

UNIVERSIDAD METROPOLITANA DEL ECUADOR



CARRERA:

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERA GESTIÓN EMPRESARIAL**

Tema:

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA
DEDICADA A LA PREVENCIÓN DE ENFERMEDADES LABORALES EN
LA CIUDAD DE QUITO”**

AUTOR:

NANCY ETELVINA JARAMILLO ROMERO

ASESOR:

ING. CARLOS HERNÁN VALENCIA FLORES

Quito - 2019



Factura: 001-004-000001165



20191701027P00211

NOTARIO(A) MONICA ELIZABETH MALDONADO NIETO

NOTARÍA VIGÉSIMA SÉPTIMA DEL CANTON QUITO

EXTRACTO

Escritura N°:		20191701027P00211					
ACTO O CONTRATO:							
DECLARACIÓN JURAMENTADA PERSONA NATURAL							
FECHA DE OTORGAMIENTO:		7 DE FEBRERO DEL 2019, (14:14)					
OTORGANTES							
OTORGADO POR							
Persona	Nombres/Razón social	Tipo interviniente	Documento de identidad	No. Identificación	Nacionalidad	Calidad	Persona que le representa
Natural	JARAMILLO ROMERO NANCY ETELVINA	POR SUS PROPIOS DERECHOS	CÉDULA	1718824558	ECUATORIANA	COMPARECIENTE	
A FAVOR DE							
Persona	Nombres/Razón social	Tipo interviniente	Documento de identidad	No. Identificación	Nacionalidad	Calidad	Persona que representa
UBICACIÓN							
Provincia		Cantón			Parroquia		
PICHINCHA		QUITO			SAN BLAS		
DESCRIPCIÓN DOCUMENTO:							
OBJETO/OBSERVACIONES:							
CUANTIA DEL ACTO O CONTRATO:		INDETERMINADA					



 NOTARIO(A) MONICA ELIZABETH MALDONADO NIETO

NOTARÍA VIGÉSIMA SÉPTIMA DEL CANTÓN QUITO

NOTARIA VIGÉSIMA SÉPTIMA
DEL CANTÓN QUITO

Monica Elizabeth Maldonado Nieto



**NOTARIA VIGÉSIMA SÉPTIMA
DEL CANTÓN QUITO**

NOTARIA VIGÉSIMA SÉPTIMA
DEL CANTÓN QUITO

1 taria:

2 Escritura Número:

3	2019	17	01	027	P00211	FAC: 001-004-0000001165
---	------	----	----	-----	--------	-------------------------

Dra. *Mónica Elizabeth Maldonado Nieto*

4

5

6

DECLARACIÓN JURAMENTADA

7

8

OTORGA

9

NANCY ETELVINA JARAMILLO ROMERO

10

CUANTÍA: INDETERMINADA

11

12

Di: Dos Copias

13

14

En la ciudad de San Francisco de Quito, Distrito

15

Metropolitano, capital de la República del Ecuador, hoy

16

día **JUEVES SIETE DE FEBRERO DEL AÑO DOS MIL**

17

DIECINUEVE, ante mí la **NOTARIA VIGÉSIMA SÉPTIMA DEL**

18

CANTÓN QUITO, doctora **MÓNICA ELIZABETH**

19

MALDONADO NIETO, comparece la señorita **NANCY**

20

ETELVINA JARAMILLO ROMERO, con cedula uno siete uno

21

ocho ocho dos cuatro cinco cinco ocho (1718824558), por sus

22

propios derechos. La compareciente es ecuatoriana, soltero,

23

domiciliado en el Barrio Monjas, Las Orquideas, calle Thomas

24

Rosseau E uno cinco guion siete nueve (E15-79) y Escudero

25

en esta ciudad de Quito, teléfono: seis cero cuatro dos siete

26

cero tres (6042703) celular: cero nueve nueve cinco cero

27

seis ocho cuatro cuatro cero (0995068440), correo

28

electrónico nena_17222@hotmail.com, a quien de conocer

DRA. MONICA ELIZABETH MALDONADO NIETO

1 doy fe, conforme consta del Certificado Electrónico de Datos
2 de Identidad Ciudadana emitido por el Registro Civil,
3 Identificación y Cedulación que se agrega y cedula que se
4 certifica. En efecto juramentado que fue en legal forma
5 previa las advertencias de la gravedad del juramento, de las
6 penas de perjurio y de la obligación que tiene de decir la
7 verdad con claridad y exactitud, expresa lo siguiente: YO,
8 NANCY ETELVINA JARAMILLO ROMERO, por mis propios y
9 personales derechos en forma libre y voluntaria, vengo y
10 DECLARO BAJO JURAMENTO: A) Que en mi calidad de
11 estudiante de la Carrera Gestión Empresarial de la
12 Universidad Metropolitana de Quito UMET, declaro en forma
13 libre y voluntaria que mi tesis sobre el tema " PLAN DE
14 NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA
15 DEDICADA A LA PREVENCIÓN DE ENFERMEDADES
16 LABORALES EN LA CIUDAD DE QUITO " es mi propia
17 investigación así como las expresiones vertidas en este
18 trabajo son de mi autoría las que he realizado en base a
19 recopilación bibliográfica, consultas de internet y consultas
20 de campo. En consecuencia asumo la responsabilidad de la
21 originalidad de la TESIS y el cuidado al remitirme a las
22 fuentes bibliográficas respectivas para fundamentar el
23 contenido expuesto. Es todo cuanto puedo decir en honor a
24 la verdad.- Hasta aquí la declaración juramentada que junto
25 con los documentos anexos y habilitantes que se incorpora,
26 queda elevada a escritura pública con todo el valor
27 legal, y que la compareciente acepta en todas y cada una de
28 sus partes, para la celebración de la presente escritura se



**NOTARIA VIGÉSIMA SÉPTIMA
DEL CANTÓN QUITO**

NOTARIA VIGÉSIMA SÉPTIMA
DEL CANTÓN QUITO

1 observaron los preceptos y requisitos previstos en la Ley
2 Notarial; y, leída que le fue al compareciente por mí la
3 Notaria, se ratifica y firma conmigo en **unidad de acto**,
4 quedando incorporada en el protocolo de esta notaría, de
5 todo cuanto doy fe.

6
7
8
9 **NANCY ETELEVINA JARAMILLO ROMERO**
10 **CC 1718824558**

11
12
13
14
15
16 **DRA. MÓNICA ELIZABETH MALDONADO NIETO**
17 **NOTARIA VIGÉSIMA SÉPTIMA DEL CANTÓN QUITO**

18 La No . . .

19
20
21
22
23
24
25
26
27
28

REPÚBLICA DEL ECUADOR
DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL
IDENTIFICACIÓN Y CEDULACIÓN

CÉDULA DE CIUDADANÍA
N.º 171882455-8

APELLIDOS Y NOMBRES
JARAMILLO ROMERO
NANCY ETELVINA

LUGAR DE NACIMIENTO
PICHINCHA
QUITO
SANTA PRISCA

FECHA DE NACIMIENTO 1983-08-29

NACIONALIDAD ECUATORIANA

SEXO F

ESTADO CIVIL SOLTERA




INSTRUCCIÓN BACHILLERATO PROFESIÓN / OCUPACIÓN ESTUDIANTE V1333V322

APELLIDOS Y NOMBRES DEL PADRE
JARAMILLO RAMIRO MIGUEL

APELLIDOS Y NOMBRES DE LA MADRE
ROMERO IRMA NANCY

LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN
QUITO
2012-12-17

FECHA DE EXPIRACIÓN
2022-12-17

000702442

Director General: *[Signature]*

Firma del Cedulao: *[Signature]*

CERTIFICADO DE VOTACIÓN
4 DE FEBRERO 2018

012 JUNTA No. 012-211 NÚMERO 1718824558

JARAMILLO ROMERO NANCY ETELVINA
APELLIDOS Y NOMBRES

PICHINCHA PROVINCIA
QUITO CANTÓN
ITCHIMBIA PARROQUIA

CIRCUNSCRIPCIÓN:
ZONA: 1




REFERENDUM Y CONSULTA POPULAR 2018

CIUDADANA (O)

ESTE DOCUMENTO ACREDITA QUE USTED SUFRAGÓ EN EL REFERENDUM Y CONSULTA POPULAR 2018


ESTE CERTIFICADO SIRVE PARA TODOS LOS TRÁMITES PÚBLICOS Y PRIVADOS

[Signature]
PRESIDENTA/E DE LA JRV

NOTARIA VIGÉSIMA SÉPTIMA DEL CANTÓN QUITO
De conformidad al Art. 18 numeral 5 de la Ley Notarial, doy Fe que la(s) fotocopia(s) que antecede(n) es (son) igual(es) al(los) documento(s) original(es) y que me fueron exhibidos en... foja(s) útil(es) -

Quito, 27 de FEBRERO de 2018

[Signature]
Dra. Mónica Elizabeth Maldonado Nieto
NOTARIA VIGÉSIMA SÉPTIMA DEL CANTÓN QUITO





REPÚBLICA DEL ECUADOR
Dirección General de Registro Civil, Identificación y Cedulación



Dirección General de Registro Civil,
Identificación y Cedulación

CERTIFICADO DIGITAL DE DATOS DE IDENTIDAD

NOTARIA VIGÉSIMA SÉPTIMA
DEL CANTÓN QUITO

Número único de identificación: 1718824558

Nombres del ciudadano: JARAMILLO ROMERO NANCY ETELVINA

Condición del cedulado: CIUDADANO

Lugar de nacimiento: ECUADOR/PICHINCHA/QUITO/SANTA PRISCA

Fecha de nacimiento: 29 DE SEPTIEMBRE DE 1983

Nacionalidad: ECUATORIANA

Sexo: MUJER

Instrucción: BACHILLERATO

Profesión: ESTUDIANTE

Estado Civil: SOLTERO

Cónyuge: No Registra

Fecha de Matrimonio: No Registra

Nombres del padre: JARAMILLO RAMIRO MIGUEL

Nacionalidad: ECUATORIANA

Nombres de la madre: ROMERO IRMA NANCY

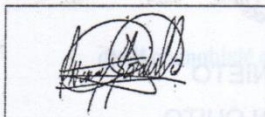
Nacionalidad: COLOMBIANA

Fecha de expedición: 17 DE DICIEMBRE DE 2012

Condición de donante: SI DONANTE

Información certificada a la fecha: 7 DE FEBRERO DE 2019

Emisor: WILMER RENATO POZO ACOSTA - PICHINCHA-QUITO-NT 27 - PICHINCHA - QUITO



N° de certificado: 194-196-36075



194-196-36075

Lcdo. Vicente Taiano G.
Director General del Registro Civil, Identificación y Cedulación
Documento firmado electrónicamente



CERTIFICADO DIGITAL DE DATOS DE IDENTIDAD

SE OTORGÓ ANTE MI DOCTORA MÓNICA ELIZABETH MALDONADO NIETO, NOTARIA VIGÉSIMA SÉPTIMA DEL CANTÓN QUITO, EN FE DE ELLO CONFIERO ESTA PRIMERA COPIA CERTIFICADA DE LA ESCRITURA DE DECLARACIÓN JURAMENTADA OTORGADA POR: NANCY ETELVINA JARAMILLO ROMERO, SELLADA Y RUBRICADA EN QUITO, A SIETE DE FEBRERO DEL DOS MIL DIECINUEVE.-

NOTARIA VIGÉSIMA SÉPTIMA
DEL CANTÓN QUITO



Dra. Mónica Elizabeth Maldonado Nieto

DRA MONICA ELIZABETH MALDONADO NIETO
NOTARIA VIGÉSIMA SÉPTIMA DEL CANTON QUITO

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

ING. CARLOS VALENCIA, en calidad del Asesor del trabajo de investigación designado por disposición de cancillería de la UMET, certifico que la Srta. Nancy Etelvina Jaramillo Romero, ha culminado el trabajo de investigación con el tema “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PREVENCIÓN DE ENFERMEDADES LABORALES EN LA CIUDAD DE QUITO”, quien ha cumplido con todos los requisitos legales exigidos por los que se aprueba la misma.

Es todo cuanto puedo decir en honor a la verdad, facilitando a la interesada hacer uso de la presente, así como también se autoriza la presentación para evaluación por parte del jurado respectivo

Atentamente,

Ing. Carlos Hernán Valencia Flores

ASESOR

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Nancy Etelvina Jaramillo Romero, estudiante de la Universidad Metropolitana del Ecuador (UMET), declaro en forma libre y voluntaria que la presente investigación que trata sobre "PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PREVENCIÓN DE ENFERMEDADES LABORALES EN LA CIUDAD DE QUITO", así como las expresiones vertidas en la misma son autoría mía, quien ha realizado en base a recopilación bibliográfica, consultas de internet e investigación de campo.

En consecuencia, asumo la responsabilidad de la originalidad de la misma y el cuidado al remitente a las fuentes bibliográficas respectivas para fundamentar el contenido

Atentamente,



Nancy Etelvina Jaramillo Romero

Cl.: 171882455-8

CESIÓN DE DERECHOS

El trabajo de investigación con el tema PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PREVENCIÓN DE ENFERMEDADES LABORALES EN LA CIUDAD DE QUITO” de la autoría Srta. Nancy Etelvina Jaramillo Romero manifiesto en forma libre y voluntaria lo siguiente:

Cedo los derechos de la tesis a la Universidad Metropolitana, y que el contenido sirva de fuente de información y conocimiento para el bienestar universitario



Nancy Etelvina Jaramillo Romero

AUTORA

DEDICATORIA

A Dios, por darme la vida para poder experimentar todos estos momentos maravillosos en los que me encuentro, por darme la oportunidad de saber quién soy yo y de todo lo que soy capaz y permitirme culminar uno de mis proyectos

A mí por ser una mujer valiosa, fuerte, valiente, inteligente y apasionada, por culminar mi carrera, que es una pequeña muestra de que con todo lo que me comprometo será logrado.

AGRADECIMIENTO

A Dios por iluminarme, darme fortaleza y por hacerme sentir día a día que él está conmigo y que soy muy bendecida por todo lo que me ha dado.

A mis padres Nancy Romero y Ramiro Jaramillo por ser mi fuente de inspiración, porque siempre han estado a mi lado y en especial a mi abuelita María Noboa por el apoyo brindado en vida y ahora por ser mi Ángel.

A mis hermanos Diana Jaramillo y Paul Jaramillo, los llevo siempre en mi corazón.

A la persona más especial que he conocido y que siempre está conmigo en los momentos buenos y malos mi vida, sobre todo es quien ha confiado y creído en mí.

A la Universidad Metropolitana y especialmente a la Facultad de Gestión Empresarial por acogerme durante mi periodo estudiantil.

A mi asesor de tesis el Ing. Valencia por todo el tiempo y dedicación, para poder concluir este proyecto de graduación.

Índice de contenido

Índice de tablas.....	xvii
RESUMEN.....	xxi
ABSTRACT.....	xxii
INTRODUCCIÓN.....	1
Situación problemática.....	2
Formulación del problema.....	2
Objetivo general.....	2
Objetivos específicos.....	2
Métodos científicos.....	3
Metodología de investigación.....	4
Fundamentación Teórica.....	7
Fundamentación legal.....	17
CAPÍTULO I.....	19
1. DIAGNOSTICO DEL MACRO Y MICRO ENTORNO.....	19
1.1. Macro entorno (PEST).....	19
1.1.1. Ambiente político.....	19
1.1.2. Ambiente económico.....	21
1.1.3. Ambiente social.....	22
1.1.4. Ambiente tecnológico.....	23
1.2. Micro entorno (PORTER).....	26
1.2.1. Poder de negociación de los compradores o clientes.....	26
1.2.2. Poder de negociación de los proveedores.....	27
1.2.3. Amenaza de nuevos competidores entrantes.....	28
1.2.4. Rivalidad entre los competidores.....	29
1.2.5. Productos sustitutos.....	31
CAPITULO II.....	34
2. PLAN DE NEGOCIOS.....	34
2.1. Estudio de mercado.....	34
2.1.1. Segmentación del mercado.....	34
2.1.2. Mercado meta y objetivo.....	35

2.1.3.	Población	35
2.1.4.	Tamaño de la muestra.....	36
2.1.5.	Análisis e interpretación	37
2.1.6.	Análisis y proyección demanda y oferta.....	47
2.2.	Estudio administrativo	50
2.2.1.	Filosofía empresarial	50
2.2.2.	Diseño organizacional	52
2.2.3.	Administración de sueldo y salarios.....	56
2.3.	Proceso diseño del servicio	57
2.3.1.	Localización.....	57
2.3.2.	Infraestructura	58
2.3.3.	Elaboración del plan de prestación de servicio.....	59
2.3.4.	Descripción de los procesos.....	59
2.3.5.	Servicio	64
2.3.6.	Calidad.....	66
2.3.7.	Elementos del proceso de servicio para laboralmed.....	67
2.4.	Proceso marketing	68
2.4.1.	Servicio	68
2.4.2.	Precio	69
2.4.3.	Plaza	69
2.4.4.	Promoción	70
2.5.	Estudio financiero	72
2.5.1.	Inversión.....	72
2.5.2.	Fuentes de financiamiento.....	74
2.5.3.	Estado de situación inicial	75
2.5.4.	Ingresos, costos y gastos proyectados.....	75
2.5.5.	Estados financieros	81
2.5.6.	Indicadores de evaluación financiera.....	82
2.6.	Proceso legal	88
2.6.1.	Patente municipal.....	88
2.6.2.	Licencia anual de funcionamiento.....	88

2.6.3. Permiso sanitario.....	88
2.6.4. Uso de suelo	88
2.6.5. Rótulos y publicidad exterior.....	88
2.6.6. Inscripción y actualización del RUC. en el SRI	89
2.6.7. Para personas naturales o jurídicas bomberos.....	89
2.6.8. Contribución uno x mil a los activos fijos	89
2.7. Proceso ambiental	90
2.7.1. Manejo de desechos	90
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	91
Conclusiones	91
Recomendaciones	92
BIBLIOGRAFÍA.....	92
ANEXOS.....	95
ANEXO 1. Entrevista anexo.....	95
ANEXO 2. División Zonal.....	96
ANEXO 3. Encuesta coeficiente de alfa de Cronbach.....	97

Índice de tablas

tabla 1. Inflación.....	21
tabla 2. Crecimiento anual del pib por industria.....	22
tabla 3. Enfermedades profesionales	23
tabla 4. Análisis pest	24
tabla 5. Ponderación análisis pest.....	25
tabla 6. Matriz perfil de proveedores	28
tabla 7. Matriz de perfil competitivo.....	29
tabla 8. Análisis porter	33
tabla 9 segmentación geográfica	34
tabla 10 segmentación demográfica	34
tabla 11 segmentación sicológica	35
tabla 12 segmentación conductuales	35
tabla 13. Población de estudio	36
tabla 14. Pregunta 1.....	37
tabla 15. Pregunta 2.....	38
tabla 16. Pregunta 3.....	39
tabla 18. Pregunta 5.....	40
tabla 20. Pregunta 7.....	41
tabla 19. Pregunta 6.....	42
tabla 21. Pregunta 8.....	43
tabla 22. Pregunta 9.....	44
tabla 23. Pregunta 10.....	45
tabla 24. Pregunta 11.....	46
tabla 25. Demanda.....	47
tabla 26. Pregunta para demanda potencial.....	47
tabla 27. Demanda potencial	48
tabla 28. Proyección de la demanda	48
tabla 29. Oferta.....	49
tabla 30. Proyección de la oferta.....	49

tabla 31. Demanda insatisfecha	49
tabla 32. Misión.....	50
tabla 33. Visión	50
tabla 34. Perfil de puesto: gerente general.....	54
tabla 35. Perfil de puesto: médico ocupacional	54
tabla 36. Perfil de puestos: contador	55
tabla 37. Perfil de puesto: vendedor.....	55
tabla 38. Perfil de puesto: flebotomista	56
tabla 39. Razón social del negocio.....	56
tabla 40. Administración de sueldo y salarios	57
tabla 41. Servicio de laboratorio.....	64
tabla 42. Servicio exámenes de gabinete.....	65
tabla 43. Servicio charlas médicas	65
tabla 44. Servicio de informes	66
tabla 45. Precios servicios	69
tabla 46. Plan de marketing	71
tabla 47. Inversión.....	72
tabla 48. Inversión en activos fijos	72
tabla 49. Inversión en capital de trabajo.....	73
tabla 50. Inversión en activos diferidos	73
tabla 51. Fuentes de financiamiento	74
tabla 52. Amortización deuda.....	74
tabla 53. Estado de situación inicial	75
tabla 54. Ingresos proyectados	76
tabla 55. Costos proyectados.....	76
tabla 56. Gastos proyectados	77
tabla 57. Gastos útiles de oficina	77
tabla 58. Útiles de aseo	78
tabla 59. Seguridad prepagada.....	78
tabla 60. Seguros prepagados	78
tabla 61. Servicios básicos.....	79

tabla 62. Gasto reparación y mantenimiento	79
tabla 63. Gastos de marketing y publicidad.....	79
tabla 64. Gasto arriendo	80
tabla 65. Gastos documentación comercial.....	80
tabla 66. Gastos sueldos y salarios.....	80
tabla 67. Estado de resultados proyectado	81
tabla 68. Estado de flujos netos de caja proyectado	82
tabla 69. Tasa de descuento.....	82
tabla 70. Van.....	84
tabla 71. Pri.....	85

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Pregunta 1	37
Gráfico 2. Pregunta 2	38
Gráfico 3. Pregunta.....	39
Gráfico 4. Pregunta 5	40
Gráfico 5. Pregunta 7	41
Gráfico 6. Pregunta 6	42
Gráfico 7. Pregunta 8	43
Gráfico 8. Pregunta 9	44
Gráfico 9. Pregunta 10	45
Gráfico 10. Pregunta 11	46
Gráfico 11. Organigrama estructural	53
Gráfico 12. Organigrama funcional	53
Gráfico 13. Localización.....	57
Gráfico 14. Infraestructura	58
Gráfico 15. Plan de prestación de servicio	59
Gráfico 16. Oferta de servicio	60
Gráfico 17. Proceso coordinación de proveedores.....	61
Gráfico 18. Coordinación de trabajo.....	62
Gráfico 19. Realización del trabajo	63
Gráfico 20. Elementos del proceso de Servicio todos para Laboralmed	67
Gráfico 21. Logotipo.....	68
Gráfico 22. Plaza de clientes potenciales.....	70
Gráfico 23. Punto de equilibrio	87
Gráfico 24. Proceso ambiental.....	90

RESUMEN

Se implementó el estudio técnico para la creación de una microempresa dedicada a la prevención de enfermedades laborales en la ciudad de Quito, mediante un plan de negocios, para brindar asesoría a empresas que requieren implementar el programa de vigilancia en salud laboral en sus organizaciones y así cumplir con la normativa legal vigentes en el país.

El objetivo que se pretenden alcanzar con este estudio es: el diagnóstico de la situación actual del mercado y desarrollo de la propuesta del plan de negocios para la creación de una microempresa dedicada a la prevención de enfermedades laborales, La oportunidad que este proyecto nos brindó, es aplicar todos los conocimientos adquiridos en el transcurso de la carrera de gestión empresarial, con la implementación de esta propuesta se promueve y preservar el bienestar de los trabajadores, mejorando sus condiciones, seguridad y salud en el trabajo.

Mediante la implementación de programas de prevención y control nos permite una correcta aplicación de la propuesta que proporcionara a las empresas procedimientos apropiados para el cuidado de los trabajadores, generando concientización a las empresas en el cumplimiento de las exigencias actuales por parte del ministerio de trabajo como ente regulador, la metodología que se utilizo es la descriptiva y exploratoria, los resultados que se pretenden alcanzar es la disminución del ausentismo laboral en las organizaciones.

Palabras Clave: Salud Laboral, Quito, Programa de Prevención, normativa legal.

ABSTRACT

The technical study for the creation of a micro dedicated to the prevention of occupational diseases in the city of Quito, through a business plan, to provide advice to companies that need to implement the surveillance program in occupational health in their organizations and thus implemented meet the current legal requirements in your country. The objective to be achieved with this study is the analysis of the current market situation and development of the proposed business plan for the creation of a small business dedicated to the prevention of occupational diseases, the opportunity that this project gave us, is to apply all the knowledge acquired during the career of business management, with the implementation of this proposal is to preserve and promote the welfare of labor, improving their living conditions, safety and health at work.

