



**ESCUELA SUPERIOR  
POLITÉCNICA DEL LITORAL ESCUELA DE POSTGRADO  
EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**MAESTRIA EN GERENCIA HOSPITALARIA**

**TESIS DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TITULO  
DE:**

**MAGISTER EN GERENCIA HOSPITALARIA**

**AUTOR(ES):**

**DR. PEDRO JIMÉNEZ C.**

**DR. EDUARDO RIVAS T.**

**DRA. KATIUSCA HERNÁNDEZ V.**

**DIRECTOR:**

**INGENIERA XIMENA CARRILLO**

**Guayaquil – Ecuador  
2013**

Los suscritos Maestranes de Gerencia en Establecimientos de Salud de la ESPAE, dejamos constancia que la presente Tesis de Graduación ha sido realizada en forma grupal, y por tal motivo deslindamos total o parcialmente la responsabilidad a terceras personas.

Maestrante:

Firma:

Dra. Katusca Hernández

.....

Dr. Eduardo Rivas

.....

Dr. Pedro Jiménez

.....

Dado y firmado en la ciudad de Guayaquil, Octubre de 2013.

## Contenido

<b>RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>5</b>
<b>1. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA Y SU PRODUCTO .....</b>	<b>6</b>
1.1 MISIÓN .....	6
1.2 VISIÓN .....	6
1.3 OBJETIVO GENERAL .....	6
1.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	6
1.5 VALORES CORPORATIVOS .....	7
<b>2. ANÁLISIS DE MERCADO .....</b>	<b>8</b>
2.1 GENERALIDADES .....	8
2.2.- ESTADO DEL SECTOR: SERVICIOS, MERCADO, CLIENTES. ....	9
<i>Gráfico 1.- Incremento poblacional de la ciudad de Guayaquil.....</i>	<i>9</i>
2.3.- TENDENCIAS ECONÓMICAS, SOCIALES O CULTURALES QUE AFECTAN AL SECTOR POSITA O NEGATIVAMENTE .....	10
<i>Tabla 1.- Centros médicos en Guayaquil.....</i>	<i>11</i>
<i>Tabla 2.- Cantidad de establecimientos y camas disponibles por provincia.....</i>	<i>12</i>
2.4 BARRERAS ESPECIALES DE INGRESO O SALIDA DE NEGOCIOS EN EL SECTOR .....	12
<i>Tabla 3.- Listado de médicos especialistas en enfermedades endovasculares.....</i>	<i>14</i>
2.5 RIVALIDADES EXISTENTES ENTRE LOS COMPETIDORES.....	15
<i>Tabla 4.- Listado de Clínicas u Hospitales que prestan servicios de tratamiento endovasculares .....</i>	<i>15</i>
2.6.- OTRAS OFERTAS MÉDICAS .....	16
2.7. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO .....	16
2.8 FACTORES DEMOGRÁFICOS .....	16
2.8.1 Tasa de desempleo.....	16
<i>Gráfico 2- Tasa de desempleo a nivel nacional. ....</i>	<i>17</i>
2.8.2 Niveles de ingreso.....	17
<i>Tabla 5.- Segmentación de la población.....</i>	<i>17</i>
2.9 FACTORES CONDUCTUALES .....	18
2.10 NECESIDADES DEL MERCADO.....	19
2.10.1 Tendencia del Mercado.....	19
<i>Gráfico 3.- Principales enfermedades causantes de muerte en Guayaquil.....</i>	<i>20</i>
2.10.2 Crecimiento de mercado .....	21
2.11 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA GERENCIAL Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....	22
2.11.1 Empresa .....	22
2.11.2 Producto.....	22
2.12 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	22
2.12.1 Tipo de investigación a realizar .....	22
2.12.2 Herramientas.....	22
2.13 PRODUCTO/SERVICIO .....	23
2.13.1 Aplicación del producto o servicio .....	23
2.14 ELEMENTOS ESPECIALES DE PRODUCTO O SERVICIO .....	24
2.14.1 Paquetes para no afiliados al IESS.....	24
2.15 PRODUCTOS COMPETIDORES .....	25
2.16 FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE SU PRODUCTO FRENTE A LOS PRODUCTOS COMPETIDORES .....	25
2.17 PATENTES O CONDICIONES DE SECRETO INDUSTRIAL REFERENTE A SU PRODUCTO O SERVICIO .....	25
2.18 PRODUCTOS O SERVICIOS POSIBLES COMO COMPLEMENTOS O DERIVADOS DEL ACTUAL .....	26
2.19 SOLUCIÓN A SUS DEBILIDADES Y FORMAS DE APROVECHAR SUS FORTALEZAS .....	26
2.20 FACTORES PARA DESTACAR DEL PRODUCTO/SERVICIO .....	27
2.21 CLIENTES.....	27
2.22 BASES DE DECISIÓN DE COMPRA DE LOS CLIENTES (PRECIO, CALIDAD, SERVICIO, AMISTAD, POLÍTICA, RELIGIÓN, FORMA DE PAGO).....	27
2.23 OPINIONES DE CLIENTES QUE HAN MOSTRADO INTERÉS EN SU PRODUCTO O SERVICIO .....	27
2.24 FORMAS POSIBLES DE EVITAR LA FALTA DE INTERÉS.....	27
2.25 COMPETENCIA .....	28
2.25.1 Precios .....	28

2.25.2 Desempeño del producto, servicios o garantías .....	28
2.25.3 Limitaciones en la satisfacción de los deseos de los clientes .....	28
2.25.4 Posibilidades de solución a las dificultades .....	28
2.25.5 Capacidad Financiera .....	29
2.25.6 ¿Cuál es la marca líder? ¿Por precio? ¿Por calidad? ¿Por servicio? .....	29
2.25.7 ¿Han surgido o se han acabado empresas en esta actividad en los últimos años? ¿Cómo les ha ido? Razones.....	29
2.25.8 Imagen de la competencia ante los clientes.....	29
2.25.9 ¿Por qué les compran? .....	29
2.25.10 ¿Por qué será fácil o difícil competir con ellos? .....	29
2.25.11 ¿Por qué cree que puede lograr una fracción del mercado?.....	30
2.26 TAMAÑO DEL MERCADO GLOBAL .....	30
Gráfico 4.- Proyección de Pacientes .....	30
<b>3. ANÁLISIS FODA.....</b>	<b>31</b>
<b>4. PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>32</b>
4.1 OBJETIVO DEL MARKETING .....	32
4.2 MERCADO OBJETIVO.....	32
SEGMENTACIÓN SELECCIONADA .....	32
4.3 ESTRATEGIA DE PRECIOS.....	32
4.3.1 Precio Previsto.....	32
4.3.2 Posibilidad de que el precio previsto le brinde al producto una entrada rápida en el mercado. ....	33
4.3.3 Potencial de expansión en el mercado previsto.....	33
4.3.4 Posibles niveles de variación de precios para resistir una guerra de precios.....	33
4.3.5 En caso de que su precio sea mejor que el de su competencia, explique cuáles son las ventajas comparativas de su operación, que le permiten hacer esto.....	33
4.3.6 ¿Qué descuentos planea ofrecer? ¿Por volumen o por pronto pago? .....	33
4.3.7 ¿Qué porcentaje de sus ventas son a crédito y a qué plazo (política de carteras)?.....	33
4.4 ESTRATEGIA DE VENTA .....	34
Gráfico 5.- Cubrimiento del Sector de ubicación de la Clínica Vascular del Sur.....	35
4.5 ESTRATEGIA PROMOCIONAL.....	43
4.6 REQUISITOS BÁSICOS PARA LA ACREDITACIÓN IESS .....	45
<b>5. ANÁLISIS TÉCNICO .....</b>	<b>46</b>
5.1 ANÁLISIS DEL PRODUCTO.....	46
5.2 BASES CIENTÍFICAS Y TECNOLÓGICAS .....	46
5.3 CRONOGRAMA DE DESARROLLO .....	46
5.4 MATERIAS PRIMAS BÁSICAS.....	47
5.5 REGALÍAS POR EL USO DE LA TECNOLOGÍA .....	48
5.6 FACILIDADES .....	48
5.6.1 Ubicación geográfica exacta de la planta.....	48
Gráfico # 6.....	48
5.6.2 Facilidades de servicios (agua, energía, teléfono, alcantarillado, manejo de desperdicios). ....	48
5.6.3 Facilidades de transporte.- .....	48
5.6.4 Área requerida.....	49
5.6.5 Tipo de construcción.....	49
5.6.6 Equipos y Maquinarias .....	50
5.6.7 Necesidades de Infraestructura .....	50
5.6.8 Forma de adquisición de equipos (compra, arrendamiento, leasing).....	50
5.6.9 Personal Médico.....	51
5.6.11 Personal Administrativo.....	51
5.6.12 Distribución de Planta .....	51
5.6.13 Plano de Distribución.....	53
<b>6. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO .....</b>	<b>54</b>
6.1 GRUPO EMPRESARIAL .....	54
6.1.1 Miembros del Grupo Empresarial .....	54
6.1.2 Experiencias y habilidades de cada uno, que son útiles para la empresa.....	54
6.1.3 Personal Ejecutivo.....	56

6.1.4 Políticas de administración de personal: tipo de contratos, política salarial, prestaciones, bonificaciones, honorarios, aportes a la seguridad social. ....	56
6.1.5 Organización.....	57
Gráfico 7.- Estructura básica (organigrama).....	57
6.1.6 Empleados.....	57
6.1.7 Mecanismos de selección, contratación y desarrollo.....	57
<b>7. ANÁLISIS ECONÓMICO.....</b>	<b>59</b>
Tabla 6.- Inversión inicial.....	59
7.1 GASTOS DE CONSTITUCIÓN .....	62
7.2 VOLUMEN DE VENTAS PRECIO.....	62
Tabla 7.- Proyección de Pacientes IESS/Cvs.....	63
ESTA TABLA MUESTRA LA PROYECCIÓN DE PACIENTES QUE LOS MÉDICOS PUEDEN ATENDER MENSUAL, SEMANAL Y DIARIAMENTE. POR LO TANTO PODEMOS INDICAR QUE CADA MÉDICO ATENDERÁ 10 PACIENTES POR DÍA CON UN APROXIMADO DE 30 MINUTOS POR CONSULTA PARTIENDO DE QUE LA JORNADA LABORAL ES DE 8 HORAS. ASIMISMO PODEMOS INDICAR QUE EMPEZAREMOS ATENDIENDO A LOS PACIENTES CON UN MÉDICO ESPECIALISTA (CIRUJANO VASCULAR ), UN MÉDICO ESPECIALISTA (ENDOCRINÓLOGO) PARA CONSULTA Y DOS MÉDICOS GENERALES PARA CUIDADO DE LOS PACIENTES; AL QUINTO AÑO DE ATENCIÓN MÉDICA CONTAREMOS CON DOS MÉDICOS ESPECIALISTAS (CIRUJANO VASCULAR/ENDOCRINÓLOGO) Y TRES MÉDICOS GENERALES. ....	64
TOMEMOS A CONSIDERACIÓN QUE LA PRIMERA CONSULTA DE UN PACIENTE PUEDE DURAR HASTA 30 MINUTOS, LOS PACIENTES QUE VIENEN PARA CONSULTA SUBSECUENTE PUEDE DURAR ENTRE 15 A 20 MINUTOS. ...	64
7.3 PROYECCIÓN ANUAL DE INGRESOS POR CONSULTAS IESS Y CONSULTA PRIVADA .....	64
7.4 INCREMENTO DE LOS PRECIOS EN CONSULTA Y SERVICIOS MÉDICOS .....	65
Tabla 10.- Detalle de incremento de ingresos cada dos años.....	65
7.5 EGRESOS TOTALES.....	65
Tabla 11.- Costos de Ventas – Insumos Médicos .....	66
Tabla 12.- Suministro.....	67
7.6 GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	67
Tabla 13.- Detalle de Sueldos Médicos y Administrativos Mensuales.....	67
Tabla 14.- Porcentaje Anual de Incremento de Sueldos.....	68
7.7 GASTOS GENERALES.....	69
Tabla 15.- Detalle de incremento anual en servicios básicos.....	69
Tabla 16.- Detalle de Incremento Anual de Otros Gastos.....	69
7.8 PROYECCIÓN DEL FLUJO DE PROYECTO.....	70
Tabla 17.- Flujo de Proyecto por Año.....	70
Tabla 18.- Flujo de Accionista por Año.....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
Tabla 19.- Tabla de Amortización.....	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
<b>8. ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL.....</b>	<b>73</b>
8.1 ASPECTOS LEGALES .....	73
8.2 PROCEDIMIENTOS PARA LA CONFORMACIÓN DE LA SOCIEDAD.....	73
8.3 IMPLICACIONES TRIBUTARIAS, COMERCIALES Y LABORES ASOCIADAS AL TIPO DE SOCIEDAD. ....	74
8.4 ASPECTOS DE LEGISLACIÓN URBANA .....	74
8.5 TRÁMITES Y PERMISOS ANTE LOS ORGANISMOS DE GOBIERNO.-.....	75
<b>9. ANÁLISIS AMBIENTAL.....</b>	<b>77</b>
9.1 EMISIONES, EFLUENTES Y RESIDUOS DE LA EMPRESA .....	78
9.2 RIESGOS DE CONTAMINACIÓN POR ESAS EMISIONES, EFLUENTES Y RESIDUOS.....	78
9.3 MECANISMOS DE CONTROL DE CONTAMINACIÓN .....	78
9.4 RIESGOS PARA LOS TRABAJADORES .....	79
<b>10. ANÁLISIS SOCIAL.....</b>	<b>80</b>
10.1 EFECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS DE LA EMPRESA PARA EL CONGLOMERADO SOCIAL: EMPLEO, IMPUESTOS, EDUCACIÓN, SALUD, RECREACIÓN .....	80
10.2 POSIBILIDADES DE RECHAZO O APOYO DE LA COMUNIDAD .....	80
Gráfico 8.- Encuesta.....	80
10.3 SERVICIOS ADICIONALES QUE LA EMPRESA TRAE A LA COMUNIDAD.....	80
<b>11. ANÁLISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES.....</b>	<b>81</b>
11.1 RIESGOS DE MERCADO.....	81

11.1.1 Cambios Desfavorables en el Sector.....	81
11.1.2 Surgimiento de mejores productos.....	81
<b>12. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL NEGOCIO .....</b>	<b>82</b>
BIBLIOGRAFÍA .....	83
ANEXOS .....	84
ENTREVISTA A EXPERTO .....	84
ENCUESTA .....	86
Gráfico 9.- ¿Usted o alguien que viva con ud sufren de alguna de las siguientes patologías?.....	86
Gráfico 10.- Cuando Ud. o su familia se enferma suelen atenderse en:.....	86
Gráfico 11.- ¿Cuáles son sus ingresos mensuales?.....	87
Gráfico 12.- ¿Cuánto paga actualmente por una consulta médica especializada?.....	87
Gráfico13.- De que forma pagaría?.....	88
ANEXOS FINANCIEROS.....	89
Tabla 20.- Proyección de Pacientes .....	89
Tabla 21.- Pacientes de Consultas y Paquetes Médicos .....	89
Tabla 22.- Pacientes que escogen entre los dos beneficios de Paquetes Médicos.....	89
Tabla 23.- Pacientes por tipo de Cirugía.....	90
Tabla 24.- Pacientes Contabilizados por Año, mes, semana, día.....	90
CURRICULUM VITAE 1 .....	91
CURRICULUM VITAE 2.....	96
CURRICULUM VITAE 3.....	102
CURRICULUM VITAE 4.....	105

## **Resumen Ejecutivo**

CLÍNICA VASCULAR DEL SUR, una empresa que nace de una planificación detallada del mercado Salud Pública, con el único fin de brindar servicios médicos hospitalarios para pacientes con enfermedades vasculares. Dentro de este proyecto se encuentran médicos de trayectoria gerenciando y administrando la compañía.

La Clínica Vascular del Sur estará localizada en la ciudad de Guayaquil brindando una atención de primera, con tecnología de punta y con precios segmentados para diferentes nichos de mercado iguales a los del Instituto Ecuatoriano de Seguridad.

CLÍNICA VASCULAR DEL SUR tiene como fin convertirse en uno de los principales centros de atención ambulatoria de pacientes diabéticos, y ser el soporte médico que el Instituto de Seguridad Social necesita para descongestionar el conglomerado de pacientes que se acercan a recibir atención especializada vascular, logrando así la prevención y promoción de esta enfermedad ya que según datos proporcionados por INEC desde 2009 la diabetes es la primera causa de mortalidad en el país.

En nuestro Estudio de Mercado se analizaron factores económicos y sociales identificando una creciente demanda de atención médica en el área vascular a nivel hospitalario, por esto nuestra propuesta de crear una clínica especializada que cuente con tecnología de punta y un staff de médicos profesionales con experiencia basta para brindar una atención oportuna, adicional para justificar la creación de la clínica se hizo una encuesta a pacientes y familiares donde obtuvimos total aceptación de la misma.

La inversión que hemos realizado en este proyecto será aproximadamente de \$ 106,000.00 Adicional, dentro del análisis financiero efectuado se han obtenido indicadores que abalizan el proyecto, con un VAN de \$ 13,368.44 y un TIR de 21 % lo que permite recuperar la inversión, y asegura la viabilidad que tiene nuestro proyecto.

# **1. Presentación de la Empresa y su producto**

## **1.1 Misión**

La Clínica Vascular del Sur es una organización médica dedicada a satisfacer en forma integral las necesidades de cuidado de la salud de las personas que padecen enfermedades endovasculares y contribuir al desarrollo del conocimiento médico en beneficio de la comunidad.

## **1.2 Visión**

Ser la clínica de tratamiento de enfermedades endovasculares líderes en la ciudad de Guayaquil con lo más avanzado en tecnología y con un cuerpo médico calificado que reúna todos los requisitos de profesionalismo y excelencia para satisfacer al máximo las exigencias de nuestros pacientes basado en el tratamiento especializado.

## **1.3 Objetivo General**

Diseñar un sistema de salud especializada en la prevención y recuperación de enfermedades endovasculares mediante el uso de instalaciones, equipos de vanguardia y un cuerpo médico altamente calificado, con la finalidad de cubrir la demanda que existe en la comunidad.

## **1.4 Objetivos Específicos**

- ✓ Constituir un centro médico especializado en el tratamiento de enfermedades crónicas no transmisibles (hipertensión, diabetes, dislipidemia, obesidad).
- ✓ Tener un cuerpo médico capacitado para brindar un servicio permanente de salud con calidad y calidez.
- ✓ Prestar a los pacientes y a sus familiares o acompañantes una atención humana y profesional al problema planteado como demanda asistencial en todo su contexto.

### **1.5 Valores Corporativos**

La Clínica Vascular del Sur tiene como prioridad los siguientes valores corporativos:

✓ **Honestidad**

Actuar con rectitud, honradez y veracidad en todos y cada uno de los actos de la vida.

✓ **Responsabilidad**

Cumplir oportunamente con las obligaciones, orientando las actuaciones al logro de los objetivos institucionales.

✓ **Compromiso con el paciente**

Dispuestos a satisfacer las expectativas de los clientes y usuarios a través de la mejora continua de la atención y compromiso de nuestro equipo humano.

## 2. Análisis de Mercado

### 2.1 Generalidades

Según la Agencia de Noticias Andes estudios realizados por la Organización Mundial de la Salud (OMS) afirman que en 2030, a escala mundial, aumentarán las defunciones ocasionadas por enfermedades crónicas no transmisibles (ECNT). Las enfermedades cardiovasculares aumentarán de 17 millones a 25 millones, mientras que las muertes ocasionadas por el cáncer aumentarán de 7,6 millones a 13 millones.

Partiendo de estas tendencias, la previsión es que la cifra anual de defunciones por ECNT alcance los 55 millones de personas en 2030; en cambio, se pronostica que los descensos ocasionados por enfermedades infecciosas disminuirán paulatinamente en los próximos 20 años.

De acuerdo a datos de la oficina de epidemiología del Ministerio de Salud, en Ecuador las enfermedades crónicas no transmisibles como la diabetes mellitus y la hipertensión arterial han experimentado un incremento sostenido desde 1994, en la actualidad 6 de cada 10 muertos corresponden a ECNT, sin embargo el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social indica que las enfermedades crónicas no transmisibles representan un problema de salud evitable si se trabaja de manera sectorial en promoción de la salud y prevención de la enfermedad y, si éstas están presentes, deberán ser diagnosticadas y tratadas oportunamente bajo el mandato constitucional.

Los factores de riesgo están presentes durante todo el ciclo de vida de la población, los mismos que son modificables (ambientales, alimentación no balanceada, el sedentarismo, hábitos como el tabaco y el alcohol) y no modificables (edad, sexo, herencia, etnia).

Es destacable mencionar que existe más prevalencia de las enfermedades crónicas en las mujeres, con tendencia al aumento en el corto plazo, además existe preocupación por la obesidad en los adolescentes y niños, potencial factor de riesgo.

En el Ecuador la diabetes es la segunda causa de muerte, la primera en mujeres y la cuarta en hombres. Según datos recopilados por el último censo realizado a nivel nacional el INEC ha comunicado que **4.017** personas fallecieron en Ecuador durante 2010 por diabetes y enfermedades producidas por esta patología. De todas las personas que poseen esta enfermedad, el 95% presenta la del tipo dos y solo un 5% tiene diabetes tipo uno. Dos de cada tres personas con diabetes tienen presión alta.

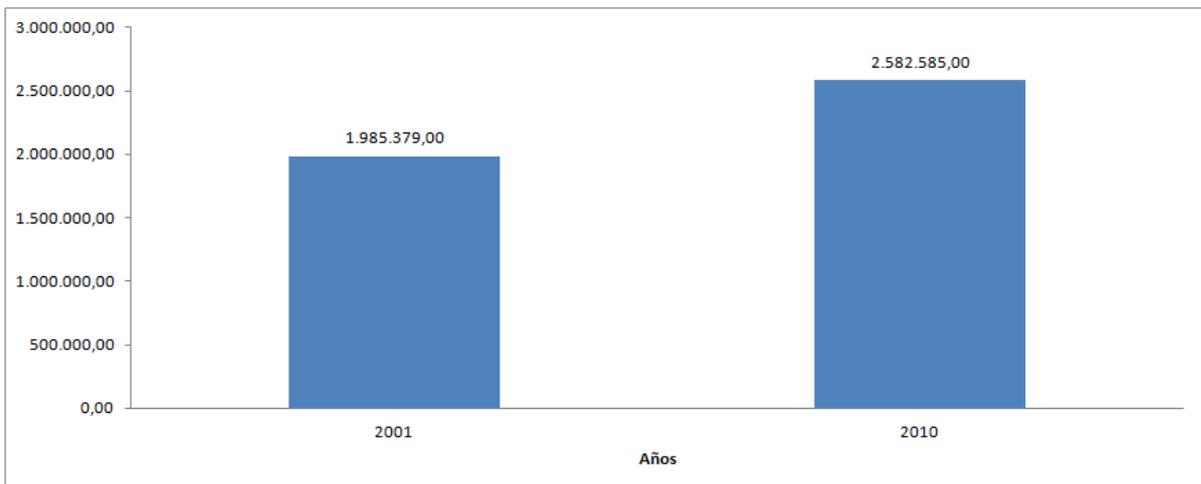
Por lo antes expuesto y evidenciando la creciente problemática a nivel mundial de las ECNT, la falta de centros médicos especializados en diagnóstico y tratamiento oportuno de enfermedades endovasculares, nace la necesidad de crear una clínica específica, que tenga la capacidad de atender de manera óptima a este creciente porcentaje de la población, generando rentabilidad para los inversionistas a cambio de un servicio de salud de excelencia.

## 2.2.- Estado del sector: servicios, mercado, clientes.

Según datos de la Organización Mundial de la Salud, en un estudio realizado en el 2008 en Ecuador indica que el 30% de hombres y el 28,4% de mujeres mueren a causa de enfermedades crónicas no trasmisibles, en los actuales momentos estas cifras se han incrementado convirtiéndose en la primer causa de muerte en el país, desplazando a la enfermedades infecciosas.

Guayaquil, es la ciudad más poblada del país con 2.582.585 habitantes según fuentes del último censo poblacional, como se aprecia en el Gráfico 1.

### Gráfico 1.- Incremento poblacional de la ciudad de Guayaquil



*Fuente: INEC 2010*

En la ciudad de Guayaquil, datos del INEC indican que más del 50% de la población tienen tendencia a padecer enfermedades crónicas no transmisibles, debido principalmente al alto consumo de bebidas alcohólicas, cigarrillo y estilos de vida pocos saludables.

En los últimos años el servicio hospitalario en el Ecuador ha presentado un crecimiento saludable y estable debido entre otras cosas a las inversiones permanentes en tecnología de punta y por los modelos de gestión aplicados en la administración de estos centros.

En la ciudad de Guayaquil existen centros médicos que si bien es cierto no son exclusivos o especializados en tratar enfermedades endovasculares, prestan servicios a pacientes con patologías antes mencionadas.

Lista de principales centros hospitalarios que prestan servicios para ECNT en la ciudad de Guayaquil.

- Asociados vasculares
- OmniHospital
- Hospital Clínica Alcívar
- Clínica Guayaquil
- Grupo Hospitalario Kennedy

De acuerdo a datos proporcionados por el Ministerio de Salud Pública, la red de médicos públicos no cuenta con la cantidad necesaria de especialistas en Angiología y Cirugía Vascular Periférica que permita suplir la demanda de pacientes existentes en los actuales momentos.

Por lo antes expuesto la implementación de centros médicos privados especializados en prevención y tratamientos de enfermedades arterio-venosas y/o asociadas ECNT contribuirán al equilibrio de la salud pública, es decir habrá mayor oferta de centros médicos especializados para cubrir la creciente demanda

El MSP se encuentra en la búsqueda de clínicas privadas que sirvan de soporte para descongestionar la demanda de pacientes y a su vez brindar atención especializada con tecnología de punta.

### **2.3.- Tendencias Económicas, Sociales o Culturales que afectan al sector posita o negativamente**

Guayaquil es una ciudad que con los años ha desarrollado su capacidad económica, social y cultural. Debido a estos factores y con el incremento de la población el campo de la salud también se ha expandido.

