

“UNIVERSIDAD JOSE CARLOS MARIATEGUI”

**PLAN DE NEGOCIOS CENTRO DE REHABILITACION FISIOTERAPEUTICO Y
KINESIOLOGICO “FISIOKINE-ILO”**



- **BACH. MIGUEL ANGEL VARGAS NINA**

**FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y
EMPRESARIALES**

ING.COMERCIAL

2016

DEDICATORIA

Tengo la infinita satisfacción de dedicar este plan de negocios primero a Dios, porque ha estado presente en cada paso que he dado siendo mi guía, mi apoyo ya que sin él no hubiera logrado mis objetivos que con paciencia y dedicación he podido realizar.

A mis queridos padres por el apoyo y el esfuerzo incondicional que me brindaron ya que son el pilar fundamental en mi vida, gracias por la confianza que depositaron en mí.

Es por eso que dejo en constancia que la educación que me han dado la llevare con honor y orgullo hasta el último momento de mi vida y además como herencia que los padres dejan a sus hijos.

Miguel Vargas Nina

INTRODUCCION

El presente trabajo está basado en la elaboración de un plan de negocios para la creación de un centro de rehabilitación fisioterapéutico y kinesiológico para la ciudad de ILO.

En la última década el ejercicio ha tomado una gran importancia en los procesos de rehabilitación y este es un elemento fundamental que tiene el fisioterapeuta y el kinesiólogo desde una concepción terapéutica por medio del movimiento buscando el beneficio y salud.

Es por ello que se considera importante desarrollar una idea de negocio enfocada a brindar las herramientas necesarias para generar en nuestros usuarios hábitos de vida saludables, prevención y tratamiento de la enfermedad mediante el diseño y desarrollo de programas de habilitación y rehabilitación física mediante ejercicios y modalidades físicas encaminados a mejorar la capacidad funcional, mejorando el equilibrio, la fuerza, la flexibilidad, la resistencia, la coordinación y el control motor buscado siempre mejorar la calidad de vida y el mejoramiento de la salud de las personas.

La empresa tendrá una visión hacia la planeación estratégica y el mejoramiento continuo, por lo que se realizará aplicando y estableciendo políticas que puedan orientarla hasta la obtención y mantenimiento de dichos objetivos y meta, mediante la investigación de mercados, diagnósticos de la empresa como un análisis DOFA y una buena estructura organizacional teniendo en cuenta las exigencias del medio.

RESUMEN

Este plan de negocios se creó buscando una alternativa de comercializar los servicios de fisioterapia y kinesiología integrando las ciencias del deporte, patológicas y de salud ocupacional en la ciudad de ILO, ofreciendo diferentes servicios buscando satisfacer necesidades de la vida moderna mediante nuevos procesos de rehabilitación física constituidos de manera organizada y sistemática brindando una excelente opción tanto terapéutica como económica, ya que la ciudad de ILO demanda de una nueva alternativa que renueve los servicios y motive a los posibles usuarios a participar de los servicios ofrecidos por el centro de rehabilitación fisioterapéutico y kinesiológico “FISIOKINE ILO”.

El trabajo escrito incluye la descripción de todos los servicios ofrecidos por el centro de rehabilitación fisioterapéutico y kinesiológico “FISIOKINE ILO”, analizando las ventajas de los servicios dentro de las que se destaca: Personal especializado en fisioterapia y kinesiología con el componente extra de ser profesionales en ciencias del deporte. Haciendo un exploración comparativa a

partir de un análisis DOFA de mercados en lo concerniente con cotejo precios, comparación de servicios y productos, análisis de oferta y demanda ofrecidos en la ciudad de ILO.

*En conclusión se sustenta la viabilidad del proyecto provenientes de las conclusiones y apreciaciones financieras que expresan tasas y valores para hacer permisible la creación del centro fisioterapéutico y kinesiológico “FISIOKINE ILO”.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA

Siendo la Fisioterapia una ciencia dirigida a la recuperación física, la promoción de la salud y prevención de la enfermedad en áreas como la pediatría, neurología, gerontología, traumatología y rehabilitación entre otros; la ciudad de ILO no cuenta actualmente con un centro de fisioterapia y rehabilitación física, se cuenta con kinesiólogos que llegan de la ciudad de Tacna y dan servicios a domicilio y otros llamados hueseros. Para el primer semestre del 2016 en la ciudad no hay referencia de la existencia de fisioterapeutas que tengan los componentes kinesiológico para la rehabilitación y la terapia física, recreación y deportes que permitan abordar a los pacientes de manera más integral; además se evidencia

carencia en intervención de pacientes quemados y tratamiento a través de la fisioterapia.

Pensando en la necesidad que existe en el medio de un centro que intervenga de manera más integral a las personas, nace la idea crear un lugar que ofrezca asistencia que permita a la ciudadanía encontrar una variedad servicios tanto a la población en situación de discapacidad temporal o permanente, que les permita reintegrarse a su vida familiar, laboral, deportiva y social lo más independiente posible; es por ello que este trabajo adquiere importancia porque pretendemos ofrecer un servicio fusionando los conocimientos y experiencia adquiridos en la profesión de Ciencia del Deporte y la Recreación y en Fisioterapia y Kinesiología mirando de manera más amplia las necesidades de los individuos.

Por las razones anteriormente mencionadas es entonces en donde se establece la importancia de elaborar un plan de negocios para la creación de un centro de rehabilitación fisioterapéutico y kinesiológico “FISIOKINE -ILO”, con el fin de obtener una participación en el mercado identificando la factibilidad tanto económica, administrativa y financiera en la ciudad de ILO.

1.2 DIAGNOSTICO DEL PROBLEMA CENTRAL.

Según podemos ver según los resultados obtenidos en nuestra encuesta el problema principal a resolver es la insatisfacción de los pacientes en la provincia de Ilo y esa insatisfacción se puede ver reflejada más específicamente en los siguientes puntos:

- La inexistencia de un centro de rehabilitación física privado con tratamiento especializado.
- Los servicios brindados por el estado no son suficientes.
- Las infraestructuras brindadas por los fisioterapeutas, kinesiólogas en Ilo cuando llegan no son las adecuadas.
- No se utilizan el material ni los equipos correctos.

Es por ello que con este plan de negocios se busca crear en este mercado un nuevo centro de rehabilitación física para satisfacer estas necesidades de nuestros clientes potenciales y así por medio de la satisfacción completa atraerlo a nuestro servicio.

1.3 PROBLEMA PRINCIPAL

Inexistencia de una centro de rehabilitación física especializada en la provincia de Ilo que brinde su atención en horarios más prolongados y cumpla con estándares de servicios en fisioterapia y rehabilitación física.

2. OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIO

2.1 OBJETIVO GENERAL.

- Realizar un plan de negocio que permita determinar la posibilidad crear un centro de rehabilitación, Fisioterapéutico y Kinesiológico integral en la ciudad de Ilo.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- Realizar una investigación de mercadeo para conocer la demanda potencial que pueda acceder a los servicios ofrecidos en el Centro de rehabilitación fisioterapéutico y kinesiológico “FISIOKINE-ILO”.
- Determinar y elaborar un portafolio de servicios del centro de rehabilitación fisioterapéutico y kinesiológico “FISIOKINE-ILO”, en la ciudad de ILO que genere rentabilidad económica y social.
- Determinar los recursos tecnológicos para la implementación del Centro de rehabilitación fisioterapéutico y kinesiológico “FISIOKINE-ILO”.
- Determinar la viabilidad financiera para la creación de un centro de rehabilitación fisioterapéutico y kinesiológico “FISIOKINE” en la ciudad de ILO.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

1.1 ¿QUE ES LA FISIOTERAPIA?

La fisioterapia es una disciplina de la Salud que ofrece una alternativa terapéutica no farmacológica, para paliar síntomas de múltiples dolencias, tanto agudas como crónicas, por medio del ejercicio terapéutico, calor, frío, luz, agua, técnicas manuales entre ellas el masaje y electricidad.

Según la Confederación Mundial para la Fisioterapia, la fisioterapia tiene como objetivo facilitar el desarrollo, mantención y recuperación de la máxima funcionalidad y movilidad del individuo o grupo de personas a través de su vida.