By implementing programs to prevent and control allows us a correct application of the proposal to provide the appropriate care workers business processes, creating awareness to companies in their compliance with the current requirements by the ministry of labor as regulator, the methodology I was used is descriptive and exploratory, the results to be achieved is the reduction of absenteeism in organizations.

Keywords: Occupational Health, Quito, Prevention Program, legal regulations.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación tiene por objeto el análisis de la formación y creación de la microempresa dedicada a la prevención de enfermedades laborales con su ubicación en la ciudad de Quito, sector La Paz, parroquia Ñaquito, Dirección Av. 6 de diciembre y Fco. De Orellana. Ya que al implementar el programa de vigilancia médica nos permitirá conocer el estado de salud de los colaboradores y de su ambiente de trabajo, este proyecto mejorara la productividad de las empresas beneficiando a los colaboradores produciéndose una disminución del ausentismo laboral y mejorando los índices de morbilidad, dicho estudio está basado en las leyes y decretos de la República del Ecuador, teniendo como su base la constitución de la republica con su artículo 226 el cual garantiza la seguridad, salud higiene y bienestar de los trabajadores además el decreto 1404 que recalcar la salud de los colaboradores.

La investigación se desarrolla en los lineamientos de la UMET transformación de la matriz productiva en el Programa de Investigación científica y de formación para Pymes: emprendimiento y tributa a emprendimiento o modelo de negocios.

Salud ocupacional es el conjunto de actividades asociado a disciplinas variadas, cuyo objetivo es la promoción y mantenimiento del más alto grado posible de bienestar físico, mental y social de los trabajadores de todas las profesiones promoviendo la adaptación del trabajo al hombre y del hombre a su trabajo. (Coppée, 1998).

En la actualidad el considerable crecimiento y desarrollo de empresas comerciales, de servicios e industriales, demanda mantener ciertas normas y cuidados con respecto a lo que Salud Ocupacional dentro de la Institución. Por esta razón el Ministerio de Trabajo (MT), el Ministerio de Salud Pública (MSP) y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) como entes reguladores de los distintos ámbitos como son: buena salud de los trabajadores, higiene y limpieza en áreas de trabajo, mejora del ambiente laboral.

El ausentismo laboral se mejora con la buena práctica de procesos laborales evitando accidentes de trabajo y enfermedades profesionales producidos por actos y acciones sub-estándar. Se debe mantener al día los programas de Seguridad y Salud Laboral,

evitando alterar las jornadas de trabajo para disminuir el ausentismo laboral, ocasionando índices de morbilidad empresarial normales.

Descripción del problema

Situación problemática

¿Cómo mantener altos estándares de Seguridad y Salud Ocupacional dentro de las Empresas?

Las interrogantes que se pretenden responder mediante el desarrollo del presente proyecto son las siguientes:

¿ Cómo llegar con nuestro servicio a las empresas y sobre todo a su personal?.

¿Cómo demostrar la viabilidad y rentabilidad que obtendrá la creación de la empresa?.

Delimitación Geográfica y Temporal. - La microempresa LABORALMED dedicada a la prevención de enfermedades Laborales se encontrará ubicada en la ciudad de Quito, sector La Paz, parroquia Ñaquito, Dirección Av. 6 de diciembre y Fco. De Orellana. El nicho de mercado al cual va a dirigirse la empresa será a las Instituciones Financieras del sector centro norte de Quito.

Objetivo general

Diseñar el plan de negocios para la creación de una microempresa dedicada a prevención de enfermedades laborales en la ciudad de Quito.

Objetivos específicos

- Diagnosticar la situación actual del mercado
- Desarrollar el plan de negocios para la creación de una microempresa dedicada a la prevención de enfermedades laborales en la ciudad de Quito.

Métodos científicos

Paradigma de investigación

Paradigma empírico-analítico, positivista o racionalista. Tradicionalmente la investigación educativa ha seguido los principios vinculados a este paradigma. Se destaca el valor de estudiar fenómenos naturales y observables con datos empíricos y objetivos, recogiendo a través de procedimientos de medición estructurados y con diseños de investigación controlados que con un margen de error permiten generalizar a toda una población las conclusiones obtenidas en una muestra. (Saez López, 2017).

Enfoque de investigación

Enfoque cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la mediación numérica, el conteo y en el uso de la estrategia para intentar establecer con exactitud patrones en una población. (por ejemplo, un censo es un enfoque cuantitativo del estudio demográfico de la población de un país).

Enfoque cualitativo, por lo común se utiliza primero para descubrir y refinar preguntas de investigación. a veces, pero no necesariamente, se prueban hipótesis. Con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica sin conteo.

Utiliza las descripciones y observaciones. Por lo regular las preguntas e hipótesis surgen como parte del proceso de investigación y este es flexible, y se mueve entre los eventos y su interpretación, entre las respuestas y el desarrollo de la teoría. Su propósito consiste en reconstruir la realidad, tal y como la observan los actores de un sistema social previamente definido. A menudo se llama holístico por que se precia de considerar el “todo” sin reducirlo al estudio meramente numérico de sus partes. (Gómez, 2006, pág. 60)

Metodología de investigación

Deductivo

“Consiste en partir de una teoría, de una ley general, para explicar, describir fenómenos o hechos particulares. Se obtiene conclusiones particulares partiendo de una ley universal”. (Regalado, 1999, pág. 15)

Tipos de investigación

Investigación descriptiva

Este método se dirige a las condiciones dominantes o conexiones existentes que determinen el estado actual del objetivo de estudio, el mismo que constituye el problema a investigarse. La investigación descriptiva puede referirse a prácticas que prevalecen, opiniones actitudes que se mantiene, procesos en marcha, efectos que se siente o tendencias que se desarrollen.

En este trabajo utilizare el método descriptivo para saber cuáles son las practicas, opiniones, actitudes o procesos que se mantienen en las empresas y este método me permitirá saber cuáles son los cambios o soluciones que se deberían aplicar.

Técnica de recolección de datos

Fuentes primaria

Observación directa de campo

Consistirá en observar y mirar directamente algunas empresas en la ciudad de Quito. Además, este instrumento lo utilizaremos para verificar la información obtenida por entrevistas.

Las técnicas mencionadas para la recolección de datos se obtendrán mediante la información de libros, revistas, periódicos, leyes y del internet. Es importante mencionar que la información obtenida en la información directa de campo como las fuentes secundarias se encontrara en un proceso de organización, tabulación y análisis de datos.

Entrevista

La encuesta es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador. Para lo cual se utilizará un listado de

preguntas escritas que se entregan a los sujetos, a fin de que las contesten igualmente por escrito.

La importancia de estos instrumentos es que no da la oportunidad de disponer de datos reales y necesarios para nuestra investigación.

Fuentes secundarias

Se trata de información que ha sido recopilada con anterioridad y apoyan la investigación que se realiza, esta puede ser:

1. Periódicos
2. Libros
3. Revistas
4. Internet
5. Leyes.

Instrumentos de investigación

Encuesta

Se puede definir como una técnica de obtención de información sobre la base de un conjunto objetivo, coherente y articulado de preguntas, que garantiza que la información proporcionada por una muestra pueda ser analizada mediante métodos cuantitativos y los resultados sean extrapolables con determinados errores y confianza en una población. Las encuestas pueden ser personales o no personales. (Abascal, 2005, pág. 11).

Validación del instrumento cronbach

MÉTODO COEFICIENTE ALFA DE CRONBACH

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

Donde:

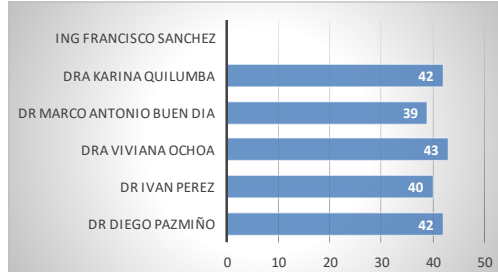
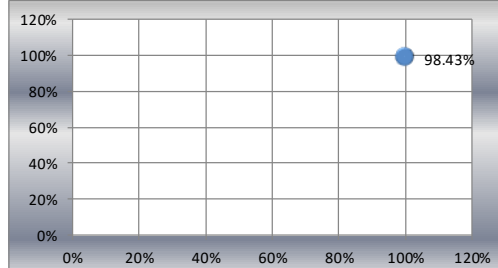
- k: Es el número de ítems.
 $\sum S_i^2$: Sumatoria de varianzas de los ítems.
 S_T^2 : Varianza de la suma de los ítems
 α : Coeficiente de Alfa de cronbach

No. De Expertos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Xi	Xi	Xi	Xi	Xi	Xi	Xi	Xi	Xi	Xi
1	5	4	5	4	3	5	3	4	4	5
2	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4
3	4	5	5	4	4	5	4	4	3	5
4	4	4	4	5	4	3	4	3	5	3
5	5	5	4	5	5	3	4	4	3	4
6										
$\sum Xi$	22	21	22	22	20	20	20	19	19	21
$\sum Xi^2$	98	91	98	98	82	84	82	73	75	91
S_i^2	3.467	3.500	3.467	3.467	3.067	3.467	3.067	2.567	2.967	3.500
$\sum S_i^2$	32.533									
S_T^2	285.067									
K	10									
α	0.984		98.43%		Validación OK					

No. De Expertos	6
Dr Diego Pazmiño	42 84%
Dr Ivan Perez	40 80%
Dra Viviana Ochoa	43 86%
Dr marco Antonio Bue	39 78%
Dra Karina Quilumba	42 84%
Ing Francisco Sanchez	
	34 69%

Todos, Master en Salud Laboral con amplia experiencia en Vigilancia de la Salud.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	SUMA ITEMS		
Xi ²	Xi ²	Xi ²	Xi ²	Xi ²	Xi ²	Xi ²	Xi ²	Xi ²	Xi ²	Xi ²	Xi	Xi ²
25	16	25	16	9	25	9	16	16	25	42	1,764	
16	9	16	16	16	16	25	16	16	16	40	1,600	
16	25	25	16	16	25	16	16	9	25	43	1,849	
16	16	16	25	16	9	16	9	25	9	39	1,521	
25	25	16	25	25	9	16	16	9	16	42	1,764	
										206	8,498	
											285.07	



Elaborado por: Nancy Jaramillo

Nota: La Validación del instrumento Cronbach, a través de la validación de expertos, permite conocer que las preguntas planteadas dentro de la encuesta están entendibles para obtener datos relevantes para el estudio.

Fundamentación Teórica

La presente investigación se lo realizo en las siguientes bibliotecas de las Universidades UMET, SEK basado en libros revistas y tesis.

Según (Moreno & Bayardo, 2003, pág. 54)

Situación problemática o problema de investigación se identifica como la manifestación de que algo está ocurriendo en una forma no deseada, no optima, no suficientemente explicada o no completa y por lo tanto despierta la curiosidad intelectual del investigador convirtiéndose en punto de partida para el análisis que posteriormente conducirá a la precisión del problema de investigación.

Es aquella interrogante que genera inquietud, es una realidad que se busca para poder plantear y resolver un problema a través de un proceso focalizado de ideas enlazadas.

(Alvarez, 2005, pág. 33)

Objetivo general es un enunciado amplio que expresa el tipo de comportamiento que se espera de un fenómeno o un acercamiento determinado a este. Por ello, el objetivo general suele encontrarse en el propio título del trabajo. Allí está encerrado el objetivo que usted persigue y debe redactarse de manera que exprese que es lo que usted se propone hacer. Recuerde que se está refiriendo a una acción futura a realizar.

Se puede decir que es una herramienta muy importante en el proyecto dado que a través de este se cumple el propósito, y se alcanza la meta, es por eso que es indispensable tener muy claro la finalidad del estudio para poder orientar la investigación del trabajo.

Según (Angulo, 2014)

El plan de negocios, es una herramienta ideal para evaluar si es factible o no implementar un negocio, ya que, en este documento se establece en forma ordenada y sistemática todos los procesos operacionales y financieros necesarios que requiere una empresa para su funcionamiento. Se proyectan los estados financieros que determinan la situación financiera que alcanzaría en el periodo de estudio, generalmente cinco años y se hace la evaluación financiera. Además de lo anterior, este documento también sirve para buscar posibles accionistas o para presentarlo en las instituciones financieras y lograr el apalancamiento requerido.

Propone el siguiente proceso: Proceso de la estructura orgánica- funcional, Proceso Servicios, Proceso de Marketing, Proceso Financiero, Proceso legal, Proceso de Impacto Ambiental y Social.

El plan de negocios es la fijación de estrategias, objetivos y funciones, así como políticas en los planes de largo y mediano plazo, se compone de seis procesos que son: estructura orgánica donde se definen los objetivos misión y visión de la empresa, producto o servicio se describe lo que vamos a ofrecer al cliente, marketing la manera cómo vamos hacer llevar nuestro servicio o producto al mercado, financiero el dinero que se necesita para arrancar el negocio como saber cuánto ganaremos realizando esta actividad, legal todas las leyes y normas que debemos cumplir como negocio, impacto ambiental el cuidado que debemos tener con el ambiente al desarrollar nuestra actividad.

Según (Chiavenato, 2004, pág. 367)

La estructura organizacional es la forma de dar las funciones a cada uno de los colaboradores de la empresa sea esta empresa grande medianas o pequeñas, de esta manera se puede proceder a levantar las funciones de la organización siendo ésta el soporte para el buen funcionamiento de la empresa.

La estructura organizacional es la forma de dar las funciones a cada uno de los colaboradores de la empresa sea esta empresa grande, mediana o pequeña, de esta manera se puede proceder a levantar las funciones de la organización siendo esta el soporte para el buen funcionamiento de la empresa.

Según (Talaya Agueda & Mondejar Jimenez, 2013, pág. 151)

La competencia es la libertad de ofrecer bienes y servicios necesarios para el mercado se nacional o internacional y también elegir a quienes se compra o se adquieren los bienes, la libre competencia es sinónimo de libre mercado diciéndose por precios y por su legalidad. Es la libertad del mercado a través de la oferta y la demanda Está vinculada con la capacidad, habilidad y destreza de realizar un producto o dar un servicio al cliente, existen diferentes tipos de competencia las cuales se están limitadas por las diferentes acciones como son productos objetivos delimitados de la materia, lo funcional relacionada con agentes judiciales y lo relacionado al territorio.

Hace referencia a la forma como se lleva a cabo diferentes estrategias comerciales para estar un paso delante de las demás empresas de servicios que realizan la misma actividad.

Según (Echeverria Garcia, 1994, pág. 202)

La filosofía empresarial y la cultura organizacional definen los elementos constitutivos de la empresa real y determina su propio espacio ético; y de ello va a depender su capacidad competitiva. La definición de la filosofía empresarial o corporativa es el resultado de una visión valorativa de esa evolución de valores de una sociedad, la cual descansa sobre dos pilares básico:

Todo diseño de una corporación debe basarse en una realidad.

Debe disponerse de una capacidad de eutopia, de visión, de nuevas formas de poder configurar combinaciones de factores que le permitan adelantarse en el futuro a sus competidores.

Y ello implica tanto la búsqueda de la dimensión, diferenciación con los demás como también la respuesta a las condiciones de coordinación. El existo competitivo de una empresa radica básicamente: ser diferente a los demás basándose en sus capacidades y realizar la coordinación interna y externa con los menores costes de coordinación. La filosofía empresarial define el campo de interrelación entre el entorno de la empresa y el propio diseño y organización de la misma.

La filosofía empresarial es un conjunto de valores y principios de actuación en la sociedad tomando en cuenta la misión y visión de la empresa los valore deben ser la forma como trata la empresa, es la realidad de la empresa la interacción con todos los principios creados de la empresa, toda empresa siempre debe trabajar con ética y valores ya que sin ética no hay valores y viceversa, toda empresa debe cumplir las metas establecidas y entre ellas es la de ser bien remuneradas pero no solo la empresa debe perseguir el objetico de ganar dinero sino de servir a la sociedad.

Según (Robbins & Coulter, 2005, pág. 233)

El diseño organizacional es la división de trabajo de las diferentes tareas de la empresa y lograr la coordinación de estas, es organizar el trabajo facilitando la implementación de las estrategias es un flujo de procesos de las actividades para así aumentar la

productividad y competitividad, esta es la construcción de una estructura con sus puestos de trabajo flexibles sencillos y alineados.

Por medio de este proceso ordenado se definen tareas, funciones y responsabilidades con representación de la distribución interna de la empresa, que permite saber el flujo de información y las decisiones para satisfacer la demanda de los usuarios.

Según (Ponce Reyes, 2004, pág. 29)

La administración de sueldos y salarios: Es aquella parte de la administración de personal que estudia los principios y técnicas para lograr que la remuneración global que recibe el trabajador, sea adecuada a la importancia de su puesto, a su eficiencia personal, a sus necesidades y a las posibilidades de la empresa. La aplicación de sus principios y técnicas, permite articular en forma tal el pago en dinero, con las prestaciones que recibe el trabajador, y aun con las deducciones que su trabajo implica, que se logre, no solo para pagar salarios justos, sino también convencer a aquel de esa justicia.

La administración de sueldos y salarios es un punto tangible y significativo e toda la empresa ya que representa la recompensa por los servicios prestados por el colaborador causando impacto en el modo de vida del colaborador es el encontrar el equilibrio entre la compensación obtenida y la capacidad competitiva de la empresa.

Según (Varo, 1994, pág. 165)

En lugar de referirse a la producción de servicios Norman propone hablar de gestión de servicios, en el cual distingue cinco componentes básicos. El segmento de mercado. Lo forman los clientes para quienes se ha diseñado todo el sistema de servicios. Teóricamente el sistema sanitario asistencial está dirigido a toda la población; pero permite una segmentación del mercado basada en los diferentes grupos de usuarios potenciales.

El concepto de servicio. Son las ventajas ofrecidas a los clientes a través de la prestación principal y los secundarios o periféricas. El sistema de prestación de servicio. Equivale a los sistemas de producción y distribución, tiene tres subcomponentes:

El personal. la mayoría de las empresas de servicios, al contrario que las empresas industriales poseedoras de un fuerte componente de capital, son intensivas en factor

humano. Aunque se prefiere utilizar el término de intensivas en el ejercicio de la personalidad individual por que la calidad suministrada al cliente es el resultado de la actuación de las personas en cada situación específica, con independencia de que este o no respaldada por un gran equipo.

*Los clientes. Los consumidores de servicios no solo los usan, sino que, además, colaboran en la producción. En la atención médica la ayuda del usuario es indispensable para la prestación del servicio y para alcanzar un grado de calidad aceptable.

*La tecnología y el apoyo físico. Los instrumentos físicos y las instalaciones son esenciales para el funcionamiento adecuado de los procesos interactivos.

El proceso de servicio es llevar adelante la creación de un servicio que se da en las empresas para satisfacer las necesidades del cliente, es la creación de un producto sea tangible o intangible resultado de la fusión de todos los departamentos que intervienen en la entrega del servicio orientándonos a cumplir con los objetivos señalados.

Según (Moya Pérez, 1997, pág. 48)

Mano de obra directa es aquella que trabaja directamente, o por medio de máquinas, en el proceso de producción; por ejemplo, el personal de servicios generales, el de mantenimiento y los cuadros de mando. El resto del personal relacionado con el proceso de producción es mano de obra indirecta, y sus costes forman parte de los costes generales de producción.

Mano de obra se refiere al trabajo que realizan las personas puede ser de manera directa con la materia prima y la transforman o mediante el manejo de maquinaria que permite la transformación de la materia prima.

Según (García, 2002)

La empresa, según avanza en su proceso de internacionalización, pasa por diferentes etapas, cada una de ellas, caracterizadas por una orientación, un enfoque comercial y una estrategia de marketing. Por ello, es lógico pensar que para cada una de estas etapas las prioridades e imperativos estratégicos serán diferentes y, por tanto, la formulación de estrategias va sufriendo un proceso evolutivo que exige conocer la etapa

del proceso de internacionalización y el grado de experiencia acumulado por la empresa.

El proceso de marketing son las estrategias de mercado para dividir y seleccionar mercados en los cuales se pueda servir mejor entregar lo ofrecido, luego de encontrar las empresas se debe crear estrategias para diferenciar ofertas posesionando a la empresa en el mercado con productos específicos de servicio.

Según (Bird, 2000, pág. 10)

La investigación de mercado es una forma de descubrir esta información por medio de varias técnicas investigadoras. Ofrece a las personas que dirigen un negocio la información que necesitan para tomar decisiones sustanciales sobre cómo funciona este negocio. Se suele utilizar cuando existen situaciones o problemas concretos que tienen que abordarse, pero donde falta la información para tomar las decisiones necesarias. Por ejemplo, se podría requerir que se tomara una decisión para descartar un producto por completo. La investigación de mercados comporta la recogida de datos necesarios que luego se analizan en profundidad y se presentan en un informe a través de una forma que se comprende con facilidad.

Investigación de mercados:

Se centra en situaciones o problemas concretos

Implica la recogida de información.

Ocasiona un análisis de datos.

La investigación de mercados implica reunir datos pertinentes por los medios más adecuados. Esto se suele lograr reuniendo información a través de una muestra de individuos u organizaciones y pudiendo relacionarla con sus características, conductas, actitudes, opiniones o propiedades. También puede incluir una investigación como, por ejemplo, encuestas de clientes y sectores, investigaciones psicológicas y una observación o concentración de estudios de grupo. Los tipos de investigación establecidos y el tiempo que requerirá de depende de los problemas concretos implicados. Los métodos usados se adaptan expresamente a cada nuevo proyecto. Como, en algunas ocasiones, ciertas investigaciones comportan informes de opiniones en lugar de hechos, se clasifican como una ciencia social. Algunos de los métodos de investigación utilizados también son usados por científicos sociales. Por lo tanto, la

investigación podría llegar a involucrar a individuos, grupos reducidos de personas como, por ejemplo, accionistas o compañías y organizaciones.

La investigación de mercado es la investigación necesaria para descubrir las necesidades de la empresa relacionadas con el cliente, esta nos ayuda a minimizar los riesgos inherentes a la creación del producto eso se realiza reuniendo datos sacados de individuos y empresas, estos datos podemos sacarlos con entrevistas o encuestas.

Según (Sulser Valdez & Pedroza Escandón, 2004, pág. 99)

El precio es la cuantía que se da al producto que se ofrece obteniéndose en unidades monetarias, para poner un precio se debe establecer una relación con las necesidades de la empresa llegando a obtener diferentes objetivos los cuales deben ser encaminados a la obtención de rendimiento y utilidades para la empresa.

Es el valor en dinero estipulado por la obtención de un bien o servicio, el precio se lo puede reflejar y medir por unidad en la compra o venta de mercadería y siempre estará sujeto a la oferta y demanda sin olvidarnos de leyes que rigen en el país.

Según (Artal, 2015, pág. 193)

El presupuesto de ventas o ingresos consiste en la aplicación de los precios a los objetivos de ventas en unidades físicas, o tomarlos directamente si se han expresado en dinero. Eso es relativamente fácil.

En el sistema del presupuesto orientado a las ventas, el objetivo fundamental del jefe comercial es la optimización de la relación venta- gastos comerciales. Se le exigen las máximas ventas posibles con una estructura determinada y unos métricos económicos concretos. Una y otros le vienen definidos y en definitiva, impuestos desde fuera: producción, finanzas, diseños, estrategias de empresa, personal disponible, siendo la propia gerencia la transmisora de estas disponibilidades.

El presupuesto de ventas es la relación básica en lo que se propone gastar y vender anualmente, es la necesidad de obtener ventas que suplan las necesidades de la empresa y esta que incremente sus utilidades para la empresa, es una relación directa entre venta y gasto.

Según (Mejía, 2014)

Los elementos de la competencia son tres el territorio, la materia, los poderes jurídicos. El territorio es el ámbito espacial en que van a accionar las personas jurídicas y sus órganos, pudiendo o no coincidir ámbito del órgano con el de la persona jurídica que él integra. Con respecto a la materia, debemos tener presente, que cada persona pública tiene a su cargo determinadas actividades o tareas asignadas, dicha materia constituye la “especialidad” del órgano

Los elementos de la competencia son todas las características que nos permiten desempeñar nuestra actividad: territorio es el país, ciudad donde nos vamos a establecer y desarrollar el trabajo, material el servicio que vamos a ofrecer a todas las empresas y poder jurídico todas las leyes normas, reglamentos con los que tenemos que cumplir para el desarrollo de vigilancia y salud laboral.