En el transcurso de los últimos años se ha observado un mejoramiento de las condiciones de salud de la población ecuatoriana, sin embargo, se registran todavía tasas elevadas de mortalidad, en las instituciones públicas, deficiencias en infraestructura, equipamiento, recursos humanos y limitaciones presupuestarias. (Viteri Díaz)

La creación de nuevas clínicas y centro médicos especialistas en enfermedades con tratamiento también han abierto sus puertas y junto con su infraestructura y tecnología de punta ofrecen a los pacientes nuevas opciones de salud, esto ha influido positivamente en la población guayaquileña ya que equilibra la demanda de salud.

Algunos ejemplos:

**Tabla 1.- Centros médicos en Guayaquil**

<b>Clínica o Centro Médico</b>	<b>Especialidades</b>	<b>Ciudad</b>
Clínica Millenium	Cirugía laparoscopia, plástica, vascular periférica, ginecológica, traumatología, oftalmología, otorrinolaringología	Guayaquil
Asociados Vasculares	Cirujía Vascular Periférica	Guayaquil
Clínica de la Fertilidad “INNAIFEST”	Tratamiento de fertilidad y reproducción asistida	Guayaquil
Hospital – Clínica Alcívar	Traumatología y ortopedia	Guayaquil

La mayor concentración poblacional de la ciudad de Guayaquil se encuentra distribuida en las parroquias urbanas, si bien es cierto que Guayaquil experimenta un desarrollo en los últimos años aun presenta niveles de pobreza los cuales contribuyen a que se presenten ECNT. Haciendo referencia a la provincia del Guayas la situación de pobreza se ve desglosada en factores tales como:

- ✓ El bajo nivel de escolaridad
- ✓ Alto registro de analfabetismo en adultos mayores de 14 años (9,52%).
- ✓ Déficit de servicios básicos en todas las parroquias, incluso las urbanas.
- ✓ Bajos índices de salud. Hay parroquias como Colonche, Puná y Morro que registran apenas 2,1; 2,78; y 2,83 respectivamente. Las parroquias con mejores condiciones de salud son Eloy Alfaro (42,99) y General Villamil (15.4). El 41,19% de desnutrición crónica en niños-as menores de 5 años.

En Guayas existe el mayor número de establecimientos de salud, conjuntamente con la cantidad de población que anida a nivel de todas las provincias de la región costa.

**Tabla 2.- Cantidad de establecimientos y camas disponibles por provincia**

<b>Provincias</b>	<b>No. De Establecimientos</b>	<b>No. Camas Disponibles</b>
El Oro	45	946
Esmeraldas	19	459
<b>Guayas</b>	<b>156</b>	<b>7191</b>
Los Ríos	97	1233
Manabí	57	1899
Santa Elena	12	231

*Fuente: Anuario de Estadísticas Hospitalarias: Camas y Egresos INEC 2011*

Como se indica en la tabla 2 en la provincia del Guayas existen un total de 156 establecimientos médicos públicos distribuidos de la siguiente manera:

1 Hospital de Especialidades.

11 Hospitales Especializados

10 Hospitales Generales

13 Hospitales Básicos

8 Clínicas especializadas

113 Clínicas Generales

De acuerdo a los datos mostrados en el párrafo anterior en la provincia de Guayas y en la ciudad de Guayaquil no se registran clínicas especializadas (INEC – 2011) por lo que la Clínica Vascular del Sur entrará a un segmento de mercado donde la oferta es relativamente baja.

#### **2.4 Barreras especiales de ingreso o salida de negocios en el sector**

En el Ecuador existe gran cantidad de médicos y contrario a la necesidad de contar con su contingente apoyo, muchos están desempleados, motivo mismo que ha incentivado la migración de profesionales de la salud a países vecinos.

La Organización de Naciones Unidas (ONU, 2012) estima que un promedio de 200 mil profesionales se han marchado de Ecuador para buscar mejores condiciones de vida en países como España, Chile, Colombia y Estados Unidos.

Un ejemplo significativo de este hecho es el de los médicos. Los datos de la Federación Médica Ecuatoriana reflejan que ocho mil médicos están ejerciendo su actividad profesional en el exterior, la mayoría en Chile.

Teniendo en cuenta que el número de afiliados a la organización gremial asciende a 40 mil aproximadamente, el porcentaje de los facultativos que migraron bordea el 20% del total.

De igual manera la falta de especializaciones médicas, es una realidad preocupante, pues es notoria la contradicción entre la necesidad de médicos especialistas y la suspensión de posgrados médicos de especialización a nivel de país.

La problemática antes mencionada, ha llevado a que en los actuales momentos la oferta de médicos especialistas en enfermedades endovasculares sea sumamente limitada, por lo que la demanda insatisfecha a nivel nacional de pacientes con estas patologías es cada día mayor

Con estas premisas es necesaria la creación de centros médicos especializados, que contribuyan al desarrollo de la ciencia médica y de esta manera disminuir la tasa de morbi y mortalidad a causa de estas patologías.

Adicionalmente otra barrera que se puede presentar durante el ingreso al negocio son las acreditaciones, licencias o permisos que exigen los entes reguladores del país.

Se ha realizado una investigación de médicos vasculares que activamente trabajan en el mercado de la salud, los cuales tienen sus consultas privadas y a la vez trabajan para el Instituto de Seguridad Social.

**Tabla 3.- Listado de médicos especialistas en enfermedades endovasculares**

<b>Apellido</b>	<b>Nombre</b>	<b>Ciudad</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Teléfono</b>	<b>Celular</b>	<b>Mail</b>
Abril	Eduardo	GYE	Clínica Kennedy	2280254	99852694	eabrilo@hotmail.com
Cabezas	Rómulo	GYE	Padre Aguirre 442 y Córdova	2567815		
De La Cadena	Fabián	GYE	Centro Médico Abel Gilbert	2303055	98108000	fdelacadenaf@yahoo.es
Gilbert	Roberto	GYE	Padre Aguirre y Gral.	2563555		clinigy@gye.satnet.net
Intriago	Ernesto	GYE	Cdla Kennedy vieja 8va	2280431	99091970	dreintriagoflebologo@hotmail.com
Lama	Edgar	GYE	Clínica Kennedy			
Landin T.	Francisco	GYE	10 de agosto 2515 y Babahoyo			
Maldonado	Teodoro	GYE	Clínica Kennedy	2290039	99896916	
Mena	Enriqueta	GYE			97049770	enriquetamena@hotmail.com
Mena	Esther	GYE	Lanes 402 y Mirtos		99578525	
Molina	Marco	GYE	Clínica San Marcos	2295149	94034955	drmarcosmolina@hotmail.com
Montalvo	Edgar F.	GYE	Coronel 2207 y Cañar	2441453	86905636	
Nolivos R.	Norma	GYE	Luis Urdaneta 1401	2290451		nnolivos@yahoo.com
Orellana	Jaime	GYE	Clínica Kennedy Sección B	2281682		
Ortiz P.	Hiapatia	GYE	Lorenzo de Garaicoa 1610	2512910	98356895	
Pilco	José	GYE				
Puente	Jorge	GYE	Clínica Kennedy Sección B	2294213	99335083	mdpueblo@interactive.net.ec
Vásquez	Gioconda	GYE	Hospital IESS			
Vizcaíno	Augusto	GYE	Pedro Carbo 1024 y Colon	2530314	98567338	

## 2.5 Rivalidades existentes entre los competidores

Como competidores en el área de la medicina vascular podremos indicar:

**Tabla 4.- Listado de Clínicas u Hospitales que prestan servicios de tratamiento endovasculares**

<b>Hospital/ Clínica</b>	<b>Institución y Representante</b>
Hospital Público	Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
Hospital Público	Hospital Guayaquil
Clínica Privada	Asociados Vasculares
Clínica Privada	Clínica Guayaquil
Clínica Privada	Clínica Hospital Alcivar
Clínica Privada	Omni Hospital
Clínica Privada	Clínica Millenium

- ✓ Uno de los primeros competidores es el IESS ya que cuenta con años de experiencia, tecnología y convenios con otros hospitales que brindan servicios hospitalarios debido a la cantidad de pacientes que día a día asisten a solicitar sus servicios.
- ✓ El Hospital de Especialidades Guayaquil quien cuenta con un área del Pie Diabético y está equipada con tecnología de punta, además cuenta con médicos especialistas que llegaron del extranjero, de los cuales 7 son ecuatorianos.
- ✓ La Clínica Millenium podría ser una de las primeras clínicas privadas con especialidad en medicina vascular con la que podríamos competir, esta cuenta con dos médicos especialistas como son el Dr. José Jiménez y Dr. Jaime Jiménez especializados en México DF en Angiología y Medicina Vascular.
- ✓ Otros centros médicos y hospitales en nuestra ciudad los cuales poseen médicos en esta especialidad pero no cuentan con un área especializada ni equipos necesarios para tratarla.
- ✓ Médicos privados que atienden en sus consultorios y derivan a sus pacientes para realizar exámenes o cirugía a otros laboratorios o Clínicas Privadas.

## **2.6.- Otras ofertas médicas**

En la ciudad de Guayaquil existen los Seguros Médicos Privados como Veris, Humana, Medikal, Plan Vital, Ecuasanitas, Medi Global, Medec, etc, que ofrecen especialidades en el área vascular ya que ponen al servicio de los pacientes a médicos privados y sus consultas.

Con respecto a los pacientes que solicitan atención médica vascular podemos decir que en el Ecuador, según el Estudio de Prevalencia de Hipertensión Arterial, 4 de cada 10 personas son hipertensas.

No obstante, un estudio sobre los casos de esa enfermedad, elaborado por el Ministerio de Salud Pública, refleja el nocivo avance de la enfermedad en un 40%.

Según la doctora Grace Moscoso, indicó *“No hay registros, a nivel nacional, de cuántos pacientes requieren atención por Insuficiencia renal crónica (IRC) en las diferentes fases. De lo que sí tenemos registros es pacientes con diabetes y con hipertensión, que son poblaciones de factores de riesgos para IRC. Moscoso precisó que del número de pacientes atendidos el año pasado en el hospital Guayaquil, el 26% acudió por diabetes y el 24% de las consultas fue para personas hipertensas y esas son las dos principales enfermedades que llevan a la insuficiencia renal crónica. Un alto porcentaje de los pacientes que se realizan las diálisis son diabéticos. La mayor cantidad presenta el cuadro diabéticos del tipo 2, aquella que se produce por malos hábitos de comida y de vida”*. (Moscoso, 2013)

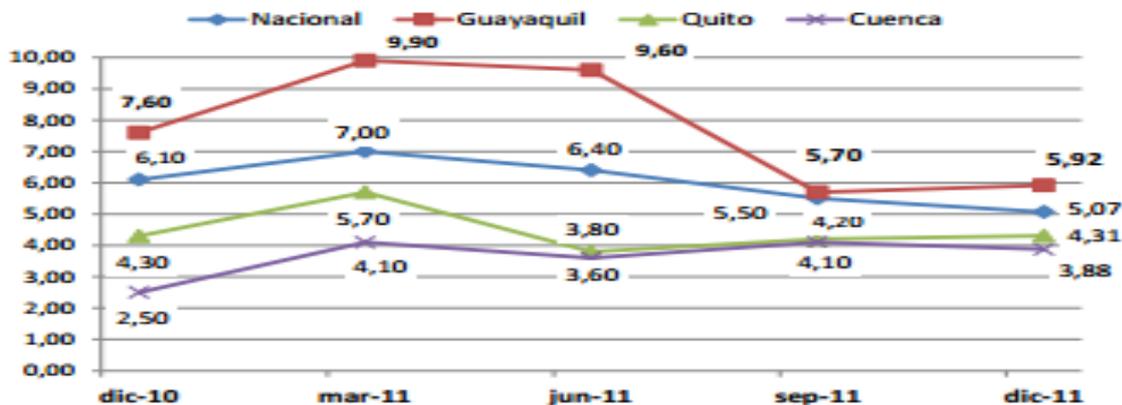
## **2.7. Localización del proyecto**

El proyecto se pretende llevar a cabo en la región costa específicamente en la provincia del Guayas, cantón Guayaquil sector sur, Barrio Centenario calle México #1307 entre Oriente y la C.

## **2.8 Factores Demográficos**

### **2.8.1 Tasa de desempleo**

Según el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC), la tasa de desempleo nacional para el IV trimestre de 2011 se ubicó en 5,07%; presentando una disminución de 0,43% en relación al trimestre anterior cuando el desempleo alcanzó 5,5%; así mismo, en relación al IV trimestre de 2010 también disminuyó en 1,03%, así las cosas, la tasa de desempleo del último trimestre es la más baja de 2011.

**Gráfico 2- Tasa de desempleo a nivel nacional.**

*Fuente: Ecuador en Cifras / tasa de desempleo 2011*

### 2.8.2 Niveles de ingreso

Por otro lado, la Población en Edad de Trabajar (PET) en diciembre de 2011 fue de 8,044 millones de personas, un aumento de 1,07% (85.460 personas) en relación con lo observado en diciembre de 2010. En el caso de la Población Económicamente Activa (PEA), en el mismo período se incrementó en 2,56%, llegando a 4,453 millones de personas (Ver tabla 5).

**Tabla 5.- Segmentación de la población**

Población Total Urbana	jun-11	sep-11	dic-11
Pob. Menor a 10 años	1.469.796	1.576.093	1.566.136
Pob. Edad de Trabajar (PET)	8.074.832	8.001.490	8.044.403
Pob. Económicamente Activa (PEA)	4.407.498	4.418.150	4.453.985
Pob. Económicamente Inactiva	3.667.335	3.583.340	3.590.418

*Fuente: Cámara de Comercio de Guayaquil/Informe de Empleo*

La Población Económicamente Inactiva disminuyó 0,72% en comparación con el IV trimestre de 2010; sin embargo, en relación al III trimestre de 2011 se incrementó en 0,20%; llegando a 3,59 millones de personas.

Por otro lado, a la fecha Guayaquil presenta la tasa de ocupación urbana más baja 94,1%, en relación a Quito (95,7%) y Cuenca (96,1%). El 78,9% de los ocupados están empleados por el sector privado y el 21,1% por el sector público, porcentajes que han fluctuado poco en los últimos años.

Dentro del grupo de los ocupados (ocupados plenos, no clasificados y subempleados), se puede destacar un importante incremento de los ocupados plenos, que pasaron de 1.980.367 personas a fines de 2010 a 2.222.619 a fines de 2011.

El sueldo básico en el Ecuador es de 318 dólares americanos según el banco central del Ecuador, el ingreso promedio de una familia de un estrato social bajo bordea los 450 dólares americanos mientras que el ingreso neto de una familia promedio alcanza los 800 – 1000 dólares americanos y el restante de la población que se encuentran por encima del promedio.

Los estándares de salud en el Ecuador han ido progresando en los últimos años así como el número de personas que acceden a ella debido principalmente a los cambios en las leyes laborales.

Las personas de estratos sociales bajos que cuenten con relación de dependencia pueden acceder a los diversos programas de salud estatales y ser atendidos en centros especializados mediante a convenios de apoyo interinstitucional mientras que el grupo de la población de estratos sociales promedios y altos puede acceder mediante recursos propios o seguros médicos privados.

## **2.9 Factores conductuales**

Diario El Comercio en su edición digital del 30 de Mayo del 2013 revela datos del INEC los mismos que dicen “En Ecuador se registran 521220 fumadores, de ellos el 91,5% son hombres y el 8,5% mujeres. Estas cifras fueron divulgadas hoy, 30 de mayo, por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) para conmemorar el Día Mundial Sin Tabaco que se celebra mañana. Según los mismos datos, en Ecuador se gastan semanalmente USD 1,2 millones en cigarrillos, y Pichincha es la provincia con mayor gasto (USD 335 907) seguida de Guayas (USD 270 551).

Se calcula que los fumadores adquieren, en promedio, 17 cigarrillos semanales.

Diario el comercio en su edición digital del 22 de julio del 2013 indica “El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos publicó este 22 de julio un estudio sobre el consumo de alcohol en el Ecuador. Según la cifras, 912 576 personas consumen bebidas alcohólicas. El 89,7% son hombres y el 10,3% son mujeres.

La encuesta fue realizada a mayores de 12 años e incluye el consumo de bebidas destiladas, cerveza y vino.

Las personas entre 19 y 24 años son las que más consumen de bebidas alcohólicas con 12%, seguidas por las de 25 a 44 años con 11,5%, de 45 a 61 años con un porcentaje de 7,4%, los mayores de 65 años con 2,8% y la población menor de 18 años con un 2,5%.

La cerveza es la bebida alcohólica preferida por quienes consumen licores con un 79,2%. El lugar más recurrente donde se consiguen las bebidas alcohólicas es la tienda de cada barrio. 41% de las personas que consumen alcohol lo hacen semanalmente.”

La OMS asegura que el 60% de la población mundial no realiza la actividad física necesaria para obtener beneficios de la salud, esta falta de actividad hace que el cuerpo humano sea vulnerable a enfermedades a enfermedades, especialmente a enfermedades cardiacas, además la OMS indica que la existencia de un porcentaje tan alto de personas que sean sedentarias se debe en parte a la insuficiente práctica de actividad física durante el tiempo de ocio y a un aumento de los comportamientos sedentarios durante las actividades laborales y domésticas.

Con lo expuesto en párrafos anteriores y conociendo que los principales factores de riesgo para adquirir enfermedades crónicas no transmisibles son una dieta poco balanceada, inactividad física, consumo de alcohol y tabaco se estima que la población ecuatoriana es altamente susceptible a adquirir este tipo de patologías.

## **2.10 Necesidades del mercado**

### **2.10.1 Tendencia del Mercado**

Definitivamente la tendencia del mercado es creciente ya que año a año el porcentaje de pacientes con enfermedades vasculares aumenta.

Solo por remitirnos a las estadísticas podemos decir que según datos actuales del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), las enfermedades vasculares ocupan las primeras causas de muerte en el país, produciendo más de 15.000 defunciones al año, *"lo que la define como la epidemia del siglo en el Ecuador"*, según el cardiólogo Roberto Lecaro.

Según datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) las principales causa de mortalidad en el 2012, son las enfermedades hipertensivas con el 7%, la diabetes 6,5%, la neumonía 5,4%, los accidentes de tránsito 5,4%, cerebro vasculares 5,3%.

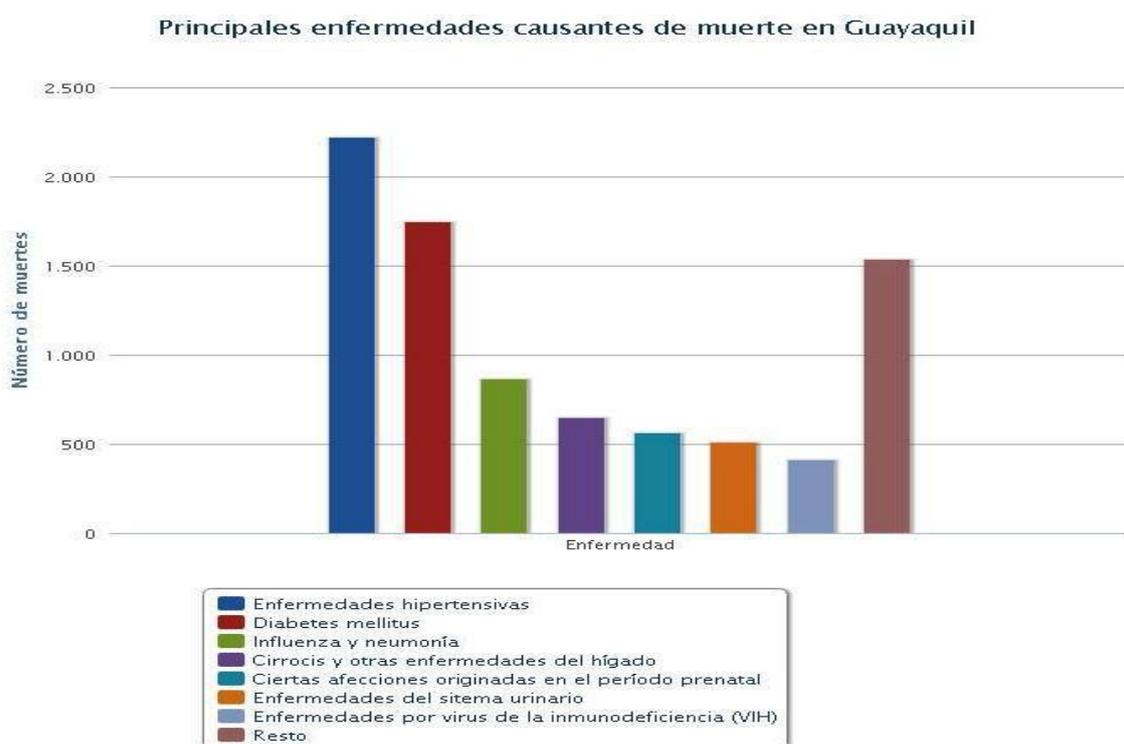
Se calcula que 35 millones de defunciones en el mundo fueron causadas por estas enfermedades, que corresponden al 60% del total mundial de defunciones. 80% de estas muertes suceden en países de bajos y medianos ingresos. 16 millones corresponden a personas menores de 70 años.

En Ecuador, las enfermedades cardiovasculares: hipertensión arterial (7%), Diabetes (6.5%), enfermedad cerebro vascular (5.3%), enfermedad isquémica (3.2%), insuficiencia cardíaca (3.0%), dando en total 25%, representa la principal causa de muerte en Ecuador, así la indica la página web del Ministerio de Salud Pública, que cita como fuente al INEC, según datos del 2010.

En Guayaquil, de acuerdo al Anuario de Nacimientos y Defunciones de 2010, las enfermedades hipertensivas, una de las causantes de los problemas cardiovasculares, registró 2.221 casos. Por diabetes mellitus se presentaron 1.744 muertes, mientras que por influenza y neumonía se reportaron 868, indica el informe elaborado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

*Principales enfermedades causantes de muerte en Guayaquil Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Dirección de Estadísticas Socio demográficas, basado en el anuario de nacimientos y defunciones de 2010*

### Gráfico 3.- Principales enfermedades cusantes de muerte en Guayaquil.



### 2.10.2 Crecimiento de mercado

Relativamente hay un avanzado crecimiento en el mercado de salud en el país, lo que hace que exista una competencia en la oferta de servicios a nivel privado.

La demanda de los pacientes en los últimos años saturaron las casas de salud pública, la falta de especialistas y la espera de una cita médica por más de tres meses obligó a que la gente acuda a servicios privados para garantizar una atención oportuna.

De acuerdo con datos proporcionados por el Ministerio de Salud, en 2006 el número de consultas fue de 14 millones 372 mil 251, mientras que en 2010 la cifra subió a 34 millones 631 mil 099, aproximadamente 100 mil consultas diarias.

En el Hospital Abel Gilbert Pontón (también conocido como hospital Guayaquil) se atiende a diario a aproximadamente 100 diabéticos. De ellos 30 acuden al área de Pie Diabético. El 7% de las muertes registradas en el país por enfermedades se produce por complicaciones de la diabetes. Más del 6% de la población (alrededor de 840.000 personas) vive con diabetes en Ecuador y esta ocasiona discapacidad.

“Este incremento y la capacidad de resolución que actualmente existe deja insatisfecha al 100% de la población por lo que es conveniente la subsistencia de la medicina prepagada”, *comentó el ex ministro de salud Teófilo Lama*. Para el ex funcionario, el sector de la salud necesita apoyarse en la medicina privada hasta que el Estado afiance los servicios de la red pública, IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), Issfa (Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas, Isspol (Instituto de Seguridad Social de la Policía Nacional).

## **2.11 Definición del problema gerencial y planteamiento del problema de investigación**

### **2.11.1 Empresa**

La Clínica Vasculardel Sur ha sido creada con la finalidad de abastecer el alto índice de demanda que existe por recibir servicios hospitalarios en el área vascular, principalmente pacientes con pie diabético, hipertensión e insuficiencia renal.

### **2.11.2 Producto**

Brindar servicios médicos a pacientes que padecen enfermedades vasculares. Nos especializamos en el diagnóstico y tratamiento integral de las enfermedades arteriales, venosas y linfáticas.

## **2.12 Diseño de la investigación**

### **2.12.1 Tipo de investigación a realizar**

La investigación que vamos a realizar son diferentes entrevistas a médicos especializados en medicina vascular como son Jefes de Área Vascular, además encuestas a familiares de pacientes críticos, a fin de recolectar información suficiente que nos permita conocer la necesidad de crear una clínica y prevención, tratamiento y promoción de enfermedades vasculares.

### **2.12.2 Herramientas**

- ✓ Encuestas dirigidas a familiares de pacientes críticos hospitalizados en los dos últimos años.
- ✓ Estadísticas y datos recopilados del Ministerio de Salud Pública, INEC y el SIISE.
- ✓ Entrevista a Doctor Especializado en Medicina Vascular.

### **2.13 Producto/Servicio**

La Clínica Vascular del Sur ofrece los servicios de cirugía vascular de alta calidad. Hemos clasificado los pacientes en 3 categorías para poder trabajar con la prevención y tratamiento de las enfermedades y lesiones que pueden sufrir los vasos sanguíneos: arterias, venas y linfáticos.

Estamos enfocando en paciente con enfermedades pre existente ya que la Clínica Vascular del Sur también ofrecerá tratamientos de prevención. Su atención al público será parcializada ya que mantendremos un área de consultorios y dos modernos quirófanos.