Se caracteriza por buscar el desarrollo adecuado de las funciones que producen los sistemas del cuerpo, donde su buen o mal funcionamiento repercute en la cinética o movimiento corporal humano. Interviene, mediante el empleo de técnicas científicamente demostradas, cuando el ser humano ha perdido o se encuentra en riesgo de perder, o alterar de forma temporal o permanente, el adecuado movimiento, y con ello las funciones físicas. Sin olvidarnos del papel fundamental que tiene la Fisioterapia en el ámbito de la prevención para el óptimo estado general de salud.

En conclusión, la fisioterapia no se puede limitar a un conjunto de procedimientos o técnicas. Debe ser un conocimiento profundo del ser humano. Para ello es fundamental tratar a las personas en su globalidad bio-psico-social por la estrecha interrelación entre estos tres ámbitos diferentes.

1.2 ¿QUE ES LA REHABILITACION FISICA?

La rehabilitación física es un programa terapéutico diseñado para ayudar a los pacientes que han sufrido una enfermedad, lesión o intervención quirúrgica. Es un pequeño paso a paso del proceso hacia la recuperación. El principal objetivo de la rehabilitación física es restaurar la independencia, sino que también aborda las limitaciones físicas y los ajustes que se espera impactar la vida del individuo en el futuro. Hay muchos tipos diferentes de programas de rehabilitación física que existen, tales como ortopedia, cardiopulmonar, neurológica pediátrica, y geriátrica. Una categoría adicional es la rehabilitación física tegumentario, esto se relaciona con las condiciones que afectan la piel, como quemaduras.

La rehabilitación física se recomienda generalmente para aquellos que han sufrido una lesión que llevó a la amputación u otras condiciones que puedan afectar la movilidad, sino que también puede beneficiar a las personas que han sufrido acontecimientos que cambian la vida-que suponen un mínimo de problemas físicos. Un ejemplo sería, un paciente de cáncer que se ha sometido a quimioterapia o la

cirugía pueden llegar a experimentar una pérdida menor de funcionamiento físico, pero aún se enfrentan a dificultades para adaptarse a la vida después del tratamiento. Otro ejemplo sería, una víctima de quemaduras que necesariamente no se pierde una extremidad, pero se enfrenta a retos específicos físicos, debido a la cantidad de tratamientos y cirugías que aún puedan estar pendientes.

El proceso de rehabilitación física comienza con el médico de cabecera del paciente. A partir de ahí, las preocupaciones del paciente en relación con el malestar físico o movimiento que se evalúan. Luego, el médico proporciona una estrategia de manejo del dolor y el desarrollo de un programa de auto-cuidado de los ejercicios que el paciente puede realizar en casa. Además, los servicios de un fisioterapeuta y un terapeuta ocupacional también pueden formar parte de un programa de rehabilitación física del paciente.

La rehabilitación física se llevará a cabo en nuestras instalaciones. Además, algunos pacientes comienzan la rehabilitación física inmediatamente después de la cirugía.

1.3 LA FISIOTERAPIA EN EL MUNDO

Nombres con los cuales se designa a la FISIOTERAPIA:

- KINESIOLOGIA
- CINESITERAPIA
- TERAPIA FISICA
- KINESIOTERAPIA
- GIMNASIA
- OSTEOPATIA
- QUIROPRAXIA

En el mundo, los fisioterapeutas, kinesiólogos y terapeutas físicos comparten un mismo espacio en la medicina pero con características particulares de al país de origen.

La palabra FISIOTERAPIA proviene de la unión de las voces griegas physis significa natural y therapehia que significa tratamiento; así que etimológicamente la fisioterapia es “tratamiento por la naturaleza” aunque hoy en día se reconoce más como “tratamiento por agentes físicos”.

El cambio del sentido etimológico se consolida a partir de la Organización Mundial de la Salud que en 1958 define a la fisioterapia como “el arte y la ciencia del tratamiento por medio del ejercicio terapéutico, calor, frío, luz, agua, masaje y electricidad.

1.4 LA REHABILITACION FISICA EN EL MUNDO

En el mundo hay aproximadamente mil millones de personas con discapacidad, de las que la mayoría carece de acceso a una atención médica y a servicios de rehabilitación apropiados, especialmente en los países de ingresos bajos y medianos.

Como consecuencia de ello, estas personas tienen más problemas para alcanzar y mantener un nivel óptimo de autonomía y salud. La falta de servicios obstaculiza su plena inclusión y participación en todos los aspectos de la vida.

1.5 LA REHABILITACION FISICA EN EL PERU

La especialidad de Medicina de Rehabilitación a nivel mundial surge teniendo como pionero al Dr. Henry Kessler en EE.UU. En nuestro país en lo que a la Seguridad Social se refiere, se considera como tal al Dr. Carlos Bustamante Ruiz.

El hospital obrero de Lima hoy Hospital Nacional "Guillermo Almenara Irigoyen" fue inaugurado el 10 de febrero del año 1941, desde su fundación contó con un Servicio de Fisioterapia que funcionaba como un anexo del Servicio de Radiología, cuentan las crónicas del hospital que el Servicio de Fisioterapia empieza a funcionar en forma independiente desde hace 59 años, teniendo como Jefe al Doctor Carlos Bustamante Ruiz quien logra la resolución de la creación del Departamento de Medicina Física y Rehabilitación en el año 1948.

Junto al Doctor Bustamante trabajaron renombrados médicos que viajaron al extranjero para especializarse en Rehabilitación (especialidad nueva en aquella época) como fueron los doctores Gino Costa Elice (segundo jefe del departamento), Pedro Angulo Pinto y otros, quienes después pasaron a otras instituciones a crear nuevos Centros de Rehabilitación tanto en Lima como a nivel nacional.

También debemos mencionar a los médicos fundadores que trabajaron en el Departamento; dentro de ellos destacan los doctores Enrique Velasco Salazar (*), Jorge Castro Málaga, Luis Bazalar Larrea y posteriormente Emilio Portocarrero Navarrete (*) y Julio Sosa Alarcón (*)

Es propicia la ocasión para dar a conocer que en el Departamento de Medicina Física y Rehabilitación del Hospital Obrero como se llamaba en esa época se inicia

la formación de Médicos Residentes de la especialidad hace más de 35 años, muchos de los cuales ejercen en la actualidad en Hospitales, centros especializados de nuestro País y en diversos países del extranjero.

El personal no médico con el que se trabajó en esa época fue personal técnico que fue entrenado para dicho fin, recién en el año 1961 el Doctor Bustamante y las autoridades de ese entonces deciden formar la Escuela de Fisioterapistas y Terapistas Ocupacionales que fueron preparadas para cubrir la demanda que tenía el Seguro Social a nivel nacional. La Escuela de Fisioterapistas y Terapistas Ocupacionales funcionó hasta el año 1989. Se debe dejar constancia que muchas fisioterapistas egresadas de dicha escuela han trabajado y trabajan en España, Estados Unidos, Alemania, Canadá y Australia.

En la actualidad contamos con profesionales altamente calificados tanto médicos como terapistas físicas, ocupacionales, lenguaje, aprendizaje, técnicos asistenciales, quienes a pesar de las restricciones presupuestarias de la institución logran sobresalir en las diferentes áreas de la especialidad donde laboran ya sea en hospitalización (UCI, INCOR, neonatología, neurocirugía, neurología, neumología, etc.) o brindando atención ambulatoria en los diferentes Programas de Medicina de Rehabilitación con que contamos.

Actualmente el Departamento de Medicina de Rehabilitación de la Red Asistencial Almenara es el órgano rector a nivel nacional en lo que a los modelos de gestión, protocolización de manejo especializado y a metodología estadística compete.

1.6 LA IMPORTANCIA DE LA FISIOTERAPIA

La fisioterapia existe como forma de tratamiento para disfunciones e incapacidades hace miles de años. Se considera un tratamiento clave en la rehabilitación de pacientes que sufren de condiciones debilitantes resultado de accidentes o enfermedades.

A pesar de que hay referencias al uso de agentes físicos para prevenir y tratar enfermedades desde tiempos muy remotos, sólo con Hipócrates, en la antigua Grecia, se empezaron a dar los primeros pasos en el desarrollo de la Fisioterapia como profesión.

Hipócrates usaba los masajes como forma de terapia para ayudar a recuperar y a mantener las capacidades motoras y funcionales del cuerpo.