Según (Giman, 2003, pág. 94)

La planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque proporcionan una guía para dirigir, coordinar y controlar las acciones de la empresa para alcanzar sus objetivos. Dos aspectos claves para el proceso de planeación financiera son: la planeación de efectivo y la planeación de utilidades. La planeación de efectivo, implica la preparación del presupuesto de efectivo de la empresa. La planeación de utilidades implica la preparación de los estados financieros pro forma. Tanto el presupuesto de efectivo como los estados financieros pro forma son muy útiles para la planeación financiera interna; también se requieren de manera rutinaria los proveedores actuales y posibles.

El proceso de planeación financiera empieza con planes financieros a largo plazo, o estratégicos. A su vez, estos guían la formulación de planes y presupuestos a corto plazo, u operativos. Por lo general, los planes y presupuestos a corto plazo implementan los objetivos estratégicos a largo plazo de una empresa

Según (Martínez Fierro, 2011, pág. 141)

Estados financieros proyectas: corresponde al contador velar por la preparación y presentación de los estados financieros proyectados donde se completen todas las actividades tanto de inversión, operación y financiamiento, con base en la fijación previa

de estrategias, políticas, metas y objetivos que plantean las directivas en sus reuniones con el fin de mostrar la factibilidad de la empresa en el corto o largo plazo mediante un horizonte que muestre los estados financieros de resultados, flujo de caja y balance general, que facilite el seguimiento de las actividades en el siguiente ejercicio o ciclo contable, para comprobar el cumplimiento de metas y objetivos.

Es la proyección y el cálculo de los estados financiero de la empresa en el futuro cumpliendo todas las actividades financieras de la empresa estas acciones delimitan el impacto de las decisiones financieras tomadas, estas proporcionan una base extensa y casi exacta para facilitar el diagnóstico y seguimiento de las actividades contables de la empresa.

Según (Reyes Gallegos, 2003, pág. 14)

Proceso legal asienta que el debido proceso legal es el que está de acuerdo con un conjunto de principios fundamentales de justicia y libertad se trata de determinar la esencia de lo justo y esta esencia tienen como orientación estos principios fundamentales; de tal manera que proceso legal se entiendo una serie de principios inmutables de justicia, sin los cuales no se concibe una sociedad libre; es la idea de lo justo aplicada a cada momento por la corte federal

El proceso legal es un órgano jurídico el cual se plantea para dar solución a un asunto en el cual existe una controversia, y esto se da mediante una resolución ya sea favorable o desfavorable, siempre contando con las herramientas necesarias para probar la acción que tiene uno para solicitar la acción de la justicia así mismo presentar las pruebas en el momento procesal oportuno.

Según (Grasso, 2006, pág. 13): “La encuesta permite obtener datos de manera más sistemática que otros procedimientos de observación. Hace posible el registro detallado de los datos, el estudiar una población a través de muestras con garantías de representatividad”.

Es un documento con una serie preguntas para la investigación de un segmento específico que se realiza a un grupo determinado de personas o experto en un tema para obtener porcentajes de aceptación, que va a permitir recopilar información selectiva para

saber si el bien o servicio ofertado es del agrado de los futuros clientes dentro de un proyecto.

Según (Andrade, 2005, pág. 215).

La cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso puede satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares y tener acceso a su utilidad intrínseca.

Según (México, intituto nacional de ambiente ecología., 2000, pág. 60)

El impacto ambiental se caracteriza por ser un estudio sistemático de carácter integral que refiere la participación de un grupo multidisciplinario de especialistas, como ecólogos, ingenieros, geógrafos, sociólogos, economistas y planificadores, entre otros. Las evaluaciones ecológica, económica y social del impacto ambiental son los principales componentes del análisis integral de impacto ambiental. Cada tipo de evaluación puede ser utilizado de manera individual en análisis parciales de impacto ambiental, de acuerdo con los objetivos propuestos o las necesidades del caso. Sin embargo, dada la complejidad e interacción de los componentes ambiental y socioeconómico del medio ambiente, deberían aplicarse en forma interactiva e integral los tres tipos de evaluación.

La evaluación ecológica consiste en estimar y predecir los efectos de las actividades humanas en le estructura (fauna, flora, agua, suelo) y en la función de los ecosistemas naturales; es decir, la dinámica de interacción e intercambio de materia y energía entre los diferentes componentes estructurales de los ecosistemas

El proceso de estudio de impacto ambiental se caracteriza por las interacciones de diferentes procesos de la las empresas con el ambiente alrededor de estas, todos estos deben tener una interacción con los sistemas ecológicos evitando trastornos con la fauna, flora, agua y cielo ayudando a mantener un buen estado de salud de las personas que están en relación con la empresa, el estudio del impacto ambiental debe desarrollarse con todos los actores internos y externos de la empresa ya que estos son necesarios para el buen vivir.

Fundamentación legal

Constitución del Ecuador en el artículo 326 numeral quinto

En este artículo y específicamente en el numeral quinto, se refiere a los derechos que tienen las personas para desarrollar su trabajo, para lo cual debe existir un ambiente adecuado, que garantice salud, integridad, higiene y bienestar a los trabajadores.

Instrumento andino de seguridad y salud en el trabajo

Este instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo tienen por objeto promover y regular las acciones que desarrollan las empresas de los Países Miembros (Colombia, Chile, Bolivia, Perú, Ecuador) para disminuir o eliminar los daños a la salud del trabajador, mediante la aplicación de medidas de control y el desarrollo de las actividades necesarias para la prevención de riesgos derivados del trabajo.

Código de trabajo: Capítulo III artículo 38, Capítulo IV artículo 42, 44, 45,46, Título IV capítulo I, capítulo II, capítulo III

El código de trabajo habla sobre todas las obligaciones que tiene el empleador con sus empleados, y las responsabilidades y obligaciones de los trabajadores frente al desarrollo de su trabajo.

Acuerdos ministeriales 1404 el cual da el funcionamiento de los servicios médicos de empresa.

Este acuerdo ministerial se basa en el funcionamiento de los servicios médicos de empresas que básicamente está encargando de su aplicación, control y cumplimiento a los organismos correspondientes del Ministerio de Trabajo y Bienestar Social y del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

El Servicio Médico de Empresa, que se basará en la aplicación práctica y efectiva de la Medicina Laboral, tendrá como objetivo fundamental el mantenimiento de la salud integral del trabajador, que deberá traducirse en un elevado estado de bienestar físico, mental y social del mismo.

Decreto ejecutivo 2393

En el decreto ejecutivo 2393 encontramos todo lo que respecta a Salud Ocupacional en el Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores y mejoramiento del medio ambiente.

CAPÍTULO I

1. DIAGNOSTICO DEL MACRO Y MICRO ENTORNO

Para realizar este capítulo se debe analizar dos tipos de entornos como son el macro entorno y el micro entorno. Y para ello utilizaremos dos herramientas que son: para el macro entorno PEST, que consiste en analizar una serie de ambientes como son: ambiente político, ambiente económico, ambiente social y ambiente tecnológico. Y para el análisis del micro entorno utilizaremos PORTER, que consiste en estudiar un conjunto de factores que afectan al desarrollo y funcionamiento de la empresa. Bajo esta perspectiva se definirá las oportunidades y amenazas que tendrá que afrontar la organización dentro de un mercado altamente competitivo.

1.1. Macro entorno (PEST)

1.1.1. Ambiente político

Las empresas como los trabajadores cuentan con derechos compartidos sobre la Salud Laboral por lo que la constitución de la República del Ecuador vigila su cumplimiento con diferentes entes reguladores como son el Ministerio de Trabajo (MT), Ministerio de Salud Pública (MSP) y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) con su departamento de Riesgos.

En la actualidad en el Ecuador existen leyes, normas, reglamentos, decretos e instrumentos que respaldan lo que se refiere a Salud y Seguridad en el trabajo, esto nace como parte de los derechos del trabajador, protección frente al trabajo, está sustentado en las siguientes normativas

Constitución del Ecuador en el artículo 326 numeral quinto

En este artículo y específicamente en el numeral quinto, se refiere a los derechos que tienen las personas para desarrollar su trabajo, para lo cual debe existir un ambiente adecuado, que garantice salud, integridad, higiene y bienestar a los trabajadores (Ecuador, Asamblea Constituyente, 2008, pág. 1)

- **Instrumento andino de seguridad y salud en el trabajo**

Este instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo tienen por objeto promover y regular las acciones que desarrollan las empresas de los Países Miembros (Colombia, Chile, Bolivia, Perú, Ecuador) para disminuir o eliminar los daños a la salud del trabajador, mediante la aplicación de medidas de control y el desarrollo de las actividades necesarias para la prevención de riesgos derivados del trabajo.

- **Código de trabajo: Capítulo III artículo 38, Capítulo IV artículo 42, 44, 45,46, Título IV capítulo I, capítulo II, capítulo III**

El código de trabajo habla sobre todas las obligaciones que tiene el empleador con sus empleados, y las responsabilidades y obligaciones de los trabajadores frente al desarrollo de su trabajo.

- **Acuerdos ministeriales 1404 el cual da el funcionamiento de los servicios médicos de empresa.**

Este acuerdo ministerial se basa en el funcionamiento de los servicios médicos de empresas que básicamente está encargando de su aplicación, control y cumplimiento a los organismos correspondientes del Ministerio de Trabajo y Bienestar Social y del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

El Servicio Médico de Empresa, que se basará en la aplicación práctica y efectiva de la Medicina Laboral, tendrá como objetivo fundamental el mantenimiento de la salud integral del trabajador, que deberá traducirse en un elevado estado de bienestar físico, mental y social del mismo.

Decreto ejecutivo 2393

En el decreto ejecutivo 2393 encontramos todo lo que respecta a Salud Ocupacional en el Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores y mejoramiento del medio ambiente.

1.1.2. Ambiente económico

El ambiente económico, se define como la “magnitud del desarrollo de un país, bajo diferentes factores que favorecen o perjudican a la sociedad” (Vargas, 2006, pág. 249), de esta manera se analiza la inflación y el Producto Interno Bruto (PIB), que son los más relevantes para el crecimiento del país. .

Inflación

Se determina que la inflación es el incremento generalizado de los bienes y servicios, de esta manera se analiza la inflación anual como se refleja en la siguiente tabla.

Tabla 1. Inflación

AÑO	INFLACIÓN PROMEDIO ANUAL
2014	3.67%
2015	3.38%
2016	1.12%
2017	-0.20%
2018	-0.21%

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Fuente: (Ecuador, Banco Central, s.f.)

La inflación del Ecuador de acuerdo a los datos comparados desde el 2014 al 2018 se puede establecer que el porcentaje de inflación ha ido creciendo significativamente y a partir del 2016 en adelante la inflación se conserva estable. Esto significa que para la empresa existe la oportunidad de mantener estabilidad en los costos que influyen en el proceso de servicio laboral dando la oportunidad de contar con excelentes precios en el mercado, mismos que influirán en el crecimiento de la rentabilidad.

Producto interno bruto (PIB)

Se considera al producto interno Bruto, como el principal factor para el crecimiento económico, de esta manera se analiza el PIB, por sectores, como se refleja en la siguiente tabla.

Tabla 2. Crecimiento anual del PIB por Industria

CRECIMIENTO INTER - ANUAL DEL PIB POR INDUSTRIA%	
Actividad profesional, técnica, administración	0,46
Enseñanza y de servicios sociales y salud	0,38
mano factura (sin refinación petróleo)	0,29
Comercio	0,24
Administración Pública y defensa	0,24
Suministros de electricidad y Agua	0,18
Transporte	0,15
Agricultura	0,11
Agricultura y pesca de camarón	0,08
Otros servicios	0,07
Pesca (excepto camarón)	0,04
Actividad de servicios financieros	0,03
Servicio doméstico	0
Alojamiento y servicios de comida	-0,03
Correo y comunicaciones	-0,07
Construcción	-0,11
Refinación de Petróleo	-0,19
Petróleo y minas	-0,27

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Fuente: (Ecuador, Banco Central, s.f.)

La actividad de enseñanza, servicios sociales y salud cuenta con el 0.38% de crecimiento a nivel industria contribuyeron al incremento de PIB considerablemente en el año 2017, esto significa que para el nuevo negocio existe mejores oportunidades para desarrollarse en el campo y crecer en el mercado, puesto que existe una gran amplitud en sector de la salud de medicina laboral, esto enmarcada con la alta demanda de un servicio existente dentro del mercado objetivo.

1.1.3. Ambiente social

Este factor es muy relevante en nuestra empresa ya que ayudamos con esto a reducir los índices de morbilidad de toda la población ecuatoriana teniendo como objetivo la disminución del ausentismo laboral aumentando así la productividad empresarial, mejorando los índices de prevalencia en enfermedades laborales y comunes en las empresas ayudando a un mejor estilo de vida. Cuando existe una sociedad sana podemos mencionar que existirá un mejor ambiente laboral relacionando así al colaborador y su entorno.

La vigilancia médica en la seguridad y salud de los trabajadores involucra un esfuerzo conjunto de todo el personal que conforman las organizaciones o empresas, relacionando temas de prevención de tal manera que los derechos y responsabilidades sean compartidas, al tener salud ocupacional la empresa deberá ser obligada a elaborar e implementar cada dos años los lineamientos sociales acompañando no solo a la salud del trabajador sino a sus familias y a la sociedad.

Tabla 3. Enfermedades profesionales

ENFERMEDADES PROFESIONALES
ENFERMEDADES CAUSADA POR AGENTES QUÍMICOS
Enfermedades causadas por berilio o sus compuestos
Enfermedades causadas por fósforo o sus compuestos
Enfermedades causadas por cromo o sus compuestos
ENFERMEDADES CAUSADA POR AGENTES FÍSICOS
Deterioro de la audición causada por ruido
Enfermedades causadas por vibraciones (trastornos de músculos, tendones, huesos, articulaciones, vasos sanguíneos periféricos o nervios periféricos)
Enfermedades causadas por aire comprimido o descomprimido
AGENTES BIOLÓGICOS Y ENFERMEDADES INFECCIOSAS O PARASITARIAS
Virus de la hepatitis
Tuberculosis
Síndromes tóxicos o inflamatorios asociados con contaminantes bacterianos o fúngicos
ENFERMEDADES DEL SISTEMA RESPIRATORIO
Neumoconiosis causadas por polvo mineral fibrogénico (silicosis, antracosilicosis, asbestosis)
Enfermedades broncopulmonares causadas por polvo de metales duros
Trastornos de las vías respiratorias superiores causados por agentes sensibilizan tés o irritantes reconocidos e inherentes al proceso de trabajo
ENFERMEDADES DE LA PIEL
Dermatitis alérgica de contacto y urticaria de contacto causadas por otros alérgenos reconocidos, no mencionados en los puntos anteriores, que resulten de las actividades Laborales
ENFERMEDADES DEL SISTEMA OSTEOMUSCULAR
Tenosinovitis de la estiloides radial debida a movimientos repetitivos, esfuerzos intensos y posturas extremas de la muñeca
Lesiones de menisco consecutivas a períodos prolongados de trabajo en posición de rodillas o en cuclillas
TRASTORNOS MENTALES Y DEL COMPORTAMIENTO
trastorno de estrés postraumático
Otros trastornos mentales o del comportamiento no mencionados en el punto anterior cuando se haya establecido, científicamente o por métodos adecuados a las y la práctica nacionales, un vínculo directo entre la exposición a factores de riesgo que re condiciones resulte de las actividades laborales y el (los) trastorno(s) mentales o del comportamiento contraído(s) por el trabajador.

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Fuente: (Organización internacional del Trabajo, 2018)

1.1.4. Ambiente tecnológico

Dentro de área tecnológica es importante estar a la vanguardia de las innovaciones que esta nos demanda; aún más siendo una microempresa dedicada a la prevención de enfermedades profesionales, esta requiere dentro del área operativa contar con la

implementación de laboratorios médicos, equipos de RX, equipos especializados para exámenes de gabinete, cuya capacidad nos permitirá tener una ventaja competitiva para una atención inmediata y oportuna para nuestros futuros cliente, y al mismo tiempo disponer de dichos equipos como del personal capacitado para operarlos permitirá poder disminuir los costos en el servicio que se oferta.

Tabla 4. Análisis PEST

POLÍTICO	ECONÓMICO
1.- La salud laboral en el país, es controlada por los entes reguladores que son: El Ministerio de Trabajo MT, Ministerio de Salud Pública MSP y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS	1. La inflación en el país ha ido decreciendo significativamente en los últimos años, en la actualidad se encuentra en el 3,53%. Esto nos permite estabilidad en el mercado.
2.- Cumplir leyes, normas, reglamentos, decretos e instrumentos que respaldan a la Salud Laboral en el Ecuador.	2.- El sector salud mantiene el segundo puesto de crecimiento industrial en el Ecuador, por lo cual aporta a un incremento significativo al PIB.
SOCIAL	TECNOLÓGICO
1.- mejorar índices de prevalencia en enfermedades laborales y comunes en las empresas ayudando a un mejor estilo de vida.	1.- Dentro de área tecnológica es importante estar a la vanguardia de las innovaciones
2.- reducir los índices de morbimortalidad de toda la población ecuatoriana teniendo como objetivo la disminución del ausentismo laboral	2.- En el área operativa contar con la implementación de laboratorios médicos, equipos de RX, y construcción de espacio especializado para un eficiente funcionamiento de los equipos para exámenes de gabinete
3.- Al tener salud ocupacional la empresa deberá ser obligada a elaborar e implementar cada dos años los lineamientos sociales acompañando no solo a la salud del trabajador sino a sus familias y a la sociedad	

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Tabla 5. Ponderación análisis PEST

PERFIL PEST	FACTORES	MUY NEGATIVO	NEGATIVO	INDIFERENTE	POSITIVO	MUY POSITIVO
POLÍTICO	1.- La salud laboral en el país, es controlada por los entes reguladores que son: El Ministerio de Trabajo MT, Ministerio de Salud Pública MSP y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS					X
	2.- Cumplir leyes, normas, reglamentos, decretos e instrumentos que respaldan a la Salud Laboral en el Ecuador.					X
ECONÓMICO	1. La inflación en el país a ido decreciendo significativamente en los últimos años, en la actualidad se encuentra en el 3,53%. Esto nos permite estabilidad en el mercado.				X	
	2.- El sector salud mantiene el segundo puesto de crecimiento industrial en el Ecuador, por lo cual aporta a un incremento significativo al PIB.					X
SOCIO CULTURAL	1.- mejorar índices de prevalencia en enfermedades laborales y comunes en las empresas ayudando a un mejor estilo de vida.				X	
	2.-reducir los índices de morbilidad de toda la población ecuatoriana teniendo como objetivo la disminución del ausentismo laboral					X
	3.- Al tener salud ocupacional la empresa deberá ser obligada a elaborar e implementar cada dos años los lineamientos sociales acompañando no solo a la salud del trabajador sino a sus familias y a la sociedad				X	
TECNOLOGICO	1.- Dentro de área tecnológica es importante estar a la vanguardia de las innovaciones				X	
	2.- En el área operativa contar con la implementación de laboratorios médicos, equipos de RX, equipos especializados para exámenes de gabinete		X			
	2.- En el área operativa contar con la implementación de laboratorios médicos, equipos de RX, y construcción de espacio especializado para un eficiente funcionamiento de los equipos para exámenes de gabinete					X

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Lo que podemos concluir al utilizar este análisis de PEST, es que, al establecer 11 variables principales, encontramos que tan solo 1 es negativo, 2 indiferentes, 4 positivas y 4 muy positivas. Por lo tanto, nos encontramos con un escenario positivo en el País para el desarrollo de este tipo de negocio que consiste en brindar servicios médicos

Laborares en las empresas. La tendencia a incursionar en este tipo de inversiones en el mercado ecuatoriano es favorable ya que con la aplicación de las políticas establecidas por el gobierno nacional han generado una demanda significativa en este tipo de mercado.

1.2. Micro entorno (PORTER)

1.2.1. Poder de negociación de los compradores o clientes

En el Ecuador las empresas dedicadas a proteger la salud de los trabajadores son pocas por lo que el poder de negociación de los clientes se ve disminuido ya que los precios están mantenidos y normados por las empresas que brindan servicios médicos.

La obligatoriedad de implementar la vigilancia en salud en las empresas y prevenir enfermedades laborales está regida por entes gubernamentales por lo que existe una gran demanda de este servicio. De esta manera se analiza los siguientes parámetros con respecto al comprador.

Concentración del cliente. - Las exigencias de los clientes se fundamentan especialmente en la obtención de un servicio de alta calidad a un precio razonables y al alcance del consumidor, por lo que, al tener un segmento mediano de mercado objetivo, es importante tomar en cuenta todas sus necesidades y requerimientos, estos deberán ser tomados en cuenta y utilizados para la reestructuración constante de las relaciones de mutuo beneficio entre cliente y la organización.

Volumen de compras. - Se deben establecer políticas de beneficio para el cliente, es decir otorgar descuentos constantes y progresivos, y dependiendo su fidelidad y tiempo de relaciones con la organización brindar opciones de pago en relación al número de empleados.

Diferenciación. - La diferenciación no se establece únicamente con la calidad del producto o servicio, si no que a la vez este demanda que el servicio al cliente sea efectivo y satisfaga todas sus necesidades, misma que deberá fortalecer mediante el cumplimiento estricto de plazo de entrega de los informes médicos.

Identificación de la marca. - Se deben estructurar campañas agresivas de alto impacto conforme se inicien las actividades de servicio de la organización, pues el posicionamiento de la marca en la mente del cliente permite establecer estándares de preferencia de acuerdo a los beneficios que obtiene del producto, por lo que definir un logotipo y eslogan, permitirá el posicionamiento respectivo dentro del mercado objetivo.

1.2.2. Poder de negociación de los proveedores

En el sector de salud y medicina, los proveedores (laboratorio farmacéutico y clínicos) siempre tienen más poder debido a que son empresas multinacionales plenamente establecidas en el país y sus políticas comerciales pueden extender plazos amplios de negociación, también es importante tomar en cuenta los siguientes factores.

Concentración de proveedores. - Identificar a las empresas que de acuerdo a su trayectoria pueden ofrecer insumos y servicios médicos de calidad para el proceso de servicio de la organización, es decir escoger el grupo adecuado de proveedores que ayuden o contribuyen a la salud y seguridad de los trabajadores de cada una de las organizaciones que solicite el servicio.

- Importancia del volumen para los proveedores. - Una vez elegido los proveedores, es decir establecer condiciones de comprar que beneficien a ambas partes, las relaciones de mutuo beneficios son importantes para mejorar los procesos de servicio, pues de acuerdo a las políticas del proveedor a mayor volumen de servicios adquiridos mejores precios y mejores facilidades de pago, beneficiando de esa manera al desarrollo de la nueva empresa.
- Costos de cambio. - A diferencia del poder de negociación de los consumidores, el poder de negociación de los proveedores se convierte en el proceso inicial de la construcción del esquema de servicio de calidad, pues depende estrictamente de la calidad de servicios y prestación de servicios médicos, por lo que será importante escoger proveedores que garanticen la efectividad de sus bienes y servicios.

Tabla 6. Matriz perfil de proveedores

MATRIZ PERFIL DE PROVEEDORES								
CIUDAD	ESPECIALIDAD	NOMBRE	SERVICIOS	%	Convenio	Tiempo de entrega	Calidad del servicio	Normas Iso
QUITO	Laboratorio Clínico	Unidad Medicas San José	Exámenes clínicos básicos: biometría hemática, glucosa, colesterol, creatinina, triglicéridos, emo.	88%	4	4	4	2
	Centro Radiológico	Hospital Axxis	Radiografías y Tomografías	94%	3	4	4	4
		Centro de Radiología	Radiografías y Tomografías	68%	3	4	4	3
		Radiólogos y Asociados	Radiografías y Tomografías	81%	2	4	3	4
	Centro de Rehabilitación	Unidad Medicas San José	Rehabilitación Física	75%	3	4	2	3
		Rehabilitar	electromiografías	94%	4	4	4	3
AMBATO	Laboratorio Clínico	Ochoa Y Ochoa	Exámenes clínicos básicos: biometría hemática, glucosa, colesterol, creatinina, triglicéridos, emo.	100%	4	4	4	4
GUAYAQUIL	Laboratorio Clínico	Sesmedic	Exámenes clínicos básicos: biometría hemática, glucosa, colesterol, creatinina, triglicéridos, emo.	94%	3	4	4	4
LAGO AGRIO	Laboratorio Clínico	Laboratorio Lago-Agrio	Exámenes clínicos básicos: biometría hemática, glucosa, colesterol, creatinina, triglicéridos, emo.	88%	3	4	4	3
SANTO DOMINGO	Laboratorio Clínico	Clínica Santa Mónica	Exámenes clínicos básicos: biometría hemática, glucosa, colesterol, creatinina, triglicéridos, emo.	88%	3	4	4	3
	Centro Radiológico	Clínica Santa Mónica	Radiografías	75%	3	4	2	3

CALIFICACIÓN: 1=Debilidad Mayor, 2= Debilidad Menor, 3= Fortaleza Menor, 4= Fortaleza Mayor
Elaborado por: Nancy Jaramillo

1.2.3. Amenaza de nuevos competidores entrantes

La competitividad de un sector será mayor o menor en función de las barreras que el propio sector presente al ingreso de nuevas empresas. Estas barreras pueden estar definidas en función de: economías de escala alcanzadas dentro del sector, marcada diferenciación de las «ofertas» existentes, altos niveles de inversión que se requieren para el ingreso, de esta manera el sector de salud Ocupación y laboral en el Ecuador, es un mercado que al momento se encuentra en auge debido a las inspecciones que realizan los entes reguladores como (Ministerio de Trabajo y el Instituto de Seguridad social), a las empresas para velar por la aplicación de dichas normas. Por esta razón en

esta área del mercado se ha visto que empresas prestadoras de los mismos servicios están participando activamente en el mercado.

