínica “San Gregorio”
Antigua Vía al Aeropuerto, diagonal al Colegio “Maria Auxiliadora” diagonal al Estadio “Jocay”
(MANTA)
Telf. 0994616992 - 052383160
Horario de 08h00 a 19h00

Consulta \$10

Cirugías con el 40% menos del precio promedio del mercado.

Dr. Alfredo Galindo M.
Cirujano Plástico Estético (Gerente)
Telf. 0994616992 / 052383160
E-mail: dr_alfredogalindo@hotmail.com

- Prótesis de mama
- Rinoplastia
- Lipoescultura
- Estiramiento facial
- Extracción de lunares
- Exéresis de cicatrices
- Extracción de tumores
- Injertos de cabello
- Blefaroplastia
- Abdominoplastia
- Orejas en pantalla
- Aumento de glúteos
- Aplicación de :
 - Plasma - plaquetas
 - Ácido hialurónico
 - Colágeno + Elastina

TODO PROCEDIMIENTO QUIRÚRGICO IMPLICA UN RIESGO PARA LA VIDA.

Fig. 8.5 Anuncio utilizado en Manta para la campaña del 23 de octubre al 4 de nov. 2017

Anexo # 9



Promoción del mes

LIPOESCULTURA - \$1,250

Antes Después

Antes Después

Cirujanos Plásticos Móviles del Ecuador
Dirección: Av. Machala 2405 y Cuenca (Esquina)
Teléfono : 0994616992 – 042190486

Fig. 9.1 Muestra claqueta del marketing digital

Anexo # 10

CIRUJANOS PLÁSTICOS MÓVILES DEL ECUADOR

Dr. Alfredo Galindo Mosquera
Gerente

Cirujano General y Plástico Especialista
C de I.: 0905386710

Correo: dr_alfredogalindo@hotmail.com

Al servicio de la comunidad

Guayaquil – Ecuador

Dirección: Machala 2405 y Cuenca Esq. Tel. (04) 2190486 – 2967278
celular. 0994616292



Guayaquil, 25 de junio del 2017

DIARIO NACIONAL

Abg. Jacinto Castro Martínez

Jefe de Redacción. -

Yo, Dr. Alfredo Enrique Galindo Mosquera; Por medio del presente me dirijo a usted muy respetuosamente para ponerle en conocimiento de una **CAMPAÑA DE CIRUGÍA PLÁSTICA ESTÉTICA** que se va a llevar a efecto los días 2,3,4,5 del mes de Julio del 2015.

Antecedente:

- 1.- Consulta gratuita
- 2.- En la clínica SAN FRANCISCO ubicada en las calles Guayas entre Arizaga y Manuel Serrano teléfono 2933696
- 3.- Se realizarán cirugías como extracción de lunares, cicatrices, tumores de piel, lipoesculturas con lipo transferencia en glúteos, estiramiento facial, prótesis de mama, glúteos, orejas en pantalla, bolsas en los párpados(blefaroplastia), injerto de cabellos, rinoplastia, abdominoplastia, estiramiento facial, rinoplastia, etc.
- 4.- Las cirugías son a PRECIOS MODICOS.

Todo esto es con el afán de AYUDAR AL PROJIMO y tenga una atención con calidad y calidez eficacia y eficiencia y a donde pueda acudir y sentirse protegido por una clase médica calificada.

5.- Los exámenes de laboratorio clínico y cardiológico son gratuitos

Contando con la favorable acogida del presente Me suscribo a usted.
Atentamente,

Gerente General

Fig. 8 Redacción de Boletín de Prensa.

Anexo # 11



Fig. 11.1 Antes (orejas en pantalla) Después de la cirugía correctiva

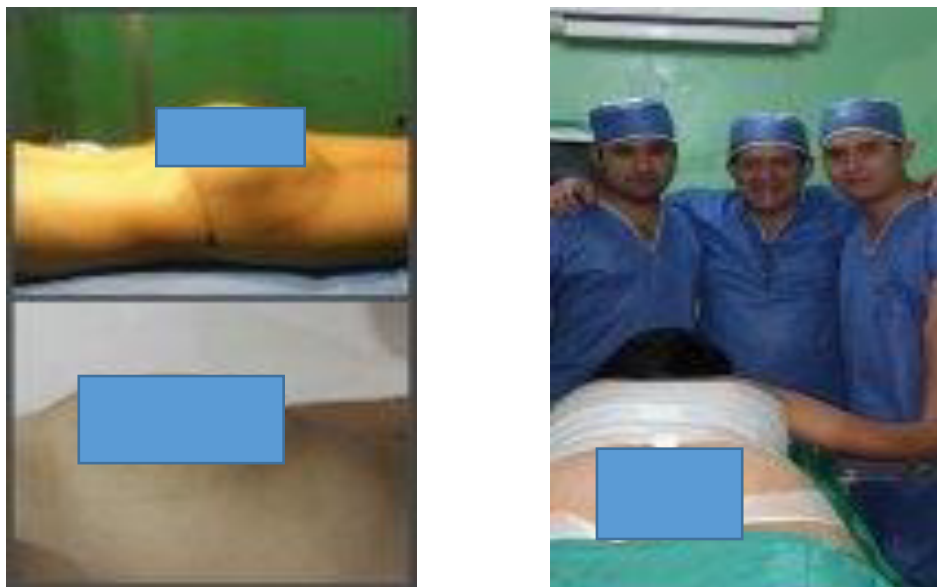


Fig. 11.2 Antes y el después de una cirugía de aumento de glúteos con prótesis

En la foto de la derecha desde la izquierda el Dr. Alfredo Galindo Delgado, Dr. Alfredo Galindo Mosquera, Dr. Alfredo Galindo Veliz y la paciente que está en la mesa de cirugía después de ser intervenida de una lipoescultura.