Precisamente por la importancia que los masajes siempre han tenido a lo largo de la historia de la Fisioterapia, aún hoy seguimos asociándolos al Fisioterapeuta. Sin embargo, el campo de intervención de la Fisioterapia y las técnicas usadas por el fisioterapeuta van mucho más allá de los masajes.

1.7 LA IMPORTANCIA DE LA REHABILITACION FISICA

El ejercicio físico como núcleo central de la rehabilitación física tiene una gran importancia en el desarrollo del ser humano, ya que actúa positivamente en todos sus sistemas y órganos del cuerpo, de ésta forma existe una estrecha relación entre estos y un cúmulo de variables o categoría de análisis que posibilitan alcanzar resultados a gran escala cuando se logra el vínculo estrecho entre ambos.

El ejercicio terapéutico es la prescripción del movimiento corporal con el fin de corregir, mejorar o mantener una función, sea la de un grupo muscular específico o de todo el cuerpo. Al formularse el ejercicio, debe tenerse en cuenta que éste genera respuestas localizadas o sistemáticas en el aparato locomotor y en los sistemas cardiovascular y nervioso.

De aquí la importancia de la Cultura Física y la adecuación de sus programas de ejercicios con fines terapéuticos, con el objetivo de que las personas con limitaciones eliminen los sentimientos negativos y derrotistas y sean aceptadas sin reservas como miembros activos de la comunidad, pues toda persona necesita experimentar éxitos, por eso la rehabilitación no debe limitarse solamente a los aspectos fisiátricos ni a la reconstrucción funcional, sino debe ser de atención integral.

El ejercicio físico implica la realización de movimientos corporales planificados y diseñados específicamente para estar en forma física y gozar de buena salud. El término de ejercicio físico incluye el de gimnasia, baile, deporte y educación física. Los efectos beneficiosos del ejercicio físico regular, no agotador, se conocen desde hace mucho tiempo. En las últimas décadas el ejercicio físico se ha utilizado en el tratamiento de diversas patologías entre las que se encuentran: la hipertensión arterial, patología cardiovascular, patología muscular y ósea, hemiplejia y asma entre otras.

2. NORMAS GENERALES

CUADRO N° 1

Variable	Tendencia	Efecto probable	O/A
1. Residuos sólidos	Control y gestión de los residuos Sólidos y Peligrosos.	Protección del medio ambiente y la Salud pública	O
2. Reglamento de establecimientos de salud	Estabilidad en la Normalización por parte del MINSA.	Favorable al establecimiento de nuevos negocios en el sector y a la estabilidad de los costos asociados con el marco regulador sectorial.	O
3. Mecanismos de asociación público-privadas	Creación de políticas de gestión orientadas a unir el sector público con el privado.	Aumento en la demanda potencial en los negocios privados de salud.	O

a) Residuos sólidos:

En la actualidad se viene fortaleciendo a la DIGESA (Dirección General de Salud Ambiental) para el establecimiento de mecanismos de gestión de los residuos sólidos y en particular de los residuos peligrosos, mediante disposiciones descritas en su texto único de procedimientos administrativos-

TUPA. Con esta exigencia podemos asegurar el correcto manejo de los residuos sólidos y peligrosos, aminorando el impacto en el medio ambiente.

b) Reglamento de establecimientos de salud:

Los reglamentos sobre el funcionamiento de los establecimientos de salud son claros y las normas están especificadas mediante el decreto supremo N° 013-2006-SA 21 el cual no ha cambiado desde el 2006.

c) Mecanismos de asociación público-privadas (APP):

En el sector público existen diversos planes que buscan mejorar la calidad de servicio en la prestación de salud. Actualmente la APP relacionadas con el Plan Esperanza y el Plan Confianza hacen posible un mayor número de pacientes atendidos gracias al apoyo del sector privado.

d) Conclusiones:

El marco regulatorio vigente proporciona una estabilidad en las reglas que norman el funcionamiento de los centros de salud. Asimismo, el Gobierno actual está promoviendo mecanismos para las asociaciones público-privada (APP) que benefician tanto al sector público como al privado y principalmente al acceso de salud de calidad por parte de los usuarios.

CAPITULO III

ANALISIS DE MERCADO

1. OBJETIVO DEL ANALISIS DE MERCADO

El análisis de mercado es considerado, como el punto de partida para el plan de negocio y es por ello, que debe realizarse en forma sistemática, de modo que la estructura quede muy bien definida. El objetivo de un análisis de mercado es entonces, determinar la existencia real de los clientes para el bien y/o servicio que se va a producir, poder determinar un mercado objetivo para el cual se piensa trabajar las formas de pago de los clientes, identificar los canales de distribución que se piensa utilizar, para la óptima comercialización de los productos, las estrategias de mercadeo y venta, analizar el entorno económico y social en el cual se desea trabajar, conocer los gustos y preferencias de los consumidores del bien y/o servicio, el tipo de promoción a utilizar, las posibles tácticas y estrategias de Mercadeo, que permitan la elaboración de una proyección de ventas confiables.

2. OBJETIVO DEL ANÁLISIS TÉCNICO.

El objetivo del análisis técnico es especificar si el bien y/o servicio, se puede producir para dicha acción. Es por eso que se debe establecer la tecnología, la maquinaria, equipos, insumos, materias primas, suministros, consumos unitarios, procesos, procedimientos, optimización de procesos, la calidad y cantidad de recursos humanos, los proveedores, entre otros; con el fin de satisfacer las demandas de ese bien y/o servicio en el mercado objetivo. En general se deben analizar los siguientes elementos: análisis del producto, facilidades, equipos, plan de consumo, plan de compras.

3. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.

El objetivo del análisis administrativo, es precisar las características que se hacen necesarias para el grupo empresarial y para el personal que hará parte del plan y comercializar, teniendo en cuenta la calidad, la cantidad y el costo requerido

de negocio, las estructuras organizacionales y los estilos de dirección, los riesgos y los posibles mecanismos de control, el establecimiento de las políticas que se tendrán en cuenta para la administración de personal y de participación en la empresa, en la gestión y en los resultados. Conteniendo además los siguientes elementos: grupo empresarial, personal ejecutivo. Organización, empleados y organizaciones de apoyo.

4. ANALISIS FINANCIERO.

El objetivo del análisis financiero, es fijar las necesidades de recursos financieros, la fuente donde se encuentran esos recursos y las condiciones

que se hacen necesarias para poder acceder a ellas, por otro lado, también permite fijar los gastos financieros y los pagos de capital que obedezcan al préstamo, sin que se afecte la liquidez de la organización, lo que a su vez permita elaborar las proyecciones financieras, en esta secuencia:

- Flujo de caja
- Estado de resultados.

5. ENCUESTA

Una encuesta es un procedimiento dentro de los diseños de una investigación descriptiva en el que el investigador busca recopilar datos por medio de un cuestionario previamente diseñado, sin modificar el entorno ni el fenómeno donde se recoge la información ya sea para entregarlo en forma de tríptico, gráfica o tabla. Los datos se obtienen realizando un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, integrada a menudo por personas, empresas o antes institucionales, con el fin de conocer estados de opinión, ideas, características o hechos específicos

5.1 ENCUESTA REALIZADA.

ESTIMADOS:

Soy estudiante de la universidad José Carlos Mariátegui y estoy realizando un estudio para la creación de un Centro de Fisioterapia y Rehabilitación física en nuestra provincia de Ilo, quisiera realizarle algunas preguntas sobre el cuidado de los pacientes con alguna discapacidad. Estamos interesados en conocer lo que usted piensa para luego ofrecerle nuestros buenos servicios.