Tabla 7. Matriz de perfil competitivo

MATRIZ DE PERFIL COMPETITIVO									
Programas de Vigilancia en Salud Laboral	Ponderación	COMPAÑÍA		COMPETIDOR 1		COMPETIDOR 2		COMPETIDOR 3	
		LABCENTER		ECUAMERICA		INMEDICAL		PROASSIMED	
		Calificación	Puntaje	Calificación	Puntaje	Calificación	Puntaje	Calificación	Puntaje
Ex. Laboratorio Biometría Hemática, Glucosa, Colesterol, Creatinina, emo, Triglicéridos	22%	4	0,22	4	0,21	2	0,18	3	0,27
Ex. Gabinete y Especiales Audiometría y Espirometría	25%	2	0,11	3	0,16	4	0,36	4	0,36
Programas Laborales Vigilancia en Salud Laboral, Salud Reproductiva, Posturas Forzadas, Pausas Activas, HIV/ VIH	18%	4	0,22	4	0,21	1	0,09	2	0,18
Charlas Médica Vigilancia en Salud Laboral, Salud Reproductiva, Nutrición, Posturas Forzadas, Pausas Activas, HIV/ VIH	15%	4	0,22	4	0,21	1	0,09	1	0,09
Informe de Morbilidad Informe final de Morbilidad, informe de alteraciones ocupacionales, Recomendaciones en Salud Ocupacional, Informe Individual de Pacientes	20%	4	0,22	4	0,21	3	0,27	1	0,09
TOTAL	100%	18		19		11		11	

CALIFICACIÓN: 1=Debilidad Mayor, 2= Debilidad Menor, 3= Fortaleza Menor, 4= Fortaleza Mayor
Elaborado por: Nancy Jaramillo

LABORALMED cuenta con tres competidores en la zona los cuales se dedican a realizar exámenes para cumplir una de las fases del proceso de vigilancia médica, pero no abarcan todas las necesidades que deben cumplir las empresas en lo referente a la Vigilancia Médica.

1.2.4. Rivalidad entre los competidores

El Ecuador es un país donde hace pocos años se comenzó a implementar de manera legal y regulada por las entidades pertinentes, todo lo que se refiere a Seguridad y Salud Ocupacional dentro de las empresas, por esta razón no existe un incremento considerable en la oferta de servicios Ocupacionales, esto permite que las empresas dedicadas a brindar este servicio obtengan rentabilidad y gran demanda del mismo.

El Ecuador por ser un mercado poco explotado en lo que respecta a Vigilancia en Salud Laboral. Por esta razón existen pocas empresas consolidadas en el servicio de Salud Humana, que se han visto en la necesidad de abrir un segmento de mercado dentro de

la plataforma de servicios laborales como son: (Ecuamerica, Salud y Veris.), es importante que dentro de la rivalidad entre competidores tomar en cuenta los siguientes factores o parámetros.

Concentración. - Se debe identificar la cantidad de empresas que existen en el mercado, así como el tamaño de las mismas de esta manera se tendrá un panorama sobre la competencia, para el caso del proyecto de creación de una microempresa dedicada a la prevención de enfermedades laborales, no existe competencia alta.

Diversidad de competidores. - En todo mercado existe competencia sin duda alguna, dentro de este grupo también se desprenden varios tipos pues no todos tienen la misma capacidad de servicio, es decir existen pequeños, medianos y grandes organizaciones, sin embargo, dentro del segmento de mercado estudiado, se presenta poca competencia, favoreciendo al crecimiento y posicionamiento dentro del mercado objetivo.

- **Condiciones de costos.**- Una organización debe de cumplir con el mínimo requisito de cubrir sus costos fijos y variables para alcanzar niveles competitivos, y si sus costos son relativamente altos en el mercado, la empresa está obligada a mantener un alto precio en sus productos para maximizar sus ganancias, sin embargo para el presente proyecto estos deberán ajustarse a las características de la población o mercado objetivo, es decir al poder adquisitivo de las personas y al costo beneficio que ofrece el servicio de prevención de enfermedades laborales, por lo que momentáneamente se puede definir como un mercado abierto y libre de condiciones desarrolladas por la competencia.
- **Diferenciación del servicio.** - Para poder ingresar al mercado es preciso diseñar y estructurar un servicio que se diferencia de entre el resto, para lo cual se tendrá que emplear innovación y creatividad y principalmente un característico interés por satisfacer las necesidades de las personas, el presente proyecto pretende desarrollar un servicio cuyo objetivo es el de brindar un apoyo a las organizaciones en el ámbito de la prevención de enfermedades laborales.
- **Costos de cambio.** - Los costos de cambio son aquellos valores de aumento o decrecimiento del precio del servicio, cuando este se ve afectado por las condiciones que impone la competencia, es decir son los ajustes que hace determinado sector

para mantenerse en el mercado, ahora, estos cambios para la microempresa, se rigen estrictamente a las características, necesidades y requerimientos de los clientes potenciales.

- **Grupos empresariales.** - Los grupos empresariales son asociaciones de empresas dedicadas a producir un mismo tipo de producto o su derivación, dentro del mercado escogido para implementar el presente proyecto existen agrupaciones empresariales asociadas, cuyo giro de negocio es brindar un servicio de prevención de enfermedades laborales, por lo que dentro del segmento no existen grupos empresariales que afecte al desarrollo de las actividades empresariales del proyecto.
- **Barreras de salida.**- Existen impedimentos de consideración una vez que se ingresa a determinado sector o mercado, puesto que al intentar salir de la agrupación pueden presentarse algunos inconvenientes como el costo beneficio de dejar de producir el servicio, así también la carga tributaria al liquidar el negocio, estas condiciones de acuerdo al grado de rigidez se convierten en un obstáculo para el empresario que desea cambiar o salir del sector, por lo que para desarrollar el servicio es preciso contar con un plan de contingencia en el caso de que las circunstancias del mercado obliguen a salir del mismo.

1.2.5 Productos sustitutos

Con la existencia de una gama alta de productos sustitutos en el mercado, el cliente tiene más posibilidades de negociar con el productor o empresas productoras del medio, pues la variabilidad tanto de precios como de calidad, le permite al consumidor tener el poder de elección, lo que significa que conseguir la fidelidad del mercado dependerá definitivamente de la cantidad de beneficios ya sean económicos que puedan ofrecer, también es importante tomar en cuenta los siguientes factores.

Disponibilidad de sustitutos: Se refiere a la disponibilidad de productos sustitutos y facilidades de acceso. De acuerdo a esta definición existe una amenaza baja para el nuevo servicio de prevención de enfermedades laborales, por estar direccionado a buscar el beneficio de la salud de los trabajadores de las empresas, son exámenes médicos que no se pueden sustituir.

- **Precio relativo entre el producto sustituto y el ofrecido.**- Si hay un producto sustituto con un precio competitivo al producto ofrecido puede alterar la demanda y establece un límite de precios en el mercado, por lo que es necesario determinar un precio de acuerdo a la calidad del servicio, tomando en cuenta el precio de otros empresas que ofertan un servicio similar para que generar un equilibrio económico y establecer un precio adecuado que genere beneficios tanto a la empresa como al cliente, y construir una ventaja competitiva a corto plazo.
- **Nivel percibido de diferenciación del servicio.** - Es fundamental ofrecer al cliente un servicio diferenciado, tanto en calidad como eficiencia, es decir mejorar constantemente los procesos de servicio para lograr una característica diferenciadora que logre calar en la mente, para así lograr que el cliente tome su decisión de utilizar el servicio de la nueva organización.
- **Costos de cambio para el cliente.** - Las preferencias del cliente están marcadas por una serie de factores que van desde el precio, hasta la rapidez del servicio por lo que es esencial que la nueva organización busque satisfacer las exigencias de los clientes generando un beneficio único y especial que sea irremplazable.

Tabla 8. Análisis Porter

FACTOR	ANÁLISIS
Poder de negociación de los Compradores o Clientes	Las exigencias de los clientes se fundamentan especialmente en la obtención de un servicio de alta calidad a un precio razonables y al alcance del consumidor.
Poder de negociación de los Proveedores	Identificar a las empresas que de acuerdo a su trayectoria pueden ofrecer insumos y servicios médicos de calidad para el proceso de servicio de la organización.
Amenaza de nuevos competidores entrantes	La competitividad de un sector será mayor o menor en función de las barreras que el propio sector presente al ingreso de nuevas empresas.
Rivalidad entre los competidores	Se debe identificar la cantidad de empresas que existen en el mercado así como el tamaño de las mismas de esta manera se tendrá un panorama sobre la competencia.
Productos sustitutos	Se refiere a la disponibilidad de productos sustitutos y facilidades de acceso. De acuerdo a esta definición existe una amenaza baja para el nuevo servicio de prevención de enfermedades laborales, por estar direccionado a buscar el beneficio de la salud de los trabajadores de las empresas.

Realizado por: Nancy Jaramillo

CAPITULO II

2. PLAN DE NEGOCIOS

2.1. Estudio de mercado

2.1.1. Segmentación del mercado

Es la división del mismo en grupos homogéneos a los que se les aplicara una estrategia comercial diferenciada con el fin de satisfacer necesidades y deseos de los individuos que forman los segmentos y con la finalidad de que la empresa alcance sus objetivos.

La segmentación del mercado es más importante cuando en el mercado existe mucha competencia. Segmentando, la empresa se adapta mejor a las necesidades y deseos de un grupo de consumidores adecuado y, además, va a servir para que la empresa se diferencie del resto de los competidores. (Arjona Llamas, 2015, pág. 31)

Tabla 9 Segmentación geográfica

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	SEGMENTOS
País	Ecuador
Región	Sierra
Provincia	pichincha
Cantón	Quito
Parroquia	Iñaquito
Densidad	Urbana

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Tabla 10 Segmentación demográfica

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	SEGMENTO
Ingresos	+ \$394,00
Edad	Diferente
Genero	Masculino y femenino
Ciclo de vida familiar	Soltero, casado, divorciado
Clase social	Baja, media y alta
Escolaridad	Primaria, secundaria, superior
Condición	Empleados

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Tabla 11 Segmentación Sicológica

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	SEGMENTOS
Personalidad	Seguro de sí mismo lo que quiere
Estilo de vida	Personas interesadas en superarse por sí mismo
Valores	Éticos , morales

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Tabla 12 Segmentación Conductuales

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	SEGMENTOS
Beneficios deseados	Servicio de excelente calidad y a precios accesibles para las empresas
Tasa de uso del servicio	frecuente

Elaborado por: Nancy Jaramillo

2.1.2. Mercado meta y objetivo

El mercado meta al que nos queremos dirigir está compuesto de varias segmentaciones: segmentación geográfica se puede ver que ya está plenamente identificada y definida la ubicación donde se desarrollara e implementara la empresa, permitiendo tener claro la información necesaria para los consumidores de nuestros servicios, segmentación demográfica Con esto lo que se ha obtenido es delimitar en un grupo más pequeño y detallando las características de las personas a las que está dirigido el servicio, segmentación psicológica esto nos permitiendo conocer el comportamiento de los clientes, al cual va a estar dirigido el servicio. Nuestra población esta detalla en 11 empresas bancarias que se describen en la (tabla #13)

2.1.3. Población

Dentro del plan de negocios para la creación de una microempresa dedicada a la prevención de enfermedades laborales en la ciudad de Quito, la población se considera

a las empresas de prestaciones bancarias de la administración Eugenio Espejo (zona 4) que equivale a 11 empresas de servicios bancarios misma que se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 13. Población de estudio

ENTIDADES FINANCIERAS	DIRECCIÓN	TELÉFONO
Banco del Pichincha	Av. Amazonas y Pereira	02 298 0980
Mutualista Pichincha	18 de Septiembre y Juan León Mera	02 297 9300
Banco Promerica	Amazonas y Av. Colón	02 250 4030
Banco Bolivariano	Naciones Unidas entre Shyris y Japón	02 224 9730
Banco Capital	Av. Amazonas y Atahualpa	02 226 5230
Banco Guayaquil	Av. Colón y Reina Victoria	02 373 0100
Banco Austro	Av. Amazonas y Santa María	02 299 7200
Banco del Pacífico	Av. Naciones Unidas y Av. de los Shyris	02 298 2981
Banco de Loja	Bolívar y Rocafuerte	02 257 1682
Banco Procredit	Atahualpa y Av. Amazonas	02 600 3820
Banco Internacional	Av. Patria y 9 de Octubre	02 400 9100

Elaborado por: Nancy Jaramillo

2.1.4. Tamaño de la muestra

En el plan de negocios para la creación de una microempresa no es necesario realizar el cálculo de muestra, es decir que se cubrirá la totalidad de la población la misma que es de 11 empresas bancarias, sin embargo, se tomaran 7 empresas como referencia para obtener datos sólidos, mediante la aplicación de la herramienta de la encuesta.

Diseño de la Encuesta (Ver anexo n° 1)

2.1.5. Análisis e interpretación

1.- Conoce Ud. las normativas y leyes que rigen la seguridad y salud de los Colaboradores?

Tabla 14. Pregunta 1

EDAD	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
SI	3	43
NO	4	57
TOTAL	7	100

Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Gráfico 1. Pregunta 1



Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Análisis

Según los datos obtenidos de la encuesta de valida que el 57% no conocen las normativas y leyes que rigen la seguridad y salud de los colaboradores, y en menor porcentaje con un 43% conocen este tipo de normativas, por lo que se puede determinar que las empresas desconocen de este tipo de normas.

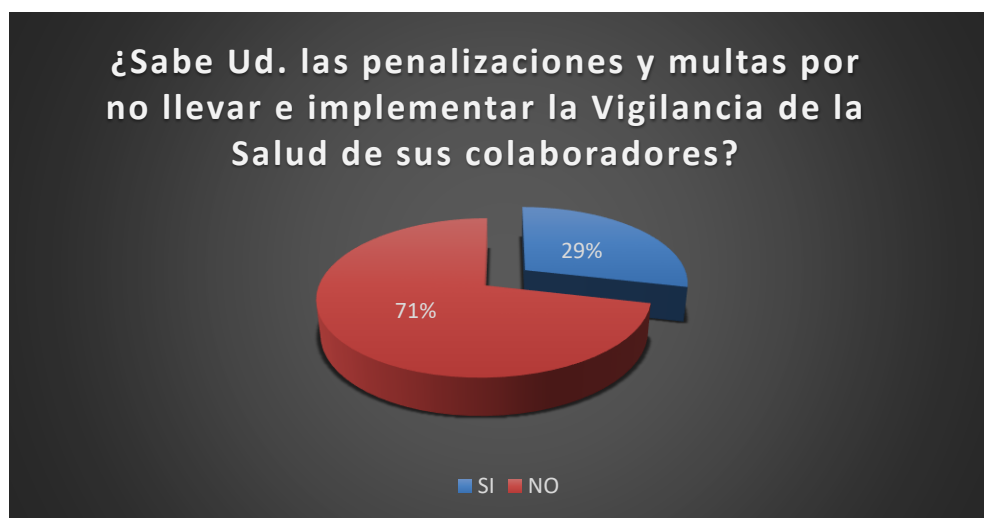
2.- ¿Sabe Ud. las penalizaciones y multas por no llevar e implementar la Vigilancia de la Salud de sus colaboradores?

Tabla 15. Pregunta 2

	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
SI	2	29
NO	5	71
TOTAL	7	100

Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Gráfico 2. Pregunta 2



Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Análisis

Mediante la investigación de campo se determinó que el 71% de los encuestados no conocen las penalizaciones y multas por no llevar e implementar la vigilancia de la salud de sus colaboradores y en menor porcentaje con un 29% si conoce este tipo de penalización, por ende, la implementación del servicio es factible.

3.- ¿Conoce usted que informes deben ser elaborados para presentación en el IESS y el MT?

Tabla 16. Pregunta 3

	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
SI	2	29
NO	5	71
TOTAL	7	100

Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Gráfico 3. Pregunta



Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Análisis

Según los datos obtenidos de la encuesta se valida que el 71% no conocen el tipo de informe que se debe ser elaborados para presentar en el Instituto de Seguridad Social y en ministerio de trabajo, y en menor porcentaje con un 29% menciona que si conocen de este tipo de procedimiento que deben cumplir las empresas.

4. ¿Su empresa cuenta al momento con un comité de seguridad y salud ocupacional?

Tabla 17. Pregunta 5

	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
SI	1	14
NO	6	86
TOTAL	7	100

Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Gráfico 4. Pregunta 5



Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Análisis

Según los datos obtenidos de la encuesta se valida que el 86% de las empresas no cuentan con un comité de seguridad y salud ocupacional, y en menor porcentaje con un 14% mencionan que, si cuentan con un departamento de seguridad y salud ocupacional, datos que permiten validar que las empresas no cumplen con los reglamentos del Instituto de Seguridad social, y Ministerio de Trabajo.

5. ¿Le gustaría que su empresa cuente con un servicio de vigilancia y salud ocupacional?

Tabla 18. Pregunta 7

	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
SI	5	83
NO	1	17
TOTAL	6	100

Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Gráfico 5. Pregunta 7



Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Análisis

Mediante la investigación de campo se determina que el 83% responden que, si les gustaría que su empresa cuente con un servicio de vigilancia y salud ocupacional, y en menor porcentaje con un 17% no les gustaría este tipo de servicio, dato importante que nos permite definir que la propuesta del servicio de dedicada a la prevención de enfermedades laborales es viable.

6. ¿Su empresa ha brindado capacitaciones periódicas en seguridad y salud ocupacional al menos y vez al año?

Tabla 19. Pregunta 6

DETALLE	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
SI	1	20
NO	4	80
TOTAL	5	100

Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Gráfico 6. Pregunta 6



Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Análisis

Según los datos obtenidos de la encuesta se valida que el 80% no han brindado en su empresa capacitaciones periódicas en seguridad y salud ocupacional, únicamente el 20% de las empresas han brindado este tipo de capacitaciones, por ende, la implementación del servicio dedicada a la prevención de enfermedades laborales en la ciudad de Quito.

7. ¿Mencione el número de trabajadores con el cual cuenta su empresa?

Tabla 20. Pregunta 8

	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
20 trabajadores	0	0
30 trabajadores	0	0
40 trabajadores	0	0
50 trabajadores	5	100
TOTAL	5	100

Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Gráfico 7. Pregunta 8



Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Análisis

Según los datos obtenidos de la encuesta se valida que el 100% menciona que cuenta con 50 trabajadores, dato importante que permitirá definir la demanda en número de trabajadores.

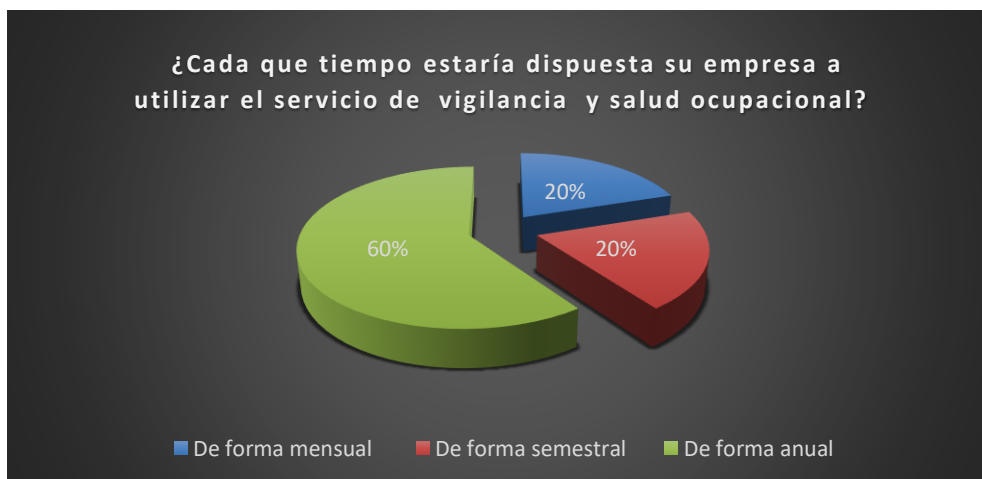
8. ¿Cada que tiempo estaría dispuesta su empresa a utilizar el servicio de vigilancia y salud ocupacional?

Tabla 21. Pregunta 9

	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
De forma mensual	1	20
De forma semestral	1	20
De forma anual	3	60
TOTAL	5	100

Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Gráfico 8. Pregunta 9



Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Análisis

Según los datos obtenidos de la encuesta se valida que el 20% les gustaría que su empresa utilice el servicio de vigilancia y salud ocupacional de forma mensual, el 60% menciona de forma semestral y en menor porcentaje con un 20% le agradaría utilizar el servicio de forma anual, datos que permitirán definir la frecuencia de uso del servicio que podrá brindar la empresa.

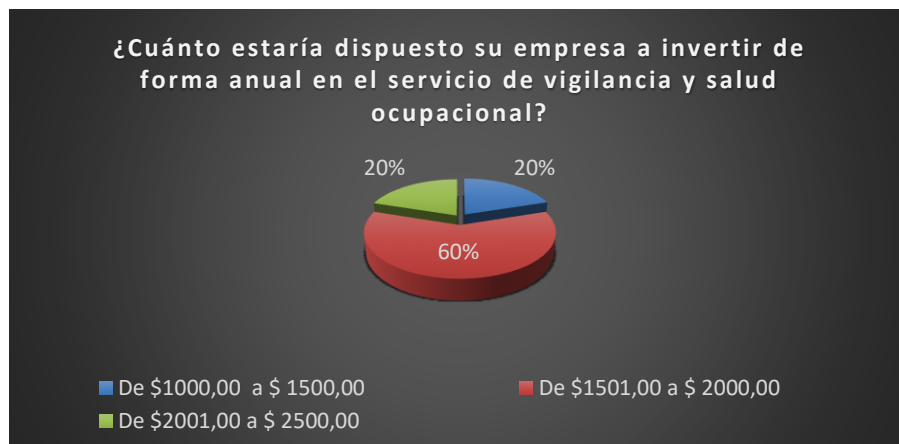
9. ¿Cuánto estaría dispuesto su empresa a invertir de forma anual en el servicio de vigilancia y salud ocupacional?

Tabla 22. Pregunta 10

	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
De \$1000,00 a \$ 1500,00	1	20
De \$1501,00 a \$ 2000,00	3	60
De \$2001,00 a \$ 2500,00	1	20
TOTAL	5	100

Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Gráfico 9. Pregunta 10



Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Análisis

Mediante la investigación de campo se determina que el 60% responde que su empresa estaría dispuesta a invertir en el servicio de vigilancia y salud ocupacional un valor monetario de \$1.501,00 a \$2.000,00 con el 20% un valor de \$ 1.000,00 a \$1.500,00, y en menor porcentaje con un 20% invertiría un valor de \$ 2001,00 a \$ 2.500,00.

10. ¿Mediante qué medios de publicidad le gustaría que se informa sobre los servicios de vigilancia y salud ocupacional

Tabla 23. Pregunta 11

	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
Página web	1	20
Redes sociales	2	40
Tv	1	20
Radios	1	20
TOTAL	5	100

Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Gráfico 10. Pregunta 11



Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Análisis

Mediante la investigación de campo se determina que el 40% de los encuestados mencionan que les gustaría que se informe sobre los servicios de vigilancia y salud ocupacional mediante una página web, y en menor porcentaje con un 20% le agradaría informarse del servicio mediante publicidad por televisión.