Concretamente describimos con exactitud los servicios que en la Clínica Vascular del Sur brindaremos:

- ✓ Diagnóstico, Prevención y Tratamiento de la Diabetes
- ✓ Diagnóstico, Prevención y Tratamiento de Enfermedades Venosas
- ✓ Clínica del Pie Diabético donde tendremos a la disposición del paciente: Médico Endocrinólogo, Nutricionista, Podólogo.
- ✓ Revascularización de miembros inferiores con:
  - Cirugía abierta
  - Cirugía Endovasculares
  - Endoablación por radio frecuencia de varices
  - Amputaciones menores
  - Curación del pie diabético

#### **2.13.1 Aplicación del producto o servicio**

La aplicación del servicio que estamos dando será en la ciudad de Guayaquil, específicamente en el Sector Sur de la ciudad donde estará ubicada la Clínica Vascular del Sur a pacientes con enfermedades como Diabetes, Hipertensión, problemas con várices e Insuficiencia Renal que estén afiliados al IESS y sean derivadas de dicha institución; además pacientes que no estén afiliados al Íes y que acudan a nuestra consulta y por último pacientes derivados de las diferentes instituciones que tengan convenio con nuestra clínica.

## **2.14 Elementos especiales de producto o servicio**

En la actualidad el manejo de la enfermedad vascular periférica que incluye arterias venas y linfáticos, ha tenido un avance muy importante desde todo punto de vista.

Gracias a los avances científicos logrados en cirugía y al desarrollo de nuevas técnicas anestésicas especialmente en anestesia local, hoy es posible ofrecer a los pacientes procedimientos de cirugía estética venosa mínimamente invasivos con una recuperación más rápida y sin complicaciones.

El avance en las técnicas endovasculares para el manejo de las enfermedades arteriales en todos los segmentos vasculares del organismo, permiten hoy en día corregir patologías muy graves que en otras épocas requerían de cirugías extremadamente grandes y con un porcentaje muy alto de morbilidad y mortalidad.

Dentro de los servicios que estamos ofreciendo, y pensando en la economía de nuestros pacientes no afiliados al IESS y los que no han sido derivados de otras instituciones médicas, los cuales poseen la enfermedad y familiares que lamentablemente en el futuro pueden padecerla ya que estas enfermedades son hereditarias tenemos 3 paquetes de servicios a su disposición que pone el PLUS en la atención al paciente.

### **2.14.1 Paquetes para no afiliados al IESS**

#### **Paquete 1**

**Nombre: Paquete Cardiovascular**

**Valor: \$60**

- ✓ 1 Consulta con el Endocrinólogo
- ✓ 1 Consulta con la Nutricionista
- ✓ 1 Electrocardiograma
- ✓ Exámenes básicos de Laboratorio

#### **Paquete 2**

**Nombre: Pie Diabético**

**Valor: \$80**

- ✓ 1 Consulta con Cirujano Vascular
- ✓ 1 Doppler de miembros inferiores
- ✓ Examen Vascular completo
- ✓ 1 Consulta con la Nutricionista
- ✓ 1 Consulta con el Endocrinólogo

## **2.15 Productos Competidores**

Nuestros productos competidores son:

MSP	-	Hospital Guayaquil Abel Gilbert Pontón
IESS	-	Subcentros
Clínicas Privadas	-	Clínica Guayaquil/Clínica Alcivar/OmniHospital
Consulta Privada	-	Médicos que atienden en consulta privada

## **2.16 Fortalezas Y Debilidades De Su Producto Frente A Los Productos Competidores**

### **Fortalezas**

- ✓ Poca competencia de clínicas especializadas en medicina vascular.
- ✓ Equipo médico de especialistas en el campo vascular.
- ✓ Infraestructura y tecnología de vanguardia

### **Debilidades**

- ✓ Falta de información de los pacientes los cuales no acuden a la consulta si no muestran signos de enfermedades malignas.
- ✓ Médicos particulares especializados en Medicina Vascular que ya tienen experiencia y clientela.

## **2.17 Patentes o Condiciones De Secreto Industrial Referente A Su Producto O**

### **Servicio**

Para obtener los permisos o patentes de la Clínica Vascular del Sur requerimos:

- ✓ Solicitud para permiso de funcionamiento.
- ✓ Planilla de Inspección.
- ✓ Certificado de la Comisión de Energía Atómica (En caso de áreas de Radiología)
- ✓ Acta de Constitución en caso de tener personería jurídica.
- ✓ Copias de títulos de los profesionales de la salud ( registrados en el MSP)
- ✓ Copia del Certificado emitido por el Senescyt
- ✓ Licencia de estupefacientes y psicotrópicos emitida por el INH
- ✓ Reglamento interno aprobado por la Dirección Provincial de Salud.

- ✓ Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (validez por 1 año desde su emisión)
- ✓ Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- ✓ Copia del RUC establecimiento.
- ✓ Copias del permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

### **2.18 Productos O Servicios Posibles Como Complementos o Derivados del Actual**

- ✓ Laboratorio Clínico
- ✓ Departamento de Psicología
- ✓ Departamento de Nutrición
- ✓ Rayos X
- ✓ Imágenes Doppler

### **2.19 Solución A Sus Debilidades Y Formas De Aprovechar Sus Fortalezas**

En cuanto a nuestras debilidades podríamos atenuarlas con:

- ✓ Campañas informativas y preventivas de las consecuencias de las enfermedades vasculares y sus tratamientos
- ✓ Incorporar médicos de renombres en la especialidad vascular
- ✓ Podríamos usar una buena señalización y marketing que indique la ubicación de la clínica.
- ✓ Promoción de las enfermedades como Diabetes, Hipertensión, Várices, etc. para que la comunidad pueda

En cuanto a nuestras fortalezas podríamos aprovecharlas de la siguiente manera:

- ✓ Aunque todavía tenemos el Seguro Social y los médicos particulares en el área vascular, nos beneficia ser la primer Clínica Vascular de la ciudad.
- ✓ La demanda de pacientes aumenta y nosotros estaremos listos para atenderlos.
- ✓ Contamos con especialistas en el área vascular, y vamos aprovechar sus capacidades al ciento por uno.
- ✓ La Clínica contará con una infraestructura adecuada donde pacientes y médicos podrán utilizar los espacios físicos muy bien.

### **2.20 Factores Para Destacar del Producto/Servicio**

- ✓ Servicio personalizado, preventivo y con tratamiento.
- ✓ Ubicación geográfica de pronto acceso
- ✓ Personal capacitado para atender al paciente y a los familiares.

### **2.21 Clientes**

El mayor porcentaje de pacientes potenciales de la Clínica Vascular del sur son personas de edades iguales o mayores de 40 años, con diferentes estilos de vidas, los cuales están clasificadas en 3 grupos: Grupo 1 => Personas que no tienen enfermedades vasculares; Grupo 2 => Pacientes con problemas de diabetes e hipertensión; Grupo 3 => Pacientes con problemas de Insuficiencia Renal.

El sector al cual apuntamos dar nuestros servicios médicos es el Sur de la ciudad de Guayaquil, donde podemos encontrar un estrato social medio.

### **2.22 Bases de Decisión de Compra de los Clientes (Precio, Calidad, Servicio, Amistad, Política, Religión, Forma De Pago)**

Basándonos en la encuesta realizada a nuestros futuros pacientes, la decisión de elegir nuestros servicios empieza por el servicio e información para tratamientos preventivos, calidad e infraestructura, amistad (referencias de médicos que trabajan en nuestra plantilla), precio competitivo y asequible a su estilo de vida.

### **2.23 Opiniones De Clientes Que Han Mostrado Interés En Su Producto O Servicio**

De acuerdo a la encuesta realizada sobre los servicios que ofrecería la Clínica Vascular del Sur los encuestados opinan, después de entender la importancia de su salud vascular, que es indispensable que exista una clínica vascular. Adicional, buscarían sus servicios, por localización, infraestructura, precios y prestigio de los médicos que laboran en la Clínica.

### **2.24 Formas Posibles De Evitar La Falta De Interés**

La mejor forma de evitar la falta de interés de nuestros clientes es el lanzamiento de una campaña educativa que informe primero al sector donde estaremos ubicados sobre las enfermedades producidas por las afecciones vasculares. Además enseñar un método preventivo e invitar a la comunidad del sector hacerse chequeos gratis de su estado de salud.

## **2.25 Competencia**

### **2.25.1 Precios**

Los precios que están estipulados a ser cobrados son precios manejables y asequibles al público según el estatus social del cual nos rodeamos. Además son los mismos que se encuentran en el Tarifario del IESS lo cual hace que nuestros precios entre con facilidad al mercado.

El precio acordado para las consultas dentro de la Clínica Vasculat del Sur es de \$23 consulta a los afiliados al IESS, estos valores decretados se ajustan al Tarifario que el IESS maneja para los Hospitales Públicos de Guayaquil. En cambio la consulta privada para personas que no necesariamente vengan derivados del IESS será de \$40.

### **2.25.2 Desempeño del producto, servicios o garantías**

El servicio que ofrecemos es la clave de una vida sana, ya que si cuidamos de nuestra salud vascular estamos previniendo varias enfermedades a tiempo como la Diabetes la cual es la segunda razón de mortalidad en el Ecuador, las várices, Pie Diabético, Hipertensión Arterial, Insuficiencia Renal.

Por esta razón, el tratamiento preventivo que ofrecemos nos garantiza la fidelidad de nuestros pacientes ya que esta enfermedad es hereditaria podríamos decir que los familiares de nuestros pacientes son probablemente nuestros futuros pacientes o por lo menos pacientes de nuestro tratamiento preventivo.

### **2.25.3 Limitaciones en la satisfacción de los deseos de los clientes**

La atención es prioritaria para pacientes que se encuentran dentro del Grupo 3 es decir pacientes con insuficiencia renal que lleguen por algún caso de emergencia.

También hay que indicar que la Clínica Vasculat del Sur es una clínica de especialidad en medicina vascular no en Medicina General.

### **2.25.4 Posibilidades de solución a las dificultades.**

Planificamos tener un cubículo de información a la entrada de la Clínica para que informe sobre citas, médicos, etc.

También trataremos de mantener constantemente campañas gratuitas de información y prevención de las enfermedades vasculares con el fin de ayudar a la comunidad y captar la atención de los pacientes.

### **2.25.5 Capacidad Financiera**

Clínica Vascular del Sur se formará como una Sociedad Anónima compuesta de tres accionistas, los cuales aportarán con \$20.000 cada uno, adicional se hará un préstamo a la CFN para completar la inversión que se realizará en la Clínica, tanto en los equipos tecnológicos como en la remodelación y adecuación de la misma.

### **2.25.6 ¿Cuál es la marca líder? ¿Por precio? ¿Por calidad? ¿Por servicio?**

En estos momentos podemos decir que como marca líder estaría el Hospital Guayaquil, ya que tiene un área del Pie Diabético y un Jefe de Cirugía Vascular donde se atiende a diario a aproximadamente 100 diabéticos. De ellos 30 acuden al área de Pie Diabético. Además las medicinas son gratuitas y cuentan con un personal de calidad en esta área que aunque están equipados al 100% no se da abasto frente a la cantidad de pacientes que llegan al día.

### **2.25.7 ¿Han surgido o se han acabado empresas en esta actividad en los últimos años? ¿Cómo les ha ido? Razones**

En estos últimos años surgió la Clínica Millenium, la cual tiene entre sus especialidades la medicina vascular. También han logrado convenios estratégicos nacionales e internacionales para llegar a obtener la certificación ISO 9001.

### **2.25.8 Imagen de la competencia ante los clientes**

Aunque nuestro principal competidor podría ser el IESS debido a su servicio gratuito, tenemos la ventaja de que nuestra atención es personalizada, rápida y con un costo promedio, asequible para el paciente.

Adicional, contamos con médicos que han trabajado en otras importantes instituciones de la salud y que ahora brindarán sus servicios, conocimientos y experiencia en nuestra clínica.

### **2.25.9 ¿Por qué les compran?**

Nuestros servicios son requeridos por el nivel de experiencia de nuestra plantilla de médicos, por nuestra infraestructura y tecnología de punta, por los precios manejables de acuerdo al Tarifario del IESS, por los paquetes para pacientes No Afiliados que ofrecemos y por los tratamientos preventivos-informativos que constantemente brindamos al paciente y a sus familiares.

### **2.25.10 ¿Por qué será fácil o difícil competir con ellos?**

Sera fácil competir con ellos por las siguientes razones:

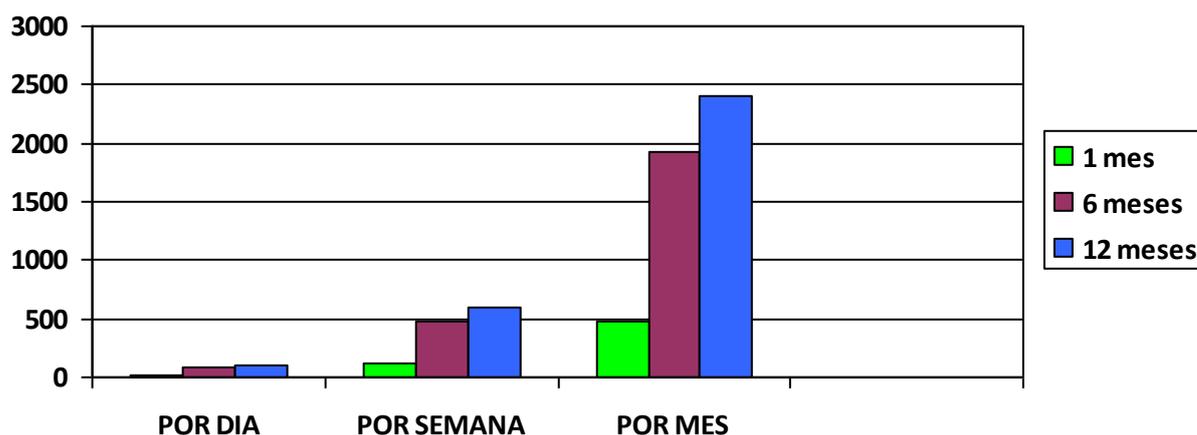
- ✓ Estamos en el sector sur de la ciudad, donde no tenemos competencia a nivel de medicina privada.
- ✓ Los valores son manejables para el status social al que apuntamos ya que nos regimos a precios del Tarifario del IESS.
- ✓ Los médicos son especialistas en el campo vascular y poseen experiencia.
- ✓ La tecnología médica con la que contamos es de primera ya que todas las maquinarias son nuevas.

### 2.25.11 ¿Por qué cree que puede lograr una fracción del mercado?

- ✓ Por el incremento porcentual de los pacientes que necesitan atención médica a causa de las enfermedades vasculares.
- ✓ Porque la Clínica está localizada estratégicamente para el segmento Sur de nuestra ciudad donde se encuentra gran parte de la población guayaquileña
- ✓ Porque no tenemos competencia en el mercado.
- ✓ Porque trabajaremos con la filosofía de Prevención y Promoción de la enfermedades vasculares.
- ✓ Porque la medicina privada es muy valorada en nuestra sociedad.

### 2.26 Tamaño del mercado global

Gráfico 4.- Proyección de Pacientes



En este cuadro explica claramente la proyección que esperamos atender a pacientes por día, por semana y por meses. Esta proyección ambiciosa se debe a las alianzas estratégicas que tenemos planificado realizar con algunas instituciones como el MSP y el IESS además de los Centros de Diálisis y Seguros Privados.

### **3. Análisis FODA**

#### **Fortalezas**

- ✓ Personal profesional médico capacitado y con experiencia
- ✓ Equipos especializados para la realización de diferentes exámenes vasculares de última generación
- ✓ Alianzas estratégicas con instituciones públicas y privadas.
- ✓ Infraestructura moderna

#### **Oportunidades**

- ✓ Creciente demanda del mercado de salud
- ✓ Baja oferta de instituciones especializadas en tratamiento de enfermedades endovasculares

#### **Debilidades**

- ✓ Laboratorio de exámenes básicos no incluido dentro de la Clínica.
- ✓ Posicionamiento en el mercado

#### **Amenazas**

- ✓ Tiempo de demora y un poco de burocracia para los tramites de permisos de salud
- ✓ No contar con los médicos suficientes para ofrecer atención rápida en caso de que haya un gran número de pacientes que deben de ser atendidos.
- ✓ Localización de la Clínica no se encuentra en una calle principal.

## **4. PLAN DE MARKETING**

### **4.1 Objetivo del Marketing**

El objetivo principal es el dar a conocer nuestros servicios médicos con la filosofía de Prevención y Promoción de enfermedades con patologías crónicas como lo son las enfermedades vasculares ya que tienen un factor de riesgo muy alto y representan la segunda causa de mortalidad en nuestro país.

### **4.2 Mercado Objetivo**

Este mercado objetivo lo hemos escogido clasificando a los usuarios por nivel socio-económico y los hemos dividido de la siguiente manera:

- a.- bajo con ingresos de \$ 000.00 a \$ 500.00
- b.- medio bajo con ingresos de \$501.00 a \$1000.00
- c.- medio con ingresos de \$ 1001.00 a \$2000.00
- d.- medio alto con ingresos de \$ 2001 a más.

Entonces el mercado objetivo que hemos seleccionado es el que se encuentra entre el límite superior y el límite inferior, ya que consideramos que en este segmento se encuentra la población que cuenta con un trabajo estable dentro de las principales empresas que se encuentran en Guayaquil.

### **Segmentación Seleccionada**

- ✓ Personas que sean mayores o iguales de 40 años y padezcan de diabetes.
- ✓ Personas que sean mayores o iguales de 40 años y padezcan de hipertensión.
- ✓ Personas que sean mayores o iguales de 40 años y padezcan de insuficiencia renal.

### **4.3 Estrategia de Precios**

#### **4.3.1 Precio Previsto**

La Clínica Vascular del Sur decidió que el precio de la consulta será \$23 ya que estaremos ajustados al tarifario que el IESS maneja para sus pacientes. Y el valor de la consulta privada para no afiliados será de \$40.

**4.3.2 Posibilidad de que el precio previsto le brinde al producto una entrada rápida en el mercado.**

Con el precio que se ha establecido sabemos que tendrá toda la aceptación del mercado ya que lo hemos podido corroborar con la encuesta que hicimos, además es un precio de aceptación en el mercado de salud en el sur de Guayaquil y está ajustado al Tarifario del IESS y al valor promedio de una consulta privada.

**4.3.3 Potencial de expansión en el mercado previsto.**

Tenemos muchas oportunidades que nuestro mercado se expanda no solo en la infraestructura sino también con nuestros pacientes ya que la demanda que existe debido a la enfermedad es grande.

**4.3.4 Posibles niveles de variación de precios para resistir una guerra de precios.**

La posible variación de precios podría existir en el caso que se instalara una clínica en medicina vascular en el sur. Si esto ocurriera entonces podríamos competir en calidad de atención e infraestructura.

**4.3.5 En caso de que su precio sea mejor que el de su competencia, explique cuáles son las ventajas comparativas de su operación, que le permiten hacer esto.**

En el caso que nuestros precios sean mejores que el de la competencia las ventajas comparativas de nuestra operación serían: el servicio oportuno, la atención personalizada, la prevención y promoción de la enfermedad, los equipos médicos y tecnología utilizada.

**4.3.6 ¿Qué descuentos planea ofrecer? ¿Por volumen o por pronto pago?**

Nosotros planificamos trabajar con paquetes médicos, es decir, haremos consultas de acuerdo al paquete médico que el cliente escoja previa evaluación.

Estos paquetes tienen como fin abaratar costos en exámenes y tratamiento. Definitivamente es un plus que brindamos a los pacientes que no se encuentran afiliados al IESS.

**4.3.7 ¿Qué porcentaje de sus ventas son a crédito y a qué plazo (política de carteras)?**

Lo que tiene que ver con las consultas médicas y los paquetes que ofrecemos es pagable en efectivo o con Tarjeta de Crédito y los plazos son de acuerdo a lo que el banco les indique.

#### **4.4 Estrategia de venta**

- **Clientes iniciales**

Pacientes derivados de los médicos que gerencian la Clínica Vascular del Sur, también pacientes derivados de las instituciones con las que hemos hecho una alianza estratégica para poder brindarles los servicios.

- **Conceptos especiales que se utilizarán para motivar la venta.**

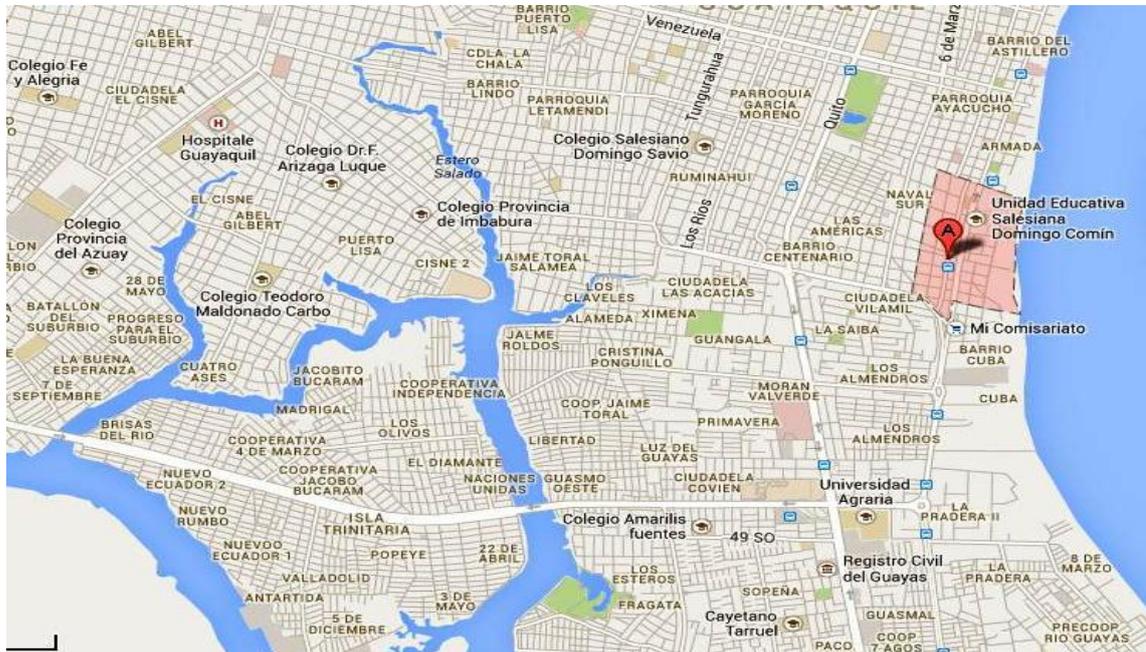
- ✓ Tratamientos preventivos gratuitos
- ✓ Paquetes médicos a precios estándares
- ✓ Clínica especializada en medicina vascular

- **Cubrimiento geográfico inicial.**

La Clínica Vascular del Sur como su nombre mismo lo describe tiene un sector geográfico muy amplio, cubre el área sur de la ciudad donde se encuentran ubicadas diferentes ciudadelas como:

Barrio Centenario, Ciudadela Villamil, Ciudadela La Saiba, Barrio Cuba, La Guangala, Los Almendros, Ciudadela Covien, Pradera I y II.

Gráfico 5.- Cubrimiento del Sector de ubicación de la Clínica Vascular del Sur



#### 4.5 Estrategia Promocional

- **Mecanismos y/o medios para llevar el producto a la atención de los posibles compradores.**

Los mecanismos para llevar nuestro servicio médico hacia otro mercado de pacientes sean: otros sectores de la ciudad – fuera de la ciudad – otros cantones – resto del país; es por medio de las Caravanas Médicas de Prevención y Promoción que manejaremos dentro de nuestro cronograma de trabajo anual. Ya que entendemos que es la única manera de enseñar a la población ecuatoriana sobre las medidas de prevención contra esta enfermedad que rápidamente ha ido escalando hasta llegar al 2do lugar de las causas de mortalidad de Ecuador.

- **Ideas básicas para presentar en la promoción.**

Tenemos varias ideas básicas para poder promocionar tanto nuestros servicios y los beneficios de hacer un tratamiento con la visión de vivir de manera saludable y ayudar al desarrollo comunitario en cuestión de salud preventiva.

- ✓ Caravanas Médicas donde visitaremos sectores de nuestra ciudad, fuera de la ciudad, otros cantones y el resto del país en un futuro.
- ✓ Alianzas estratégicas con Hospitales Públicos o Clínicas privadas en otras ciudades del país, con el fin de llevar a nuestro personal médico especializado para diferentes evaluaciones, cirugía, etc.

- **Tipos de servicios a clientes.**

De los servicios que brindamos a nuestros pacientes están:

- ✓ Diagnóstico, Prevención y Tratamiento de la Diabetes
- ✓ Diagnóstico, Prevención y Tratamiento de Enfermedades Venosas
- ✓ Clínica del Pie Diabético donde tendremos a la disposición del paciente: Médico Endocrinólogo, Nutricionista, Podólogo.
- ✓ Revascularización de miembros inferiores con:
 

Cirugía abierta	Cirugía Endovascular
Angioplastia	Endoablación por radio frecuencia de varices
Amputaciones menores y mayores	Curación del pie diabético

- **Mecanismos de atención a clientes.**

El mecanismo consiste en:

- ✓ Atención médica previa cita
- ✓ Control de ficha médica previo a cita con el médico especialista
- ✓ Tratamiento preventivo o rutinario en el Departamento de Nutrición y Calidad de Vida
- ✓ Exámenes de diagnósticos

- **Políticas de cobro de servicios.-**

La política de cobro por nuestros servicios al paciente será hecha en efectivo o Tarjeta de Crédito en el momento que se acerquen a recibir la consulta externa. Estará a cargo de la señorita que se encuentra en recepción, quien confirmará la cita y realizará el cobro.

- **Describa los acuerdos comerciales, económicos, financieros y laborales establecidos con distribuidores o representantes de ventas (precios, descuentos, número de personas, derechos exclusivos de representación, formas de pago, apoyo logístico).**

Tenemos propuestas de algunos Distribuidores y Proveedores de Insumos Médicos que nos ofrecen Convenio de Apoyo Tecnológico con Equipo Médico de última tecnología con el fin de consumir sus insumos y pactar un leasing que nos beneficiaría a largo plazo.