1. ¿Usted tuvo alguna dolencia muscular o alguna discapacidad temporal?
 - a) Si
 - b) No

2. ¿Tiene usted parientes que tengan alguna discapacidad o con alguna molestia muscular?
 - a) SI
 - b) NO

3. ¿Actualmente están siendo tratados en un centro especializado o fueron tratados?
 - a) SI
 - b) NO

4. ¿Le gustaría o le hubiera gustado hacer ver o tratar en un centro especializado en fisioterapia o rehabilitación física?
- a) Si
 - b) No
5. ¿Le gustaría que en la ciudad de Ilo se cree un centro de fisioterapia y rehabilitación física nuevo e innovador donde cuando usted trabaje pueda dejar a sus hijos con cuidados especiales?
- a) Si
 - b) No
6. ¿utilizaría este servicio?
- a) SI
 - b) NO
7. Si usted pudiera elegir la ubicación del centro de fisioterapia y rehabilitación física, ¿Cuál de las siguientes alternativas preferiría?
- a) Pampa Inalámbrica
 - b) Puerto
 - c) Ciudad Nueva
8. ¿Sabe usted o conoce de un Centro de rehabilitación física privada en la ciudad de Ilo?
- a) SI
 - b) NO

9. ¿Se siente satisfecho con los servicios brindados en Essalud, SIS o el servicio de una institución privada en sus servicios de fisioterapia o rehabilitación física?
- a) SI
 - b) NO
10. ¿Entre cuánto tiempo fue tratado su discapacidad o molestias musculares?
- a) 1 – 15 días
 - b) 1 mes – 2 meses
 - c) 2 meses – a más.
11. ¿Cuenta con alguien que cuide de sus hijos que tienen alguna discapacidad mientras usted trabaja?
- a) SI
 - b) NO
12. ¿Conoce el tratamiento que les dan cuando tiene alguna dolencia muscular o alguna discapacidad?
- a) SI
 - b) NO
13. ¿Al momento de elegir un centro de fisioterapia y rehabilitación física, que aspectos tendría en cuenta?

- a) Seguridad
- b) Confiabilidad
- c) Ubicación
- d) Buen Trato
- e) Personal
- f) Instalaciones
- g) Otros _____

14. ¿En qué horario le gustaría que se prestara el servicio?

- a) 7:00 am – 5:00 pm
- b) 8:00 am – 4:00 pm
- c) 7:00 am – 12:00 am
- d) 2:00pm – 6:00 pm
- e) Otro _____

15. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por el servicio en general?

- a) Entre 30 - 60
- b) Entre 60 - 90
- c) Entre 90 - 100
- d) Otro _____

16. ¿De los siguientes servicios le gustaría que especialistas vengan continuamente en campañas hechas por el centro de rehabilitación?

- c) SI
- d) NO

¡MUCHAS GRACIAS!

2. APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

Para la realización del presente estudio se empleó la técnica de la encuesta, que consistió en aplicar un cuestionario a las personas aleatoriamente que se hacen atender por el sector público y privado, mediante una entrevista personal.

El número de encuestas que se realizó fue de 330 y se realizaron en el centro de la ciudad de ILO por el equipo de trabajo del proyecto.

Esta investigación es de carácter descriptivo, la cual es un complemento necesario para la compilación de datos y a su vez nos permite conocer las preferencias y aceptación del nuevo servicio, en base a la población objeto de estudio, basándonos en los resultados obtenidos, los cuales nos ayudarán enormemente para la toma de decisiones posteriores.

3. RESULTADOS DE LA ENCUESTA

1. ¿Usted tuvo alguna dolencia muscular o alguna discapacidad temporal?

SI	226	68%
NO	104	32%
	330	100%

CUADRO N°2

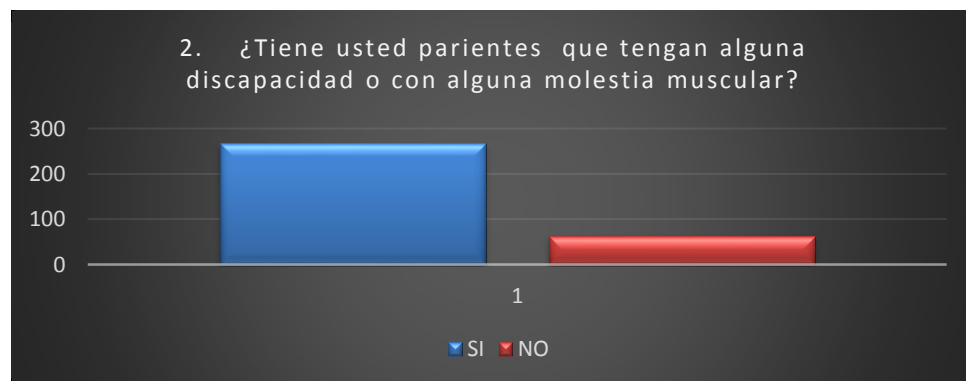


Se evidencia un gran porcentaje de personas que sufrieron o tuvieron una discapacidad temporal.

2. ¿Tiene usted parientes que tengan alguna discapacidad o con alguna molestia muscular?

SI	267	81%
NO	63	19%
	330	100%

CUADRO N°3

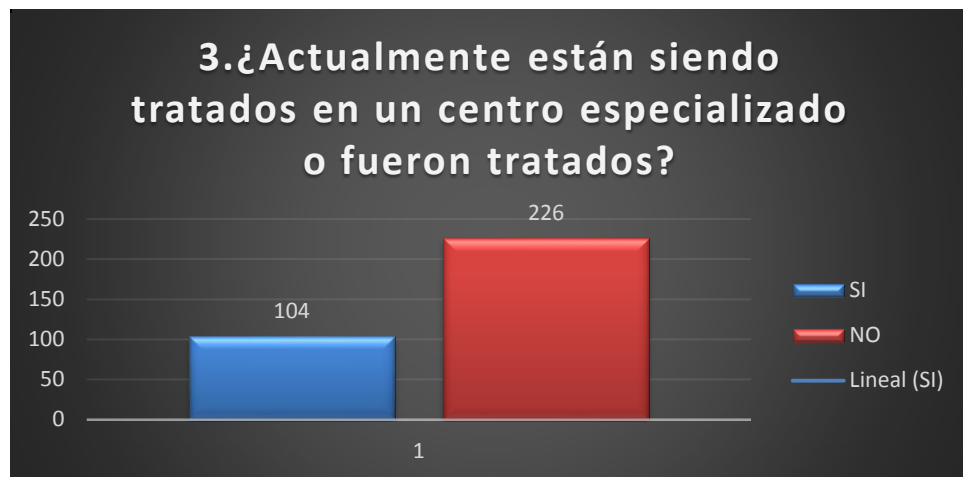


Como se puede apreciar en Este cuadro nos da un gran índice de personas que tuvieron un familiar o una molestia muscular.

3. ¿Actualmente están siendo tratados en un centro especializado o fueron tratados?

SI	104	32%
NO	226	68%
	330	100%

CUADRO N°4



Como podemos evidenciar tenemos un gran porcentaje que no se hizo tratar cuando tuvo una molestia muscular o discapacidad temporal.

4. ¿Le gustaría o le hubiera gustado hacer ver o tratar en un centro especializado en fisioterapia o rehabilitación física?

SI	271	82%
NO	59	18%
	330	100%

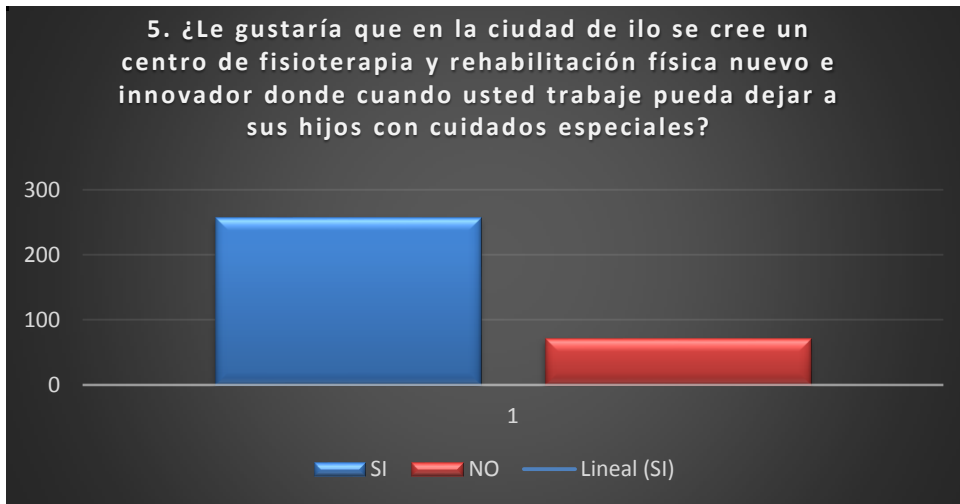
CUADRO N°5



Como nos indica el siguiente cuadro a un 80% le hubiera gustado hacerse tratar en un centro de rehabilitación física privado.