Fig. 11.3 Paciente a quien se le extirpo un Mosquera
cáncer de cara



Fig. 11.4 Dr. Alfredo Galindo



Fig. 11.5 Rinoplastia antes y después en una paciente del Plan de Negocios

Anexo # 12

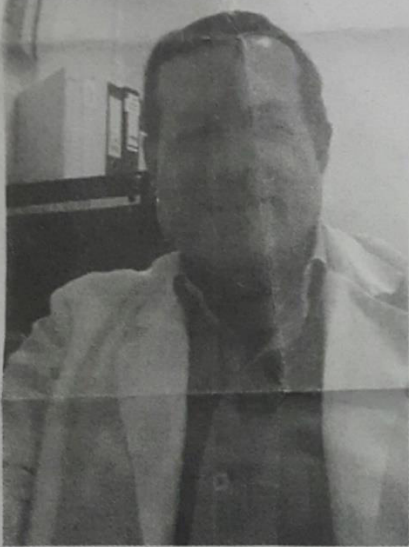


Fig. 12.1 Clínica Maternidad San Francisco Ubicada la calle Guayas entre Arizaga y Manuel Serrano lugar a donde se realizó la campaña el día 2, 3, 4,5 de julio del 2015.

Anexo # 13 Publicidad por diarios locales

Del 2 al 5 de Julio en Machala:

Campaña de Cirugía Estética



Machala una CAMPAÑA DE CIRUGÍA ESTÉTICA, con consulta gratuita, por lo que invitaba a la ciudadanía a recibir este servicio que ofrecerá un excelente equipo profesional médico del país.

La campaña se realizará así:

- 1.- Consulta gratuita
- 2.- Será en la clínica SAN FRANCISCO ubicada en las calles Guayas entre Arízaga y Manuel Serrano, teléfono 2933696
- 3.- Se realizarán cirugías como extracción de lunares, cicatrices, tumores de piel, lipoesculturas con lipo transferencia en glúteos, estiramiento facial, prótesis de mama, glúteos, orejas en pantalla, bolsas en los párpados, injerto de cabellos, rinoplastia, abdominoplastia, etc.
- 4.- Los costo de las cirugías son a PRECIOS MÓDICOS.

Todo esto es con el afán de AYUDAR AL PRÓJIMO y tenga una atención con calidad y calidez, eficacia y eficiencia y a donde pueda acudir y sentirse protegido por una clase médica calificada.

Dr. Alfredo Galindo Mosquera, Gerente de “Cirujanos Plásticos Móviles del Ecuador”.

MACHALA (R).- El doctor Alfredo Galindo Mosquera, Gerente de la organización “Cirujanos Plásticos Móviles en el Ecuador”, nos informó ayer que durante los días 2, 3, 4 y 5 de Julio, se realizará en

Fig. 12.2 A donde se aprecia el marketing por la prensa escrita realizado en la ciudad de Machala.



Fig. 12.3 Marketing de la prensa escrita en donde se realizó el Plan Piloto en Riobamba



Fig. # 15 Publicidad realizada en manta sobre la campaña de cirugía estética



20

GRAN CAMPAÑA de Cirugía Plástica Estética
LOS DÍAS 15, 16, 17 Y 18 DE DICIEMBRE

Clinica "Riobamba"
Av. Unidad Nacional 36-12 y Uruguay (Riobamba)
Telf.: 2961386 / Horario: de 08h00 a 20h00

Cirujanos Plásticos Móviles del Ecuador
Dr. Alfredo Galindo M.
Cirujano Plástico Estético (Gerente)
Teléfono: 0994616992 / 042190486
E-mail: dr_alfredogalindo@hotmail.com

Consulta \$10
Precios Económicos

- Prótesis de mamas
- Blefaroplastia
- Lipoescultura
- Aumento de Glúteos Con Grasa
- Con Prótesis
- Injertos de cabello
- Estiramiento facial
- Orejías en Pantalla
- Rinoplastia
- Abdominoplastia
- Extracción de lunar
- Exéresis de cicatriz

Profesionales con 30 años de experiencia con títulos refrendados en el Senecyt

Fig. 12.4 Marketing en el Diario el Ambateño de la ciudad de Ambato

Anexo # 13



Fig. 13.1 Se aprecia la clínica Riobamba

Anexo # 14



Fig. 14.1 Clínica “Cirujano Plásticos Móviles al Dr. A. Galindo M. dando



Fig. 14.2 En donde se aprecia del Ecuador.

consulta una en Riobamba

Anexo # 15



Fig. 15.1 Se observa todo el equipo de Cirujanos Plásticos Móviles del Ecuador después de una cirugía de lipoescultura más lipotransferencia en glúteos.