Entre las empresas que nos están proponiendo estos convenios tenemos:

- ✓ Ecuador Overseas            Angiógrafo ( mantenimiento e insumos)
- ✓ Covidien                      Equipo de Endoablación Venosa por radio frecuencia
- ✓ Boston Scientific            Instalación y Regulación de Equipo de Marcapasos

Entre los acuerdos comerciales que planificamos tener en la Clínica Vascular del Sur están:

- ✓ Laboratorios Interlab: considerando que es uno de los mejores servicios en laboratorio que podemos ofrecer, además ofreceremos descuentos por realizarse los exámenes.
- ✓ También planificamos convenios con: MSP, IESS, ISFA, POLICÍA NACIONAL
- ✓ Centros de Diálisis como: Dialcivar, Fundación Renal del Ecuador, Nefrosalud, Invidi
- ✓ También tenemos contemplado hacer acuerdos comerciales con algunos Seguros Privados de Salud como: Humana, Veris, Ecuasanitas, BMI.

Uno de los primeros convenios que aspiramos lograr es con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, ya que representa numéricamente hablando el centro hospitalario de mayor concurrencia de pacientes diabéticos a nivel local.

Para acceder al convenio esta institución posee una serie de requisitos que debemos cumplir, los cuales vamos a enumerar:

#### **4.6 Requisitos básicos para la acreditación IESS**

- ✓ Permiso de funcionamiento otorgado por la Autoridad de Salud correspondiente
- ✓ Historias clínicas individuales
- ✓ Actividades de medicina preventiva para el personal
- ✓ Plan de emergencias y desastres
- ✓ Sistema de prevención y extinción de incendios
- ✓ Cumplimiento de la normativa para el manejo de desechos hospitalarios
- ✓ Cumplimiento de las normas de protección radiológica, en caso de ofertar estos servicios rayos X.
- ✓ Certificado de cumplimiento de contratos con el Estado otorgado por la Contraloría
- ✓ Certificado de cumplimiento de contratos con el IESS
- ✓ Certificado de cumplimiento de obligaciones otorgado por la Superintendencia de Compañías.

Estos requisitos deberán ser cumplidos y calificados bajo los siguientes parámetros:

- ✓ Situación económica financiera
- ✓ Disponibilidad de servicios
- ✓ Infraestructura
- ✓ Equipamiento

## **5. ANÁLISIS TÉCNICO**

### **5.1 Análisis del Producto**

Los pacientes que atendemos en la Clínica Vascular del Sur son específicamente personas que padecen Diabetes, Hipertensión y otras enfermedades como Insuficiencia Renal. Estas enfermedades tienen un alto riesgo de presentar complicaciones crónicas, las cuales van creciendo cuando no existe un control ni un seguimiento adecuado.

Según las complicaciones, estos pacientes tienen altas probabilidades de morir o presentar enfermedades cardiovasculares en un periodo de 10 años aproximadamente.

Es por esto que los pacientes requieren una atención integral de diagnóstico, prevención y cuidados importantes que van más allá de la atención médica que pueden recibir en un hospital de primer nivel.

La Clínica Vascular del Sur se ubica como un Centro de Especialidades de II nivel ya que es un establecimiento con personería jurídica y un director médico responsable que da atención de consulta externa en la subespecialidad.

### **5.2 Bases científicas y Tecnológicas**

Las enfermedades vasculares están relacionadas generalmente con la dieta y la salud, en gran parte se desencadena por malos hábitos alimenticios y ciertos factores de riesgo como son: Tabaco, antecedentes familiares de enfermedad vascular, angina de pecho, ataques cardiacos, sobrepeso, una dieta poco saludable, falta de ejercicio, diabetes, hipertensión, aumento de los niveles de colesterol en la sangre, estrés, entre otros.

### **5.3 Cronograma de Desarrollo**

Los pacientes que se acercan por atención ambulatoria a nuestro establecimiento médico seguirán los siguientes pasos:

- ✓ Consulta médica especializada ambulatoria para evaluación o valoraciones, incluyendo particularmente la necesaria para la valoración del sistema visual, de la función cardiovascular y circulación periférica, del sistema nervioso, del sistema osteomuscular y para evaluación de la función renal.
- ✓ Consulta ambulatoria con el Nutricionista
- ✓ Consulta ambulatoria con el Psicólogo
- ✓ Exámenes para clínicos o complementarios según lo disponga el médico

#### 5.4 Materias Primas Básicas

Para las curaciones que se realizan en base a las enfermedades degenerativas se encuentra el Pie Diabético, como consecuencia de infecciones severas, úlceras y grietas que se infectan; éstas pueden ser, desde infecciones superficiales en la piel o tejido graso del dorso del pie o de los dedos, hasta infecciones más serias en hueso o problemas circulatorios, como gangrena.

Como materia prima básica para tratar este problema podemos dar los pasos que realizamos cuando tratamos el pie diabético:

- ✓ Lavar el pie con agua y jabón.
- ✓ Introducir un hisopo para comprobar la profundidad y tejidos afectados.
- ✓ Fundamental el desbridaje inicial y continuado de la lesión, eliminando hiperqueratosis, tejido necrótico, el foco infeccioso "flemón diabético" dejándolo abierto para drenaje.
- ✓ Tomar cultivo del exudado mediante aspiración o biopsia, para el adecuado y necesario tratamiento antibiótico sistémico.
- ✓ Curaciones cada doce horas si es necesario inicialmente ante heridas muy exudativas, continuando el desbridaje de tejidos no viables y haciendo en los primeros días lavados a fondo con antisépticos de los tejidos abiertos.
- ✓ No usar apósitos oclusivos ante signos o sospecha de infección local.
- ✓ El uso de pomadas enzimáticas y los hidrogeles facilitan el desbridamiento químico.
- ✓ En lesiones infectadas muy exudativas. pueden usarse productos no oclusivos como los alginatos, la hidrofibra de hidrocoloide con plata, o los apósitos de plata nano cristalina o las mallas de carbón activado y plata. Productos con alta capacidad de absorción y propiedades antimicrobianas.
- ✓ Una vez tengamos abundante tejido sano, ser menos agresivo y usar productos que mantengan un medio húmedo que favorezca la cicatrización total.
- ✓ Hacer radiografía del pie para descartar de osteomielitis.
- ✓ Evitar el apoyo de la zona del pie afectada.
- ✓ Tratar el dolor si lo hay.
- ✓ Evitar el edema del miembro.
- ✓ Hidratar frecuentemente la piel sana.

### 5.5 Regalías por el uso de la Tecnología

Para el uso de la tecnología que estaremos empleando en la Clínica Vascular del Sur aplicaremos un crédito de uso o leasing que estableceremos con algunos Distribuidores de Equipos Médicos internacionales. El arrendamiento con opción a compra de las maquinarias permitirán que a largo plazo utilicemos las ganancias para realizar la compra final.

### 5.6 Facilidades

#### 5.6.1 Ubicación geográfica exacta de la planta

La Clínica Vascular del Sur estará ubicada en la Calle México entre Oriente y la D específicamente en el Barrio Centenario de Guayaquil.

Gráfico # 6



#### 5.6.2 Facilidades de servicios (agua, energía, teléfono, alcantarillado, manejo de desperdicios).

Dentro del sector donde estará ubicada la Clínica Vascular del Sur contamos con todos los servicios de agua, luz, teléfono, alcantarillado y manejo de desperdicios diariamente.

#### 5.6.3 Facilidades de transporte.-

Con respecto al transporte tenemos principalmente la Metro vía que hace el recorrido de centro-sur por la calle Chile y de sur-centro por la calle Eloy Alfaro la cual tiene varias paradas en el Barrio Centenario. También tenemos la facilidad de llegar en taxis y carro privado.

#### 5.6.4 Área requerida.

La Clínica Vascular del Sur tiene un área de construcción de 400 m<sup>2</sup>, el terreno tiene una extensión de 12 mt<sup>2</sup> de ancho y 25 mt<sup>2</sup> de profundidad y está ubicado en el Barrio Centenario en la calle México entre Oriente y la D.

#### 5.6.5 Tipo de construcción.

El tipo de construcción es de hormigón armado y el edificio de una sola planta la cual será adecuada para el funcionamiento de nuestra Clínica y contará con el espacio necesario para equipos médicos requeridos para nuestras necesidades.

- **Área de construcción:** 400 m<sup>2</sup>
- **Área del terreno:** 600 m<sup>2</sup>
- **Puertas:**
  - Consultorios, Baños: Madera
  - Bodega: Puerta metálica
  - Rayos X: Puerta metálica con láminas de plomo
  - Secretaria / Administración: Puertas de Aluminio y Vidrio
  - Ingreso Principal: Puerta de vidrio con Sistema de Sensor
- **Ventilación, iluminación:** Natural y Artificial
  - Total de lámparas: 30 lamparas 20 focos
  - Ventilación: Central de Aire Acondicionado
- **Tipo de construcción :** Hormigón armado
- **Instalaciones de agua potable y sanitarias**
  - Servicios higiénicos: 6 baños

## **5.6.6 Equipos y Maquinarias**

### **5.6.6.1 Tipos de Equipos y Maquinarias**

1 RAYOS

50 películas de Rayos X

2 galones de líquido de revelado

2 fundas de películas de revelado

10 Batas de plomo

Laboratorio Vascular

1 Eco Doppler portátil con parámetros cardiológicos y para vascular periférico

1 Angiógrafo

100 películas para Angiógrafo

100 frascos de Medio de Contraste

10 lentes protectores de plomo

2 Doppler portátil con sondas de 8 mg

1 computadora de escritorio MAC con procesador y disco duro 4 terabyte

3 computadoras de escritorio

1 Esterilizador

1 Maquina de Hemoglucotest

### **5.6.7 Necesidades de Infraestructura**

La infraestructura que hemos elegido para instalar la Clínica Vascular del Sur se adapta a nuestras necesidades básicas. Sin embargo debemos hacer una remodelación del 60% ya que en base a nuestro plano tendremos que construir separaciones de consultorios y realizar una construcción especial para establecer los quirófanos y Rayos X.

### **5.6.8 Forma de adquisición de equipos (compra, arrendamiento, leasing).**

Para adquirir algunos equipos médicos necesarios para la Clínica hemos recibido algunas propuestas a considerar basadas en un contrato de arrendamiento o leasing.

Algunas de estas compañías son: Ecuador Overseas la cual nos puede proveer un Angiógrafo, la compañía Covidien que nos puede proveer el Equipo de Endoablación Venosa por radio frecuencia y la compañía Boston Scientific que nos ofrece la instalación y regulación del Equipo de Marcapasos.

**5.6.9 Personal Médico**

1 Director Técnico	\$ 1.500
1 Cirujano Vascular	\$ 2.500
1 Endocrinólogo	\$ 2.500
2 Médico General 8HD	\$ 1.000
Tecnólogo de Imágenes	\$ 650
1 Licenciada en Enfermería	\$ 600
2 Auxiliares de enfermería	\$ 400
1 Nutricionista	\$ 800
1 Podólogo	\$ 800
1 Psicólogo	\$ 800

**5.6.11 Personal Administrativo**

Representante Legal	\$ 800
Gerente General	\$ 2000
Secretaria Administrativa	\$ 400
Auxiliar de Contabilidad	\$ 318
Recepcionista	\$ 318
Conserje	\$ 318
Limpieza	\$ 318

**5.6.12 Distribución de Planta****5.6.12.1 Departamentos o Zonas Básicas**

Las zonas básicas que hemos considerado y que son esenciales para la distribución de los pacientes son:

- ✓ Entrada
  - ✓ Recepción
  - ✓ Sala de Espera
  - ✓ Baños
  - ✓ Locales comerciales
- Dr. Pie / Venta de Insumos para Diabéticos

**5.6.12.2 Área por Departamento**

Hemos dividido la Clínica en 3 Áreas:

- ✓ Área Administrativa ( Recepción – Administración )
- ✓ Área Médica (Consultorios y Bodega)
- ✓ Área Restringida ( Quirófano y Rayos X)

**5.6.12.3 Distribución de Equipos por Departamento****Recepción**

1 escritorio grande  
1 computadora  
1 archivero  
1 impresora multifuncional  
2 sillas

**Administración**

2 escritorios grandes  
2 laptops  
3 archiveros aéreos  
1 impresora multifuncional  
8 sillas

**Área Médica:**

En cada consultorio habrá los siguientes equipos:

**Nutrición**

1 escritorio  
3 sillas  
2 archiveros aéreos  
1 baño

**Psicología**

1 escritorio  
3 sillas  
2 archiveros aéreos  
1 chaise longue pequeño

1 baño

**Laboratorio**

1 escritorio  
4 sillas  
1 camilla  
1 tensiómetro

**Bodega**

3 repisas grandes

**Post operatorio**

4 camillas

5.6.13 Plano de Distribución



## **6. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO**

### **6.1 Grupo Empresarial**

#### **6.1.1 Miembros del Grupo Empresarial.**

El grupo empresarial de la Clínica Vascular del Sur está constituido por los siguientes socios:

- ✓ Doctora Katuska Hernández
- ✓ Doctor Eduardo Rivas
- ✓ Doctor Pedro Jiménez

#### **6.1.2 Experiencias y habilidades de cada uno, que son útiles para la empresa.**

##### **Dr. Eduardo Rivas**

1. Este proyecto representa a la escuela de negocios con la cual estamos creando una compañía con nuestros conocimientos adquiridos. En este análisis de la especialidad nos pudimos dar cuenta que somos los primeros en el mercado como clínica de especialidad.
2. Tenemos de nuestro lado profesionalmente la capacidad para realizar este negocio.
3. Servir a la comunidad diabética creando una unidad con servicio a la comunidad debido a que es una enfermedad invalidante.

##### **Dr. Pedro Jiménez**

1. Tener un negocio rentable y dar un servicio a la comunidad de calidad y alta tecnología al desarrollo de la ciencia. Seguir con el plan nacional del buen vivir que está establecido en la constitución.
2. Aportar al campo médico con la creación de nuevos plazas de trabajo.
3. Educación médica continua para lograr los estándares de calidad que se necesita para poder competir con estándares internacionales.

**Dra. Katiuska Hernández**

1. Factor económico -tener una fuente de ingresos en el futuro que le de rentabilidad
2. Social – un alto desarrollo social que evitara que la comunidad sufra de estas enfermedades
3. En el proyecto con los conocimientos adquiridos en la maestría para administrar el proyecto

- **Nivel de participación en la gestión.**

Cada accionista de la Clínica Vasculat del Sur aportará dinero en efectivo para realizar el proyecto con un monto inicial de \$20.000.

- **Nivel de participación en la Junta Directiva**

De acuerdo a reunión realizada, la Junta Directiva quedará constituida de la siguiente manera:

- GERENTE GENERAL Dr. Pedro Jiménez
- DIRECTOR TÉCNICO Dr. Luis Casanova

- **Condiciones salariales.-**

Se ha fijado las condiciones salariales de los miembros de la Junta Directiva de la siguiente manera:

- GERENTE GENERAL \$2000.00
- DIRECTOR TÉCNICO \$1500.00

### 6.1.3 Personal Ejecutivo

- **Personas que ocuparán los cargos básicos, incluyendo su experiencia y el aporte posible a la organización.**

Los cargos básicos de la Clínica Vascular del Sur serán ocupados por los accionistas ya que están capacitados en el área médica y administrativa para gerenciar la compañía.

- GERENTE GENERAL Dr. Pedro Jiménez
- SECRETARIO Dr. Eduardo Rivas
- DIRECTOR TÉCNICO Dr. Luis Casanova

### 6.1.4 Políticas de administración de personal: tipo de contratos, política salarial, prestaciones, bonificaciones, honorarios, aportes a la seguridad social.

Respecto al tipo de contratos que manejaremos dentro de la compañía para los empleados están los contratos por tiempo fijo y los contratos por tiempo indefinido.

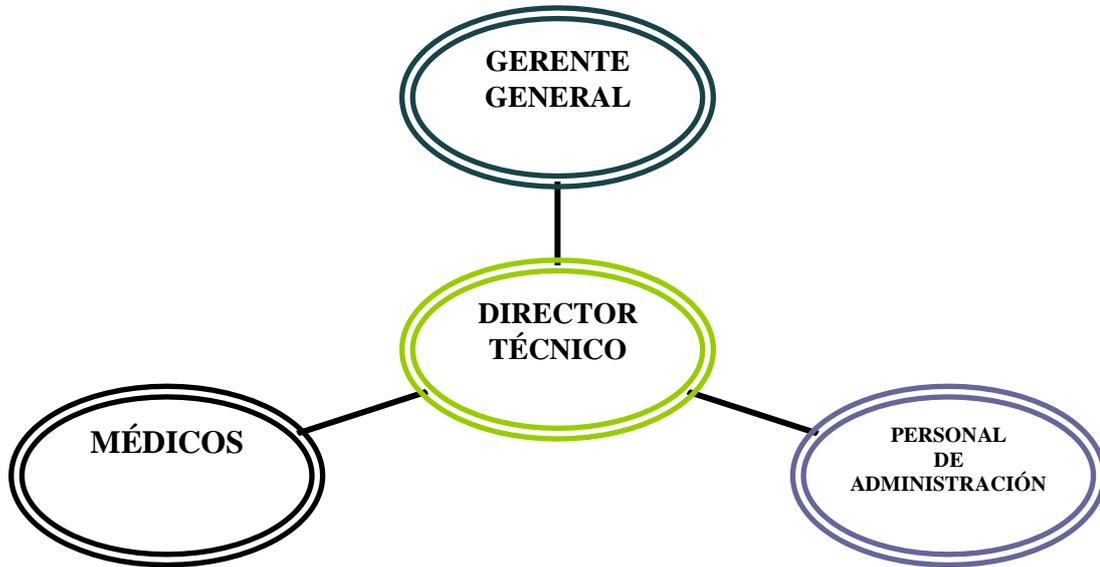
Los contratos por tiempo fijo que tienen una duración de 1 año como mínimo serán dados a los empleados del área administrativa y personal médico de planta los cuales percibirán el sueldo acordado previo a la contratación más los beneficios sociales que la ley exige para todo empleado privado.

Los contratos por tiempo indefinido son exclusivamente para los miembros de la Junta Directiva que trabajen en la Clínica Vascular del Sur y así mismo percibirán el sueldo acordado mas los beneficios sociales que la ley exige para todo empleado privado.

Adicional se encuentran los médicos adjuntos que trabajarán por comisiones, es decir, ellos facturarán de acuerdo a los pacientes atendidos sean en consulta o por cirugía.

### 6.1.5 Organización

Gráfico 7.- Estructura básica (organigrama)



- **Líneas de autoridad**

Las líneas de autoridad dentro de la compañía las estructuramos de la siguiente manera:

Gerente General	Preside la Junta Directiva- Toma de decisiones a nivel administrativo
Director Técnico	Toma de decisiones a nivel médico en general

### 6.1.6 Empleados

El personal médico de la Clínica Vascular del Sur está compuesto por profesionales con experiencia, capacitados en el área vascular y áreas complementarias para brindar la mejor atención a nuestros pacientes.

### 6.1.7 Mecanismos de selección, contratación y desarrollo

Para realizar la selección y contratación del personal médico y administrativo de nuestra compañía hemos seguido los siguientes pasos a continuación:

- ✓ Convocatoria a los candidatos mediante anuncios en los periódicos
- ✓ Convocatoria a los candidatos mediante referencias de la Junta Directiva

- ✓ Recopilación y recepción de hojas de vida
- ✓ Evaluación de las hojas de vida
- ✓ Entrevista personal
- ✓ Incorporación del personal
- ✓ Solicitud de exámenes, constancias, certificados y/o documentos adicionales
- ✓ Inducción y Entrenamiento

Para poder seleccionar a las personas debemos tener claro el perfil de cada puesto de trabajo para poder escoger el personal ideal que buscamos por este motivo a continuación describimos el perfil.

## 7. ANÁLISIS ECONÓMICO

Realizando el análisis económico del proyecto de la Clínica Vascular del Sur estimamos una inversión inicial de \$ 106,000.20 invertidos de la siguiente manera como se muestra en la tabla a continuación:

**Tabla 6.- Inversión inicial**

	<b>Año 0</b>
<b>Inversiones fijas</b>	\$ 52.883.00
<b>Capital de trabajo</b>	\$ 53.668.03
<b>Total Inversión Inicial</b>	<b>\$ 106.551.03</b>

Parte de la inversión será financiado por los tres accionistas los cuales aportaron con \$20.000 cada uno para la puesta en marcha de este proyecto.

A continuación vamos a desglosar el presupuesto de inversión inicial mostrando en detalle los activos fijos y diferidos:

**Equipo Médico**

10 lentes protectores de plomo	\$ 20
2 Doppler portátil con sondas de 8 mg	\$ 250
1 Esterilizador	\$ 2.000
1 Maquina de Hemoglucotest	\$ 80
8 A/C	\$ 5.600
Instrumental Médico	\$ 4.000
2 tensiómetros	\$ 1.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 11.950</b>

**Equipo de Cómputo**

	<b>P.U.</b>	<b>TOTALES</b>
8 ordenadores personales	\$ 700	\$ 5.600
1 Computadora de escritorio	\$ 450	\$ 450
2 impresoras multifuncionales	\$ 115	\$ 230
2 Laptops	\$ 680	\$ 1.360
1 computadora de escritorio MAC con Procesador y disco duro 4 terabyte	\$ 2.890	\$ 2.890
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 10.530</b>

**Muebles de oficina**

	<b>P.U.</b>	<b>TOTALES</b>
2 Armarios con cajones y estantes	\$ 83	\$ 166
8 papeleras metálicas	\$ 20	\$ 157
2 Sillones	\$ 153	\$ 305
24 sillas	\$ 41	\$ 972
8 Archiveros	\$ 83	\$ 664
8 Repisas	\$ 40	\$ 320
6 Escritorios	\$ 95	\$ 570
6 camillas	\$ 280	\$ 1.680
1 chaise longue	\$ 165	\$ 165
1 TV pantalla plana 42	\$ 855	\$ 855
1 Soporte de pared para el TV	\$ 89	\$ 89
12 teléfonos marca Panasonic intercomunicadores	\$ 42	\$ 504
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 6.446</b>

**Suministros Médicos**

4 Batas de Cirujano Estéril	\$ 355
Campo estéril de 50*50 cm	\$ 26
Campo estéril de 75*75 cm	\$ 31
Campo estéril de 100*100 cm	\$ 43
10 Mascarillas Triple con Elástico	\$ 30
10 Mascarilla Triple con amarre	\$ 30
10 Guantes Examinación Nipro	\$ 67
10 Guantes Vinyl Nipro	\$ 55
10 Kit de paciente (Gorro, bata, zapatos, antideslizantes)	\$ 20
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 657</b>

**Adecuación de Instalaciones**

Derrumbar paredes	\$ 980
Colocación de puertas	\$ 1.200
Pintada general	\$ 1.090
Adecuación de EX	\$ 2.500
Adecuación de departamentos	\$ 1.600
Electricidad	\$ 900
Colocación de servicios higiénicos	\$ 1.050
Revisión de tuberías	\$ 780
Adecuación de central de aire acondicionado	\$ 1.800
Cambio de cerrajería	\$ 600
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 12.500</b>

**Gasto de Constitución**

Compra de Patentes	\$ 1.500
Estudios de Mercado	\$ 2.500
Estudios Técnicos	\$ 1.300
Ensayos y puesta en marcha	\$ 2.300
Capacitación y entrenamiento	\$ 500
Gastos legales y jurídicos	\$ 1.900
Impuestos, tasas y permisos	\$ 800
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 10.800</b>

### 7.1 Gastos de Constitución

Los gastos de constitución de la compañía en total son de \$ 10800,00 que corresponden a tasas de Permisos de Funcionamiento de salud, Estudios de Mercado, Gastos Legales y Jurídicos, Creación de la Compañía, Abogados, etc.

### 7.2 Volumen de Ventas Precio

Hemos realizado una proyección de negocios con la cual estimamos a llegar a una cobertura mensual de pacientes durante los seis primeros meses (2112), ya que nuestra alianza con el IESS indica que nos derivarán el 2% de los pacientes con enfermedades vasculares que llamen al Call Center, pero luego de los 6 meses como ya habremos ganado nuestros propios clientes y aceptación en el mercado, por esto esperamos aumentar esa cifra a 6035 pacientes anuales.

Los pacientes tienen acceso a los siguientes servicios médicos:

Pacientes derivados del IESS	Consulta y todo tipo de cirugía
Pacientes Privados	Consulta, Paquete Médico y Todo tipo de Cirugía

Cuando nos referimos a todo tipo de Cirugía están: Curación úlceras venosas, arteriales, diabéticas, Safenectomias, Fistulas arterias venosas- arteriales y diabéticas, Escleroterapia, Catéter Percutáneo Hemodiálisis.

Adicional tenemos nuestra propia captación de clientes debido a la eficiencia de nuestros servicios médicos, ya que contamos con la infraestructura y tecnología adecuada para brindar con excelencia nuestros servicios. La Clínica se proyecta a incrementar su precio por servicios médicos un 5% cada dos años de funcionamiento.

**Tabla 7.- Proyección de Pacientes IESS/Cvs**

<b>AÑO</b>	<b>TASA</b>	<b>PACIENTES IESS</b>	<b>% DERIVADO IESS</b>	<b>PAC CVS DERIVADOS</b>	<b>PAC CVS</b>
2009	9,45%	77173	0,00	0	0,00
2010	13,8%	128622	0,00	0	0,00
2011	14,8%	129928	0,00	0	0,00
2012	14,0%	128869	0,00	0	0,00
2013	16,4%	131962	0,00	0	0,00
2014	20,3%	176015	2,0%	3520	704
2015	23,4%	194098	2,0%	3882	776
2016	27,8%	228185	2,0%	4564	913
2017	32,4%	262841	2,0%	5257	1051
2018	36,3%	296287	2,0%	5926	1185

Este cuadro representa los datos estadísticos del IESS proyectados del el 2009 al 2013 donde indica el porcentaje de pacientes que acceden al servicio de Call Center en busca de una consulta de especialidad vascular. A su vez, hemos realizado las proyecciones de cifras tomando como base los datos proporcionados por el IESS y Diario El Comercio para indicar aproximadamente el número de pacientes anuales que podrían ser derivados a nuestra compañía. Todas nuestras proyecciones están expuestas a partir del año 2014 en base a los datos proporcionados por el IESS pero solo tomando el porcentaje que nos derivan cada año para brindarles la atención necesaria. Adicional tenemos los pacientes de la Clínica Vascular del Sur que se suman a los pacientes derivados del IESS y se convierte en la totalidad de los pacientes que vamos a atender los primeros 5 años de trabajo en nuestro negocio.