5. ¿Le gustaría que en la ciudad de Ilo se cree un centro de fisioterapia y rehabilitación física nuevo e innovador donde cuando usted trabaje pueda dejar a sus hijos con cuidados especiales?

SI	258	78%
NO	72	22%
	330	100%



Como se visualiza en el siguiente cuadro la mayoría de la población que tiene hijos con alguna discapacidad en general si les gustaría de una guardería especial.

1. ¿utilizaría este servicio?

SI	286	87%
NO	44	13%
	330	100%

CUADRO N°7

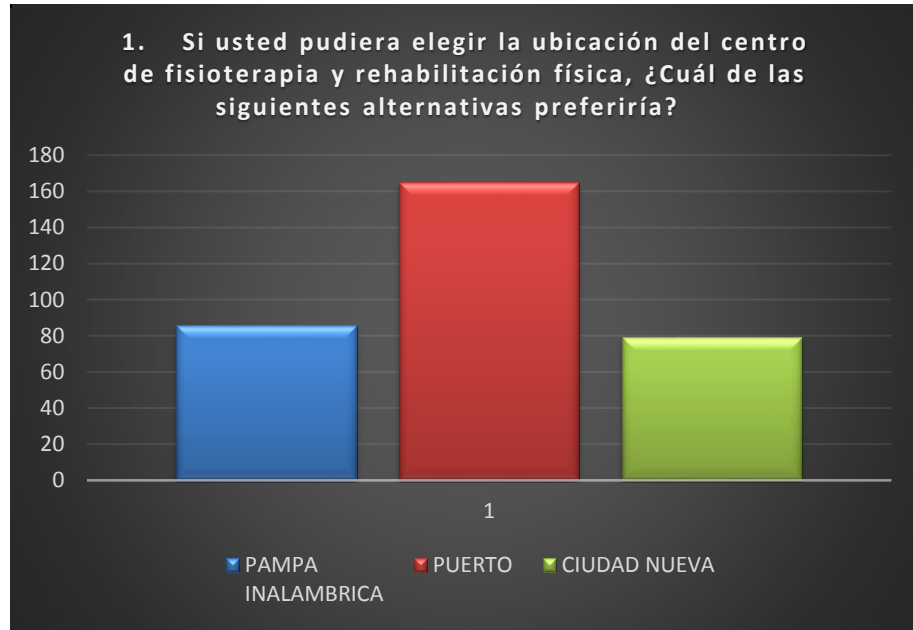


Este cuadro claramente nos indica que la población utilizaría uno de nuestros servicios.

2. Si usted pudiera elegir la ubicación del centro de fisioterapia y rehabilitación física, ¿Cuál de las siguientes alternativas preferiría?

PAMPA INALAMBRICA	86	26%
PUERTO	165	50%
CIUDAD NUEVA	79	24%
	330	100%

CUADRO N°8

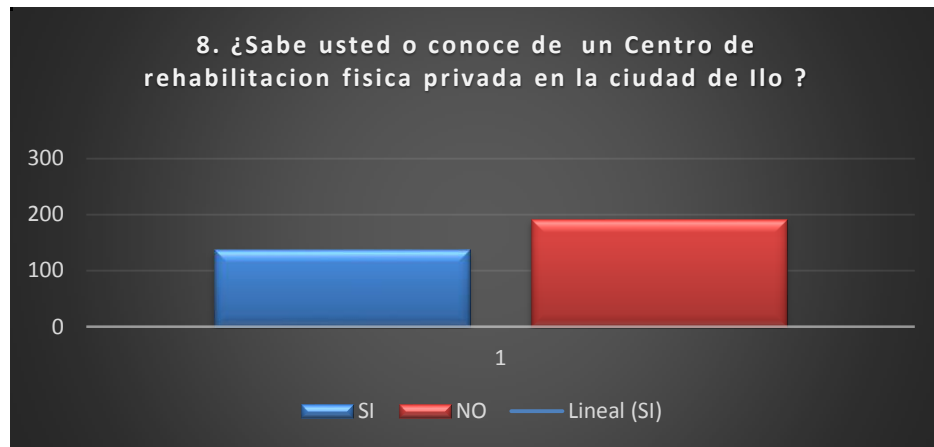


La mayoría de padres de población considera que la elección de un un centro de rehabilitación física debería ser en el puerto.

3. ¿Sabe usted o conoce de un Centro de rehabilitación física privada en la ciudad de Ilo?

SI	138	42%
NO	192	58%

CUADRO N°9

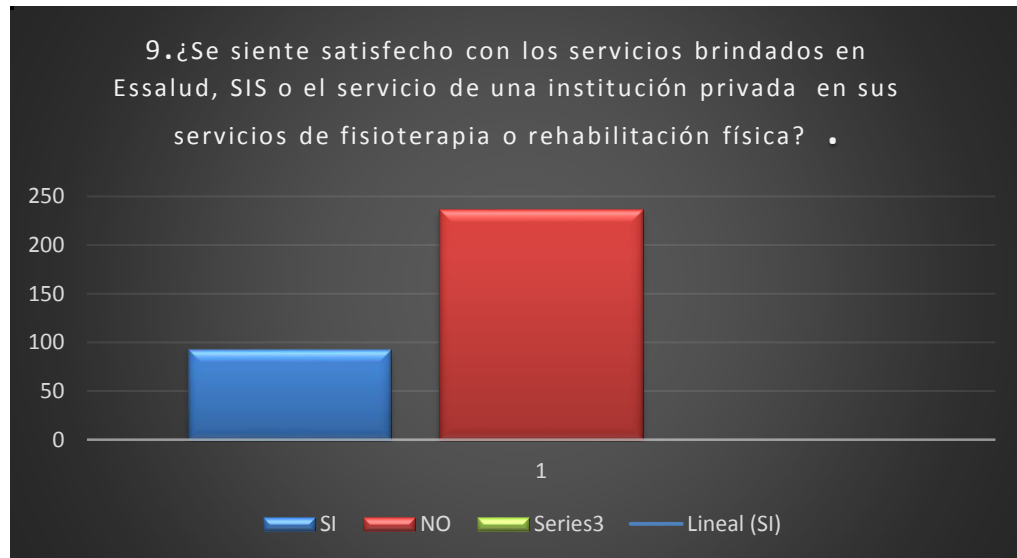


En Este cuadro nos da que una parte de la población si conoce de la existencia de UN centro de rehabilitación en ILO pero tenemos una mayoría que no. así que sería la población que tenemos que captar.

4. ¿Se siente satisfecho con los servicios brindados en Es salud, SIS o el servicio de una institución privada en sus servicios de fisioterapia o rehabilitación física?

SI	93	28%
NO	237	72%
	330	100%

CUADRO N°10

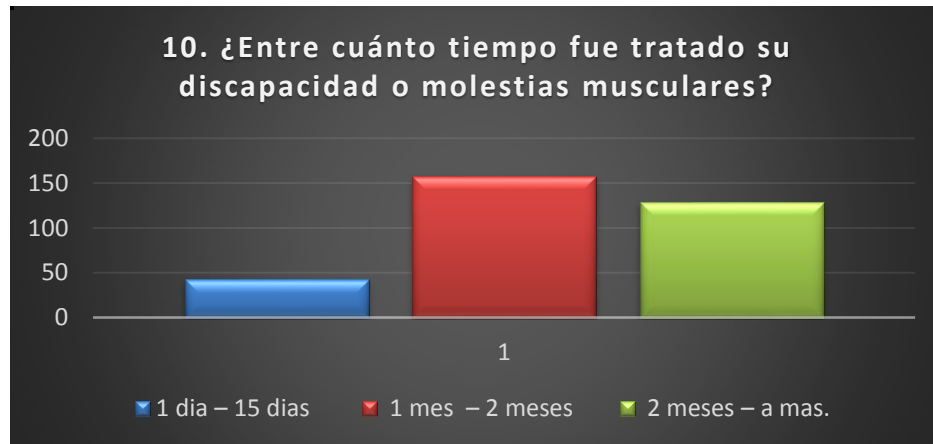


Este cuadro es claro la población no está satisfecha con los servicios públicos o el privado sobre esta especialidad

5. ¿Entre cuánto tiempo fue tratado su discapacidad o molestias musculares?