2.1.6. Análisis y proyección demanda y oferta

2.1.6.1. Demanda

La demanda se obtiene multiplicando el número de empresas de prestaciones bancarias de la administración Eugenio Espejo (zona 4) que equivale a 18 empresas de servicios bancarios por el porcentaje de aceptación (0, 94%).obtenido de la pregunta N° 5 de la encuesta ¿Le gustaría que su empresa cuente con un servicio de vigilancia y salud ocupacional?

Tabla 24. Demanda

POBLACIÓN	PREGUNTA 7	DEMANDA EN EMPRESAS
11	83%	10

Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

2.1.6.2. Demanda potencial

La Diferencia absoluta o porcentual que se pueda establecer entre la demanda total que significa 100% de las peticiones de los consumidores de un servicio o un bien y la demanda específica de un servicio o de una compañía en particular, es lo que llamamos demanda potencial. (Vega, 2000, pág. 79)

Tabla 25. Pregunta para demanda potencial

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%	NUMERO MEDIO	DEMANDA EN NÚMERO DE TRABAJADORES
20	0	0%	20	-
30	0	0%	30	-
40	0	0%	40	-
50	5	100%	50	250
TOTAL	5	100%		250

Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

Observación: Al contar con diez organizaciones que, si utilizarían el servicio, se cuenta con 500 empleados promedio.

Tabla 26. Demanda potencial

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%	DEMANDA EN No. TRABAJADORES	NUMERO DE VECES AÑO	No. SERVICIOS AL AÑO
Mensual	1	20%	100	12	1 200
Semestral	3	60%	300	2	600
Anual	1	20%	100	1	100
total	5	100%	500		1 900

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Fuente: Investigación de campo

2.1.6.3. Proyección de la demanda

Para esta proyección se consideró el índice de crecimiento del personal del Banco de Pichincha, por ser la entidad Financiera más representativa a nivel nacional, siendo esta el 2.85%.

Tabla 27. Proyección de la demanda

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DEMANDA 2,85%	1.900	1.954	2.067	2.249	2.516

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Fuente: Investigación de campo

2.1.6.4. Oferta

La oferta posee relación con el comportamiento de los productores o vendedores. Así lo manifiesta “Es el fenómeno correlativo a la demanda como la cantidad de mercancías que se ofrece a la venta a un precio dado por unidad de tiempo” (Avila M, 2003, pág. 45).

Por medio del análisis de la oferta se pretende determinar el volumen y condiciones en que la economía puede y quiere instalar a disposición del mercado un bien o servicio.

Para el cálculo de la oferta se toma en cuenta el número de servicios que brinda la competencia en el sector centro norte de la ciudad de Quito (Administración zona 4), como se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 28. Oferta

EMPRESAS COMPETIDORAS	PERSONAL ATENDIDO ADMINISTRACIÓN ZONA 4 FORMA ANUAL
LABCENTER	105
ECUAMERICA	115
INMEDICAL	99
PROASSIMED	100
TOTAL	419

Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

2.1.6.5. Proyección de la oferta

Para la proyección de la oferta se toma en cuenta la actividad de servicios financieros que corresponde a 1,9% fuente: (PIB).

Tabla 29. Proyección de la oferta

PROYECCIÓN DE LA OFERTA					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
OFERTA 1,90%	419	427	443	469	506

Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

2.1.6.6. Demanda insatisfecha

Tabla 30. Demanda insatisfecha

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
1	1.900	419	1481
2	1.954	427	1527
3	2.067	443	1624
4	2.249	469	1780
5	2.516	506	2010

Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

2.2. Estudio administrativo

2.2.1. Filosofía empresarial

2.2.1.1. Misión

Tabla 31. Misión

MATRIZ FORMULACIÓN MISIÓN	
PREGUNTAS	RESPUESTAS
¿Quiénes somos?	Una empresa 100% ecuatoriana.
¿Qué buscamos?	Ofrecer servicio médico laboral.
	Brindar asesoría profesional a las empresas.
¿Por qué lo hacemos?	Prevenir enfermedades laborales.
	Promover y preservar el bienestar de los trabajadores.
	Para satisfacer las necesidades de las empresas.
¿Para quién Trabajamos?	Para todas las empresas Nacionales que requieran nuestros servicios.

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Laboralmed S.A brindara asesoría altamente especializada y profesional en Salud Ocupacional a todas las empresas ecuatorianas, para la prevención de enfermedades laborales y preservación del bienestar de sus colaboradores.

2.2.1.2. Visión

Tabla 32. Visión

MATRIZ FORMULACIÓN VISIÓN	
PREGUNTAS	RESPUESTAS
¿Cuál es la imagen deseada?	Ser una empresa líder Nacional
	Ser competitivos
	Ser reconocidos por el Servicio Profesional
¿Cómo seremos en el futuro?	Una empresa de Vanguardia
	Una empresa Innovadora
¿Qué haremos en el futuro?	Cumplir con los requerimientos de las empresas
	Satisfacer las Necesidades
	Preservar el bienestar de los colaboradores

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Laboralmed S.A. pretende ser una empresa líder e innovadora, a nivel nacional yendo a la vanguardia en el sector Médico Laboral, cumpliendo con las exigencias de los entes reguladores en el Ecuador, logrando satisfacer las necesidades de las empresas y preservando el bienestar de sus colaboradores.

2.2.1.3. Principios y valores

Compromiso Hacer bien las cosas, fundamentándose en la normativa institucional y legal, aprovechando las oportunidades, eliminando las debilidades, institucionalizando los procesos, capacitando, buscando la participación de todos.

Lealtad Se garantiza la consolidación y mejoramiento de la Institución manteniendo los valores y el fortalecimiento del Talento Humano.

Responsabilidad Cumplir con eficiencia y eficacia nuestro rol personal e institucional.

Puntualidad Se considera la puntualidad como un valor fundamental para lograr los objetivos y metas propuestas.

Trabajo en Equipo Las acciones a realizarse deben ser el producto del consenso y la labor mancomunada.

Servicio Dirigir las acciones orientadas a la satisfacción de las necesidades de los demás, a fin de obtener el bien común.

Respeto Las relaciones interpersonales al interior de la institución se sustentarán en el respeto y la consideración, generando un ambiente de trabajo apropiado.

2.2.1.4. Políticas

Mantener un proceso claro, permitiendo la actualización y mejoramiento continuo para así alcanzar los objetivos de la empresa.

Área gerencial

- Contribuir al desarrollo del país, en concordancia con las políticas gubernamentales y las establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo.
- Fortalecer las buenas relaciones entre empleado y empleador para lograr los objetivos empresariales, con base en sus principios y valores.

Área médica

- Orientar todas las actividades empresariales hacia el fortalecimiento permanente de la calidad y el servicio al cliente, por medio de la capacitación de su personal.

Área administrativa financiera

- Evaluar periódicamente todas las áreas y procesos de la Empresa, con el propósito de comprobar el cumplimiento de lo planificado.

Área marketing

- Evaluar periódicamente todas las estrategias del mercado para captar la atención de los clientes, con el fin de comprobar el cumplimiento de lo planificado.

2.2.2. Diseño organizacional

La micro empresa se llamará LABORALMED la cual es tomada que se intervienen dos factores importantes como son: LABORAL que hace referencia a la empresa y colaboradores y MED hace referencia a la salud médica de cada colaborador y el medio ambiente. Además, es un nombre de fácil recordación para cualquier persona.

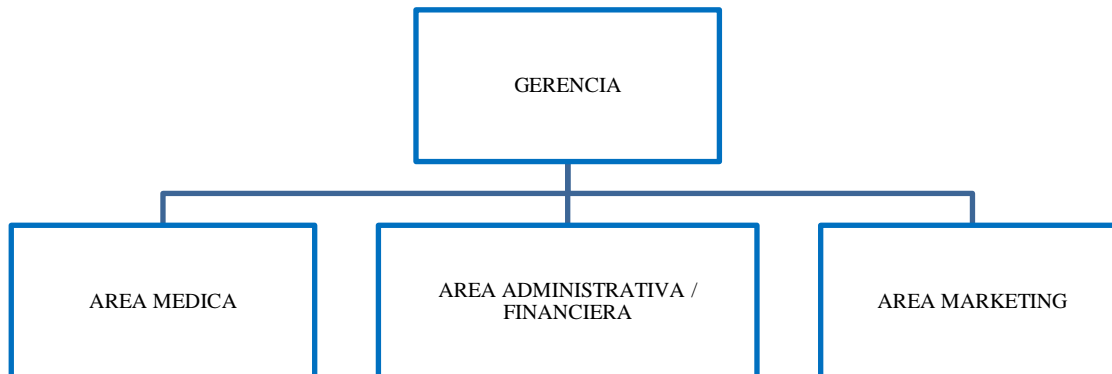
Para la estructura organizacional de la empresa, se tomó en cuenta solo personal necesario para poner en marcha la misma, se estableció una estructura jerárquica de tal manera pueda ir cambiando según las necesidades de los Departamentos o Áreas.

El organigrama tiene como autoridad máxima a la gerencia general donde se encuentra como único responsable en accionista mayoritario para la toma de decisiones dentro de la empresa.

A continuación, se presentan dos organigramas el estructural donde se describe los departamentos de la empresa y el organigrama funcional se describe las funciones de cada departamento.

2.2.2.1. Organigrama estructural

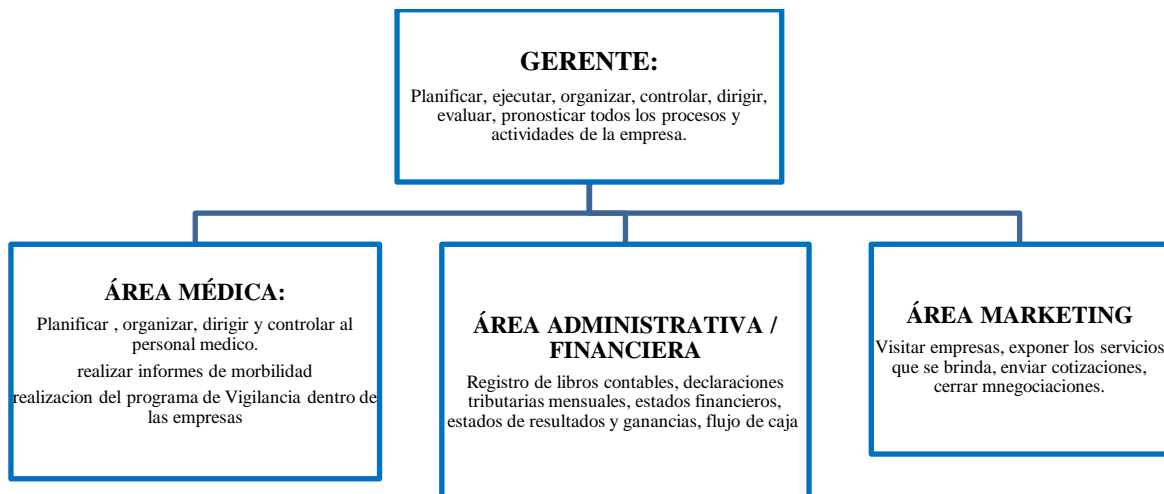
Gráfico 11. Organigrama estructural



Elaborado por: Nancy Jaramillo

2.2.2.2. Organigrama funcional

Gráfico 12. Organigrama funcional



Elaborado por: Nancy Jaramillo

2.2.2.3. Perfil de puestos

Tabla 33. Perfil de puesto: Gerente general

1.- IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
DENOMINACIÓN:	Gerente General	CÓDIGO:	PFT-01
DEPENDENCIA:	Área Gerencial		
2.- OBJETIVO GENERAL DEL CARGO			
Planificar, organizar, dirigir, controlar todos los procesos y actividades de la empresa y poder velar por el cumplimiento de los objetivos.			
3.- RESPONSABILIDADES			
Administrar el talento humano, financiero y de servicio de la empresa. Realizar políticas de crédito con proveedores, y clientes. Realizar negociaciones para venta del servicio.			
4.- COMPETENCIAS NECESARIAS PARA EL PUESTO			
FORMACIÓN			
Para el cargo de este puesto debe tener título profesional en el área administrativa como: Ing. en Gestión Empresarial, Administrador de Empresas o Comercial			
EXPERIENCIA			
2 años en cargo similar			

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Tabla 34. Perfil de puesto: Médico ocupacional

1.- IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
DENOMINACIÓN:	Medico ocupacional	CÓDIGO:	PFT-02
DEPENDENCIA:	Área Médica		
2.- OBJETIVO GENERAL DEL CARGO			
Planificar, organizar, dirigir y controlar el departamento médico, planificar las vistas a las empresas			
3.- RESPONSABILIDADES			
Realizar las capacitaciones a todo el persona, Realizar el seguimiento a las empresas sobre salud Ocupacional Realizar Consultas de medicina Laboral, programas y charlas			
4.- COMPETENCIAS NECESARIAS PARA EL PUESTO			
FORMACIÓN			
Para el cargo de este puesto debe tener título profesional: Master en salud ocupacional			
EXPERIENCIA			
2 años en cargo similar			

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Tabla 35. Perfil de puestos: Contador

1.- IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
DENOMINACIÓN:	Contador	CODIGO:	PFT-03
DEPENDENCIA:	Área administrativa y Financiero		
2.- OBJETIVO GENERAL DEL CARGO			
Tener al día todas las transacciones las mismas que ha futuro nos servirá para los estados financieros			
3.- RESPONSABILIDADES			
Registrar Ingreso y Egresos Efectuar declaraciones mensuales			
4.- COMPETENCIAS NECESARIAS PARA EL PUESTO			
FORMACIÓN			
Para el cargo de este puesto debe tener título profesional: Contador CPA			
EXPERIENCIA			
1 año mínimo en cargo similar			

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Tabla 36. Perfil de puesto: Vendedor

1.- IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
DENOMINACIÓN:	Vendedor	CODIGO:	PFT-04
DEPENDENCIA:	Área de marketing		
2.- OBJETIVO GENERAL DEL CARGO			
Posicionar al servicio en el mercado laboral, abrir y cautivar clientes con el fin de generar ingresos para la empresa			
3.- RESPONSABILIDADES			
elaborar y ejecutar un plan de ventas			
Manejar la cartera de clientes			
Promocionar y publicitar los servicios laborales en las empresas			
4.- COMPETENCIAS NECESARIAS PARA EL PUESTO			
FORMACIÓN			
Para el cargo de este puesto debe tener título profesional: carreras afines a marketing			
EXPERIENCIA			
1 año mínimo en cargo similar			

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Tabla 37. Perfil de puesto: Flebotomista

1.- IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
DENOMINACIÓN:	Flebotomista	CODIGO:	PFT-05
DEPENDENCIA:	Área Médica		
2.- OBJETIVO GENERAL DEL CARGO			
Realización de extracción de sangre sin producir alteraciones morfológicas al paciente.			
3.- RESPONSABILIDADES			
Realización de Venopunción			
Manejo de muestras orgánicas			
4.- COMPETENCIAS NECESARIAS PARA EL PUESTO			
FORMACIÓN			
Para el cargo de este puesto debe tener formación sobre alteraciones a pacientes, auxiliar de enfermería, enfermera, tecnología médicos.			
EXPERIENCIA			
2 año mínimo en cargo similar			

Elaborado por: Nancy Jaramillo

2.2.2.4. Razón social del negocio

Tabla 38. Razón social del negocio

RAZÓN SOCIAL	Laboralmed S.A
TIPO DE EMPRESA	Sociedad
COMPAÑÍA	Compañía Anónima
ACTIVIDAD ECONÓMICA	Actividad tipo Salud
CALIFICADOR DE RIESGO	Servicio de Salud Humana
PRINCIPAL PRODUCTO/SERVICIO	Servicios Médicos ocupacionales y Vigilancia de la Salud

Elaborado por: Nancy Jaramillo

2.2.3. Administración de sueldo y salarios

Para sueldos y salarios se considerará la tabla sectorial por puestos de trabajo establecida por el ministerio de trabajo (MT), dentro de estos también se considerará

beneficios de ley y seguro social con una aportación normal del 20.5% y la relación de trabajo estará establecida de acuerdo a un código y contrato de trabajo normado por el ente regulador.

Tabla 39. Administración de sueldo y salarios

CARGO	No .	Sueldo base mensual	Sueldo Unificado	10mo 3ro	10mo 4to	Aporte IESS	Mensual	AÑO 1
Administrador	1	1.500,00	1.500,00	125,00	30,50	182,25	1.837,75	22.053,00
Contadora	1	750,00	750,00	62,50	30,50	91,13	934,13	11.209,50
TOTAL AREA ADMINISTRATIVA	2	2.250,00	2.250,00	187,50	61,00	273,38	2.771,88	33.262,50
Médico	2	1.100,00	2.200,00	183,33	61,00	267,30	2.711,63	32.539,60
Vendedor externo	2	550,00	1.100,00	91,67	61,00	133,65	1.386,32	16.635,80
TOTAL AREA OPERATIVA	4	1.650,00	3.300,00	275,00	122,00	400,95	4.097,95	49.175,40
TOTAL:	6	3.900,00	5.550,00	462,50	183,00	674,33	6.869,83	82.437,90

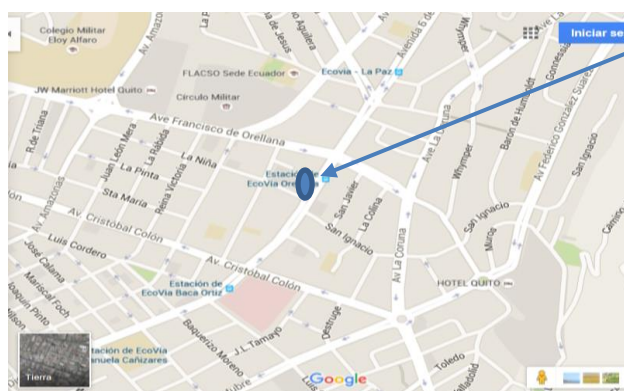
Elaborado por: Nancy Jaramillo

2.3. Proceso diseño del servicio

2.3.1. Localización

La micro empresa LABORALMED dedicada a la prevención de enfermedades laborales se encontrará ubicada en la ciudad de Quito, sector La Paz, Parroquia de Ñaquito dirección Av. 6 de diciembre y Francisco de Orellana

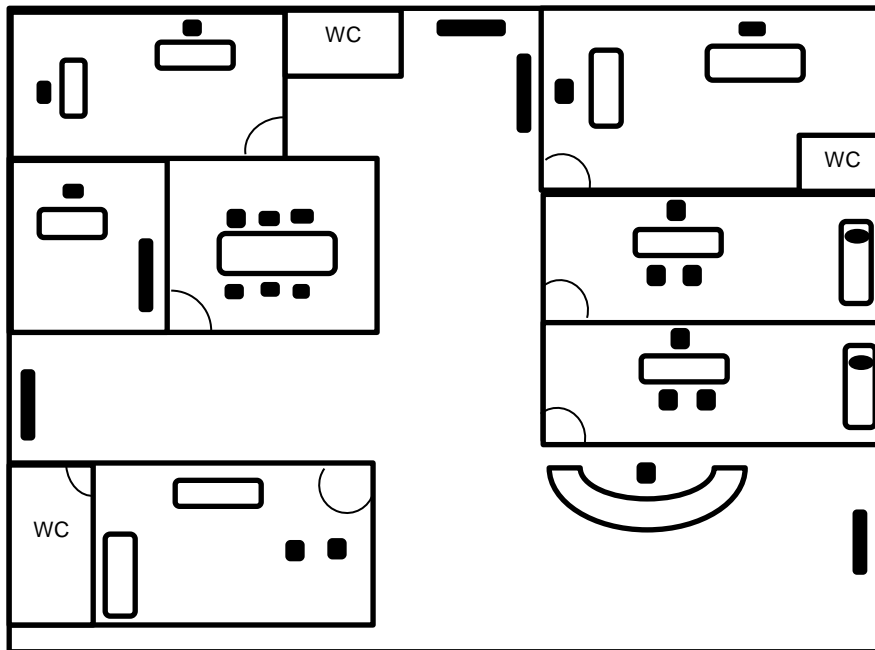
Gráfico 13. Localización



Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: (Google Maps, 2018)

2.3.2. Infraestructura

Gráfico 14. Infraestructura



Elaborado por: Nancy Jaramillo

Distribución de la Planta LABORALMED

- | | |
|-------------------------------|---------------------------|
| 1. Recepción y sala de espera | 6. Sala de reuniones |
| 2. Consultorio Ginecológico 1 | 7. Departamento de ventas |
| 3. Consultorio Ocupacional 2 | 8. Sala de Espera |
| 4. Consultorio ocupacional 3 | 9. Triage |
| 5. Gerencia | |

2.3.3. Elaboración del plan de prestación de servicio

Gráfico 15. Plan de prestación de servicio

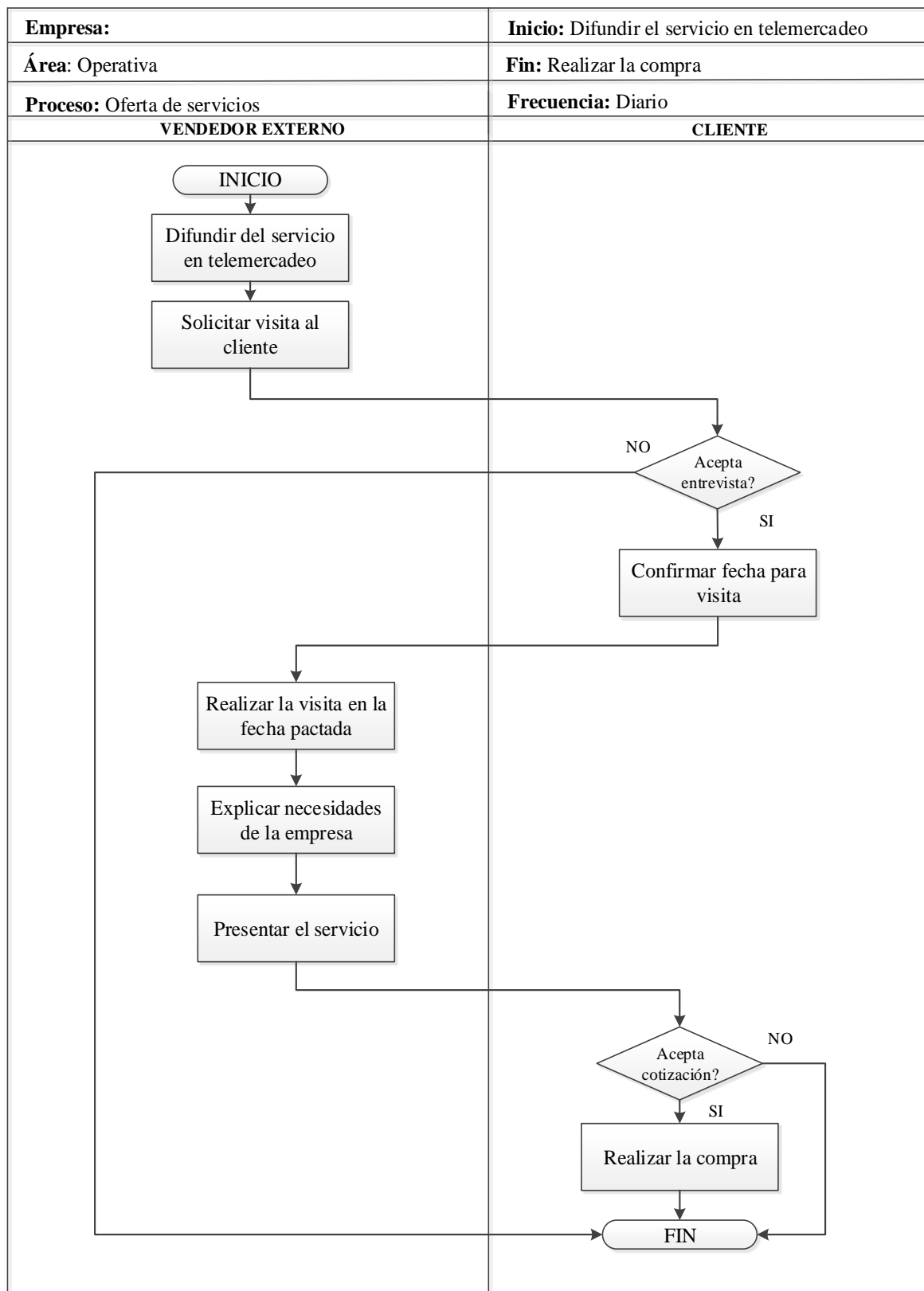
Examen pre ocupacional	<ul style="list-style-type: none"> • Exámenes de laboratorio básicos (biometría hemática, creatinina, glucosa, colesterol, triglicéridos, emo). • Historia clínica y Anexo laboral. • Certificados de aptitud y realización.
Exámenes de reingreso	<ul style="list-style-type: none"> • Historia clínica y Anexo laboral. • Certificados de aptitud y realización.
Exámenes de retiro	<ul style="list-style-type: none"> • Historia clínica y Anexo laboral. • Certificados de aptitud y realización.
Exámenes de reubicación	<ul style="list-style-type: none"> • Evolución clínica. • Certificados de aptitud y realización.
Informe/programas	<ul style="list-style-type: none"> • Informes de morbilidad • Programa de vigilancia • Programa de salud reproductiva • Programa de HIV
Charlas médicas	<ul style="list-style-type: none"> • Vigilancia en salud • Salud reproductiva • Nutrición • Pausas activas • HIV
Exámenes especiales	<ul style="list-style-type: none"> • Espirometría • Audiometría • Visometría • Osteomoscular • Rayos x • Exámenes de laboratorio clínico