La Clínica Vascular del Sur ha establecido un valor por consulta médica del \$23 por paciente derivado del IESS y \$40 por paciente que llegue a la consulta privada. Este valor proyectado a 5 años cubre nuestros costos operativos y lo más importante es que genera rentabilidad para los inversionistas.

**Tabla 8.- Proyección de Pacientes atendidos por Médico y por Hora**

	<b>Num Pacientes IESS</b>	<b>Num Pacientes Privados</b>	<b>TOTAL PACIENTES</b>	<b>Mensual</b>	<b>Semanal</b>	<b>Diario</b>	<b>Pac x Med</b>	<b>Pac x Hora</b>
<b>AÑO 1</b>	4224	1810	6035	503	126	21	10	2
<b>AÑO 2</b>	4658	1996	6655	555	139	23	12	2
<b>AÑO 3</b>	5476	2347	7823	652	163	27	14	2
<b>AÑO 4</b>	6308	2704	9012	751	188	31	16	2
<b>AÑO 5</b>	7111	3048	10158	847	212	35	12	2

Esta tabla muestra la Proyección de Pacientes que los médicos pueden atender Mensual, Semanal y Diariamente. Por lo tanto podemos indicar que cada médico atenderá 10 pacientes por día con un aproximado de 30 minutos por consulta partiendo de que la jornada laboral es de 8 horas. Asimismo podemos indicar que empezaremos atendiendo a los pacientes con un médico especialista (Cirujano Vascular ), un médico especialista (Endocrinólogo) para consulta y dos médicos generales para cuidado de los pacientes; al quinto año de atención médica contaremos con dos médicos especialistas (Cirujano Vascular/Endocrinólogo) y tres médicos generales.

Tomemos a consideración que la primera consulta de un paciente puede durar hasta 30 minutos, los pacientes que vienen para consulta subsecuente puede durar entre 15 a 20 minutos.

### 7.3 Proyección Anual de Ingresos por consultas IESS y consulta privada

A continuación detallamos los valores por consulta tanto a los pacientes del IESS como a los pacientes por consulta privada, también detallamos los ingresos que percibimos por laboratorio de diagnóstico, por paquetes médicos y cirugías de acuerdo al número de pacientes proyectados anteriormente.

<b>INGRESOS ANUALES</b>				
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>	\$ 535.528	\$ 590.545	\$ 728.968	\$ 839.682
<b>INGRESOS IESS</b>	\$ 97.160	\$ 107.142	\$ 132.256	\$ 152.343
<b>Num Pacientes IESS</b>	4224	4658	5476	6308
<b>Costo Consulta IESS</b>	\$ 23	\$ 23	\$ 24	\$ 24
<b>INGRESOS PRIVADOS</b>	\$ 178.147	\$ 196.449	\$ 242.496	\$ 279.326
<b>Ingresos por consulta</b>	\$ 76.038	\$ 83.850	\$ 103.505	\$ 119.225
<b>#Pacientes Consulta Privada</b>	1810	1996	2347	2704
<b>Costo Consulta Privada</b>	\$ 42	\$ 42	\$ 44	\$ 44
<b>Ingresos por laboratorio diagnóstico</b>	\$ 10.863	\$ 11.979	\$ 14.786	\$ 17.032
<b>#Pacientes laboratorio diagnóstico</b>	435	479	563	649
<b>Costo Laboratorio diagnóstico</b>	\$ 25	\$ 25	\$ 26	\$ 26
<b>Ingresos por paquete 1</b>	\$ 30.415	\$ 33.540	\$ 41.402	\$ 47.690
<b>#Paciente Paquete 1</b>	507	559	657	757
<b>Costo Paquete 1</b>	\$ 60	\$ 60	\$ 63	\$ 63
<b>Ingresos por paquete 2</b>	\$ 60.831	\$ 67.080	\$ 82.804	\$ 95.380
<b>#Pacientes Paquete 2</b>	760	839	986	1135
<b>Costo Paquete 2</b>	\$ 80	\$ 80	\$ 84	\$ 84
<b>Ingresos por Cirugías</b>	\$ 260.221	\$ 286.954	\$ 354.216	\$ 408.013
<b>Curación úlceras venosas, arteriales, diabéticas</b>	\$ 19.010	\$ 20.963	\$ 25.876	\$ 29.806
<b>Safenectomias</b>	\$ 56.395	\$ 62.189	\$ 76.766	\$ 88.425
<b>Fistulas arterias venosas</b>	\$ 132.011	\$ 145.573	\$ 179.695	\$ 206.987

#### 7.4 Incremento de los precios en consulta y servicios médicos

Se estableció que precio de la consulta, Laboratorio de Diagnóstico, Paquete 1 y 2, Curación pie diabético, Safenectomías, Fistulas, Escleroterapia, Laboratorio de diagnóstico vascular y Catéter tendrá un incremento del 5% en su valor cada dos años. Como lo indicamos en el siguiente cuadro:

**Tabla 10.- Detalle de incremento de ingresos cada dos años**

TARIFARIO	5%				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Consulta IESS	23	23	24	24	25
Consulta Privada	42	42	44	44	46
Laboratorio Diagnostico	25	25	26	26	28
Paquete 1	60	60	63	63	66
Paquete 2	80	80	84	84	88
Curación o Limpieza de pie diabético	30	30	32	32	33
Safenectomías	178	178	187	187	196
Fistulas arterias venosas	250	250	263	263	276
Escleroterapia	50	50	53	53	55
Laboratorio de diagnostico vascular	25	25	26	26	28
Catéter	150	150	158	158	165

#### 7.5 Egresos Totales

Para la evaluación que corresponde a los Egresos Totales de nuestra compañía hemos considerados todos los egresos en los que hemos incurrido mensualmente, los cuales serán proyectados cada año para así indicar los Costos Fijos, Costos Variables y Costos de Producción.

Tabla 11.- Costos de Ventas – Insumos Médicos

<b>COSTOS DE VENTAS</b>			
<b>MEDICINAS E INSUMOS MÉDICOS</b>	<b>CU</b>	<b>PU</b>	<b>TOTAL</b>
Películas de Rayos X	58	\$ 2,00	\$ 116,00
Galones de liquido de revelado	3	\$ 10,00	\$ 30,00
Fundas de películas de revelado	3	\$ 10,00	\$ 30,00
Películas para Angiógrafo	58	\$ 2,58	\$ 149,64
Frascos de Medio de Contraste	58	\$ 20,00	\$ 1.160,00
Seda Negra Ecuas 3/0 24*80 cm 36 uni	4	\$ 72,00	\$ 288,00
Seda Negra Atramat 12 uni	2	\$ 24,00	\$ 48,00
Ácido Poliglicólico Ecuasut ( Vicryl) x 24	4	\$ 2,50	\$ 10,00
Nylon Monofilamento Ecuasut x 36	4	\$ 72,00	\$ 288,00
Gorro de Cirujano Descartable con filtroX100	4	\$ 10,80	\$ 43,20
Botas Descartables SimplesX50	4	\$ 10,80	\$ 43,20
Poliglecaprone (monocryl) 5/0 45 cm *12	4	\$ 33,00	\$ 132,00
Solución Salina 0.9% 1000cc	230	\$ 1,50	\$ 345,00
Solución Salina 0.9% 500cc	58	\$ 1,00	\$ 58,00
Lactato de ringer	115	\$ 1,50	\$ 172,50
Ciprofloxacino 200mg ampolla	58	\$ 2,00	\$ 116,00
Ampicilina +sulbactan 1.5 ampolla	58	\$ 2,00	\$ 116,00
Ketrolaco 60 mg ampolla	184	\$ 0,50	\$ 92,00
Ceftriaxona 1g ampolla	58	\$ 2,00	\$ 116,00
Aminoglucósidos 1g ampolla	35	\$ 1,00	\$ 35,00
Penicilina benzatinica 2.4´	23	\$ 1,50	\$ 34,50
Clorhexidina 1000cc	4	\$ 15,00	\$ 60,00
Apósitos de poliuretano transparente	203	\$ 2,25	\$ 456,75
Sulfadiacina de plata 1%	23	\$ 1,70	\$ 39,10
Gasas estériles	345	\$ 0,15	\$ 51,75
Gel antiséptico 1LT	3	\$ 15,00	\$ 45,00
Suero fisiológico 1000CC	115	\$ 1,50	\$ 172,50
Hidrocoloides Gel	3	\$ 4,80	\$ 14,40
Hidrocoloides Parche	35	\$ 20,00	\$ 700,00
Parche con carbón activado	58	\$ 20,00	\$ 1.160,00
Parche con alginato de plata	58	\$ 30,00	\$ 1.740,00
Povidona yodada 1000ML	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Insumos Varios			\$ 2.000,00
<b>TOTAL MES 1</b>			\$ 9.892,54
		\$9.892,54 * 12=	\$ 118.710,48

Tabla 12.-Suministro

<b>SUMINISTROS DE OFICINA – PROYECCIÓN</b>						
	<b>MENSUAL</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Papel (resma)	\$ 30,0	\$ 360,0	\$ 360,0	\$ 360,0	\$ 360,0	\$ 360,0
Esferos	\$ 5,0	\$ 30,0	\$ 30,0	\$ 30,0	\$ 30,0	\$ 30,0
Tijeras	\$ 1,0	\$ 6,0	\$ 6,0	\$ 6,0	\$ 6,0	\$ 6,0
Borradores	\$ 5,0	\$ 30,0	\$ 30,0	\$ 30,0	\$ 30,0	\$ 30,0
Grapadoras	\$ 18,4	\$ 18,4	\$ 18,4	\$ 18,4	\$ 18,4	\$ 18,4
Perforadoras	\$ 13,2	\$ 13,2	\$ 13,2	\$ 13,2	\$ 13,2	\$ 13,2
Cajas de Clips	\$ 3,6	\$ 21,6	\$ 21,6	\$ 21,6	\$ 21,6	\$ 21,6
Dispensadores de cinta	\$ 7,0	\$ 42,0	\$ 42,0	\$ 42,0	\$ 42,0	\$ 42,0
Cd	\$ 80,0	\$ 80,0	\$ 80,0	\$ 80,0	\$ 80,0	\$ 80,0
Carpetas	\$ 23,6	\$ 141,6	\$ 141,6	\$ 141,6	\$ 141,6	\$ 141,6
Marcadores de pizarra	\$ 12,4	\$ 74,4	\$ 74,4	\$ 74,4	\$ 74,4	\$ 74,4
Resaltadores	\$ 7,4	\$ 44,4	\$ 44,4	\$ 44,4	\$ 44,4	\$ 44,4
Tinta de impresora	\$ 240,0	\$ 1.440,0	\$ 1.440,0	\$ 1.440,0	\$ 1.440,0	\$ 1.440,0
Cajas de grapas	\$ 10,0	\$ 60,0	\$ 60,0	\$ 60,0	\$ 60,0	\$ 60,0
Cuadernos	\$ 60,0	\$ 360,0	\$ 360,0	\$ 360,0	\$ 360,0	\$ 360,0
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 517</b>	<b>\$ 2.722</b>				

## 7.6 Gastos Administrativos

Tabla 13.- Detalle de Sueldos Médicos y Administrativos Mensuales

<b>PROFESIONALES</b>	<b># de</b>	<b>Sueldo</b>
<b>MÉDICOS</b>	<b>Personas</b>	<b>Mensual</b>
Director Técnico	1	\$ 1.500
Cirujano Vascular	1	\$ 2.500
Endocrinólogo	1	\$ 2.500
Médico General 8HD	2	\$ 1.000
Tecnólogo de Imágenes	1	\$ 650
Licenciada en Enfermería	1	\$ 600
Auxiliar de enfermería	2	\$ 400
Nutricionista	1	\$ 800
Podólogo	1	\$ 800
Psicólogo	1	\$ 800
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>\$ 11.550</b>
<b>ADMINISTRATIVOS</b>		
Representante Legal	1	\$ 800
Gerente General	1	\$ 2.000
Secretaria Administrativa	1	\$ 400
Auxiliar de Contabilidad	1	\$ 318
Recepcionista	1	\$ 318
Conserje	1	\$ 318
Limpieza	1	\$ 318
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>\$ 4.472</b>

Para poder proyectar los Gastos Administrativos hemos incluido todas los beneficios sociales como son: décimo tercero, décimo cuarto, vacaciones, fondos de reserva, aportes al IESS, los cuales generan un gasto anual en sueldos de \$267.622,00 para el primer año de operaciones, el mismo que estima un incremento del 5% en sueldos cada año.

**Tabla 14.- Porcentaje Anual de Incremento de Sueldos**

<b>SUELDOS Y SALARIOS ANUALIZADOS</b>						
<b>MÉDICOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	
Director Técnico	\$ 23.505	\$ 24.680	\$ 25.882	\$ 27.176	\$ 28.502	
Cirujano Vascular	\$ 31.234	\$ 32.796	\$ 34.403	\$ 36.123	\$ 37.897	
Endocrinólogo	\$ 31.234	\$ 32.796	\$ 34.403	\$ 36.123	\$ 37.897	
Médico General 8HD	\$ 31.552	\$ 33.130	\$ 34.721	\$ 36.457	\$ 57.322	
Tecnólogo de Imágenes	\$ 10.366	\$ 10.884	\$ 11.396	\$ 11.965	\$ 12.531	
Licenciada en Enfermería	\$ 9.593	\$ 10.072	\$ 10.543	\$ 11.071	\$ 11.592	
Auxiliar de enfermería	\$ 13.002	\$ 13.653	\$ 14.270	\$ 14.983	\$ 15.667	
Nutricionista	\$ 12.684	\$ 13.319	\$ 13.952	\$ 14.650	\$ 15.349	
Podólogo	\$ 12.684	\$ 13.319	\$ 13.952	\$ 14.650	\$ 15.349	
Psicólogo	\$ 12.684	\$ 13.319	\$ 13.952	\$ 14.650	\$ 15.349	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 188.539</b>	<b>\$ 197.966</b>	<b>\$ 207.473</b>	<b>\$ 217.847</b>	<b>\$ 247.455</b>	
<b>ADMINISTRATIVOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	
Gerente General	\$ 23.505	\$ 24.680	\$ 25.882	\$ 27.176	\$ 28.502	
Secretaria Administrativa	\$ 6.501	\$ 6.826	\$ 7.135	\$ 7.492	\$ 7.834	
Auxiliar de Contabilidad	\$ 5.234	\$ 5.495	\$ 5.737	\$ 6.024	\$ 6.293	
Recepcionista	\$ 5.234	\$ 5.495	\$ 5.737	\$ 6.024	\$ 6.293	
Conserje	\$ 5.234	\$ 5.495	\$ 5.737	\$ 6.024	\$ 6.293	
Limpieza	\$ 5.234	\$ 5.495	\$ 5.737	\$ 6.024	\$ 6.293	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 50.941</b>	<b>\$ 53.488</b>	<b>\$ 55.967</b>	<b>\$ 58.765</b>	<b>\$ 61.508</b>	

*(Ver Anexos de Salarios detallado)*

Con respecto a la proyección de los Gastos Generales que corresponden a los rubros de: Arriendo, Agua Potable, Luz, Servicio de internet, Teléfono, etc. Hemos considerado un incremento anual también del 5%, como se lo indica en el cuadro a continuación:

## 7.7 Gastos Generales

Tabla 15.- Detalle de incremento anual en servicios básicos

<b>SERVICIOS BÁSICOS - PROYECCIÓN</b>						
<b>SERVICIO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Luz	\$ 800,00	\$ 9.600,00	\$ 10.080,00	\$ 10.584,00	\$ 11.113,20	\$ 11.668,86
Agua	\$ 75,00	\$ 900,00	\$ 945,00	\$ 992,25	\$ 1.041,86	\$ 1.093,96
Teléfono	\$ 80,00	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.058,40	\$ 1.111,32	\$ 1.166,89
Internet	\$ 128,00	\$ 1.536,00	\$ 1.612,80	\$ 1.693,44	\$ 1.778,11	\$ 1.867,02
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.083,00</b>	<b>\$ 12.996,00</b>	<b>\$ 13.645,80</b>	<b>\$ 14.328,09</b>	<b>\$ 15.044,49</b>	<b>\$ 15.796,72</b>

También hemos considerados Otros, como los mostramos en el cuadro a continuación:

Tabla 16.- Detalle de Incremento Anual de Otros Gastos

<b>OTROS GASTOS</b>						
<b>DETALLE</b>	<b>MES</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Arriendo 1</b>	3.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000
<b>Publicaciones medios</b>	1.500	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
<b>Mantenimiento equipos</b>		3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
<b>Guardiania</b>	800	9.600	9.600	9.600	9.600	9.600
<b>TOTAL</b>	<b>5.300</b>	<b>66.600</b>	<b>66.600</b>	<b>66.600</b>	<b>66.600</b>	<b>66.600</b>
<b>Suministros de Limpieza</b>	<b>2.000</b>	<b>24.000</b>	<b>24.000</b>	<b>24.000</b>	<b>24.000</b>	<b>24.000</b>

## 7.8 Proyección del Flujo de Proyecto

**Tabla 17.- Flujo de Proyecto por Año**

Realizando la evaluación de este proyecto podemos indicar que tenemos un TIR (Tasa Interna de Retorno) de 52% lo que indica que nuestra compañía Clínica Vascular del Sur es rentable a los 5 años que la hemos proyectado.

A continuación mostramos los Flujos de Efectivo:

<b>INGRESOS ANUALES</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>481.215</b>	<b>530.652</b>	<b>655.036</b>	<b>754.522</b>	<b>893.059</b>
<b>INGRESOS IESS</b>	<b>97.160</b>	<b>107.142</b>	<b>132.256</b>	<b>152.343</b>	<b>180.314</b>
Num Pacientes IESS	4224	4658	5476	6308	7111
Costo Consulta IESS	23	23	24	24	25
<b>INGRESOS PRIVADOS</b>	<b>384.055</b>	<b>423.510</b>	<b>522.780</b>	<b>602.179</b>	<b>712.745</b>
<b>Ingresos por consulta</b>	<b>21.725</b>	<b>23.957</b>	<b>29.573</b>	<b>34.064</b>	<b>40.319</b>
#Pacientes Consulta Privada	543	599	704	811	914
Costo Consulta Privada	\$ 40	\$ 40	\$ 42	\$ 42	\$ 44
<b>Ingresos por laboratorio diagnóstico</b>	<b>10.863</b>	<b>11.979</b>	<b>14.786</b>	<b>17.032</b>	<b>20.159</b>
#Pacientes laboratorio diagnóstico	435	479	563	649	731
Costo Laboratorio diagnóstico	\$ 25	\$ 25	\$ 26	\$ 26	\$ 28
<b>Ingresos por paquete 1</b>	<b>30.415</b>	<b>33.540</b>	<b>41.402</b>	<b>47.690</b>	<b>56.446</b>
#Paciente Paquete 1	507	559	657	757	853
Costo Paquete 1	\$ 60	\$ 60	\$ 63	\$ 63	\$ 66
<b>Ingresos por paquete 2</b>	<b>60.831</b>	<b>67.080</b>	<b>82.804</b>	<b>95.380</b>	<b>112.892</b>
#Pacientes Paquete 2	760	839	986	1135	1280
Costo Paquete 2	\$ 80	\$ 80	\$ 84	\$ 84	\$ 88
<b>Ingresos por Cirugías</b>	<b>260.221</b>	<b>286.954</b>	<b>354.216</b>	<b>408.013</b>	<b>482.929</b>
Curación úlceras venosas, arteriales, diabéticas	\$ 19.010	\$ 20.963	\$ 25.876	\$ 29.806	\$ 35.279
Safenectomias	\$ 56.395	\$ 62.189	\$ 76.766	\$ 88.425	\$ 104.661
Fistulas arterias venosas	\$ 132.011	\$ 145.573	\$ 179.695	\$ 206.987	\$ 244.992
Escleroterapia	\$ 21.122	\$ 23.292	\$ 28.751	\$ 33.118	\$ 39.199
Cateter Percutaneo Hemodialisis	\$ 31.683	\$ 34.938	\$ 43.127	\$ 49.677	\$ 58.798

	\$	\$	\$	\$	\$
<b>COSTO DE VENTA</b>	<b>335.719</b>	<b>365.996</b>	<b>411.896</b>	<b>461.353</b>	<b>533.281</b>
	\$	\$	\$	\$	\$
Medicinas e Insumos Medicos	118.710	137.451	169.670	205.211	242.890
	\$	\$	\$	\$	\$
Salarios Médicos	203.997	214.197	224.516	235.741	266.245
	\$	\$	\$	\$	\$
Bono Cirujano	13.011	14.348	17.711	20.401	24.146
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>145.496</b>	<b>164.656</b>	<b>243.140</b>	<b>293.169</b>	<b>359.779</b>
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>177.672</b>	<b>186.555</b>	<b>195.655</b>	<b>205.438</b>	<b>215.481</b>
	\$	\$	\$	\$	\$
Servicios Básicos	12.996	13.646	14.328	15.044	15.797
	\$	\$	\$	\$	\$
Arriendo 1	36.000	37.800	39.690	41.675	43.758
	\$	\$	\$	\$	\$
Publicaciones medios	18.000	18.900	19.845	20.837	21.879
	\$	\$	\$	\$	\$
Mantenimiento de equipos	3.000	3.150	3.308	3.473	3.647
	\$	\$	\$	\$	\$
Servicio de Guardianía	9.600	10.080	10.584	11.113	11.669
Sueldos y Salarios	\$	\$	\$	\$	\$
Administrativos	71.354	74.922	78.440	82.362	86.252
	\$	\$	\$	\$	\$
Suministros de oficina	2.722	2.858	3.001	3.151	3.308
	\$	\$	\$	\$	\$
Suministros de limpieza	24.000	25.200	26.460	27.783	29.172
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>DEPRECIACION&amp;AMORTIZACION</b>	<b>11.674</b>	<b>11.674</b>	<b>11.674</b>	<b>5.855</b>	<b>5.855</b>
	\$	\$	\$	\$	\$
Maquinaria	1.195	1.195	1.195	1.195	1.195
	\$	\$	\$	\$	\$
Equipo de computo	3.475	3.475	3.475		
	\$	\$	\$		
Muebles de Oficina	2.127	2.127	2.127		
	\$	\$	\$		
Suministros Medicos	217	217	217		
	\$	\$	\$	\$	\$
Constitución Empresa	2.160	2.160	2.160	2.160	2.160
	\$	\$	\$	\$	\$
Adecuación Instalaciones	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>UAI</b>	<b>(43.849)</b>	<b>(33.573)</b>	<b>35.811</b>	<b>81.876</b>	<b>138.442</b>
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>UAI</b>	<b>(43.849)</b>	<b>(33.573)</b>	<b>35.811</b>	<b>81.876</b>	<b>138.442</b>
			\$	\$	\$
15% Trabajadores			5.372	12.281	20.766
			\$	\$	\$
22% Irenta			7.878	18.013	30.457
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Utilidad Neta</b>	<b>(43.849)</b>	<b>(33.573)</b>	<b>22.561</b>	<b>51.582</b>	<b>87.219</b>

Depreciación&Amortización		\$ 11.674	\$ 11.674	\$ 11.674	\$ 5.855	\$ 5.855
Valor Residual						\$ 12.525,75
Aportes	60.000					
Capital de Trabajo	53.668					
Inversion Maquinaria	11.950					
Equipo de computo	10.530					
Muebles de oficina	6.446					
Suministros medicos	657					
Gastos de constitución	10.800					
Adecuación Instalaciones	12.500					
FLUJO	(46.551)	\$ (32.176)	\$ (21.899)	\$ 34.235	\$ 57.437	\$ 105.599
TIR	21%					
VAN	13.368,44					

## **8. ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL**

### **8.1 Aspectos Legales**

#### **Tipo de sociedad**

La Clínica Vascular del Sur estará constituida como una Sociedad Anónima ya que todo el capital está dividido en acciones, las cuales representan la participación de cada socio en el capital de la compañía.

Este tipo de sociedad es la más común en nuestro país y fue escogida debido a que la responsabilidad de cada socio es proporcional al capital que haya proporcionado. La Junta Directiva de la Clínica Vascular del Sur decidió que cada accionista dará 20000 para este proyecto. Para la fundación de una Sociedad Anónima se requiere un capital mínimo de \$800 dólares americanos.

La compañía se constituye mediante una escritura pública, previo al mandato de la Superintendencia de compañías para que esta sea inscrita en el Registro Mercantil ya que a partir de este momento quedará como existente.

#### **8.2 Procedimientos para la conformación de la sociedad**

Dentro de los procedimientos que tenemos que hacer para la conformación de la Sociedad Anónima están:

- 1.** Tenemos que reservar el nombre para la sociedad en la Superintendencia de Compañías para saber si no existe otra compañía con el mismo nombre.
- 2.** Lo siguiente es la apertura de una cuenta de integración de capital, que lo haremos en el Banco del Pichincha, como es una Sociedad Anónima el capital mínimo es USD 800 para constituir una compañía anónima, también necesitamos una Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno y copias de cédula y papeleta de votación de cada socio.
- 3.** Elaborar los estatutos o el contrato social que va a regir la sociedad, este documento se lo realiza mediante una minuta firmada por un abogado.
- 4.** Luego iremos ante un notario público a fin de que firme la minuta, ingresaremos los documentos en la Superintendencia de Compañías, publicaremos la resolución en un diario de circulación nacional y por último se lo se lo inscribirá en el Registro Mercantil.

5. Una vez inscrita la sociedad anónima, debemos realizar un acta de Junta General de accionistas a fin de nombrar a los representantes (Presidente, Gerente, etc. dependiendo de los estatutos).
6. Con todos estos documentos inscritos en el Registro Mercantil, se regresa a la Superintendencia de Compañías para que entreguen varios documentos que son importantes para obtener el RUC de la compañía.
7. Para sacar el RUC debes llevar los siguientes documentos: original y copia de la escritura de constitución, original y copia de los nombramientos, el formulario, copias de cédula y papeleta de votación de los socios.
8. Por último, con el RUC, debemos ir a la Superintendencia de Compañías para que nos entreguen una carta dirigida al Banco en el que se abrió la cuenta de integración de capital; desde ese momento dispondremos del valor depositado en el banco.