1 día – 15 días	43	13%
1 mes – 2 meses	158	48%
2 meses – a mas.	129	39%
	330	100%

CUADRO N°11

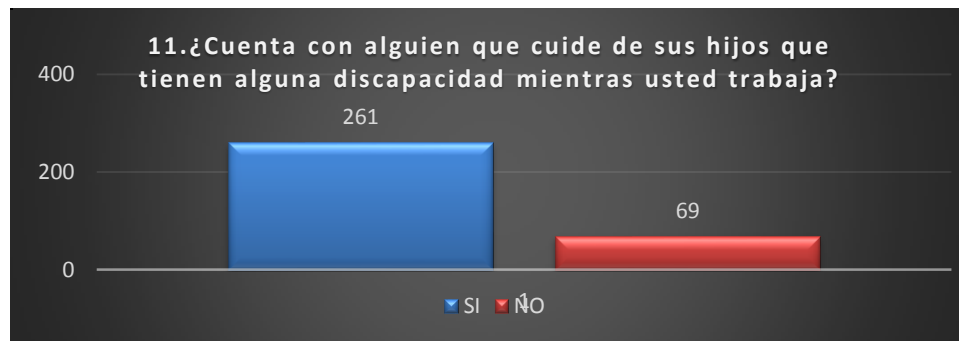


Las personas con las que más demanda tendríamos sería con las personas que sus dolencias fueron tratadas entre un mes y a más.

6. ¿Cuenta con alguien que cuide de sus hijos que tienen alguna discapacidad mientras usted trabaja?

SI	261	79%
NO	69	21%
	330	100%

CUADRO N°12



Este cuadro es determinante para aprovechar este servicio y hacerlo nuestra Fortaleza ya que un 80 % no cuenta con alguien que cuide de sus hijos.

7. ¿Conoce el tratamiento que les dan cuando tiene alguna dolencia muscular o alguna discapacidad?

SI	217	66%
NO	113	34%
	330	100%

CUADRO N°13



8. ¿Al momento de elegir un centro de fisioterapia y rehabilitación física, que aspectos tendría en cuenta?

SEGURIIDAD	39	12%
CONFIABILIDAD	20	6%
UBICACIÓN	56	17%
BUEN TRATO	84	25%
PERSONAL	95	29%
INSTALACIONES	36	11%
	330	100%

CUADRO N°14

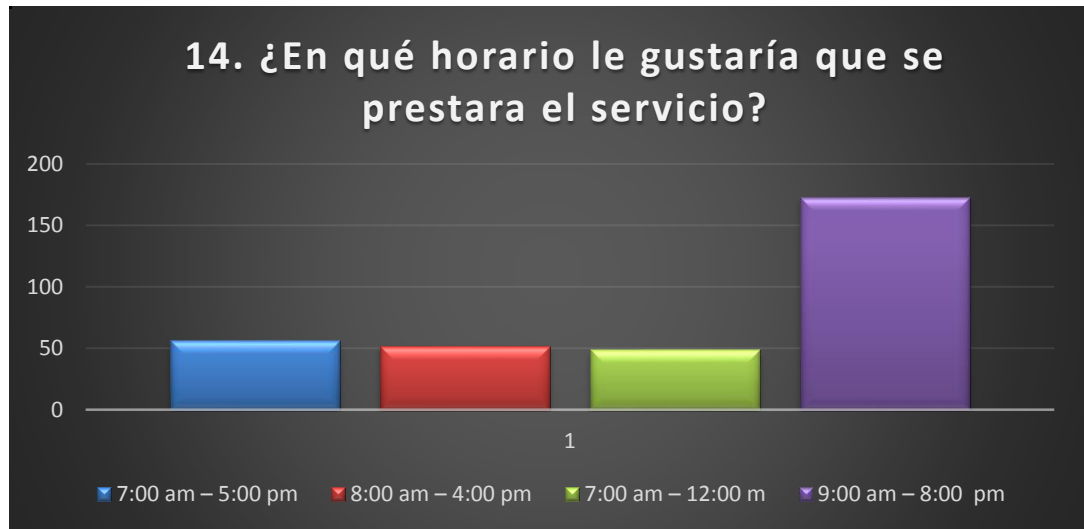


Vemos que la población están preocupados por todos los aspectos de personal y buen trato, de una manera en general.

9. ¿En qué horario le gustaría que se prestara el servicio?

7:00 am – 5:00 pm	56	17%
8:00 am – 4:00 pm	52	16%
7:00 am – 12:00 m	49	15%
9:00 am – 8:00 pm	173	52%
	330	100%

CUADRO N°15



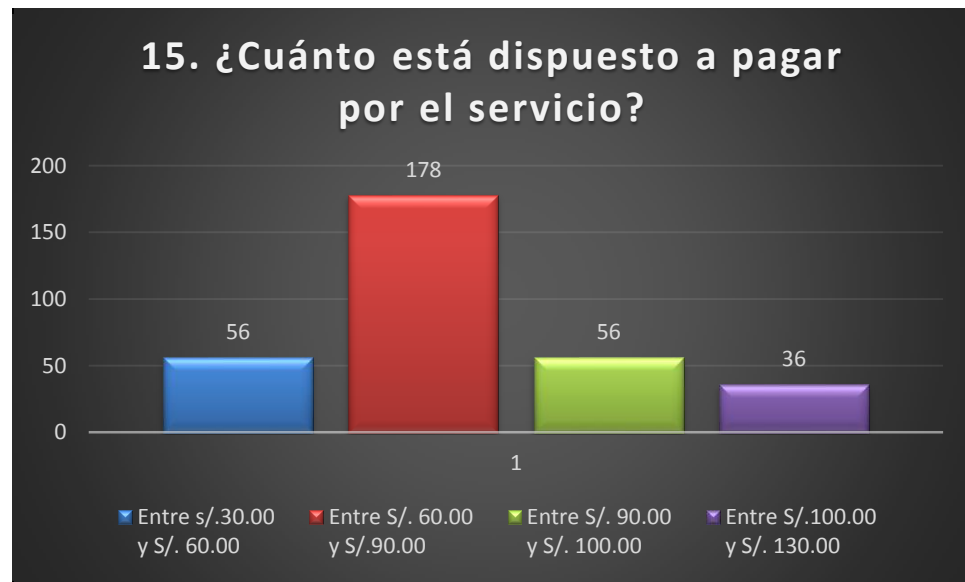
El gran porcentaje demandado por los padres de familia es del horario de 9:00 am - 8:00 Pm.

10. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por el servicio en general?

Entre s/.30.00 y S/. 60.00	56	17%
Entre S/. 60.00 y S/.90.00	178	55%
Entre S/. 90.00 y S/. 100.00	56	17%
Entre S/.100.00 y S/. 130.00	36	11%

326	100%
-----	------

CUADRO N°16

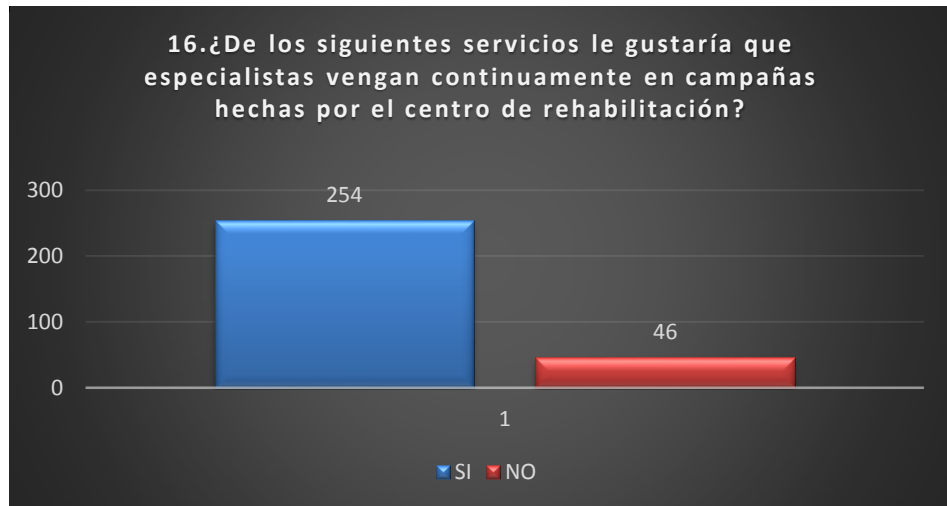


La mayoría de la población están dispuestos a pagar un promedio de 60 – 90 soles, en donde el centro de rehabilitación nos ajustamos a este estándar.