Elaborado por: Nancy Jaramillo

2.3.4. Descripción de los procesos

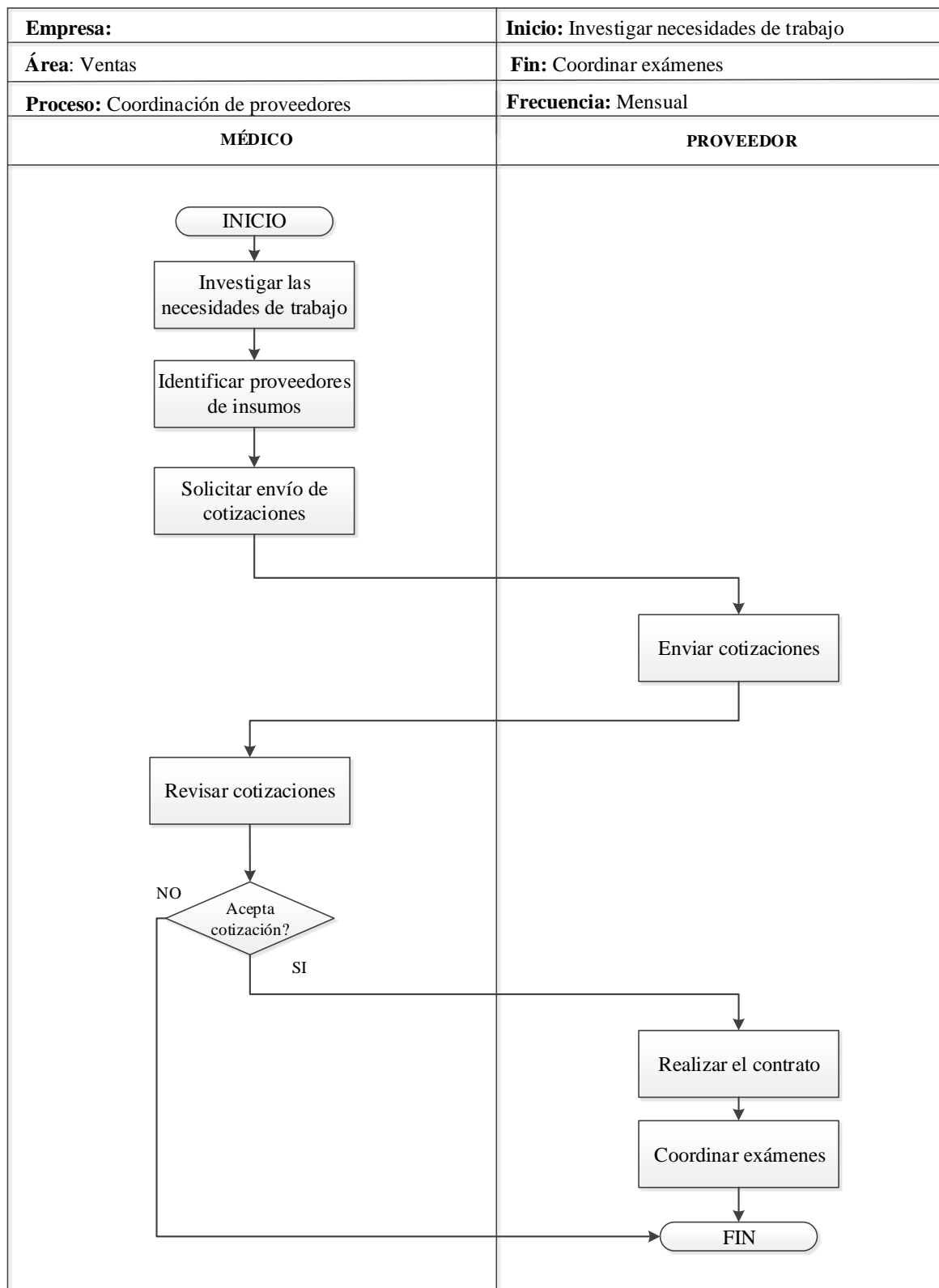
El programa de vigilancia en salud laboral se los realiza en cuatro principales procesos que son: oferta de servicio, coordinación de proveedores, coordinación de trabajo y realización del trabajo.

Gráfico 16. Oferta de servicio



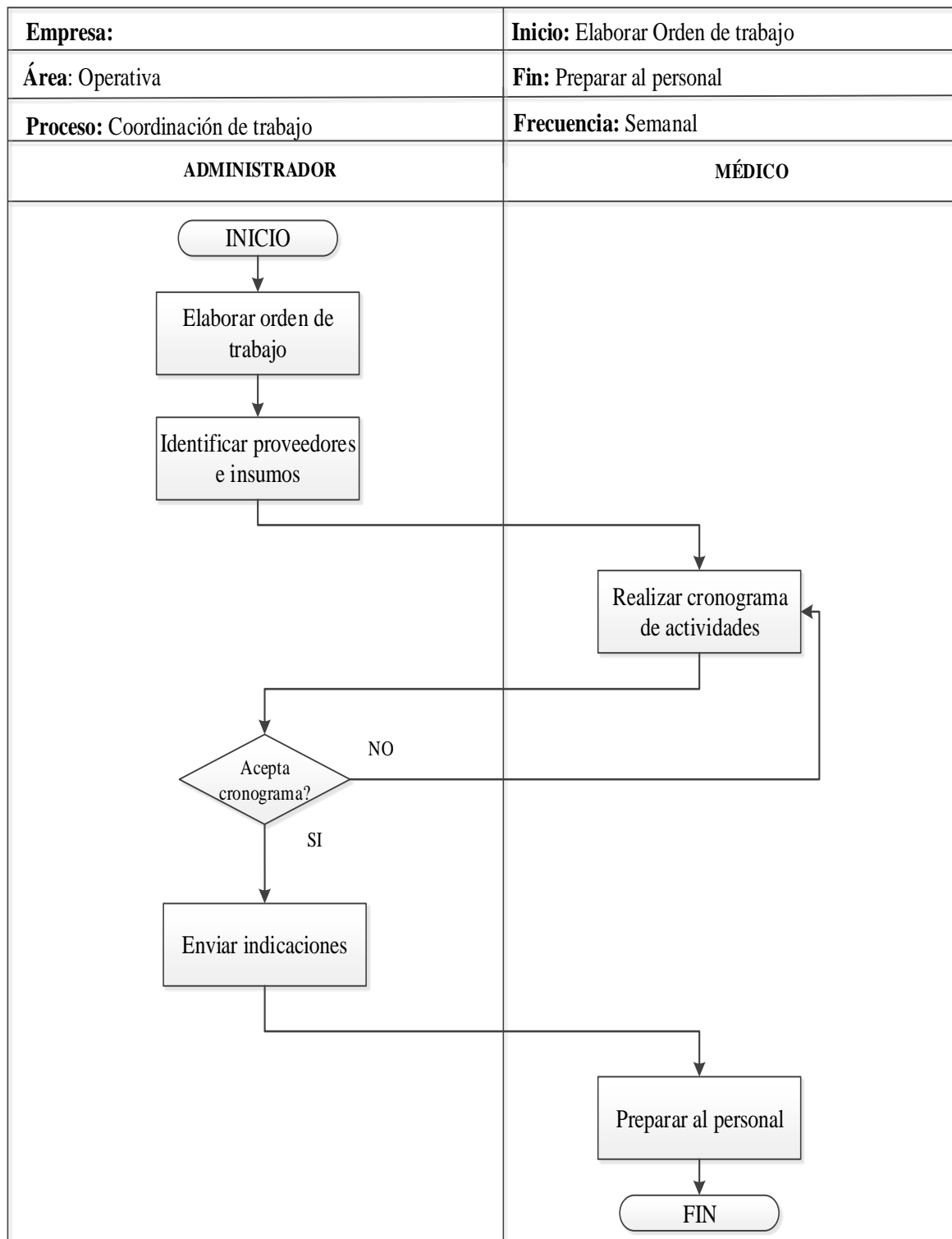
Elaborado por: Nancy Jaramillo

Gráfico 17. Proceso coordinación de proveedores



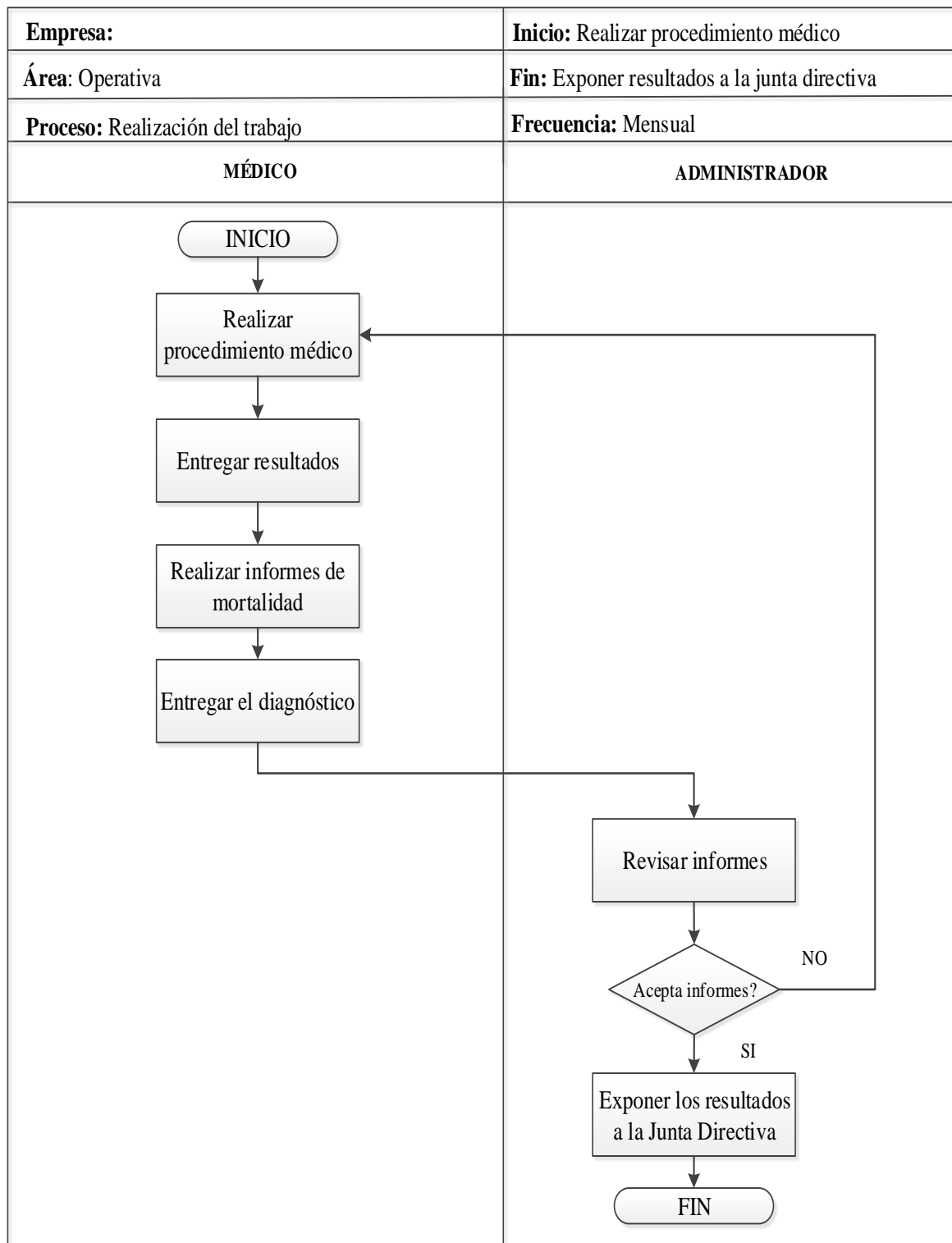
Elaborado por: Nancy Jaramillo

Gráfico 18. Coordinación de trabajo



Elaborado por: Nancy Jaramillo

Gráfico 19. Realización del trabajo



Elaborado por: Nancy Jaramillo

2.3.5. Servicio

2.3.5.1. Descripción de los servicios

Los servicios que la micro empresa Laboralmed realizará a partir de su funcionamiento serán implementar El proceso de Vigilancia en salud laboral en las empresas Financiera.

- Laboratorio (Realización de Exámenes clínicos)
- Exámenes de Gabinete (Realización de exámenes especiales dependiendo del tipo de puesto en que se desempeña.)
- Charlas Medica (Impartir las Charlas que encierra el Programa de Vigilancia en Salud Laboral)
- Informes (Realización de informes médicos que exige el proceso).

2.3.1.2 Descripción del servicio

Laboratorio (Realización de Exámenes clínicos) Los exámenes de laboratorio básicos para el personal de una empresa deben ser:

Tabla 40. Servicio de laboratorio

EXÁMENES BÁSICOS DE LABORATORIO	
EXAMEN	DIAGNOSTICO
Biometría Hemática	Anemia, infecciones hasta cáncer
Glucosa	Diabetes
Colesterol	Problemas metabólicos y mala nutrición
Triglicéridos	Problemas metabólicos y mala nutrición
Creatinina	Función renal
Emo	Problemas de vías urinarias y deshidratación

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Exámenes de Gabinete (Realización de exámenes especiales dependiendo del tipo de puesto en que se desempeña.)

Estos exámenes se los realiza al personal dependiendo el cargo que desempeña repetitivamente para poder descartar una posible enfermedad laboral

Tabla 41. Servicio exámenes de gabinete

EXÁMENES DE GABINETE	
EXAMEN	DIAGNOSTICO
Audiometría	Estudia el confort acústico diagnosticando posibles Hipoacusias
Espirometría	Estudia capacidades pulmonares diagnosticando problemas obstructivos
Rayos X	Diagnóstico de problemas osteomusculares
Optometría	Diagnóstico de posibles síndromes visuales.
Electromiografía	Se diagnostica problemas neuróticos laborales, con el tune carpiano y la tendinitis De Quervain.

Elaborado por: Nancy Jaramillo

Charlas Médica (Impartir las Charlas que encierra el Programa de Vigilancia en Salud Laboral) Estas charlas sirve para la capacitación, entrenamiento y adiestramiento del personal para mejorar el ambiente mejorar laboral. Costosa

Tabla 42. Servicio charlas médicas

CHARLAS PROGRAMA DE VIGILANCIA EN SALUD LABORAL	
CHARLAS	DIAGNOSTICO
Vigilancia en Salud Laboral	Identificación de todos los procesos de salud y seguridad en el trabajo.
Salud Reproductiva	Identificación de posibles alteraciones de colaboradores que estén en periodo gestacional.
Nutrición	Controlar los posibles síndromes metabólicos que se ven alterados por la mala nutrición.
Posturas Forzadas	Sirve para mejorar el sistema osteomuscular en cada proceso laboral
Pausas Activas	Mejoramiento del ambiente laboral distencionando a los colaboradores física e intelectualmente.
HIV/ VIH	Ayudar a las políticas empresariales y a la no discriminación de pacientes diagnosticados con HIV/SIDA

Realizado por: Nancy Jaramillo

Informes (Realización de informes médicos que exige el proceso).

Con los siguientes informes se cumple la documentación solicitada por los entes reguladores de la seguridad y Salud en el Trabajo ayudando así, al bienestar de la empresa y a cada uno de los colaboradores.

Tabla 43. Servicio de informes

INFORMES DE VIGILANCIA EN SALUD LABORAL	
INFORMES	DIAGNOSTICO
Morbilidad Anual	Identificación de patología prevalente ya sea enfermedad común o laboral
Morbilidad Mensual	Identificación y acción del departamento médico de SSO
Morbilidad Semestral	Identificación e inicio de la implementación de Vigilancia en Salud
Accidentabilidad	Reporto logia de los accidentes ocurridos en el año en curso.
Índices pro Activos y Reactivos	Investigación de los accidentes para encontrar actos y acciones subestandar.

Elaborado por: Nancy Jaramillo

2.3.6. Calidad

Los laboratorios clínicos con los que va a realizar convenios la microempresa Laboralmed S.A, debe ser laboratorios multidisciplinarios avalados por profesionales competentes en sus diferentes áreas y mantener constantes actualizaciones, con equipos robotizados en su mayor parte de procedencia alemana y americana, al igual que los reactivos utilizados en sus procedimientos, ya que será lo que constituye la base para garantizar excelencia en el servicio.

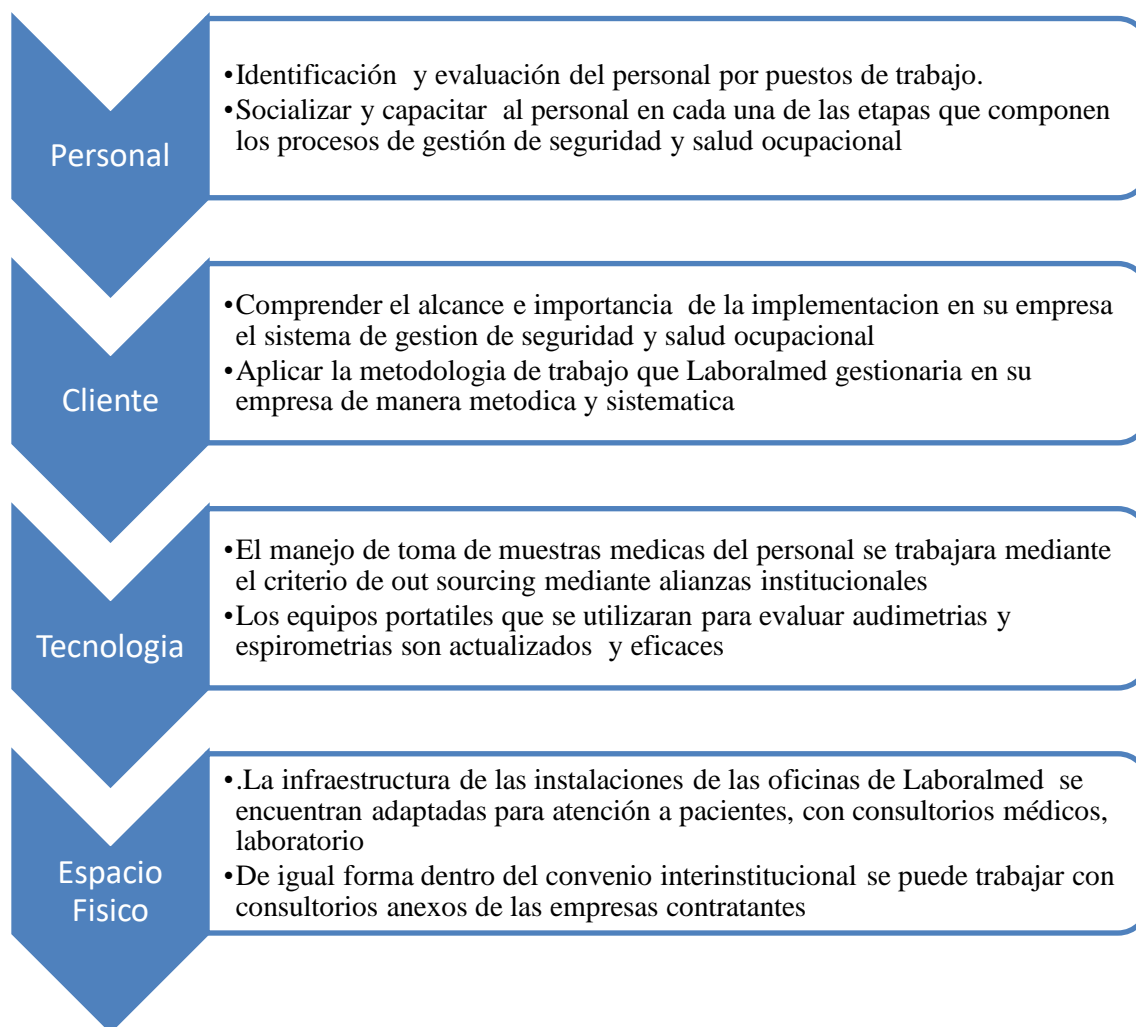
Debe contar con la CERTIFICACIÓN ISO 9001:2008, ya esta certificación de la NORMA ISO, indica que los Laboratorios tienen implementado un Sistema de Gestión de Calidad (SGC) que cumple con todos los requisitos exigidos por la Norma ISO.

Esta herramienta exige la planificación, el control y la verificación en todos sus procesos, en un esfuerzo aplicado para mejorar el sistema considerando que la satisfacción del cliente es la principal preocupación de un Laboratorio Clínico.

2.3.7. Elementos del proceso de servicio para laboralméd

Una de las etapas más importantes es ejecutar el proceso de Servicio para implementar eficazmente en las empresas contratantes el sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional y enfocarlo en función de los procesos de cada una de las empresas según el requerimiento.

Gráfico 20. Elementos del proceso de Servicio todos para Laboralméd



Para el proceso de servicio cabe destacar que obedece a contar con un equipo de trabajo idóneo, con grandes habilidades técnicas, administrativas y relaciones humanas, con gran capacidad de adaptación a las estructuras organizacionales a las que se presta nuestros servicios.

Ninguno de los procesos anteriormente descritos es más imperante que el otro, todos simultáneamente se interrelacionan y se complementan entre sí.

De acuerdo a la investigación realizada se ha podido detectar que muchas empresas cuentan con un sistema de gestión de seguridad y salud ocupacional implementada, pero únicamente en documentos por dar cumplimiento a los requerimientos actuales exigidos por el Ministerio de Trabajo. En este sentido esta práctica aporta a nuestra gestión en poner en marcha lo establecido.

2.4. Proceso marketing

2.4.1. Servicio

Una de las características del servicio que se pretende ofrecer está dado por la imagen corporativa de la futura empresa, a través del cual se incorpora el logotipo y el slogan de acuerdo como se observan en los párrafos siguientes:

Logo Tipo

Gráfico 21. Logotipo



El logotipo está basado en figuras que corresponden a la medicina como son el fonendoscopio el cual encierra en sus partes auditivas a las empresas sus colores corresponden a la salud y ambiente de las organizaciones de medicina y el trabajo.

Slogan

Vigilancia en Salud laboral

El slogan hace referencia a que vigilar la salud de los trabajadores, es la mejor forma de prevenir cualquier accidente o enfermedad profesional, además, el término de vigilancia en salud Laboral abarca la realización de todos los estudios e implementaciones de lo que respecta a la salud de los trabajadores y al cumplimiento de las normativas establecidas en el país.

2.4.2. Precio

Para establecer el precio para cada uno de los servicios que ofrecería por parte del nuevo negocio, se ha efectuado un análisis de los precios establecidos de acuerdo a la competencia construyéndose así la tabla siguiente:

Tabla 44. Precios servicios

DETALLE	PRECIO
EXÁMENES DE LABORATORIO	20,00
EXÁMENES GABINETE Y ESPECIALES	80,00
CHARLAS MÉDICAS	200,00
INFORME DE MORTABILIDAD	25,00

Elaborado por: Nancy Jaramillo

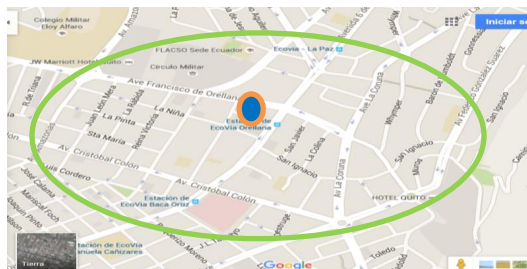
Como se observa, los precios propuestos por la nueva empresa son algo inferiores en comparación con las empresas competidoras, por lo que mediante este parámetro se pretende alcanzar una ventaja competitiva en relación al precio de sus servicios.