### **8.3 Implicaciones tributarias, comerciales y labores asociadas al tipo de sociedad.**

Las obligaciones tributarias, comerciales de una sociedad anónima son:

- ✓ Declaraciones de Impuesta a la Renta
- ✓ Declaraciones al Valor Agregado IVA
- ✓ Declaración de Retención en la Fuente
- ✓ Presentar Anexos

### **8.4 Aspectos de Legislación Urbana**

- **Dificultades legales o de reglamentación urbana para el funcionamiento del negocio.**

Verificamos sobre la reglamentación urbana para el funcionamiento de una Clínica Privada dentro de la Ciudadela Centenario y no hay ninguna dificultad legal para la instalación o funcionamiento de nuestro negocio.

**8.5 Trámites y permisos ante los organismos de gobierno.-**

Entre los permisos que debemos tramitar están los permisos de Funcionamiento de Vigilancia y Control Sanitario. Nos acogemos al Art. 4 donde menciona establecimientos que usan medicación como lo que nosotros utilizaremos en la Clínica.

También nos indica cuales son los requisitos para el Permiso de Funcionamiento y la documentación que debemos adjuntar.

**Art. 4.-** Son controles sanitarios específicos los que se ejercen sobre:

a) Producción o fabricación, preparación, manipulación, almacenamiento, transporte, distribución, importación, exportación, comercialización, dispensación, expendio, uso y consumo de los siguientes productos:

- Alimentos, bebidas y aditivos alimentarios.
- Medicamentos en general.
- Medicamentos homeopáticos.
- Productos biológicos.
- Productos naturales procesados de uso medicinal.
- Dispositivos médicos.
- Productos dentales.
- Cosméticos.
- Productos higiénicos.
- Reactivos bioquímicos y de diagnóstico.
- Plaguicidas

**Art. 7.-** A las direcciones provinciales de salud les corresponde otorgar el permiso de Funcionamiento anual, para lo cual el interesado deberá presentar una solicitud dirigida al Director Provincial de Salud de la jurisdicción a la que pertenece el domicilio del establecimiento, con los siguientes datos:

- Nombre del propietario o representante legal.
- Nombre o razón social o denominación del establecimiento.
- Número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) y cédula de ciudadanía o identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
- Actividad o actividades que se realizan en el establecimiento.

- Ubicación del establecimiento: cantón, parroquia, sector, calle principal número e intersecciones, teléfono, fax, correo electrónico si lo tuviere.

A la solicitud debe adjuntar:

- a) Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC);
- b) Copia de la cédula de ciudadanía o identidad del propietario o representante legal del establecimiento;
- c) Documentos que acrediten la personería jurídica cuando corresponda;
- d) Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen;
- e) Plano del establecimiento a escala 1:50;
- f) Croquis de ubicación del establecimiento;
- g) Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos; y,
- h) Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

## 9. ANÁLISIS AMBIENTAL

En este proyecto incursionaremos en un pequeño análisis ambiental debido a la instauración de la Clínica Vascular del Sur ya que manejaremos en poco porcentaje desechos hospitalarios.

Cuando hablamos de desechos hospitalarios podemos decir que son residuos producidos por una instalación de Salud. Estos residuos son sustancias cuya eliminación se está obligada a proceder de acuerdo a lo dispuesto por la legislación.

Los podemos clasificar de la siguiente manera:

Desechos Comunes: 80%

Los Desechos Comunes no representan peligro para la salud y son parecidos a los desechos domésticos comunes o los desechos generados por actividad administrativa como: papeles, cartones, cajas, plásticos, restos de alimentos y materiales de limpieza de patios, jardines, entre otros.

Dentro de estos también se encuentran los Objetos Corto punzantes que pueden ser como: agujas hipodérmicas, jeringuillas, pipetas de Pasteur, agujas, bisturís, mangueras, placas de cultivo, cristalería entera o rota, etc.

Los Desechos Peligrosos en cambio se clasifican en:

Desechos Peligrosos: 20 %

Y estos a su vez se dividen en 15% Desechos Infecciosos + 4% Desechos Químicos + 1% Desechos Radiactivos

Los desechos peligrosos pueden transmitir enfermedades víricas, bacterianas o parasitarias a los seres humanos. Estos son generados durante el diagnóstico, tratamiento, inmunizaciones, investigaciones, etc.

### 9.1 Emisiones, efluentes y residuos de la empresa

Para la Clínica Vascular del Sur contrataremos una empresa especial que se encargará de los Desechos Hospitalarios. Entre los desechos que nosotros manejamos tenemos:

- ✓ Desechos comunes: no han tenido contacto con secreciones del paciente. Se recomienda el uso de fundas negras. Ej. Papel, cartón, plástico.
- ✓ Para los desechos corto punzantes se requiere el uso de botellas de plástico resistente, etiquetadas. Todo material que pueda causar punción o cortadura en una funda plástica
- ✓ Desechos infecciosos: tiene contacto con secreciones del paciente. Se debe usar fundas rojas. Desechos patológicos y placentas deben enviarse con cal y en fundas rojas resistentes, etiquetadas.
- ✓ Desechos especiales deben enviarse en cajas de cartón etiquetadas.

### 9.2 Riesgos de contaminación por esas emisiones, efluentes y residuos

Los riesgos de contaminación por emisiones, efluentes y residuos que la Clínica emite son altos ya que la exposición a estos desechos puede producir varias enfermedades ya que pueden contener:

- ✓ Agentes infecciosos
- ✓ Genotóxicos
- ✓ Sustancias químicas peligrosas o tóxicas o productos farmacéuticos.
- ✓ Sustancias radioactivas
- ✓ Objetos afilados.

### 9.3 Mecanismos de Control de Contaminación

Para controlar la contaminación necesariamente se debe realizar un manejo adecuado de estos desechos hospitalarios implementando medidas de seguridad como:

- ✓ Separar desechos peligrosos de los comunes.
- ✓ Envasar los desechos en recipientes apropiados

Los recipientes serán apropiados para cada tipo de desecho. El tamaño, peso, color, forma y material deben garantizar una apropiada identificación y facilitar las operaciones de transporte y limpieza. Serán herméticas para evitar exposiciones innecesarias y estar integrados a las condiciones físicas y arquitectónicas del lugar. Los recipientes se complementarán con el uso de bolsas plásticas para efectuar un apropiado embalaje de los

desechos. Cuando se trata de otros desechos peligrosos (corrosivos, reactivos, tóxicos, etc.) se tendrán en cuenta las recomendaciones especificadas de los fabricantes.

#### **9.4 Riesgos para los Trabajadores**

Las personas que corren mayor riesgo de contaminación serían el personal de limpieza y personal médico que no tenga conocimiento de cómo manipular los desechos hospitalarios debidamente.

## 10. ANÁLISIS SOCIAL

### 10.1 Efectos positivos y negativos de la empresa para el conglomerado social: empleo, impuestos, educación, salud, recreación

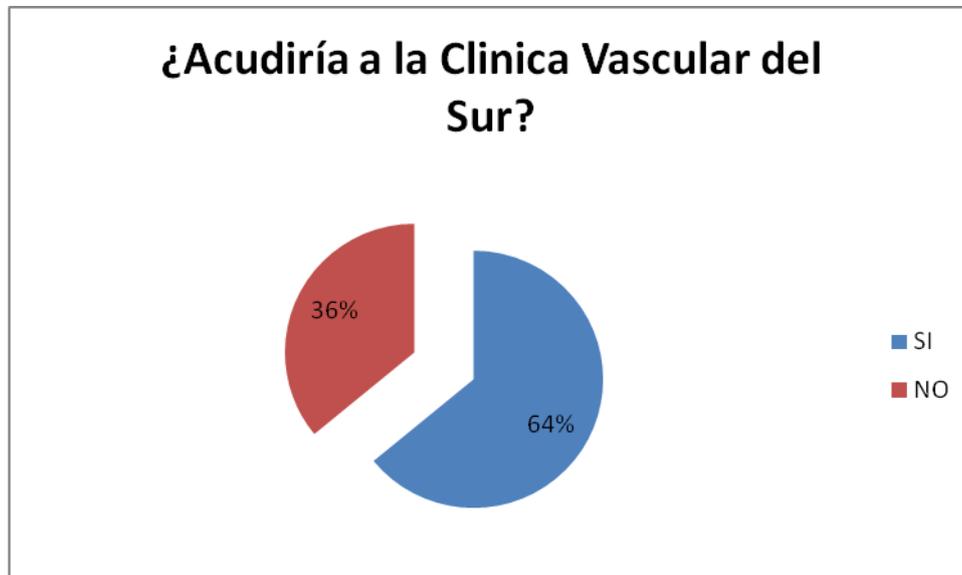
El ingreso de una empresa en el conglomerado social de una ciudad trae efectos positivos y negativos en la comunidad donde se instale. La Clínica Vascular del Sur es una empresa que promueve la salud de pacientes que padecen enfermedades con un alto índice de morbilidad en el país por esto podemos asegurar que la implementación de la misma tendrá un efecto positivo en nuestra comunidad, promoviendo empleo y salud.

### 10.2 Posibilidades de rechazo o apoyo de la comunidad

Basándonos en la encuesta realizada en nuestro estudio de mercado para la realización de este proyecto nos podemos dar cuenta el % de aceptación de la creación de esta empresa.

Los datos muestran que el %64 de las personas encuestadas indicó que acudirían a la Clínica y el %36 indica que no acudirían.

**Gráfico 8.- Encuesta**



### 10.3 Servicios adicionales que la empresa trae a la comunidad

La empresa tiene dentro de su planificación realizar trabajo comunitario con el fin de promover y prevenir las enfermedades vasculares a nivel local e interprovincial, realizando campañas de salud periódicamente.

## **11. ANÁLISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES**

### **11.1 Riesgos de Mercado**

#### **11.1.1 Cambios Desfavorables en el Sector**

Entre los cambios desfavorables que se presenten en el sector podemos indicar:

- ✓ Obstaculización al transporte público en el sector
- ✓ Deficiencia de seguridad
- ✓ Falta de parqueo

#### **11.1.2 Surgimiento de mejores productos**

Este riesgo es muy probable ya que en el área de Diabetes, HTA, Várices e Insuficiencia Renal encontramos bastante demanda de atención hospitalaria en los pacientes. Por esto como estrategia principal tenemos la de trabajar con el Tarifario de IESS para poder competir adicional a esto también tendremos la oportunidad de trabajar con pacientes derivados del IESS y otros hospitales.

## 12. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL NEGOCIO

FECHAS PLANIFICADAS	ACTIVIDADES
NOVIEMBRE	Reservar nombre para la sociedad. El trámite se lo realiza en la Superintendencia de Compañías
NOVIEMBRE	Apertura de cuenta de integración de capital. Participación % de cada uno y copias de cédula y papeleta de votación de cada socio.
NOVIEMBRE	Elaboración de estatutos mediante una minuta firmada por un abogado.
DICIEMBRE	Un notario público elevará la escritura pública.
DICIEMBRE	Ingresar la escritura a la Superintendencia de Compañías para su revisión y aprobación mediante resolución
DICIEMBRE	Se hará una publicación en un periódico de circulación nacional, indicando la existencia de la compañía.
ENERO	Pago de patente municipal y obtención del certificado de cumplimiento de obligaciones emitido por el Municipio.
ENERO	Acudir al Registro Mercantil para inscribir la sociedad.
ENERO	Elaboración de acta de Junta General de accionistas a fin de nombrar a los representantes. Ir Superintendencia de Compañías donde nos entregarán documentos habilitantes para obtener el RUC.
ENERO	Acudimos al SRI para sacar el RUC
ENERO	Regresamos a la Superintendencia para que nos entreguen una carta dirigida al Banco en el que abrimos la cuenta
ENERO	Solicitud de Préstamo a la CFN
FEBRERO	Aprobación y Desembolso del préstamo en el Banco
MARZO	Inicio de la remodelación
MARZO	Construcciones básicas de estructuras - Instalaciones eléctricas
MARZO	Adquisición de equipos médicos y todo lo relacionado con inmobiliarios de oficina, etc
MARZO	Instalación de Central de Aire y la iluminación
ABRIL	Instalación de agua y baños
ABRIL	Adecuación del cuarto de Rayos X
ABRIL	Instalación de Equipos de Oficina en todas las áreas administrativas
ABRIL	Instalación de todos los equipos médicos de última tecnología
ABRIL	Patente Municipal y Permiso del MSP
ABRIL	Selección de Personal
ABRIL	Permisos de Funcionamiento y Cuerpo de Bomberos
MAYO	Inauguración de la Clínica Vascular del Sur

## BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Agencia de Noticias Andes estudios realizados por la Organización Mundial de la Salud (OMS)
- ✓ INEC 2010 Incremento poblacional de la ciudad de Guayaquil/ Censo Poblacional
- ✓ Anuario de Estadísticas Hospitalarias: Camas y Egresos INEC 2011
- ✓ Diario, El Comercio, Choferes agremiados al iess.
- ✓ Entrevista Dra. Moscoso, Diario El Universo, Agosto 2013.
- ✓ Ecuador en Cifras / tasa de desempleo 2011 ([www.ecuadorencifras.com](http://www.ecuadorencifras.com))
- ✓ Cámara de Comercio de Guayaquil/Informe de Empleo 2011
- ✓ Diario El Comercio en su edición digital del 22 de julio del 2013/ Estadísticas de consumo de Alcohol en Ecuador
- ✓ Entrevista Cardiólogo Roberto Lecaro, Epidemia del Siglo en Ecuador
- ✓ Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) las principales causa de mortalidad en el 2012. ([www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec))
- ✓ Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Dirección de Estadísticas Socio demográficas, basado en el anuario de nacimientos y defunciones de 2010
- ✓ Superintendencia de Compañías, Conformación de la Sociedad Anónima en el Ecuador
- ✓ Ministerio de Salud Pública, Funcionamiento de Vigilancia y Control Sanitario
- ✓ IESS. (s.f.). Ley de seguridad social art. 73. Guayaquil, Guayas.

## ANEXOS

### ENTREVISTA A EXPERTO

La entrevista fue hecha al Dr. Luis Casanova actual Jefe del Servicio de Cirugía Vascular Periférica del Hospital de Guayaquil “Dr. Abel Gilbert Pontón” con el fin de conocer su opinión, expectativas y sugerencias del proyecto a realizarse.

#### 1. Como Médico Vascular ¿de qué carece el sistema de salud en el sector/ciudad/provincia que se desenvuelve de acuerdo a su especialidad?

Carece de una buena estructura de atención primaria en centros de salud y centros de atención primaria involucrando también al médico de salud familiar y comunitaria.

Esto deriva en una deficiente prevención y diagnóstico del Pie Diabético y de la enfermedad vascular periférica ocasionando que dichas patologías evolucionen complicándose y acudan los pacientes tardíamente por atención especializada.

#### 2. Según su opinión - ¿Es viable la creación de una Clínica Vascular en el sector sur de la ciudad?

- Si es viable no solo en el sector sur de la ciudad sino en cualquier sector de la ciudad que sea instalada dado que no existe actualmente una institución de prevención, diagnóstico y tratamiento para enfermedades vasculares periféricas y manejo del Pie Diabético, teniendo en cuenta que el 80% de los países a nivel mundial cuentan con múltiples unidades como estas en su estructura de salud.

- Es viable porque el paciente va a contar con un servicio completo para el diagnóstico, prevención y tratamiento de las enfermedades vasculares.

- Es viable porque los valores que se van a cobrar al paciente serán de acuerdo a los tarifarios de servicio de seguridad pública.

#### 3. ¿Cuáles serían las ventajas y desventajas de este proyecto?

##### Ventajas

- El proyecto generará grandes ingresos a los accionistas.
- La satisfacción de poder ofrecer una Unidad Médica Completa que brinde atención personalizada para el paciente diabético o con enfermedades vasculares periféricas.
- La demanda insatisfecha del Hospital Guayaquil (Unidad del Pie Diabético) podrá ser atendida junto con el apoyo de esta institución.

- Falta de médicos especialistas en medicina vascular se convertiría en una ventaja competitiva de esta Clínica.

**Desventajas**

- La poca difusión del servicio médico que va a ofrecer la Clínica Vascular del Sur a nivel de la ciudad de Guayaquil.
- Falta de cultura de prevención de enfermedades como la Diabetes, Várices, Hipertensión e Insuficiencia Renal.

**4. ¿Estaría Ud. dispuesto a colaborar en la plantilla de médicos de esta Clínica Vascular? ¿Porque? Considerando la ubicación de la misma.**

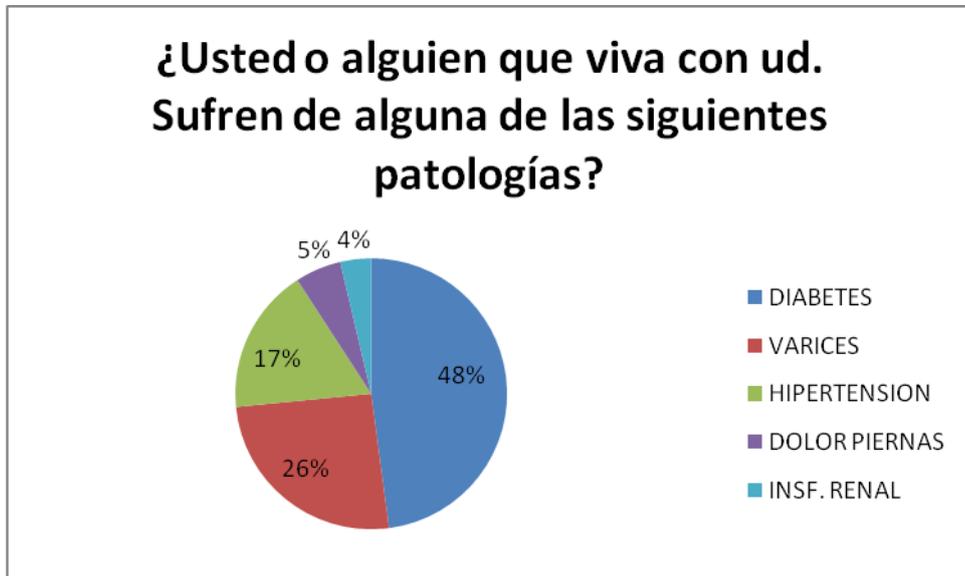
- Por supuesto que sí, porque es un proyecto que no existe en el país y si lo arman de la manera que está planificado tendrá éxito a nivel médico.
- Porque es una propuesta diferente que beneficiará económicamente a los médicos especialistas en medicina vascular.
- Porque es un aporte grande a nivel médico para ayudar a los pacientes que sufren de estas enfermedades.
- Porque a nivel social es un aporte debido a que se hará mayor Prevención y Promoción de la enfermedad para el conocimiento de la sociedad.

**5. En el caso que este proyecto le interese, ¿Qué le faltaría al proyecto para que sea más atractivo de trabajar para un médico vascular?**

Lo que me interesa como médico especialista en medicina vascular principalmente es la infraestructura que posee la clínica para trabajar y lo segundo más importante sería el equipo médico de última tecnología con el que contaríamos para poder realizar un trabajo eficiente.

ENCUESTA

**Gráfico 9.- ¿Usted o alguien que viva con ud sufren de alguna de las siguientes patologías?**



**Gráfico 10.- Cuando Ud. o su familia se enferma suelen atenderse en:**

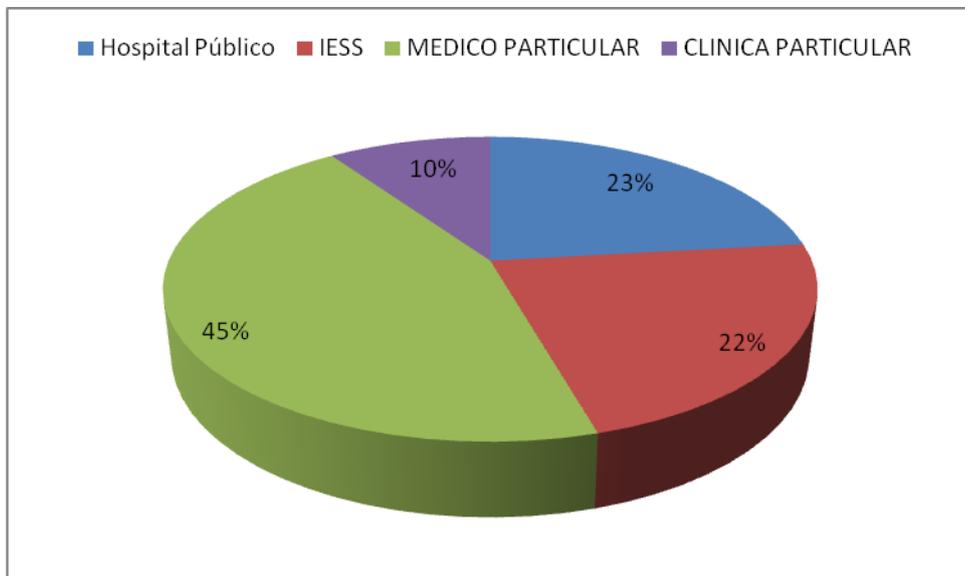


Gráfico 11.- ¿Cuáles son sus ingresos mensuales?

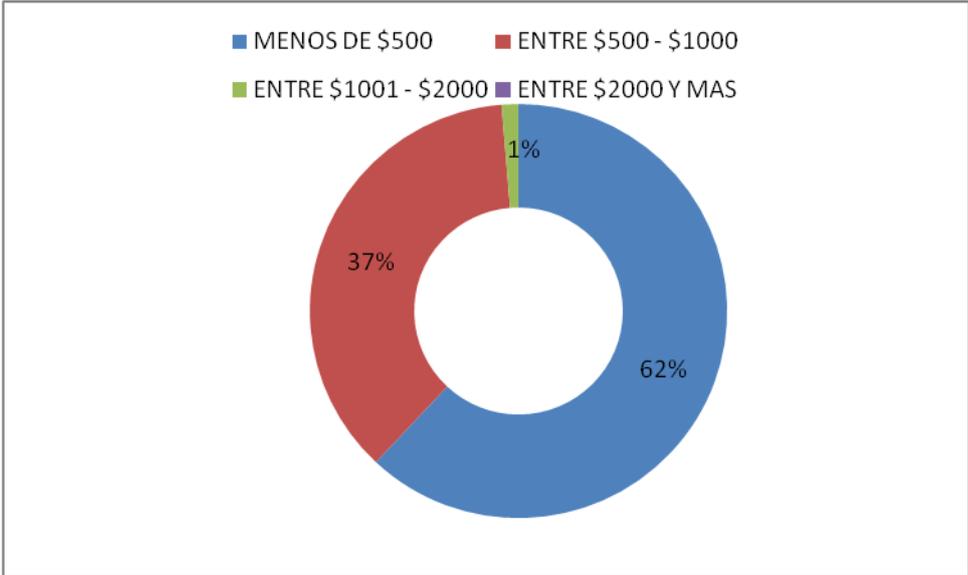


Gráfico 12.- ¿Cuánto paga actualmente por una consulta médica especializada?

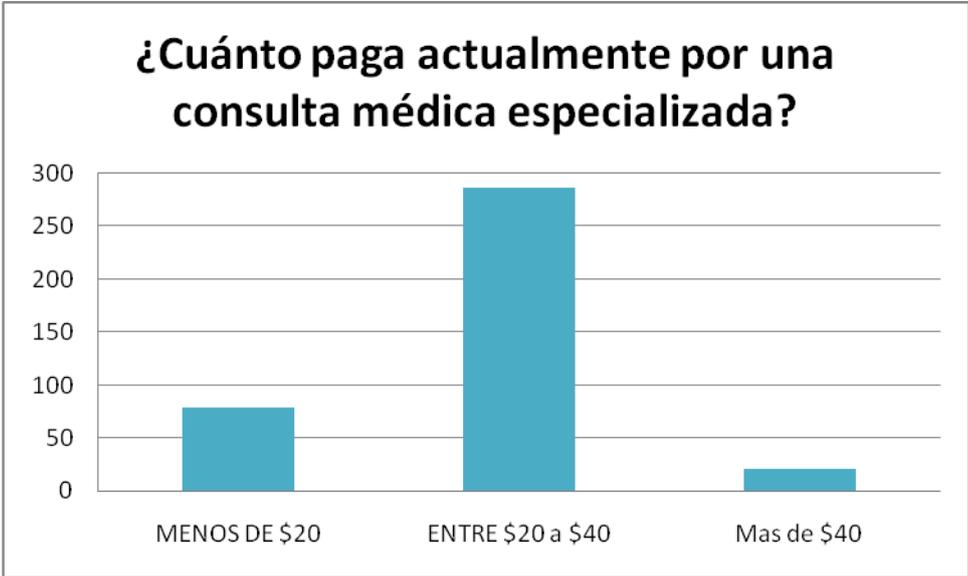
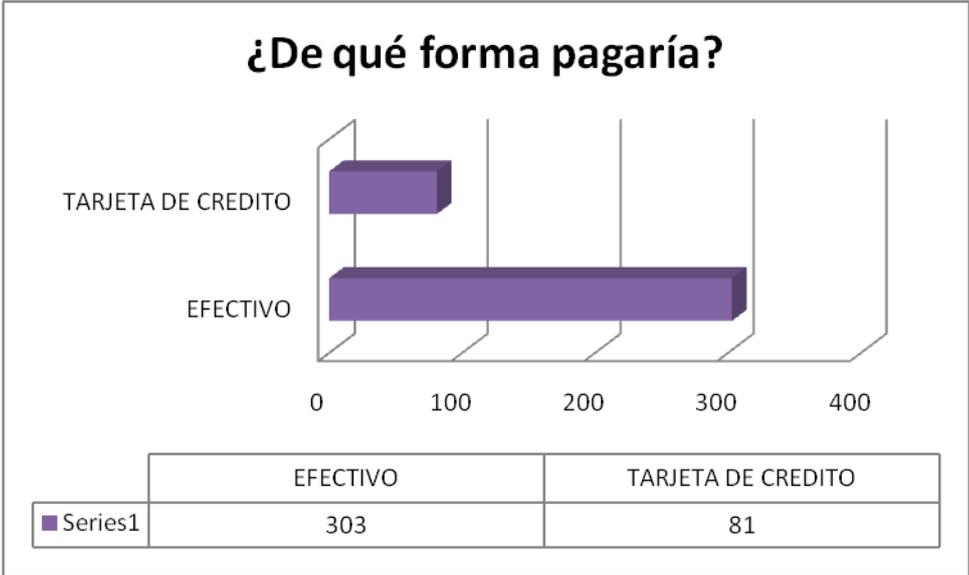


Gráfico13.- De que forma pagaría?