11. ¿De los siguientes servicios le gustaría que especialistas vengan continuamente en campañas hechas por el centro de rehabilitación?

SI	254	85%
NO	46	15%
	300	100%

CUADRO N°17



Este cuadro nos da una clara necesidad de especialistas y campañas en fisioterapia.

4. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO REALIZADO.

Como conclusiones generales de la encuesta, ésta permitió conocer las necesidades de los consumidores que conforman el mercado objetivo y, de ese modo, ayuda a poder diseñar un servicio de acuerdo a estas necesidades, es decir, un servicio que satisfaga dichas necesidades.

Asimismo, permitió determinar la factibilidad del hecho de crear un centro de rehabilitación física para la ciudad de Ilo, debido principalmente a la conclusión que se obtuvo que la población que conforman el mercado objetivo al momento de elegir en el cuidado de su salud y familia se fijan más en el personal y el buen trato, y en lo bien que puede a ser la creación de un centro de rehabilitación física.

Y, finalmente, ayudó a determinar nuestro pronóstico de ventas, al conocer cuántas personas tienen hijos, cuántas estarían dispuestas a usar el nuevo jardín, cuánto estarían dispuestas a pagar por el servicio, y con qué frecuencia lo usarían.

CAPITULO IV

METODOLOGIA

1. ANALISIS DEL ENTORNO.

El sector de la salud en Perú comprende una gran variedad de enfermedades, entre ellas las que se integran en el área de la Fisioterapia. Para estudiar el sector en el que se ubica este proyecto, se deben tener en cuenta los segmentos del mercado que demandan los servicios fisioterapéuticos. Éstos son los siguientes:

- Personas que sufren algún tipo de lesión o dolor (cervical, lumbar, etc. Relacionado con la postura que toma en su puesto de trabajo.

- Personas que realizan algún tipo de deporte (profesionales o no) y que sufren una lesión muscular (esguince, distensión muscular, tendinitis, etc.).
- Personas de tercera edad y que necesitan de un tratamiento o rehabilitación por ejemplo, para su aparato locomotor.
- Por último, todas aquellas personas que no estando incluida en ninguno de los grupos anteriores, sufre alguna lesión en el ámbito doméstico o de ocio o tiene alguna de las patologías que se tratan en este tipo de clínicas.

1.1 MERCADO POTENCIAL.

El Mercado Potencial se relaciona con las necesidades que tiene una empresa de seleccionar un segmento de mercado, la población o grupo de consumidores a los cuales se quiere llegar.

El servicio que prestará el centro de rehabilitación fisioterapéutico y kinesiológico “FISIOKINE” en la Ciudad de ILO está dirigido A: Empresas privadas, Empresas públicas, entes municipales de deportes, Equipos de futbol, ligas, clubes, ONGs, Universidades y personas que se encuentren dentro de los segmentos de la Ciudad de Ilo de los estratos A,B,C que necesiten de los servicios de rehabilitación fisioterapéutica y kinesiológica buscando la promoción y prevención de lesiones osteomusculares para el mejoramiento de la calidad de vida de los posibles usuarios.

1.2 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.

El análisis de la competencia en la Ciudad de Ilo se realizó mediante el directorio telefónico de los centros de rehabilitación y consultorios de fisioterapeutas en la ciudad de Ilo.

Se investigó cuanto es el valor de las sesiones de fisioterapia, duración de las sesiones, precio de las mismas y lesiones más frecuentes. Al culminar esta investigación se encontró que los centros de rehabilitación y consultorios de fisioterapia tienen un costo por sesión promedio de 60 por consulta según su consulta o diagnóstico, con una duración de 1 hora, y el mayor número de población atendida son con lesiones osteomusculares. En el mercado actual en Ilo existen 01 centro de fisioterapia especializado, 3 ofrecen servicios a domicilio que vienen de Tacna, empíricos y otros Centros públicos como el hospital de Ilo y Essalud.

1.3 OFERTA Y DEMANDA.

En este punto realizaremos un análisis de lo que nuestro centro de rehabilitación física ofrecerá y de igual manera describiremos la demanda que obtendremos de cada servicio que prestaremos.

1.3.1 OFERTA:

Nuestro centro de rehabilitación física ofrecerá principalmente un servicio de calidad con fisioterapeutas y técnicos especializados en fisioterapia y rehabilitación física brindando un servicio profesional:

CUADRO N°18

SERVICIOS A OFRECER
PROGRAMA DE REHABILITACION CARDIACA.
PROGRAMA DE PREVENCION CARDIOVASCULAR: PRIMARIA Y SECUNDARIA.
REHABILITACION DEPORTIVA.
PROGRAMA DE FISIOTERAPIA.
TRATAMIENTO DE FISIOTERAPIA INTEGRAL.
REHABILITACIÓN CON HIDROTERAPIA.
FISIOTERAPIA PARA ACV y PARALISI FACIAL
FISIOTERAPIA PARA LESIONES OCUPACIONALES
REHABILITACION PARA PACIENTES QUEMADOS
FISIOTERAPIA PARA ESQUIOLOSIS
TERAPIA PSICOMOTRIZ PARA NIÑOS
GUARDERIA INTERACTIVA (medio tiempo)

1.3.2 DEMANDA:

La población total de Perú es de 31 846 255 habitantes de los cuales el INEI realizó la Encuesta Nacional Especializada de Discapacidad – ENEDIS, cuyos resultados señalan la existencia de cerca de 1 millón 600 mil peruanos que sufren algún tipo de discapacidad, siendo mayor la proporción en mujeres (52,1%) que en hombres (47,9%); así como en personas de 65 y más años de edad (50,4%), seguido por las que tienen entre 15 y 64 años (41,3%), y en menor porcentaje (8,2%) los menores de 15 años.

Según la encuesta, entre las personas que padecen algún tipo de discapacidad, son más frecuentes las dificultades para moverse,

caminar y/o usar los brazos y piernas (59,2%). En un estudio hecho por INEI Y EL INEDIS (encuesta nacional especializada de discapacidad) en Ilo para el año 2012 arrojó cifras considerables de discapacidades físicas temporales y permanentes registrando un total de 5122.88 personas, alcanzando aproximadamente el 7.82% de la población con algún tipo de discapacidad

Estos datos muestran que hay un mercado potencialmente muy importante para la creación del centro de rehabilitación fisioterapéutico y kinesiológico “FISIOKINE” en la ciudad de Ilo.

1.4 ASPECTOS TECNOLOGICOS

Se contará con equipos muy sofisticados, entre ellos estarán:

- **Tanques de hidroterapia:**

El “Tanque Hubbard” se usa desde hace años en centros de rehabilitación y en complejos termales. Ofrece una modalidad de baño hidro-mineral termal que tiene como propiedades, la disminución de la fuerza de gravedad por la flotación, el agua climatizada y mineralizada y un sistema de hidro-pulsores para masajes subcutáneos. El tratamiento es individual y guiado por un terapeuta.

Con una adecuada temperatura del agua y gracias a sus efectos termales y mecánicos, se consigue una total relajación de músculos y articulaciones. También permite realizar ejercicios físicos, incluso con pacientes impedidos motrizmente, los ejercicios pueden ser con o sin ayuda del terapeuta.

Este método terapéutico permite una multitud de beneficios físicos, psicológicos y emocionales. Es indicado por los médicos en el tratamiento de enfermedades específicas y también como método preventivo, incluso en algunos casos, evitando que el paciente ingiera medicamentos, o bien como complemento de otros tratamientos.

El agua posee la cualidad física de conducir el calor y gran parte de la evidencia terapéutica se basa en los efectos fisiológicos que produce el agua termal.



- **Ultrasonido:**

Uno de los equipos utilizados durante el tratamiento de fisioterapia es el ultrasonido. ¿Para qué sirve? es la pregunta que frecuentemente hacen los pacientes que asisten a nuestro centro a recibir tratamiento

fisioterapéutico. La motivación de la interrogante es que durante su aplicación no se percibe ningún efecto físico que informe que el equipo está haciendo “algo”.