2.4.3. Plaza

El sector en el que nos enfocaremos para desarrollar nuestro Servicio de Vigilancia en Salud Laboral, está tomado en función a la ubicación de las oficinas de Laboralmed S.A que es en la Av. Francisco de Orellana y av. 6 de diciembre, por ser un lugar estratégico ya que en el sector se encuentra una gran afluencia de empresas financieras.

Se ha tomado como punto de partida Laboralmed y en un radio de aproximadamente un Kilómetro a la redonda.

Gráfico 22. Plaza de clientes potenciales



Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: (Google Maps, 2018)

2.4.4. Promoción

La promoción y publicidad está dado por los diferentes mecanismos para dar a conocer a los servicios que se pretende ofrecer, por lo que para ello se ha establecido determinar la intervención de los siguientes medios:

Implementar una campaña de relaciones públicas. La relación pública se enfoca en el dar a conocer los servicios mediante campañas de apoyo en la salud, como es el auspicio hacia el Programa de Nutrición realizado por el Ministerio de Salud.

Capacitar y organizar a la fuerza de ventas. Este factor involucra aquellas capacitaciones realizadas hacia el o los vendedores externos con los cuales se da a conocer los diferentes servicios disponibles en entidades que lo requieran.

Implementar el marketing directo como mecanismo de publicidad. Al hablar de marketing directo se hace énfasis al contacto que se mantiene con el cliente, para lo cual se ha considerado la utilización de redes sociales como Facebook y Twitter, con la finalidad de intercambiar comentarios entre la empresa y los consumidores finales.

Target

Las principales características del Target son: Población económicamente activa que están comprendida entre las edades de 18 a 65 años y se encuentran bajo dependencia laboral. Empresas legalmente constituidas que sigan los estatutos del MT y el IESS. Razones de compra, son empresas que desean evitar sanciones de los entes reguladores y cumplir normativa legal del estado, además que requieran cumplir con la salud integral de todos sus colaboradores.

Tabla 45. Plan de marketing

Variable	Estrategia	Acciones de Tácticas	Índice de gestión	Área Responsable	Duración	Costo
Servicio	Planificar el lanzamiento del Servicio de Salud Ocupacional y seguridad	Elaboración del plan de mercado y cartera de clientes.	Posicionamiento del servicio en el mercado	Dpto. Marketing	12 meses	800,00
Distribución	Visita a empresas de manera directa con los departamentos que se encuentran a cargo de los procesos de seguridad y salud ocupacional	Diseño de publicidad, banner, carpetas.	Creación de la imagen corporativa en el mercado	Dpto. Marketing	12 meses	1.200,00
Precio	Determinación del precio al público en función del costo de los servicios que se oferta	Cálculo del precio en función de los costos y gastos que generen aplicar los servicios y que generen el margen de utilidad aceptable.	Precios competitivos en el mercado	Dpto. Financiero	12 meses	500,00
Plaza	Adecuar la infraestructura de la oficina y consultorios	Proporcionar los consultorios, laboratorios y oficina con equipos de cómputo, muebles enseres, equipos e instrumentos médicos	Ventas Anuales	Dpto. Marketing	12 meses	8.789,00
Promoción	Implementar una campaña de Relaciones Públicas	Coordinar la elaboración de los spots, artes publicitarios y promociones, así como la difusión por los medios de comunicación	% de satisfacción de los clientes a través de sondeos.	Dpto. Marketing	12 meses	650,00
	Capacitar, organizar a la fuerza de ventas.	Capacitar a la fuerza de ventas, sobre los servicios que ofertamos, entregar los materiales necesarios para la promoción	% de colocación de servicios programado, frente a % de colocación de servicios realizados.	Dpto. Marketing	12 meses	800,00
	Implementar el marketing directo como mecanismo de publicidad	Diseño de Banners, Roll up, volantes, stickers, vallas, entre otros.	Número de participaciones en eventos.	Dpto. Marketing	12 meses	500,00
Total de presupuesto de Marketing						12.739,00

2.5. Estudio financiero

2.5.1. Inversión

La Inversión que se requiere para el proyecto actual, se especifica tanto en Activos Fijos, Activos Diferidos y Capital de Trabajo, todos estos rubros y valores son indispensables para la implementación del futuro negocio o empresa, los cuales se observan de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla 46. Inversión

DETALLE	VALORES
Activos Fijos	8.317,05
Activos Diferidos	924,00
Capital de Trabajo	22.438,40
INVERSIÓN TOTAL	31.679,45

Realizado por: Nancy Jaramillo

2.5.1.1. Inversión en activos fijos

La inversión en Activos Fijos le corresponde a la adquisición de Muebles, Equipos y Maquinaria para el buen funcionamiento de la empresa, todos ellos se denominan como bienes para la utilización del negocio, entre ellos se encuentran los Muebles y Enseres, Equipos de Oficina, Equipos de Computación y Maquinaria de Trabajo, cada uno de estos rubros se desglosan en la tabla siguiente:

Tabla 47. Inversión en activos fijos

COSTO	VALORES
MUEBLES Y ENSERES	1.425,90
EQUIPOS DE OFICINA	203,70
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3.675,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS DE TRABAJO	3.012,45
TOTAL ACTIVOS FIJOS	8.317,05

Realizado por: Nancy Jaramillo

2.5.1.2. Inversión en capital de trabajo

En términos contables, para el cálculo del Capital de Trabajo está dado de acuerdo a los Activos Corrientes menos los Pasivos Corrientes, no obstante, en términos de inversión el Capital de Trabajo se conforma por la sumatoria de todos los gastos dentro de un tiempo establecido, que para el caso del presente proyecto se ha estimado 90 días de desfase, por ende, cada uno de estos rubros y valores se desglosan en la tabla siguiente:

Tabla 48. Inversión en capital de trabajo

CONCEPTO	VALOR
CAJA - BANCOS	2.455,56
INV. UTILES DE OFICINA	21,63
INV. UTILES DE ASEO	125,19
INV. PROVEEDORES	17.516,80
SEGURIDAD PREPAGADA	52,50
ARRIENDO PREPAGADO	1.785,00
SEGURO PREPAGADO	87,33
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO NETO	22.438,40

Realizado por: Nancy Jaramillo

2.5.1.3. Inversión en activos diferidos

La inversión en Activos Diferidos se conforma por el pago de aquellos rubros y valores que conforman la legalización del negocio, cantidad que se amortizará para cinco años a un 20% anual y que se registrarán como gastos para los primeros cinco años de funcionamiento de la empresa.

Tabla 49. Inversión en activos diferidos

CONCEPTO	VALOR TOTAL
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	
Constitución de la empresa	500,00
Inscripción al IEPI	380,00
SUBTOTAL	880,00
Imprevistos 5%	44,00
TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS	924,00

Realizado por: Nancy Jaramillo

2.5.2. Fuentes de financiamiento

Luego que se ha determinado la inversión total para el presente proyecto, resulta fundamental identificar sus fuentes de financiamiento como son a través de Recursos Propios y Recursos de Terceros por parte de una entidad financiera.

Tabla 50. Fuentes de financiamiento

INVERSIÓN	VALOR USD.	% INV. TOTAL	RECURSOS PROPIOS		RECURSOS TERCEROS	
			%	VALORES	%	VALORES
Activos Fijos	8 317,05	26,25%	26,25%	\$ 8 317,05		
Activos Diferidos	924,00	2,92%	2,92%	\$ 924,00		0,00
Capital de Trabajo	22 438,40	70,83%			70,83%	22 438,40
Inversión Total	31 679,45	100,00%	29,17%	9 241,05	70,83%	22 438,40

Realizado por: Nancy Jaramillo

Como se observa en la tabla anterior, la inversión en Capital de Trabajo será financiada por parte de la CFN (Corporación Financiera Nacional) a una tasa de interés anual del 11,50% cuyas formas de pago se realizarían cada 6 meses de tal manera que al finalizar el quinto año se estaría cancelando la totalidad del crédito solicitado:

Tabla 51. Amortización deuda

Monto	22 438,40		
Período	anual	semestral	
Interés	11,50%	5,75%	
Plazo	4	años	
Período de pago	Semestral =	8	
Forma de amortización	Dividendo Constante		
AMORTIZACIÓN DEL CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDO	SALDO
			22 438,40
2 287,51	1 290,21	3 577,72	20 150,89
2 419,04	1 158,68	3 577,72	17 731,85
2 558,14	1 019,58	3 577,72	15 173,71
2 705,23	872,49	3 577,72	12 468,48
2 860,78	716,94	3 577,72	9 607,69
3 025,28	552,44	3 577,72	6 582,42
3 199,23	378,49	3 577,72	3 383,19
3 383,19	194,53	3 577,72	0,00
22 438,40	6 183,36	28 621,76	

Realizado por: Nancy Jaramillo

2.5.3. Estado de situación inicial

Tabla 52. Estado de situación inicial

ACTIVOS		PASIVOS	
Activo Disponible	22 438,40	Pasivos Corrientes	
CAJA BANCOS	2 849,96	Pasivo a largo plazo	
INV. UTILES DE OFICINA	21,63	Préstamo por pagar	22 438,40
INV. MATERIA PRIMA	17 516,80		
INV. UTILES DE ASEO	125,19	TOTAL PASIVO	22 438,40
SEGURIDAD PREPAGADA	52,50		
ARRIENDO PREPAGADO	1 785,00		
SEGURO PREPAGADO	87,33		
Activo Fijo	8 317,05		
MUEBLES DE OFICINA	1 425,90	PATRIMONIO	9 241,05
EQUIPOS DE OFICINA	203,70	Capital Social	9 241,05
MAQUINARIA EQUIPOS DE TRABAJO	3 012,45		
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3 675,00		
Activo Diferido	924,00		
Gastos de puesta en marcha	924,00		
TOTAL ACTIVOS	31 679,45	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	31 679,45

Realizado por: Nancy Jaramillo

2.5.4. Ingresos, costos y gastos proyectados

2.5.4.1. Ingresos proyectados

Los ingresos que se estiman para el proyecto actual están dados por el número de servicios que se ofrecerían anualmente considerando además una inflación promedio de 1,55% (cálculo que se refleja en el anexo N°4), como es posible observar en la tabla que se detalla a continuación:

Tabla 53. Ingresos proyectados

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VIGILANCIA EN SALUD LABORAL					
EXAMENES DE LABORATORIO	626	639	653	666	680
PRECIO (\$) UNITARIO	22,00	22,34	22,69	23,04	23,40
VALOR TOTAL	13 763,20	14 280,65	14 810,84	15 354,06	15 910,56
EXAMENES GABINETE Y ESPECIALES	626	639	653	666	680
PRECIO (\$) UNITARIO	80,00	81,24	82,50	83,78	85,08
VALOR TOTAL	50 048,00	51 929,63	53 857,61	55 832,93	57 856,59
CHARLAS MÉDICAL	626	639	653	666	680
PRECIO (\$) UNITARIO	200,00	203,10	206,26	209,46	212,71
VALOR TOTAL	125 120,00	129 824,08	134 644,03	139 582,32	144 641,47
INFORME DE MORTABILIDAD	626	639	653	666	680
PRECIO (\$) UNITARIO	26,00	26,40	26,81	27,23	27,65
VALOR TOTAL	16 265,60	16 877,13	17 503,72	18 145,70	18 803,39
TOTAL	205 196,80	212 911,49	220 816,21	228 915,01	237 212,01

Realizado por: Nancy Jaramillo

2.5.4.2. Costos proyectados

Los costos proyectados se clasifican por cada tipo de servicio que se pretende ofrecer, de tal manera que se ha estimado un costo unitario para cada uno de ellos, valor que se incrementa en base al porcentaje de inflación promedio correspondiente en 1,55%. El número de servicios que se ofrecerían se fundamenta de acuerdo a la capacidad instalada y utilizada de la empresa en relación al tiempo de atención:

Tabla 54. Costos proyectados

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VIGILANCIA EN SALUD LABORAL					
EXAMENES DE LABORATORIO	626	639	653	666	680
PRECIO (\$) UNITARIO	12,00	12,19	12,38	12,57	12,76
COSTO TOTAL	7507,20	7789,44	8078,64	8374,94	8678,49
EXAMEN DE GABINETE Y ESPECIALES	626	639	653	666	680
PRECIO (\$) UNITARIO	35,00	35,54	36,09	36,66	37,22
COSTO TOTAL	21896,00	22719,21	23562,71	24426,91	25312,26
CHARLAS MÉDICAL	626	639	653	666	680
PRECIO (\$) UNITARIO	50,00	50,78	51,56	52,36	53,18
COSTO TOTAL	31280,00	32456,02	33661,01	34895,58	36160,37
INFORME DE MORBILIDAD	626	639	653	666	680
PRECIO (\$) UNITARIO	15,00	15,23	15,47	15,71	15,95
COSTO TOTAL	9384,00	9736,81	10098,30	10468,67	10848,11
VALOR TOTAL	70 067,20	72 701,48	75 400,66	78 166,10	80 999,22

Realizado por: Nancy Jaramillo

2.5.4.3. Gastos proyectados

Los gastos son aquellos rubros o valores que no se involucran directamente con el proceso de prestación del servicio de la empresa, pero que requieren ser devengados para el normal funcionamiento del negocio. Todos estos gastos se conforman como egresos o salidas de efectivo excepto las depreciaciones calculadas de acuerdo a los valores por inversión en Activos Fijos:

Tabla 55. Gastos proyectados

GASTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS UTILES DE OFICINA	86,52	87,86	89,23	90,61	92,02
GASTOS UTILES DE ASEO	500,75	508,52	516,41	524,42	532,56
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	1 096,20	1 113,21	1 130,49	1 148,04	1 165,85
GASTOS REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO	334,19	339,38	344,64	349,99	355,42
GASTOS SEGURIDAD	315,00	319,89	324,85	329,90	335,02
GASTOS SUELDOS Y SALARIOS	33 262,50	37 641,48	38 063,06	38 489,37	38 920,45
GASTO ARRIENDO	10 710,00	10 876,22	11 045,02	11 216,44	11 390,52
GASTOS DE PUBLICIDAD	13 375,95	12 348,68	11 400,30	10 524,76	9 716,45
GASTOS SEGUROS	523,97	532,11	540,36	548,75	557,27
GASTOS DOCUMENTACIÓN COMERCIAL	756,00	767,73	779,65	791,75	804,04
DEPRECIACIÓN MUEBLES DE OFICINA	142,59	142,59	142,59	142,59	142,59
MAQUINARIA Y EQUIPOS DE TRABAJO	301,25	301,25	301,25	301,25	301,25
DEPRECIACION EQUIPOS DE OFICINA	20,37	20,37	20,37	20,37	20,37
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTACION	1 224,88	1 224,88	1 224,88	0,00	0,00
AMORTIZACION	184,80	184,80	184,80	184,80	184,80
GASTOS FINANCIEROS	2 448,88	1 892,07	1 269,38	573,02	0,00
PAGO PARTICIPACION TRABAJADORES		2 576,61	3 404,05	4 432,26	5 265,44
IMPUESTO A LA RENTA		3 650,19	4 822,41	6 279,04	7 459,37
TOTAL GASTOS	65 283,85	74 527,82	75 603,73	75 947,34	77 243,41

Realizado por: Nancy Jaramillo

Además, cada uno de estos rubros y valores requieren ser detallados de acuerdo como se observan en las tablas siguientes:

Tabla 56. Gastos Útiles de Oficina

CONCEPTO	TOTAL UNIDADES	V.UNITARIO	V.TOTAL
Grapadora	2	5,50	11,00
Perforadora	2	4,20	8,40
Carpeta para archivar	4	4,00	16,00
Esferos (por docena)	2	4,20	8,40
Hojas de papel bond (en resmas)	4	5,00	20,00
Agendas	3	6,20	18,60
SUBTOTAL		29,10	82,40
Imprevistos		5%	4,12
TOTAL			86,52

Realizado por: Nancy Jaramillo

Tabla 57. Útiles de aseo

CONCEPTO	TOTAL UNIDADES	V.UNITARIO	V.TOTAL
Juegos de accesorios de limpieza	7	20,00	140,00
Desinfectantes (galón)	5	8,00	40,00
Cloro (galón)	4	4,20	16,80
Escobas	9	4,50	40,50
Trapeadores	7	6,20	43,40
Fundas de basura (docenas)	36	3,20	115,20
Basureros pequeños plásticos	9	9,00	81,00
SUBTOTAL	55,10		476,90
Imprevistos	5%		23,85
TOTAL			500,75

Realizado por: Nancy Jaramillo

Tabla 58. Seguridad Prepagada

CONCEPTO	V. MENSUAL	V.TOTAL
ALARMAS DE SEGURIDAD	300,00	300,00
SUBTOTAL	300,00	300,00
Imprevistos	5%	15,00
TOTAL		315,00

Realizado por: Nancy Jaramillo

Tabla 59. Seguros Prepagados

CONCEPTO	VALOR INICIAL	% MENSUAL	VALOR MENSUAL	SEGURO ANUAL
AREA ADMINISTRATIVA	8317,05		41,59	499,02
MUEBLES DE OFICINA	1425,90	0,5%	7,13	85,554
EQUIPOS DE OFICINA	203,70	0,5%	1,02	12,222
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3675,00	0,5%	18,38	220,5
MAQUINARIA Y EQUIPOS DE TRABAJO	3012,45	0,5%	15,06	180,747
SUBTOTAL			41,59	499,02
Imprevistos			5%	24,95
TOTAL				523,97

Realizado por: Nancy Jaramillo

Tabla 60. Servicios Básicos

CONCEPTO	DEPARTAMENTO		V. MENSUAL	V.ANUAL
	ADMINISTRATIVO	OPERACIONAL		
Agua potable	15,00	35,00	50	600,00
Energía eléctrica	15,00	40,00	55	660,00
Teléfono fijo	15,00	32,00	47	564,00
Internet	42,00	0,00	42	504,00
SUBTOTAL	87,00	107,00	194,00	2328,00
Imprevistos			5%	116,40
TOTAL				2.444,40

Realizado por: Nancy Jaramillo

Tabla 61. Gasto Reparación y Mantenimiento

CONCEPTO	INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS	PORCENTAJE MENSUAL	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
AREA ADMINISTRATIVA	5.304,60		26,52	318,28
MUEBLES DE OFICINA	1425,90	0,5%	7,13	85,55
EQUIPOS DE OFICINA	203,70	0,5%	1,02	12,22
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3675,00	0,5%	18,38	220,50
SUBTOTAL			26,52	318,28
Imprevistos			5%	15,91
TOTAL				334,19

Realizado por: Nancy Jaramillo

Tabla 62. Gastos de Marketing y Publicidad

GASTOS	VALOR MENSUAL	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
Marketing	1061,58	6.369,50	12.739,00
SUBTOTAL	1.061,58	6.369,50	12.739,00
IMPREVISTOS	5%	318,48	636,95
TOTAL			13.375,95

Realizado por: Nancy Jaramillo

Tabla 63. Gasto arriendo

GASTOS	VALOR MENSUAL	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
ARRIENDO	850,00	5.100,00	10.200,00
SUBTOTAL	850,00	5.100,00	10.200,00
IMPREVISTOS	5%	255,00	510,00
TOTAL			10.710,00

Realizado por: Nancy Jaramillo

Tabla 64. Gastos Documentación Comercial

GASTOS	VALOR MENSUAL	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
FACTURAS	60,00	360,00	720,00
SUBTOTAL	60,00	360,00	720,00
IMPREVISTOS	5%	60,00	36,00
TOTAL			756,00

Realizado por: Nancy Jaramillo

Tabla 65. Gastos Sueldos y Salarios

No .	Sueldo base mensual	Sueldo Unificado	10mo 3ro	10mo 4to	Aporte IESS	Mensual	AÑO 1
1	1.500,00	1.500,00	125,00	30,50	182,25	1.837,75	22.053,00
1	750,00	750,00	62,50	30,50	91,13	934,13	11.209,50
2	2.250,00	2.250,00	187,50	61,00	273,38	2.771,88	33.262,50
2	1.100,00	2.200,00	183,33	61,00	267,30	2.711,63	32.539,60
2	550,00	1.100,00	91,67	61,00	133,65	1.386,32	16.635,80
4	1.650,00	3.300,00	275,00	122,00	400,95	4.097,95	49.175,40
6	3.900,00	5.550,00	462,50	183,00	674,33	6.869,83	82.437,90

Realizado por: Nancy Jaramillo

2.5.5. Estados financieros

2.5.5.1. Estado de resultados proyectado

Dentro del Estado de Resultados Proyectado se detallan los ingresos, costos y gastos de la futura empresa, con la finalidad de establecer la utilidad o pérdida durante los primeros cinco años de su funcionamiento:

En este documento si se obtenido utilidades operativas, se realiza los cálculos posteriores sobre el 15% de Participación de Utilidades para los Trabajadores, así como además el 22% del Impuesto a la Renta:

Tabla 66. Estado de Resultados Proyectado

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IINGRESOS	205 196,80	212 911,49	220 816,21	228 915,01	237 212,01
VENTAS VIGILANCIA EN SALUD OCUPACION	205 196,80	212 911,49	220 816,21	228 915,01	237 212,01
(-)COSTOS DE VENTAS	119 242,60	127 433,09	130 745,26	134 130,56	137 590,48
COSTOS PRODUCCIÓN	70 067,20	72 701,48	75 400,66	78 166,10	80 999,22
COSTOS SUELDO OPERATIVO	49175,40	54731,60	55344,60	55964,46	56591,26
(-)GASTOS	65 283,85	68 301,02	67 377,28	65 236,05	64 518,60
GASTOS UTILES DE OFICINA	86,52	87,86	89,23	90,61	92,02
GASTOS UTILES DE ASEO	500,75	508,52	516,41	524,42	532,56
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	1 096,20	1 113,21	1 130,49	1 148,04	1 165,85
GASTOS REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO	334,19	339,38	344,64	349,99	355,42
GASTOS SEGURIDAD	315,00	319,89	324,85	329,90	335,02
GASTOS SUELDOS Y SALARIOS	33 262,50	37 641,48	38 063,06	38 489,37	38 920,45
GASTO ARRIENDO	10 710,00	10 876,22	11 045,02	11 216,44	11 390,52
GASTOS DE PUBLICIDAD	13 375,95	12 348,68	11 400,30	10 524,76	9 716,45
GASTOS SEGUROS	523,97	532,11	540,36	548,75	557,27
GASTOS DOCUMENTACIÓN COMERCIAL	756,00	767,73	779,65	791,75	804,04
DEPRECIACIÓN MUEBLES DE OFICINA	142,59	142,59	142,59	142,59	142,59
DEPRECIACION EQUIPOS DE OFICINA	20,37	20,37	20,37	20,37	20,37
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTACION	1 224,88	1 224,88	1 224,88		
DEPRECIACION MAQUINARIA Y EQUIPOS DE TRABAJO	301,25	301,25	301,25	301,25	301,25
AMORTIZACIÓN	184,80	184,80	184,80	184,80	184,80
GASTOS FINANCIEROS	2 448,88	1 892,07	1 269,38	573,02	0,00
= UTILIDAD BRUTA ANTES DE IMP. Y PARTICIPACIÓN	20 670,35	17 177,38	22 693,68	29 548,41	35 102,93
- 15% de Participación Trabajadores	3 100,55	2 576,61	3 404,05	4 432,26	5 265,44
= UTILIDAD ANTES de IMPUESTOS	17 569,80	14 600,77	19 289,63	25 116,15	29 837,49
- 25% Impuesto a la Renta	4 392,45	3 650,19	4 822,41	6 279,04	7 459,37
= UTILIDAD NETA	13 177,35	10 950,58	14 467,22	18 837,11	22 378,12

Realizado por: Nancy Jaramillo

2.5.5.2. Estado de flujos netos de caja proyectado

En el Estado de Flujos Netos de Caja Proyectado, se registran los ingresos y egresos de efectivo que se hayan realizado en los cinco años de funcionamiento del negocio, excluyendo así a los valores que se registran por concepto de depreciación y amortización de intangibles, pues si bien es cierto, estos rubros se califican como gastos no se catalogan como salidas de efectivo.