## ANEXOS FINANCIEROS

Tabla 18.- Proyección de Pacientes

	Num Pacientes IESS	Num Pacientes Privados	TOTAL PACIENTES
AÑO 1	4224	1810	6035
AÑO 2	4658	1996	6655
AÑO 3	5476	2347	7823
AÑO 4	6308	2704	9012
AÑO 5	7111	3048	10158
AÑO 6	7513	3220	10733
AÑO 7	8003	3430	11433
AÑO 8	8472	3631	12103
AÑO 9	8941	3832	12772
AÑO 10	9393	4026	13419

Tabla 19.- Pacientes de Consultas y Paquetes Médicos

	PACIENTES PRIVADOS POR SERVICIO	
	30% Consultas	70% Paquetes
AÑO 1	543	1267
AÑO 2	599	1398
AÑO 3	704	1643
AÑO 4	811	1892
AÑO 5	914	2133
AÑO 6	966	2254
AÑO 7	1029	2401
AÑO 8	1089	2542
AÑO 9	1149	2682
AÑO 10	1208	2818

Tabla 20.- Pacientes que escogen entre los dos beneficios de Paquetes Médicos

	PACIENTES POR PAQUETE	
	40% Paquete 1	60% Paquete 2
AÑO 1	507	760
AÑO 2	559	839
AÑO 3	657	986
AÑO 4	757	1135
AÑO 5	853	1280
AÑO 6	902	1352
AÑO 7	960	1441
AÑO 8	1017	1525
AÑO 9	1073	1609
AÑO 10	1127	1691

Tabla 21.- Pacientes por tipo de Cirugía

<b>PACIENTES POR TIPO DE CIRUGÍA</b>						
<b>TOTAL</b>	35%	30%	15%	25%	20%	10%
	<b>Curación ulceras venosas, arteriales, diabéticas</b>	<b>Safenectomias</b>	<b>Fistulas arterias venosas</b>	<b>Escleroterapia</b>	<b>Catéter Percutáneo Hemodiálisis</b>	
<b>AÑO 1</b>	2112	634	317	528	422	211
<b>AÑO 2</b>	2329	699	349	582	466	233
<b>AÑO 3</b>	2738	821	411	685	548	274
<b>AÑO 4</b>	3154	946	473	789	631	315
<b>AÑO 5</b>	3555	1067	533	889	711	356
<b>AÑO 6</b>	3757	1127	563	939	751	376
<b>AÑO 7</b>	4002	1200	600	1000	800	400
<b>AÑO 8</b>	4236	1271	635	1059	847	424
<b>AÑO 9</b>	4470	1341	671	1118	894	447
<b>AÑO 10</b>	4697	1409	705	1174	939	470

Tabla 22.- Pacientes Contabilizados por Año, mes, semana, día

	<b>Num Pacientes IESS</b>	<b>Num Pacientes Privados</b>	<b>TOTAL PACIENTES</b>	<b>Mensual</b>	<b>Semanal</b>	<b>Diario</b>	<b>Por Medico</b>	<b>Por Hora</b>
<b>AÑO 1</b>	4224	1810	6035	503	126	21	10	2
<b>AÑO 2</b>	4658	1996	6655	555	139	23	12	2
<b>AÑO 3</b>	5476	2347	7823	652	163	27	14	2
<b>AÑO 4</b>	6308	2704	9012	751	188	31	16	2
<b>AÑO 5</b>	7111	3048	10158	847	212	35	12	2
<b>AÑO 6</b>	7513	3220	10733	894	224	37	12	2
<b>AÑO 7</b>	8003	3430	11433	953	238	40	13	2
<b>AÑO 8</b>	8472	3631	12103	1009	252	42	14	2
<b>AÑO 9</b>	8941	3832	12772	1064	266	44	15	2
<b>AÑO 10</b>	9393	4026	13419	1118	280	47	12	2

**CURRICULUM VITAE 1**

**DATOS PERSONALES:**

Nombre y Apellidos: LUIS ARTURO CASANOVA DUEÑAS  
C.I: 1203239528  
Nacionalidad: Ecuatoriano  
F. Nacimiento: Guayaquil, 17 Enero de 1976  
Edad: 35 años  
Estado civil: Casado  
Consultorio: Omnihospital 7mo Piso Of 703  
Domicilio: -----  
Teléfonos: -----  
E-mail: casanova\_arturo@hotmail.com



**FORMACIÓN ACADÉMICA:**

**PRIMARIA**

Escuela Fiscal Isidro Ayora (Provincia de Los Ríos)

**SECUNDARIA**

Colegio Particular Urdesa School (Provincia del Guayas)

**SUPERIOR**

Universidad Estatal de Guayaquil.

Universidad Católica Santiago de Guayaquil

**TITULO PROFESIONAL**

Medico General año 2002

Médico Especialista en Cirugía General

Curso Superior de Cirugía Vascular Periférica “Colegio Argentino de Cirujanos Cardiovasculares”

Médico Especialista en Angiología y Cirugía Vascular Periférica

**EXPERIENCIA PROFESIONAL:**

**Septiembre 2002- Agosto 2003:** HOSPITAL “JAIME ROLDOS AGUILERA” de Ventanas. Funciones Médico Residente

**Marzo del 2005 – Marzo del 2008**

Médico Residente Postgradista de Cirugía General Hosp. Luis Vernaza

**Febrero 2007 – Marzo 2008**

Hospital General Luis Vernaza      Funciones:      Sub Jefe de Guardia  
Área de Emergencia

**Marzo 2008 – Julio 2008**

Hospital General Luis Vernaza      Función: Médico contratado R4 Sub Jefe de Guardia

**Enero 2010 – Agosto 2010**

Ex Jefe del Área de Emergencia del Hospital de Especialidades Abel Gilbert Pontón. Enero hasta Agosto del 2010

**ACTUALMENTE:**

- Médico Cirujano del Staff de Cirugía del Onmihospital.
- Médico Cirujano Vascular del CALL CENTER IESS del Hospital Luis Vernaza.
- Actualmente Médico Tratante del Servicio de Angiología Y Cirugía Vascular Periférica del Hospital Luis Vernaza experiencia de 3 años.
- Actualmente Miembro del Equipo de Ablación y Trasplante Renal del Hospital Luis Vernaza.
- Médico cirujano acreditado por la ONTOT (Organismo Nacional de Trasplante de Órganos y Tejidos) para trasplante renal desde Agosto del 2009.
- Actualmente Jefe del Servicio de Cirugía Vascular Periférica del Hospital de Guayaquil “ Dr. Abel Gilbert Pontón”

**FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:**

CURSO ATLS (ADVANCED TRAUMA LIFE SUPPORT) DEL COLEGIO AMERICANO DE CIRUJANOS (CAC # 29282 P). REALIZADO EL 14 AL 16 DE JULIO DEL 2006, CANDIDATO A INSTRUCTOR DEL CURSO

**OTROS IDIOMAS:**

Cuarto de Inglés por Politécnica (COPEI)

Segundo de Inglés por Universidad Católica Santiago de Guayaquil

**DIPLOMAS DE HONOR**

Sexto año de medicina (Mas altas calificaciones) 1999 – 2000

Séptimo año de medicina (Más altas calificaciones) 2000 – 2001

Interno mejor egresado durante las rotaciones del Internado Obligatorio, en los hospitales de la Junta de Beneficencia.

**BECAS DISFRUTADAS:**

**Marzo 2005 – Marzo 2008:** Beca Postgrado de Cirugía General Universidad Católica Santiago de Guayaquil – Hosp. Luis Vernaza.

**CURSOS Y CONGRESOS:**

- CURSO SUPERIOR DE CIRUGÍA VASCULAR PERIFÉRICA OTORGADO POR EL COLEGIO ARGENTINO DE CIRUJANOS CARDIOVASCULARES. BUENOS AIRES.
- PLANEAMIENTO Y MEDICIÓN DE LA PATOLOGÍA AORTICA CON OSIRIX. CURSO INTENSIVO DE 8 HORAS, SAMBORONDON, JULIO 14 DEL 2011.
- XII CONGRESO ECUATORIANO DE ANGIOLOGÍA Y CIRUGÍA VASCULAR. QUITO 4 DE JULIO DEL 2009
- TALLER Y CONFERENCIAS DE PROCEDIMIENTOS ENDOVASCULARES DE AORTA ASCENDENTE, TORÁCICA Y ABDOMINAL. GUAYAQUIL 7 DE MAYO DEL 2009.
- CURSO INTERNACIONAL DE TRASPLANTES 2009. III SIMPOSIO COLOMBO ECUATORIANO. QUITO DEL 25 AL 27 DE NOVIEMBRE DEL 2009.
- XXIX CONGRESO DE MEDICINA, CIRUGÍA Y ESPECIALIDADES DEL HOSPITAL LUIS VERNAZA. DEL 23 AL 27 DEL 2009
- XXVII CONGRESO DE MEDICINA Y CIRUGÍA DEL HOSPITAL LUIS VERNAZA. GUAYAQUIL DEL 22 AL 30 DE NOVIEMBRE 2005.
- CURSO DE ACTUALIZACIÓN TERAPÉUTICA MÉDICA. 2000 (40 horas)
- I CONGRESO INSULAR DE ESPECIALIDADES MEDICO-ODONTOLÓGICAS. 2002 (120 horas).
- I CURSO DE ACTUALIZACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE CONOCIMIENTOS PARA LOS PROFESIONALES DE LA SALUD. 2002 (122 horas)
- XV CONGRESO ECUATORIANO DE GINECOLOGÍA Y OBSTETRICIA. 2002 (80 horas).
- I CURSO NACIONAL DE MEDICINA, CIRUGÍA Y ESPECIALIDADES ANAMER. 2003 (60 horas).

- I CONGRESO DE MEDICINA DE URGENCIAS REALIZADO EN HOSPITAL DE GUAYAQUIL. 2003 (60 horas).
- I CONGRESO ANDINO DE NUTRICIÓN Y CALIDAD DE VIDA. 2003 (40 horas)
- I CONGRESO ECUATORIANO DE PATOLOGÍA DEL TRACTO GENITAL INFERIOR Y COLPOSCOPIA. 2003 Y I CURSO INTERNACIONAL DE COLPOSCOPIA. 2003 (48 horas)
- CURSO INTERNACIONAL DE INFECTOLOGÍA PEDIÁTRICA. 2003 (40 horas)
- VIII CONGRESO PROVINCIAL DE MEDICINA Y ESPECIALIDADES DR. GUALBERTO ANDRIUOLI JARAMILLO. 2003 (60 horas)
- XXIV CURSO INTERNACIONAL DE POSTGRADO ACTUALIZACIÓN EN GINECO-OBSTETRICIA Y I CURSO DE ACTUALIZACIÓN EN ONCOLOGÍA GINECOLÓGICA. 2003 (61 horas).
- I CONGRESO DE MEDICINA Y ESPECIALIDADES. 2003 (60 HORAS)
- IV CURSO DE ACTUALIZACIÓN MÉDICO QUIRÚRGICO. 2003 (32 horas).
- XXVII CONGRESO DE MEDICINA Y CIRUGÍA, III JORNADAS Y III JORNADAS DE ENFERMERÍA. 2005 (40 horas)

**EXPOSICIONES:**

- XXIX CONGRESO DE MEDICINA, CIRUGÍA Y ESPECIALIDADES DEL HOSPITAL LUIS VERNAZA. DEL 23 AL 27 DEL 2009.
- CURSO ITINERANTE EN MEDICINA Y CIRUGÍA DEL COLEGIO DE MÉDICOS DE LOS RÍOS CAPITULO VENTANAS: ENFERMEDAD VASCULAR PERIFÉRICA EN EL PACIENTE DIABÉTICO.
- CONGRESO DE MEDICINA Y CIRUGÍA ANAMER LOS RÍOS: DIAGNOSTICO Y MANEJO DEL TRAUMA ABDOMINAL CERRADO.

**PUBLICACIONES:**

Aplicaciones del programa de enfermedades prevalentes en la infancia (AIEPI) en Cantón Ventanas prov. Los Ríos: enero a junio 2003. Rev. MEDICINA. Vol 9, N 2, 2003: 115-120.

Ruptura Hepática espontánea como complicación de Preeclampsia y Síndrome de Hellp.  
Rev. Ecuatoriana de Ginecología y Obstetricia. Vol XV. N 1. 2. 2008: 123-125.  
Publicado on line web site: ([www.ginecoguayas.com](http://www.ginecoguayas.com))

Revista de la Sociedad ecuatoriana de Angiología y Cirugía Vascular, tratamiento quirúrgico del KinKing de la arteria carótida interna, presentación de caso clínico quirúrgico.

**CURRICULUM VITAE 2****DATOS PERSONALES:**

Nombre y Apellidos: HERNÁNDEZ VELASTEGUI KATIUSCA LORENA

C.I: 1200639167

Nacionalidad: Ecuatoriana

F. Nacimiento: Guayaquil, 03 de Abril de 1.978

Edad: 35 años

Estado civil: Casada

Domicilio: Urb. Fontana (km 2 ½ Vía Samborondón)

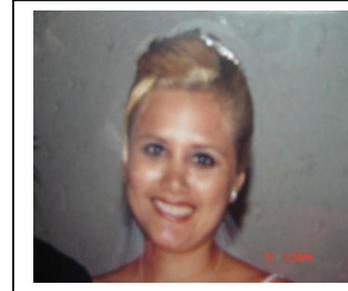
E-mail: [katiuscahernandez@hotmail.com](mailto:katiuscahernandez@hotmail.com)

Reg Sanitario: 6239

Reg. INMT: 1585

Consultorio: OMNIHOSPITAL Edificio Vitalis 7mo Piso Of 703

Teléfonos: Cel 0997791744 Cons. 2109102

**FORMACIÓN ACADÉMICA:****PRIMARIA**

Escuela Fiscal “Laura Carbo“ (Ventanas – Prov, Los Ríos)

**SECUNDARIA**

Colegio Particular “La Inmaculada“(Guayaquil)

**SUPERIOR**

Universidad Estatal de Guayaquil.

**TITULO PROFESIONAL**

Cirujano General año 2002 (PROMEDIO 9.36)

Especialista en Ginecología y Obstetricia Universidad de Guayaquil (PROMEDIO 9.72)

Maestría Gerencia Hospitalaria, ESPAE, 2010-2013. Egresada, título esperado.

**EXPERIENCIA PROFESIONAL:**

**Mayo 2013 hasta la actualidad:** Directora Técnica de Maternidad Dra. Matilde

Hidalgo de Procel.

**Enero 2009 hasta la actualidad:** Centro Médico MEDIKAL Garzota.

**Mayo 2009 hasta la actualidad:** Médico Adscrito del Departamento de Laparoscopia Hospital Maternidad “Enrique C. Sotomayor” y Médico Tratante del Servicio sin Médico Tratante.

**Febrero 2009 hasta la actualidad:** Hospital maternidad “Mariana de Jesús”

Funciones: Médico Tratante en consulta externa y Departamento de Colposcopia

**Febrero 2008- Febrero 2009:** Hospital Gineco-Obstétrico Enrique C. Sotomayor.

Funciones: *Jefe de Guardia*

**Febrero 2006- Septiembre 2008:** Médico Residente de Ginecología Y Obstetricia Hospital Gineco-Obstétrico Enrique C. Sotomayor.

Diciembre 2002- Octubre 2003: Centro de Salud “Guillermo Borja “del Club de Leones “RIO VENTANAS“

Funciones: Médico general en consulta externa

**Septiembre 2002- Agosto 2003:** HOSPITAL “JAIME ROLDOS AGUILERA “de Ventanas.

Funciones: Médico Residente

#### **FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:**

#### **DIPLOMAS DE HONOR Y MERITOS OBTENIDOS**

- Diploma de Honor en Tercer año de medicina por haber obtenido las más altas calificaciones. Año 1997 – 1998
- Diploma de Honor en Quinto año de medicina por haber obtenido las más altas calificaciones. Año 1999 – 2000
- Diploma de Honor en Sexto año de medicina por haber obtenido las más altas calificaciones. Año 2000 – 2001
- Diploma de Honor en Séptimo año de medicina por haber obtenido las más altas calificaciones. Año 2001 – 2002
- Mejor egresado durante las rotaciones del Internado Obligatorio, en los hospitales de la Junta de Beneficencia. Año 2002
- Segunda mejor Egresada de la escuela de Medicina de la Universidad de Guayaquil. Promoción del año 2002.

- Capacitador Provincial en el programa de Cuidados Obstétricos y manejo de emergencias obstétricas de la Dirección Nacional de Normalización del MINISTERIO DE SALUD PUBLICA.

**OTROS IDIOMAS:**

Cuarto de Inglés por Politécnica (COPEI)

Segundo de Inglés por Universidad Católica Santiago de Guayaquil

**BECAS DISFRUTADAS:**

**Febrero 2006- Febrero 2009:** Beca Postgrado de Ginecología y Obstetricia en la Universidad de Guayaquil, Hospital Enrique C. Sotomayor.

**OTROS EVENTOS DE CAPACITACIÓN:**

**CURSOS Y CONGRESOS:**

- I CONGRESO INSULAR DE ESPECIALIDADES MEDICO-ODONTOLÓGICAS. 2002 (120 horas).
- XV CONGRESO ECUATORIANO DE GINECOLOGÍA Y OBSTETRICIA. 2002 (80 horas).
- II CURSO INTERNACIONAL DE MEDICINA Y CIRUGÍA, I JORNADAS DE DESNUTRICIÓN. 2002 (40 horas).
- CURSO DE TECNOLOGÍA DE PUNTA EN IMÁGENES. 2002 (40 horas).
- CURSO DE SEXOLOGÍA CLÍNICA. 2002. (40 horas).
- I CONGRESO DE MEDICINA Y ESPECIALIDADES. 2003 (60 HORAS)
- I CURSO NACIONAL DE MEDICINA, CIRUGÍA Y ESPECIALIDADES ANAMER. 2003 (60 horas).
- I Congreso DE MEDICINA DE URGENCIAS REALIZADO EN HOSPITAL DE GUAYAQUIL. 2003 (60 horas).
- I CONGRESO ECUATORIANO DE PATOLOGÍA DEL TRACTO GENITAL INFERIOR Y COLPOSCOPIA. 2003 Y I CURSO INTERNACIONAL DE COLPOSCOPIA. 2003 (48 horas)
- CURSO INTERNACIONAL DE INFECTOLOGÍA PEDIÁTRICA. 2003 (40 horas)
- XXIV CURSO INTERNACIONAL DE POSTGRADO ACTUALIZACIÓN EN GINECO-OBSTETRICIA Y I CURSO DE ACTUALIZACIÓN EN ONCOLOGÍA GINECOLÓGICA. 2003 (61 horas).
- IV CURSO DE ACTUALIZACIÓN MÉDICO QUIRÚRGICO. 2003 (32 horas).

- XXVI CURSO INTERNACIONAL DE POSTGRADO Y ACTUALIZACIÓN EN GINECOLOGÍA Y OBSTETRICIA. 2007 (80 horas).
- I CURSO INTERNACIONAL DE ENFERMEDAD HIPERTENSIVA DEL EMBARAZO. 2007 (32 horas).
- XVIII CONGRESO ECUATORIANO DE GINECOLOGÍA Y OBSTETRICIA. 2008 (160 horas).
- CURSO INTERNACIONAL TRANS-CONGRESO DE COLPOSCOPIA y VIH SIDA TRANSMISIÓN VERTICAL. 2008 (32 horas).
- II CONGRESO INTERNACIONAL DE GINECO-OBSTETRICIA Y NEONATOLOGÍA, I JORNADAS ADMINISTRATIVAS DE SALUD Y II JORNADAS DE ENFERMERÍA, EN CONMEMORACIÓN DEL LX ANIVERSARIO DE FUNDACIÓN HOSPITAL ENRIQUE C. SOTOMAYOR. 2008 (32 horas).
- TALLER DE CAPACITACIÓN PARA FACILITADORES PROVINCIALES EN CUIDADO OBSTÉTRICO Y MANEJO DE EMERGENCIAS OBSTÉTRICAS. 20 AL 23 DE OCTUBRE/2009.
- XII CONGRESO COLOMBIANO DE PERINATOLOGÍA. Cali (Colombia). 3 al 5 de Junio de 2011. Perinatología
- IV CONGRESO ECUATORIANO DE PATOLOGÍA DEL TRACTO INFERIOR GENITAL INFERIOR Y COLPOSCOPIA. 6 AL 7 DE OCTUBRE DEL 2011.
- IV JORNADAS DE SOCIEDAD DE PATOLOGÍA DEL TRACTO GENITAL INFERIOR Y COLPOSCOPIA DEL GUAYAS. 6 AL 7 DE OCTUBRE DEL 2011.

**ÁMBITOS DE DOCENCIA:**

**EXPOSICIONES:**

- Crisis hipertensivas en I CONGRESO INSULAR DE ESPECIALIDADES MEDICO-ODONTOLÓGICAS. 2002
- Anticoncepción quirúrgica voluntaria por Laparoscopía en el PRIMER CONGRESO DE MEDICINA Y ESPECIALIDADES. 2003
- Trauma Obstétrico en el VIII CONGRESO PROVINCIAL DE MEDICINA Y ESPECIALIDADES “Dr. Gualberto Andrioli Jaramillo”. 2003
- Urgencias Obstétricas. Centro de Convenciones Simón Bolívar. 2007

- Ruptura Hepática espontánea asociada a Síndrome de Hellp y Preeclampsia. Reporte de 3 casos y Revisión Bibliográfica. XVIII CONGRESO ECUATORIANO DE GINECOLOGÍA FESGO. 2008
- Malformaciones Uterinas en mujeres Gestantes XVIII CONGRESO ECUATORIANO DE GINECOLOGÍA FESGO. 2008.
- Embarazo Ectópico Abdominal. XVIII CONGRESO ECUATORIANO DE GINECOLOGÍA FESGO. 2008.
- Útero Séptico. XVIII CONGRESO ECUATORIANO DE GINECOLOGÍA FESGO. 2008.
- Trilogía de Fallot asociado a Embarazo. XVIII CONGRESO ECUATORIANO DE GINECOLOGÍA FESGO. 2008.
- Mola Hidatiforme y Embarazo a término. XVIII CONGRESO ECUATORIANO DE GINECOLOGÍA FESGO. 2008.
- Complejo de Eisemeyer asociado a Embarazo. XVIII CONGRESO ECUATORIANO DE GINECOLOGÍA FESGO. 2008.
- Resultante Neonatal en Adolescentes Preeclámpticas. II CONGRESO INTERNACIONAL GINECO-OBSTÉTRICO HOSPITAL ENRIQUE SOTOMAYOR. 2008
- Resultante neonatal en la Adolescente. II CONGRESO INTERNACIONAL GINECO-OBSTÉTRICO HOSPITAL ENRIQUE SOTOMAYOR. 2008
- Factores predisponentes del Prolapso Genital: Sala Sta. Cecilia Hospital Enrique Sotomayor. II CONGRESO INTERNACIONAL GINECO-OBSTÉTRICO HOSPITAL ENRIQUE SOTOMAYOR. 2008
- Epidemiología y Factores de Riesgo del Embarazo Ectópico en el Hospital Enrique Sotomayor. II CONGRESO INTERNACIONAL GINECO-OBSTÉTRICO HOSPITAL ENRIQUE SOTOMAYOR. 2008
- Eficacia de la Técnica B- Lynch Intraoperatoria en Gestantes con predisposición a la hemorragia postparto (ATONIA UTERINA). II CONGRESO INTERNACIONAL GINECO-OBSTÉTRICO HOSPITAL ENRIQUE SOTOMAYOR. 2008.

**- PUBLICACIONES:**

Aplicaciones del programa de enfermedades prevalentes en la infancia (AIEPI) en cantón ventanas prov. Los Ríos: enero a junio 2003. Rev. MEDICINA. Vol 9, N 2, 2003: 115-120.

Ruptura Hepática espontánea como complicación de Preeclampsia y Síndrome de Hellp. Rev. Ecuatoriana de Ginecología y Obstetricia. Vol XV. N 1. 2. 2008: 123-125.

Publicado on line web site: ([www.ginecoguayas.com](http://www.ginecoguayas.com))

Embarazo Ectópico Abdominal. Rev. Ecuatoriana de Ginecología y Obstetricia. Vol XV. N 1. 2. 2008: 115 – 119. Web site: ([www.ginecoguayas.com](http://www.ginecoguayas.com))

Útero Séptico. Rev. Ecuatoriana de Ginecología y Obstetricia. Vol XV. N 1. 2. 2008: 127 – 129.

ON LINE:

Malformaciones uterinas en una mujer gestante. 2008 publicado on line web site [www.ginecoguayas.com](http://www.ginecoguayas.com)

“Desordenes Alimenticios asociados a Embarazo”. 2008 (<http://www.ginecoguayas.com>).

#### **REFERENCIAS PERSONALES:**

*DR. LUIS HIDALGO GUERRERO.*- Director Técnico Maternidad Enrique C. Sotomayor. 6 de marzo y P.P. Gómez. Telf: 2413300 – 099311604.

*DR. GUILLERMO CAMPUZANO CASTRO.*- Cirujano Gineco-Obstetra, laparoscopista. Departamento de Laparoscopia de la Maternidad Enrique C. Sotomayor. Teléfono 099422769.

*DR. PETER CHEDRAUI.*- Jefe de Área de Embarazo de Alto Riesgo y Jefe de Investigación de la Maternidad Enrique C. Sotomayor. Telf: 2413300 – 099424629.

*DR. FAUSTO PADILLA GUEVARA.*- Gineco-Obstetra, Cirujano Oncólogo. Departamento de Ecografía de la Maternidad Enrique C. Sotomayor. Telf: 099409740.

*DR. EUCLIDES TORRES.*- Cirujano de Hospital Enrique C. Sotomayor. Telf: 098620348

## CURRICULUM VITAE 3



### **DATOS PERSONALES**

**Nombres:** Pedro Rafael

**Apellidos:** Jiménez Cedeño

**Estado Civil:** Casado

**Dirección Domiciliaria:** 5 de Junio y Rocafuerte Edificio Saltos 3er

**Teléfono Domicilio:** 042970537

**Teléfono Consultorio:** 042971911

**Teléfono Celular:** 097489422

**Email:** drpedrojimenez@Hotmail.com

### **FORMACION ACADEMICA**

#### **4to Nivel**

**Universidad Nacional de Piura**

**Escuela de Post-Grado**

Especialidad en Auditoría Médica

25 de Octubre/2008 – 30 de Mayo/2009.

#### **4to Nivel**

**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**

**Estudios Universitarios**

Maestría en Salud Pública

EGRESADO

#### **4to. Nivel**

**Actualmente cursa Maestría en GERENCIA HOSPITALARIA, en ESPAE.**

**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL.**

**RECONOCIMIENTO DE ESPECIALISTA EN GINECOLOGIA Y OBSTETRICIA**

**OTORGADO POR LA FEDERACION MÉDICA ECUATORIANA, EL COLEGIO MEDICO DE LOS RIOS: BABAHOYO 20 ENERO DEL 2.000.**

**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**

**Facultad de Ciencias Médicas**

Doctor en Medicina y Cirugía

Fecha de Graduación: 18 de Febrero de 1982

Guayaquil – Ecuador

**UNIVERSIDAD EDUCATIVA SALESIANA CRISTOBAL COLON**

Bachiller en Humanidades Modernas Año 1975

Guayaquil – Ecuador

**ESCUELA MUNICIPAL # 22 JUAN FEDERICO HEINERT**

Guayaquil - Ecuador

## **CURSOS Y SEMINARIOS**

**Federación Médica Ecuatoriana**

Primer Seminario Internacional de Gestión y Gerencia Hospitalaria

**Universidad de Guayaquil**

Programa de Actualización Médica: Segundo Curso de Enfermedades Infecciosas, transmisión sexual y viral.

**Colegio de Médicos del Guayas**

El Sector de la Salud ante la nueva constituyente.

**AGA**

Seguridad, calidad y Aplicaciones de Gases Medicinales

**Ministerio de Salud Pública**

Diagnóstica Regional y Local – Planificación Estratégica de Salud.

**Ministerio de Salud Pública**

Manejo de la Influenza AH1N1 variante 2009 en la provincia del Guayas.

## **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

**Director Maternidad Santa Marianita y jefe de Área # 4**

Abril 2010 hasta la actualidad.

**Director Hospital del Triunfo y jefe de Área Abril 2010 hasta la actualidad.**

Abril 2007 – Abril 2010.

**Director Hospital León Becerra de Milagro y Jefe de Área # 21**

Junio a Octubre de 1997

15 de Agosto 2004 hasta el 16 de Enero del 2007.

**Director Técnico Hospital Sergio Pérez Conto - Ingenio Valdez**

Enero de 1992 hasta Septiembre de 1993.

**Práctica privada en Especialidad de Gineco-Obstetricia durante 29 años.**

**Ex Prestador de Servicios Profesionales Banco del Pacífico – Sucursal Milagro.**

**Médico Residente Hospital León Becerra de Milagro**

01 de Julio de 1984 hasta el 31 de Diciembre de 1986.

**Médico Residente Hospital Sergio Pérez Conto – Ingenio Valdez**  
1986 – 1992

**Medicatura Rural Parroquia Gonzol Cantón Chunchi Provincia del Chimborazo**  
1982 – 1983

**Internado Rotativo Hospital Luis Vernaza – Maternidad Enrique C. Sotomayor – Hospital León becerra de Guayaquil.**  
1981 - 1982

### **ACTIVIDAD SOCIAL**

- Past Presidente Club Rotario de Milagro
- Miembro Activo del Milagro Tennis Club

### **ACTIVIDAD GREMIAL**

**Vocal del Colegio de Médicos del Guayas**  
2005-2007 Presidente Dr. Eduardo Marriot Díaz

**Miembro Activo de la Asociación Médica de Milagro**

### **REFERENCIAS PERSONAL**

**Ing. Francisco Asán Wonsang**  
Alcalde de Milagro  
Teléfono: 093198896

**Ing. Elect. Carlos Raúl Ayala Cedeño**  
Teléfono: 094137218

## CURRICULUM VITAE 4

**Eduardo Antonio Rivas Torres****Datos Personales**

- Fecha de Nacimiento: Septiembre 18 de 1954.
- Lugar de Nacimiento: Guayaquil-Ecuador.
- Estado Civil: Casado.
- Profesión: Doctor en Medicina y Cirugía.
- Universidad de Guayaquil (1980).

**Especialización**

- Cirujano General-Septiembre 29/1989.
- Colegio Médicos del Guayas / Universidad de Guayaquil.
- Cirujano Laparascopico de Avanzada. Curso Intensivo “Hands On” Corrientes-Argentina. Septiembre 18 del 2010.
- Egresado de Magister en Gerencia Hospitalaria, ESPAE MGH5- 2013

**Distinciones**

- Primer premio, mejor alumno primer año en medicina.
- Menciones honoríficas años subsiguientes.
- Recomendación de Tesis – Premio Universidad de Guayaquil.
- Mención de Honor por Bodas de Porcelana Medico-Quirúrgica. Colegio de Médicos del Guayas -Febrero 12/2000.
- Reconocimiento por el Colegio de Cirujanos Ecuatoriano por Notable Desempeño como Presidente de la Comisión Económica. III Congreso Internacional de Cirugía -Julio 6-9/2004.
- Botón Insignia y Pergamino por Bodas de Plata Profesionales. Colegio de Médicos del Guayas -Febrero 2005.

- Mención de Honor por gestión realizada como Tesorero Nacional de la Sociedad Ecuatoriana de Coloproctología Periodo 2003-2005. Agosto 15/2005.
- Placa de Reconocimiento por servicios prestado como Secretario del XXI Congreso Latinoamericano de Coloproctología -Septiembre 27/2009.
- Botón Insignia y Pergamino de honor por Bodas de Perla Profesionales. Colegio de Médicos del Guayas – Febrero 9/2010.
- Mención de Honor, Homenaje al Día del Maestro - 20 Anos. Asociación de Profesores Universidad de Guayaquil. Abril 13/2010.

### Actividades Académicas

- Profesor Agregado: Jefe de Clínica Quirúrgica de la Cátedra Cirugía II desde el año 1981 hasta el año 2006.
- Profesor Instructor: Internos rotativos en el Hospital Martín Icaza (Babahoyo) 1982-1986.
- Cirujano Adscrito: Servicio Cirugía Sala Santa Cecilia – Hospital Luís Vernaza desde el año 1982 hasta la fecha
- Profesor Principal: Cátedra de Cirugía – Universidad de Guayaquil desde el año 2000 hasta la fecha.
- Cirujano Tratante de Planta: Servicio Cirugía Sala Santa Cecilia – Hospital Luis Vernaza mayo 15/2008
- Jefe de Servicio de Emergencia de Hospital Mariana de Jesús.
- Profesor Principal de Cirugía General- Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Médicas.

### Experiencia de Trabajo

Junio 3/1977 – Octubre 5/1981	Clínica Guayaquil
 <b>Interno y Medico Residente</b>	
Marzo 1/1980 - Febrero 28/1981	Pinas - El Oro
 <b>Director Sub-Centro de Salud de Pinas Grande</b>	
Marzo 1/1980 - Febrero 28/1981	Pinas - El Oro
 <b>Médico Residente del Hospital “Luís Moscoso”</b>	
Julio 1/1981 – Julio/1982	Guayaquil

📁 **Médico Residente Maternidad “Enrique C. Sotomayor”**

Febrero 7/1982 \_ Julio 18/1984 Babahoyo – Los Ríos

📁 **Médico Residente del Hospital “Martín Icaza”**

Febrero/1983 Naranjito – Guayas

📁 **Médico Residente del Hospital “Ingenio San Carlos”**

Junio/1982 – Septiembre 1982 Guayaquil - Guayas

📁 **Médico Residente del Hospital “Luís Vernaza”**

Julio 24/1982 hasta la fecha Guayaquil – Guayas

📁 **Cirujano Adscrito, Servicio de Cirugía Sala Santa Cecilia, Hospital  
Luís Vernaza**

Octubre 5/1984 – Julio 31/1986 Babahoyo – Los Ríos

📁 **Director Técnico Hospital “Martín Icaza”**

Mayo 15/2008 Guayaquil - Guayas

📁 **Cirujano Tratante de Planta Sala Santa Cecilia, Servicio de Cirugía  
Hospital Luis Vernaza**

## Publicaciones

- 📖 Tratamiento de las Ictericias Quirúrgicas – Guayaquil (Febrero 15/ 1980)
- 📖 Manejo de las Hernias Post-Quirúrgicas con Prótesis de Duramadre Humana Liofilizada. Estudio preliminar – Quito (Junio/1984)
- 📖 Expositor Video Forum – Prótesis Esofágica con tubo de Duramadre Fases Experimental y Humana – Quito (Noviembre 27/1987)
- 📖 Expositor Video Forum – Utilización de Cremallera en Pared Abdominal Infeccionada – Quito (Noviembre 27/1987)
- 📖 Expositor de Póster Cremallera Abdominal en Pacientes con Peritonitis Generalizadas – Quito (Noviembre 27/1987)
- 📖 Expositor de Póster Implante de Parche de Pericardio Humano en Pared Gástrica y Duodenal Canina. Autor – Quito (Noviembre 27/1987)
- 📖 Posters: Cremallera Abdominal (ETHIZIP). Su uso en Procesos Intraabdominales Quirúrgicos Infeccionados como Nuevo Método de Laparotomías Múltiples Programadas. Chile, Santiago (17-27 de Abril 1989).
- 📖 Posters: Implante de Parche de Pericardio Humano en Pared Gástrico y Duodenal Canina (autor) Chile, Santiago (17-27 de Abril 1989).
- 📖 Apéndice Cecal: Texto de Cirugía (Abril 13/1999)

### Cursos y Congresos

- Actualización en Neumología y Enfermedades del Tórax. Sociedad Ecuatoriana de Tisiología y Enfermedades del Tórax. (Guayaquil – Diciembre/1980)
- Temas Selectos de Cirugía. Colegio Medico del Guayas (Guayaquil – Octubre 1981)
- Curso Médico Quirúrgico de Post-Grado sobre Hígado y Páncreas, Sociedad Ecuatoriana de Gastroenterología (Guayaquil – Octubre/1981)
- Curso Sobre Emergencias en Cirugías General – Colegio Médicos del Guayas (Febrero/1983)
- Congresista en el VIII Congreso Nacional de Cirugía. Universidad Central del Ecuador (Quito-Junio/1983)
- Discente en el Congreso de Medicina, Cirugía y especialidades (Guayaquil-Julio/1983)
- Congresista en el IX Congreso Nacional de Cirugía y el V Curso Internacional de Cirugía. Universidad de Cuenca (Junio/1984)
- Asistente en el I Curso Nacional de Técnicas Quirúrgicas en Cirugía General. Universidad Central del Ecuador (Quito-Marzo6/1985)
- Asistente en el X Congreso Nacional y VI Curso Internacional de Cirugía. Sociedad Ecuatoriana de Cirugía (Guayaquil-21 al 25 de mayo/1985)
- Asistente al Curso Sobre Pedagogía Básica y Técnicas Docentes. Universidad de Guayaquil (Junio 14/1985)
- Participante en el VII Curso Internacional de Post-grado de Coloproctología. Asociación Latinoamericana y Sociedad Peruana de Coloproctologia (Lima-Abril 26/1987)
- Participante en el VII Congreso Latinoamericano de Cirugía y XII Congreso Nacional. Federación Latinoamericano de Cirugía. (Quito-Noviembre 27/1987)
- Adherente en el III Congreso Latinoamericanos de Fellows y XXXIII Congreso Anual del American Collage Of. Surgeons (Santiago de Chile, abril 21/1989)
- Asistente al Curso de Manejo del Paciente Quirúrgico Critico. Colegio Americano de Cirujanos (Santiago-Chile. Abril 17 y 20/1989)
- Participante en el XXXIII Congreso Chileno III Latinoamericano de Fellows del American College Of. Surgeons, Seccional de Postres: Implante de Parche de Pericardio Humano en Pared Gástrica y Duodenal Canina (autor) Santiago-Chile. Abril 17 y 21/1989

- Participante en el XXXIII Congreso Chileno y III Latinoamericano de Fellows del American College of surgeons, Seccional de Postres: Cremallera Abdominal (ETHIZIP) Su uso en Procesos Intra-abdominales Quirúrgicos Infeccionados Como Nuevo Método de Laparotomías Múltiple Programadas. (Santiago-Chile. Abril 17 y 21/1989)
- Título de Especialista en Cirugía General, Colegio de Médicos del Guayas (Guayaquil-Septiembre 29/1989)
- Asistente a las Jornadas de Actualización Pedagógica. Universidad de Guayaquil (Octubre 25/1990)
- Asistente al Curso de Educación Medica Continuada en Cirugía, Sociedad Ecuatoriana de Cirugía (Guayaquil-Octubre25/1990)
- Participación Como Panelista Sobre el Trauma Hepático, Colegio Americano de Cirujanos-Capitulo Ecuador (Guayaquil-Agosto 5/1992)
- Participación Como Panelista Sobre Infecciones Abdominales. Colegio Ecuatoriano de Cirujanos y Sociedad Ecuatoriana de Coloproctologia (Guayaquil-Octubre 28/1994)
- Curso de Perfeccionamiento Docente Para Profesores Auxiliares. Universidad de Guayaquil-Mayo 31/1995)
- Curso de Introducción a la informática (D.O.S., Lotus y Word Perfect (mayo/1996)
- Asistente al I Congreso Internacional de Cirugía y a las V Jornadas Medicas Nacionales de Coloproctologia -Colegio Ecuatoriano de Cirujanos 18 al 21 Agosto/1998.
- Curso de Computación Básico, Intermedio y avanzado, Dictado por la Asociación de Profesores de la Universidad de Guayaquil (Octubre 11/1999 a Enero 28/2000)
- Asistente al II Congreso Internacional de Cirugía, I Congreso Internacional de Coloproctologia y VI Jornadas Internacionales de Coloproctologia del Colegio Ecuatoriano de Cirujanos (Octubre 22-25/2002)
- Moderador: II Congreso Internacional de Cirugía, I Congreso Internacional de Coloproctologia y VI Jornadas Internacionales de Coloproctologia del Colegio Ecuatoriano de Cirujanos (Octubre 22-25/2002)
- Panelista: Trauma Abdominal Penetrante, II Congreso Internacional de Cirugía del Colegio Ecuatoriano de Cirujanos (Octubre 24/2002).
- Curso: Capacitación y Actualización Pedagógica Superior. Universidad de Guayaquil. (16-23 de Diciembre/2002).

- Tesorero Nacional y Miembro del Comité Organizador del II Congreso Internacional de Coloproctología –Punta Blanca-Ecuador (13, 14y 15 Noviembre/2003).
- Tesorero Nacional y Miembro del III Congreso Internacional de Cirugía- Colegio Ecuatoriano de Cirujanos – (Julio 6-9/2004) Guayaquil Ecuador.
- Asistente al Seminario Estrategias de Negociación (Guayaquil-Septiembre 5/2005)
- Asistente en la Mesa Redonda Sobre el Uso de Antibióticos en Cirugía (Guayaquil-Febrero 16/2006)
- Curso: Capacitación y Actualización Pedagógica Superior. Universidad de Guayaquil. (3-14 de Julio/2006)
- Asistente en el IV Congreso Internacional de Coloproctología y IV Congreso Nacional de Coloproctología (Punta Blanca-Ecuador - Agosto 10-12/2006)
- Asistente al Meeting Anual de la American Hepato Pancreato Biliary Association (Las Vegas- Nevada, USA-Abril 19-22/2007)
- Asistente al I Congreso Internacional de Cirugía Hepato Pancreato Biliar. 12, 13, 14 y 15 Septiembre del 2007 Galápagos \_ Ecuador
- Participación 93 Congreso Clínico Anual del Colegio Americano de Cirujanos (New Orleans, LA, USA- Octubre 7-11/2007)
- Asistente al XXVIII Congreso de Medicina, Cirugía y Especialidades. Hospital Luis Vernaza. Del 26 al 30 de Noviembre del 2007. Guayaquil – Ecuador.
- Asistente con Participación y Aprobación en el Curso de Capacitación del Curso de Presentaciones Efectivas. Laboratorio MSD. Salinas – Ecuador. 16 de Agosto del 2008.
- Asistente al 94th Congreso Clínico Anual del Colegio Americano de Cirujanos. Octubre 11 – 15, 2008. San Francisco, USA.
- Participante en el 8th Symposium anual de Cirugía de Intestino Anterior. Coral Gables, Florida. Febrero 16 – 18, 2009.
- Participante en el Curso de Manejo Multidisciplinario del Cáncer, organizado por la American Society of Clinical Oncology. Julio 18 – 19, 2009. Guayaquil – Ecuador.
- Asistente y Docente en el XXI Congreso Latinoamericano de Coloproctología. 20 -23 julio 2009. Guayaquil. Ecuador.

- Asistente al 95th Congreso Clínico Anual del Colegio Americano de Cirujanos. Octubre 11 -15, 2009. Chicago, Illinois, USA.
- Asistente al Curso de Perfeccionamiento en el Manejo de Infección de Sitio Quirúrgico. Diciembre 11, 12 y 13, 2009. Guayaquil – Ecuador
- Discente 9th World Congress of the International Hepato-Pancreato-Biliary Association. Buenos Aires, Argentina, Abril 22, 2010
- Asistente en el XXXIV Congreso Nacional de Cirugía. Guayaquil del 19 al 21 de Mayo de 2010.
- Curso Intensivo “Hands On” de Post Grado. Cirugía Laparoscópica de Avanzada. Corrientes Argentina. Septiembre 13 – 18 del 2010.
- Discente 96th Annual Clinical Congress. Octubre 3-7, 2010. Washington, DC, USA.
- Asistente en el Octavo Congreso del CIMEX. Guayaquil 14 de Julio 2011.
- Presidente de mesa Conferencia: Avances de Cáncer Pancreáticos. Guayaquil 14 de Julio 2011.
- Presidente Panel Foro: Cáncer de Vesícula Biliar. Guayaquil 14 de Julio 2011.
- Presidente Panel Foro: Carcinoma Hepatocelular. Guayaquil 14 de Julio 2011.
- Expositor de Mesa Redonda: Manejo de Fistulas Intestinales. Guayaquil 18-22 julio 2011
- Asistente en el XXX Congreso Internacional de Medicina, Cirugía y Especialidades. Guayaquil 18-22 julio 2011
- Asistente en el XXII Congreso Latinoamericano de Coloproctología. Agosto 8-11 de 2011, Mendoza, Argentina.
- Asistente en el II Congreso Internacional de Cirugía Hepato Pancreato Biliar. San Cristóbal 8-11 de Septiembre del 2011.
- Docente en el II Congreso Internacional de Cirugía Hepato Pancreato Biliar. San Cristóbal 8-11 de Septiembre del 2011.
- Asistente en el Congreso Anual AHPBA 2013. Febrero del 20-24 de 2013. Miami Florida

**Sociedades a que pertenece**

- Colegio de Médicos del Guayas.
- Federación Medica Ecuatoriana.
- Miembro Activo de la Sociedad Latinoamericana de Coloproctología.
- Miembro Activo de Numero del Colegio Ecuatoriano de Cirujanos.
- Miembro Activo de Numero de la Sociedad Ecuatoriana de Coloproctología.
- Miembro Activo de la American Hepato Pancreato Biliary Association.
- Miembro Fundador de la Asociación Americana Hepato Pancreato Biliar - Capitulo Ecuador.
- Miembro del Colegio Americanos de Cirujanos. San Francisco, 12 de Octubre del 2008.
- Miembro Activo de la International Hepato Pancreato Biliary Association. Abril 22 del 2010. USA.
- Miembro Activo de Numero de Colegio Ecuatoriano de Cirujanos
- Miembro Activo Fundador de la Asociación Hepato Pancreato Biliar de las Américas, Capitulo Ecuador.
- Miembro Activo de Numero de la Sociedad Ecuatoriana de Coloproctología, Sede Nacional Guayaquil.

### **Dignidades Científicas Actuales**

- Secretario Nacional Sociedad Ecuatoriana de Coloproctología - 2007/ Julio 2009
- Secretario Nacional del I Congreso de Cirugía Hepato Pancreato Biliar. 12, 13, 14 y 15 Septiembre del 2007. Galápagos - Ecuador
- Vicepresidente Colegio Ecuatoriano de Cirujanos – Julio 2005/ Enero 2008.
- Secretario Nacional para el Congreso Latinoamericano de Coloproctología – Abril 2007/ Julio 2009.
- Vicepresidente 2 de la Asociación Hepato Pancreato Biliar, Capitulo Ecuador. 2008 hasta la fecha.
- Presidente Electo Colegio Ecuatoriano de Cirujanos – Octubre 20/2009 Octubre 20/2011.

- Primer Vicepresidente Electo de la American Hepato Pancreato Biliary Association. Junio 16, 2010 - 2012
- Presidente Electo de la American Pancreato Biliary Association. Junio 23, 2010. Para el periodo 2012 – 2014.
- Presidente Nacional del Colegio Ecuatoriano de Cirujanos.
- Presidente Nacional de la Asociación Hepato Pancreato Biliar de las Américas, Capítulo Ecuador.
- Secretario Nacional de la Sociedad Ecuatoriana de Coloproctología, Sede Nacional Guayaquil.





## CONTENIDO DE TABLAS

Tabla 1.- Centros médicos en Guayaquil.....	11
Tabla 2.- Cantidad de establecimientos y camas disponibles por provincia.....	12
Tabla 3.- Listado de médicos especialistas en enfermedades endovasculares.....	14
Tabla 4.- Listado de Clínicas u Hospitales que prestan servicios de tratamiento.....	15
Tabla 5.- Segmentación de la población.....	17
Tabla 6.- Inversión inicial.....	59
Tabla 7.- Proyección de Pacientes IESS/CVS.....	63
Tabla 8.- Proyección de Pacientes atendidos por Médico y por Hora.....	63
Tabla 9.- Proyección Anual de Ingresos.....	64
Tabla 10.- Detalle de incremento de ingresos cada dos años.....	65
Tabla 11.- Costos de Ventas – Insumos Médicos.....	66
Tabla 12.- Suministro.....	67
Tabla 13.- Detalle de Sueldos Médicos y Administrativos Mensuales.....	67
Tabla 14.- Porcentaje Anual de Incremento de Sueldos.....	68
Tabla 15.- Detalle de incremento anual en servicios básicos.....	69
Tabla 16.- Detalle de Incremento Anual de Otros Gastos.....	69
Tabla 17.- Flujo de Proyecto por Año.....	70
Tabla 18.- Proyección de Pacientes.....	72
Tabla 19.- Pacientes de Consultas y Paquetes Médicos.....	89
Tabla 20.- Pacientes que escogen entre los dos beneficios de Paquetes Médicos.....	89
Tabla 21.- Pacientes por tipo de Cirugía.....	90
Tabla 22.- Pacientes Contabilizados por Año, mes, semana, día.....	90

## CONTENIDO DE GRAFICOS

Gráfico 1.- Incremento poblacional de la ciudad de Guayaquil.....	9
Gráfico 2- Tasa de desempleo a nivel nacional.....	17
Gráfico 3.- Principales enfermedades cusantes de muerte en Guayaquil.....	20
Gráfico 4.- Proyección de Pacientes.....	30
Gráfico 5.- Cubrimiento del Sector de ubicación de la Clínica Vascular del Sur.....	35
Gráfico 6.- Ubicación geográfica exacta de la planta.....	48
Gráfico 6.13- Plano de Distribución.....	53
Gráfico 7.- Estructura básica (organigrama).....	57
Gráfico 8.- Encuesta: Acudiría Ud. a la Clínica Vascular del Sur?.....	80
Gráfico 9.- ¿Usted o alguien que viva con Ud. sufren de alguna de las siguientes patologías?.....	86
Gráfico 10.- Cuando Ud. o su familia se enferma suelen atenderse en:.....	86
Gráfico 11.- ¿Cuáles son sus ingresos mensuales?.....	87
Gráfico 12.- ¿Cuánto paga actualmente por una consulta médica especializada?.....	87
Gráfico 13.- De que forma pagaría?.....	88



**ESCUELA SUPERIOR  
POLITÉCNICA DEL LITORAL ESCUELA DE POSTGRADO  
EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**MAESTRIA EN GERENCIA HOSPITALARIA**

**TESIS DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TITULO  
DE:**

**MAGISTER EN GERENCIA HOSPITALARIA**

**AUTOR(ES):**

**DR. PEDRO JIMÉNEZ C.**

**DR. EDUARDO RIVAS T.**

**DRA. KATIUSCA HERNÁNDEZ V.**

**DIRECTOR:**

**INGENIERA XIMENA CARRILLO**

**Guayaquil – Ecuador  
2013**

Los suscritos Maestranes de Gerencia en Establecimientos de Salud de la ESPAE, dejamos constancia que la presente Tesis de Graduación ha sido realizada en forma grupal, y por tal motivo deslindamos total o parcialmente la responsabilidad a terceras personas.

Maestrante:

Firma:

Dra. Katusca Hernández

.....

Dr. Eduardo Rivas

.....

Dr. Pedro Jiménez

.....

Dado y firmado en la ciudad de Guayaquil, Octubre de 2013.