Tabla 67. Estado de Flujos Netos de Caja Proyectado

Años	Utilidad neta	+Depreciación y Amortización	Inversión	Amortización del K	Flujo
			(-)	(-)	de efectivo (=)
0			-31 679,45		-31 679,45
1	13 177,35	1 873,88		4 706,55	10 344,68
2	10 950,58	1 873,88		5 263,37	7 561,09
3	14 467,22	1 873,88		5 886,06	10 455,04
4	18 837,11	649,01		6 582,42	12 903,70
5	22 378,12	649,01		0,00	23 027,12

Realizado por: Nancy Jaramillo

2.5.6. Indicadores de evaluación financiera

2.5.6.1. Tasa de descuento

Para el cálculo de la tasa de descuento se consideran los parámetros de la tasa de interés del préstamo, así como además la tasa de rendimiento mínima establecida por los inversionistas, obteniendo así las siguientes cantidades:

Tabla 68. Tasa de descuento

TASA DEL PRESTAMO	TASA DE RENDIMIENTO
11,50%	6,50%

Realizado por: Nancy Jaramillo

Y calculando se obtiene:

$$TASA DE DESCUENTO = TASA PRESTAMO + TASA RENDIMIENTO$$

$$TASA DE DESCUENTO = 11,50\% + 6,50\%$$

$$TASA DE DESCUENTO = 18,00\%$$

2.5.6.2. Valor actual neto (VAN)

El VAN (Valor Actual Neto) es un indicador de evaluación de proyectos mediante el cual se permite comprobar la factibilidad de la inversión realizada, para ello es necesario efectuar un comparativo entre la inversión total con los flujos de efectivos actualizados partiendo de acuerdo a una tasa de descuento predeterminada:

La fórmula para el cálculo del VAN:

$$VAN = -I + \sum \frac{FNC}{(1+i)^n}$$

Dónde:

<i>VAN</i>	=	Valor Actual Neto
<i>I</i>	=	Inversión
<i>FNC</i>	=	Flujos Netos de Caja
<i>i</i>	=	Tasa de Interés
<i>n</i>	=	Número de períodos

Por ende, luego de aplicar la fórmula correspondiente para el cálculo del VAN se obtienen los flujos de efectivo actualizados que al restarlos de la inversión se obtienen los siguientes resultados:

Tabla 69. VAN

AÑOS	FNC	(1+i)^n	VALOR ACTUAL
0	-31 679,45		-31 679,45
1	10 344,68	1,18	8 766,68
2	7 561,09	1,39	5 430,26
3	10 455,04	1,64	6 363,26
4	12 903,70	1,94	6 655,58
5	23 027,12	2,29	10 065,37
TOTAL			5 601,70

Realizado por: Nancy Jaramillo

Cálculo manual del Valor Actual Neto (VAN)

$$VAN = \frac{10344,68}{(1+0,18)^1} + \frac{7561,09}{(1+0,18)^2} + \frac{10.455,04}{(1+0,18)^3} + \frac{12.903,70}{(1+0,18)^4} + \frac{23.027,12}{(1+0,18)^5} - 31.679,45$$

$$VAN = \$ 5.601,70$$

Bajo esta perspectiva, se determina un VAN de \$ 5.601,70 dólares, cantidad por el cual se determina la factibilidad de la inversión realizada para el presente proyecto pues los flujos obtenidos son mayores a la inversión inicial.

2.5.6.3. Tasa interna de retorno (TIR)

Para el cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR), se emplea la siguiente fórmula, misma que permite que el Valor Actual Neto (VAN), sea igual a cero

$$0 = -I + \sum \frac{FNC}{(1 + TIR)^n}$$

Cálculo manual tasa interna de retorno

$$TIR = \frac{10344,68}{(1+0,2449)^1} + \frac{7561,09}{(1+0,2449)^2} + \frac{10.455,04}{(1+0,2449)^3} + \frac{12.903,70}{(1+0,2449)^4} + \frac{23.027,12}{(1+0,2449)^5} - 31.679,45$$

$$0 = 0$$

TIR = 24,49%

La TIR es de 24,49% que si se compara con la tasa de descuento del 18% se establece su factibilidad de inversión, pues este último porcentaje es inferior a la TIR obteniendo así un resultado favorable en el cálculo del VAN.

2.5.6.4. Período de recuperación de la inversión (PRI)

Para el cálculo del PRI (Período de Recuperación de la Inversión), se parte de los Flujos Netos de Efectivo, que al considerar una tasa de descuento del 18%, se suman dichos valores otorgando un acumulado de ellos para determinar el año en que se recuperaría la totalidad de la inversión realizada:

Tabla 70. PRI

AÑOS	FNC	FNC ACTUALIZADO	FNC ACTUALIZADO ACUMULADO
0	-31 679,45	-31 679,45	-31 679,45
1	10 344,68	8 766,68	-22 912,77
2	7 561,09	5 430,26	-17 482,52
3	10 455,04	6 363,26	-11 119,26
4	12 903,70	6 655,58	-4 463,67
5	23 027,12	10 065,37	5 601,70

Realizado por: Nancy Jaramillo

La inversión en el proyecto se recupera en el quinto año como se observa en la tabla anterior para lo cual se aplicó la siguiente fórmula.

$$PRI = a + ((b - c) / d)$$

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión

b = Inversión inicial

c = Flujo de efectivo acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión

d = Flujo de efectivo actualizado del año en el que se recupera la inversión

Punto de equilibrio en dólares

Para el cálculo del punto de equilibrio en dólares se utiliza la siguiente fórmula, determinando así el siguiente valor

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}}$$

$$PE = \frac{65\,283,85}{1 - \frac{119\,242,60}{205\,196,80}}$$

$$PE = \frac{65\,283,85}{0,418886649}$$

$$PE = 155\,850,86$$

De esta manera se presenta un punto de equilibrio en dólares de \$155.850,86 dólares americanos. es importante también calcular el punto de equilibrio en unidades como se refleja en el siguiente cálculo.

Punto de equilibrio en unidades

$$PEQ = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{PVQ} - \text{CVU}}$$

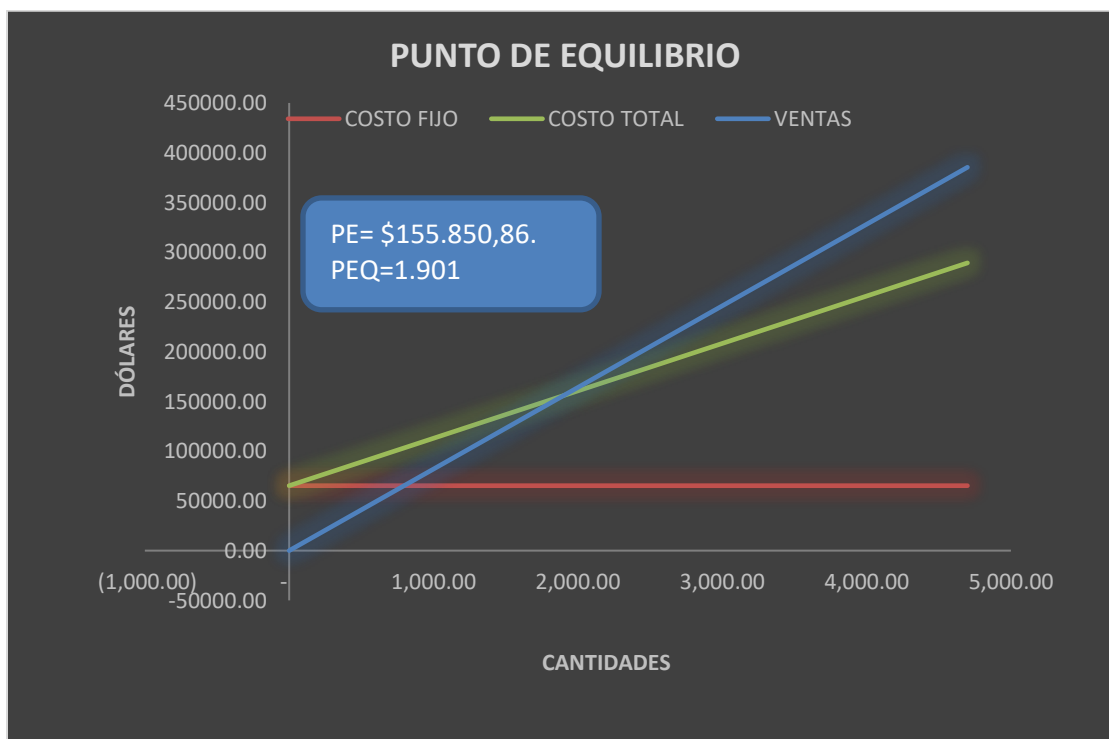
$$PEQ = \frac{65\,283,85}{82,00 - 47,65}$$

$$PEQ = \frac{65\,283,85}{34,35}$$

$$PEQ = 1901 \text{ servicios}$$

Gráfico del punto de equilibrio

Gráfico 23. Punto de equilibrio



Elaborado por: Nancy Jaramillo
Fuente: Investigación de campo

De esta manera se determina el punto de equilibrio del proyecto en dólares que equivale a \$155.850,86 y en unidades que corresponde a 1.901.

Costo beneficio

INGRESOS TOTALES	EGRESOS TOTALES
1105051,522	979 858,78

Costo/Beneficio	1,13
-----------------	------

De esta manera se determina un resultado de costo beneficio de 1,13, lo que significa que por cada dólar invertido se recupera o se gana 0,13 centavos.

2.6. Proceso legal

2.6.1. Patente municipal

Obtener el permiso de patente, todos los comerciales e industriales que operen en cada cantón, así como los que ejerzan cualquier actividad de orden económico. Plazo: hasta el 31 de enero de cada año y el permiso tiene validez durante un año.

Costo: el primer año la base imponible será de cero (es decir pagará el valor mínimo establecido por el COOTAD de 11.00 dólares).

2.6.2. Licencia anual de funcionamiento

A partir de enero de cada año, el representante de un establecimiento turístico acudirá POR UNA SOLA VEZ a cualquiera de los diversos centros de recaudación que tiene el municipio de Quito.

2.6.3. Permiso sanitario

El permiso sanitario sirve para facultar el funcionamiento de establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario.

Este documento es expedido por la autoridad de salud competente (Ministerio de Salud), al establecimiento que cumple con buenas condiciones técnicas sanitarias e higiénicas.

Costo: del permiso sanitario es de \$ 30,27 dólares.

2.6.4. Uso de suelo

Obligación: obtener el permiso de uso de suelo para desarrollar una actividad comercial.

Plazo: obtención cuando se va a instalar el establecimiento y el permiso tiene validez durante un año.

2.6.5. Rótulos y publicidad exterior

Sirve para colocar mensajes publicitarios (rótulos, letreros, etc.) en espacios públicos o inmuebles de propiedad privada. Pagar el permiso por la instalación de rótulos o cualquier medio de publicidad al municipio correspondiente, es una autorización para

instalar medios de publicidad exterior en espacios privados, públicos y de servicios generales.

Plazo: obtención una vez instalado el rótulo y la licencia tiene validez durante UN AÑO.

Costo: \$ 50,00 dólares.

2.6.6. Inscripción y actualización del RUC. en el SRI

Obligación: este permiso usted tiene la obligación de actualizar la información registrada en la inscripción de su RUC cada vez que exista un cambio en la misma en un plazo no mayor a 30 días, presentando los requisitos para cada caso los propietarios de establecimientos comerciales.

Plazo: Dura el tiempo que usted realice un cambio de su información.

Costo: no tiene costo alguno es gratuito.

2.6.7. Para personas naturales o jurídicas bomberos

Obligación: pagar este permiso anualmente los propietarios de establecimientos comerciales.

Plazo: hasta el 31 de marzo de cada año, establecimientos turísticos (ventanilla única)

Costo: \$ 10,00 dólares.

2.6.8. Contribución uno x mil a los activos fijos

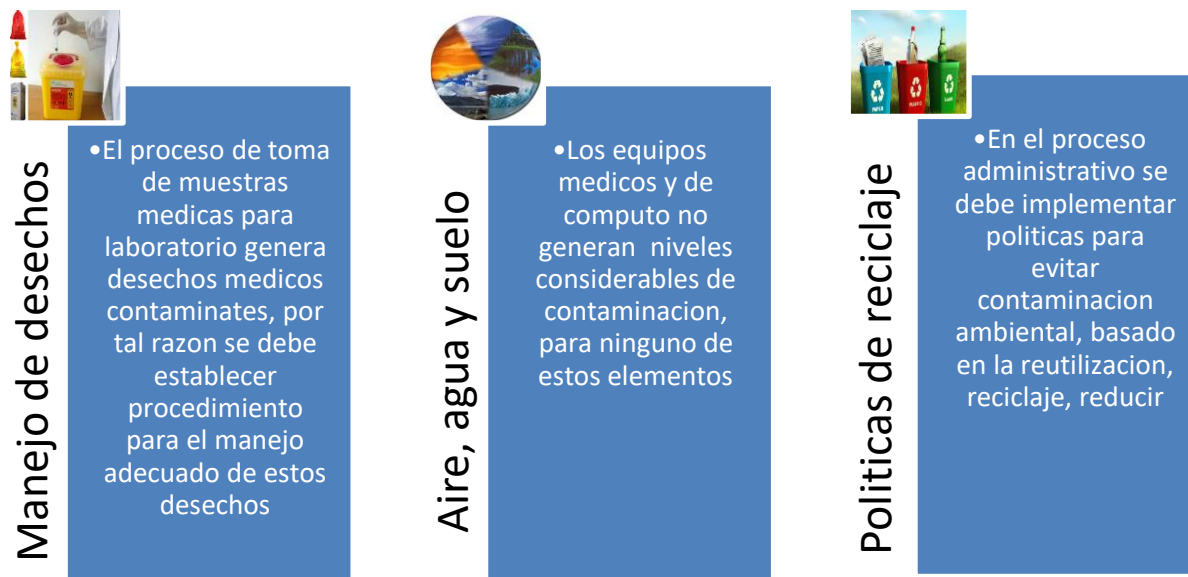
Obligación: pagar mediante depósitos en cuentas corrientes del fondo mixto de promoción turística, la contribución del uno por mil a los activos fijos.

Plazo: hasta el 31 de julio de cada año.

2.7. Proceso ambiental

2.7.1. Manejo de desechos

Gráfico 24. Proceso ambiental



Realizado por: Nancy Jaramillo

El capítulo IV del reglamento para el Manejo de desechos infecciosos para la red de servicios de la salud en el Ecuador establece los lineamientos a seguir en las fases de generación y separación de desechos.

La ordenanza N°323 publicada en el registro oficial 318 en 11 de noviembre del 2010, el consejo metropolitano de Quito creó la empresa pública metropolitana de gestión integral de residuos sólidos.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- Se realizó una investigación de campo, mediante la aplicación de la herramienta de encuesta misma que estaba direccionada para las empresas de prestaciones bancarias de la administración Eugenio Espejo que corresponde a 18 empresas, en la que se pudo determinar que el 94% de las instituciones encuestadas dan a conocer que si les gustaría que la empresa cuente con un servicio de vigilancia y salud ocupacional.
- Dentro del desarrollo del plan de negocios, se realiza un estudio administrativo para conocer o establecer, la misión, visión valores, así como detallar la estructura organizacional y sus funciones con la que contará la nueva empresa
- También se detalla el estudio técnico, donde se determina maquinaria y equipos necesarios para el funcionamiento de la organización y, dentro del estudio económico financiero se efectúa el análisis de los indicadores financieros como el Valor Actual Neto (VAN), que se obtiene un valor positivo en dólares de \$5.601,70 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) en porcentaje del 24,49%.
- Mediante el cálculo del periodo de recuperación (PRI), se determina que el presente proyecto recupera la inversión en un quinto año, se conoce también que se presenta un punto de equilibrio cuando los ingresos alcancen un valor monetario de \$155.850,86 se deberá brindar 1.901 servicios de prevención de enfermedades laborales.

Recomendaciones

- Dentro de un proyecto como lo fue éste, siempre se desea que haya una mejora continua del mismo; por lo tanto se recomienda a futuros estudiantes que tengan interés en el proyecto que se generen nuevas investigaciones sobre el tema de vigilancia en salud laboral dentro de las organizaciones.
- Es recomendable que este trabajo plan de negocios para la creación de una micro empresa en salud laboral sea fuente de futuras investigaciones.

BIBLIOGRAFÍA

Abascal, I. G. (2005). *Análisis de encuestas*. Madrid: Esic.

Acevedo Ibañez, A., & López M, A. F. (2001). *El proceso de la entrevista*. Lima: Limusa Noriega.

Alvarez, I. C. (2005). *Como hacer una tesis en bachillerato*. Venezuela: Libros el nacional.

Andrade, S. (2005). *Diccionario de economía*. Argentina: Andrade.

Angulo, L. (2014). *Competencias para desarrollar un plan de negocios*. Quito: UMET.

Arjona Llamas, C. (2015). *Marketing y gestión de la calidad turística*. Madrid: Libre factory.

- Artal, M. (2015). *Dirección de ventas organización del departamento de ventas y gestión de vendedores*. Madrid: Esic.
- Avila M, J. (2003). *Economía*. Zapopan, Jalisco: Ediciones Umbral.
- Bird, P. (2000). *Aprenda investigación de mercados*. España: Gestión 2000.
- Chiavenato, I. (2004). *Administración de los nuevos tiempos*. Bogota: McGraw Hill.
- Coppée, G. H. (1998). *Enciclopedia de salud y seguridad en el trabajo*. Madrid España: Chantal dufresne, BA.
- Echeverria Garcia, S. (1994). *Introducción a la economía de la empresa*. Madrid, España: Díaz de Santos.
- Ecuador, Asamblea Constituyente. (20 de Octubre de 2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Recuperado el 15 de diciembre de 2018, de Registro Oficial N° 449: http://www.industrias.ec/archivos/CIG/file/SEGURIDAD/Constitucion_ECU.pdf
- Ecuador, Banco Central. (s.f.). *Producto Interno Bruto por sectores*. Recuperado el 17 de septiembre de 2018, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1105-la-economia-ecuatoriana-crecio-19-en-el-primer-trimestre-de-2018>
- Garcia, R. (2002). *Marketing internacional*. Madrid: ESIC .
- Giman, L. J. (2003). *Principios de administración financiera* . México: Pearson educación.
- Gómez, M. M. (2006). *Introducción a la Metodología de la Investigación Científica*. Argentina: Brujas.
- Google Maps. (15 de enero de 2018). *6 de Diciembre y Francisco de Orellana*. Obtenido de <https://www.google.com/maps/place/Avenida+Francisco+de+Orellana+%26+Av.+6+de+Diciembre,+Quito+170517/@-0.1986526,-78.4864738,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x91d59a724e20ac4d:0xeea4c2da0bd69d5d!8m2!3d-0.1986526!4d-78.4842851>
- Grasso, L. (2006). *Encuestas elementos para su diseño y análisis*. Argentina: Encuentro.
- Martínez Fierro, A. M. (2011). *Contabilidad general*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Mejía, A. (2014). *Nuevo sistema de compras y contratos de la administración pública*. Colombia: Sánchez.

- México, Instituto Nacional de Ambiente Ecología. (25 de junio de 2000). *La evaluación del impacto ambiental logros y retos para el desarrollo sustentable 1995-2000*. Recuperado el 26 de junio de 2018, de <https://books.google.com.ec/books?id=tqJuhbUPvHgC&pg=PP1&dq=La+evaluaci%C3%B3n+del+impacto+ambiental+logros+y+retos+para+el+desarrollo+sustentable+1995-2000&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi50sb0-angAhVlk-AKHeN9AhAQ6AEIKDAA#v=onepage&q=La%20evaluaci%C3%B3n%20del%20>
- Moreno, G., & Bayardo, M. (2003). *Introducción a la metodología de la investigación educativa 1*. México: Progreso.
- Moya Pérez, J. (1997). *Estrategia gestión y habilidades directivas*. Madrid: Diaz de Santos.
- Organización internacional del Trabajo. (29 de octubre de 2018). *Lista de enfermedades profesionales de la OIT*. Obtenido de https://www.ilo.org/safework/info/publications/WCMS_125164/lang--es/index.htm
- Ponce Reyes, A. (2004). *Administración de personal sueldos y salarios*. México: Limusa.
- Regalado, L. (1999). *Métodos y técnicas de estudio*. Quito: Abya yala.
- Reyes Gallegos, H. (2003). *Análisis jurídico del procesamiento administrativo del ejecutivo*. México: Isef Empresa Líder.
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2005). *Administración*. México: Pearson Educación.
- Saez López, J. M. (2017). *Investigación Educativa fundamentos teóricos, procesos y elementos prácticos*. Madrid: UNED.
- Sulser Valdez, R. A., & Pedroza Escandón, J. E. (2004). *Exportaciones efectivas reglas básicas para el éxito del pequeño y mediano exportador*. México: ISEF.
- Talaya Agueda, E., & Mondejar Jimenez, A. J. (2013). *Fundamentos de marketing*. Madrid: Esic.
- Vargas, G. (2006). *Introducción a la teoría económica*. México: Pearson.
- Varo, J. (1994). *Gestión estratégica de la calidad de los servicios sanitarios un modelo de gestión hospitalaria*. Madrid: Díaz de Santos.
- Vega, V. (2000). *Mercadeo Básico*. Costa Rica: UNED.

ANEXOS

ANEXO 1. Entrevista anexo

ENTREVISTA SOBRE EL CONOCIMIENTO DE LA VIGILANCIA DE LA SALUD

1.- Conoce Ud. las normativas y leyes que rigen la seguridad y salud de los Colaboradores?

SI _____ NO _____

2.- Sabe Ud. las penalizaciones y multas por no llevar e implementar la Vigilancia de la Salud de sus colaboradores?

SI _____ NO _____

3.- Sabe Ud. que es la Vigilancia de la salud?

SI _____ NO _____

4.- Conoce los riesgos que tiene su empresa sobre la salud de sus colaboradores?

SI _____ NO _____

5.- Sabe Usted la documentación que debe llevar en la implementación de la Vigilancia en salud?

SI _____ NO _____

6.- Sabe que procesos médicos debe llevar su empresa para implementar la Vigilancia en la Salud?

SI _____ NO _____

7.- Sabe que exámenes de gabinete y laboratorio debe realizar por puesto de trabajo?

SI _____ NO _____

8.- Conoce usted que informes deben ser elaborados para presentación en el IESS y el MT?

SI _____ NO _____

9.- Conoce la diferencia entre accidente laboral y enfermedad profesional?

SI _____ NO _____

10.- Cuantos accidentes y enfermedades profesionales han sido reportados este año en su empresa?

SI _____ NO _____

ANEXO 2. División Zonal



ANEXO 3. Encuesta coeficiente de alfa de Cronbach

Encuesta

SALUD LABORAL	Malo	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
	1	2	3	4	5
1.- Conoce Ud. las normativas y leyes que rigen la seguridad y salud de los Colaboradores?					
2.- ¿Sabe Ud. las penalizaciones y multas por no llevar e implementar la Vigilancia de la Salud de sus colaboradores?					
3.- ¿Conoce usted que informes deben ser elaborados para presentación en el IESS y el MT?					
4. ¿Cuenta su empresa con un área de seguridad y salud ocupacional para la prevención del talento humano					
5. ¿Su empresa cuenta al momento con un comité de seguridad y salud ocupacional?					
6. ¿Su empresa ha brindado capacitaciones periódicas en seguridad y salud ocupacional al menos y vez al año?					
7. ¿Le gustaría que su empresa cuente con un servicio de vigilancia y salud ocupacional?					
8. ¿Mencione el número de trabajadores con el cual cuenta su empresa?					
9. ¿Cada que tiempo estaría dispuesta su empresa a utilizar el servicio de vigilancia y salud ocupacional?					
10. ¿Cuánto estaría dispuesto su empresa a invertir de forma anual en el servicio de vigilancia y salud ocupacional?					

ANEXO 4. Cálculo de la tasa de inflación promedio

AÑOS	PORCENTAJES
2014	3,67%
2015	3,38%
2016	1,12%
2017	-0,20%
2018	-0,21%
INFLACIÓN PROMEDIO	1,55%

Marzo -31-2018

<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/inflacion-diciembre-2016/>