A diferencia de la aplicación del calor y frío que reportan sensaciones inmediatas, el ultrasonido no transmite estos cambios, por lo menos de manera apreciable por el paciente. Aquí es relevante el conocimiento profesional de uso y aplicación. Muy distante de ser un placebo, el ultrasonido tiene usos y efectos comprobados.

El ultrasonido es un equipo que transfiere ondas mecánicas de mayor frecuencia que las del sonido, a través de un medio físico (gel), que permite que pueda propagarse y transmitir energía (calor profundo) gracias a la vibración que producen dichas ondas.

Con la vibración, se produce un movimiento celular que mejora la cicatrización, así como también, un aumento de la temperatura en la zona en donde fue aplicado. En la profundidad de los tejidos existen escasos o casi nulos receptores de calor, motivo por el cual el cambio de temperatura producido por el ultrasonido no es percibido por el paciente. Entonces, ¿Cuál es el criterio para aplicarlo?

Algunos de los criterios son el tiempo, el tamaño del área a tratar y del cabezal. El tiempo de aplicación depende del cabezal que se utilice (hay cabezales desde 1cm hasta 5cm de diámetro) y el tamaño de la zona o músculo en donde vaya a colocarse. Por lo general, su aplicación va de 2 a 6 minutos y sólo durante las primeras sesiones de fisioterapia; esto se debe a que el ultrasonido persigue apoyar las primeras fases del proceso de cicatrización: la inflamación, que

normalmente dura máximo 5 días, y la fibroplasia, que dura máximo 3 semanas. Si trasladamos este tiempo en el calendario y consideramos que las sesiones de fisioterapia tiene una frecuencia de 3 veces por semana, tenemos que en promedio las primeras 8 sesiones de fisioterapia consideran la aplicación del ultrasonido. Existen variaciones personales, como el tipo y tiempo de cicatrización, factores que valorados por el fisioterapeuta, marcan la pauta de uso de este agente físico. Conocido esto, cada vez son menos los pacientes que resultan sorprendidos al pensar que con tan corta aplicación y en tan pocas sesiones de fisioterapia éste pequeño equipo logre mejorar la cicatrización.



- **Electroterapia:**

La electroterapia es una técnica que se engloba dentro de la medicina

física y rehabilitación y se define como el arte y la ciencia del tratamiento de lesiones y enfermedades por medio de la electricidad.

La Historia de la Electroterapia se remonta a la aplicación de las descargas del pez torpedo en la época griega y romana (véase, Historia, en fisioterapia).

Actualmente, la tecnología ha desarrollado numerosos aparatos (productos sanitarios) para la aplicación de la electroterapia sin correr riesgos de efectos secundarios, como los TENS o los estimuladores de alta o baja frecuencia.

Los principales efectos de las distintas corrientes de electroterapia son:

- Antiinflamatorio.
- Analgésico.
- Mejora del trofismo.
- Potenciación neuro-muscular.
- Térmico, en el caso de electroterapia de alta frecuencia
- fortalecimiento muscular
- mejora transporte de medicamentos
- disminución de edema
- control de dolor
- Mejora sanación de heridas



1.5 ASPECTO DEMOGRAFICO

Se muestra a continuación la población total del departamento de Moquegua, según sus 3 provincias.

CUADRO N°19

Habitantes Departamento de Moquegua	
Provincias	Poblacion
Mariscal Nieto	84,419
General Sanche Cerro	29,319
Ilo	73,184
TOTAL	186,922

En este aspecto presentamos la población de nuestra provincia de Ilo entre las edades de 18-74 años de edad, ya que entre estas edades se encontraría el segmento de la población a quien se brindara nuestros servicios

CUADRO N°20

MERCADO OBJETIVO	
EDAD	POBLACION-2016
18	1,049
19	1,051
20-24	5,350
25-29	5,773
30-34	5,972
35-39	6,211
40-44	5,766
45-49	5,260
50-54	4,362
55-59	3,442
60-64	2,548
65-69	1,922
70-74	1,280
TOTAL	49,986

En este aspecto presentamos la población de nuestra provincia de Ilo entre las edades de 0 a 9 años de edad, ya que entre estas edades se encontraría el segmento de la población a quien podríamos brindar algunos de nuestros servicios.

CUADRO N°21

Edades	Población Total en Provincia de Ilo			
	2015	2014	2013	2012
0 - 4 años	5,283	5,306	5,333	5,357
5 -9 años	5,494	5,501	5,502	5,500

Cabe recalcar que estos datos son recopilados de INEI.

CAPITULO V

INGENIERIA DEL PROYECTO

1. INFORMACION GENERAL

1.1. OBEJTIVO GENERAL

El proyecto consiste en la implementación de un servicio de jardín infantil, cuyo objetivo está enfocado al cuidado y atención especializada de personas con algún tipo de discapacidad o personas con alguna molestia muscular; y sobre todo a brindar un servicio integral para los pacientes, debido a que no cuentan con un centro de rehabilitación física adecuado para los requerimientos de la ciudad de ILO.

Este servicio está enfocado en brindar un apoyo a los pacientes que se encuentran ubicados en el Puerto de Ilo.

La propuesta entonces, proyecta el trabajo con la población de Ilo, cuyo fin será el de brindar un servicio de calidad y especializado con resultados a través de una metodología para cada tipo de pacientes adecuada con personal especializados en fisioterapia y tecnología médica; así como flexibilidad en los horarios conveniente para los pacientes y una ubicación estratégica cerca a la empresa.

1.2. UBICACIÓN DEL NEGOCIO:

El centro de fisioterapia y rehabilitación física FISIOKINE-ILO estará ubicada para una mayor comodidad en infraestructura en el Puerto con dirección exacta Alto Ilo Arenal k-27.

2. LA EMPRESA:

2.1. TIPO DE EMPRESA:

El Centro de especializado en fisioterapia y rehabilitación física de acuerdo a la Ley de sociedades se constituirá como una sociedad de responsabilidad limitada. El capital estará dividido en partes iguales y no podrá ser incorporada en títulos valores ni acciones. La denominación abreviada de la empresa será “FISIOKINE-ILO S.R.Ltda.”.

2.2. OBJETIVOS DE LA EMPRESA

- **OBJETIVOS A CORTO PLAZO**

- a. Desarrollar una estrategia de mercado que le permita al proyecto volverse viable en términos económicos.
- b. Constituirse como un centro de rehabilitación física que despierte interés por la innovación de servicios especializados.
- c. Ofrecer servicios especializados que generen un valor agregado para nuestros clientes.

- **OBJETIVOS A MEDIANO PLAZO**

- a. Lograr la expansión del centro de Centro de Rehabilitación Física en la ciudad de Ilo, de tal forma que demanden de nuestros servicios y así poder crear sucursales.
- b. Hacer reconocimiento de una marca para así lograr que el centro se posicione en el Mercado para poder crear otros centros especializados ramas de la salud.

- **OBJETIVOS A LARGO PLAZO**

- a. Hacer alianzas estratégicas de orden interinstitucional para posibilitar la prestación de servicios del Centro de rehabilitación física con la más alta calidad.
- b. Desarrollar un portafolio de servicios acorde con la tendencia de mercado, que orienta la idea de negocio.

- c. En un lapso a 5 años hacer del centro de rehabilitación física la mejor en la ciudad. Prestando servicios de excelente calidad que sea del agrado de los pacientes.

2.3. SELECCIÓN DEL NOMBRE DE LA EMPRESA

Después de seleccionar varias opciones para nombres del centro de rehabilitación física se seleccionó FISIOKINE-ILO es un nombre que atrae la atención de los clientes, se optó por un nombre combinado entre fisioterapia y kinesiología de manera que el nombre con solo escucharlo o leerlo nos demos cuenta que servicios brinda.

2.4. MISION:

Ofrecer un novedoso servicio dirigido a la salud, formas de vida y el bienestar general de la comunidad, mediante programas que involucren la integridad cuerpo-mente, conjugando rehabilitación. Todo ello, enmarcado en un servicio de alta calidad.

2.5. VISION:

El centro de rehabilitación fisioterapéutico y kinesiológico “FISIOKINE” en la Ciudad de ILO será reconocidos en el 2019 como líderes en al ámbito local de un nuevo modelo de prestación de servicios que contribuyan a una verdadera calidad de vida y al bienestar integral de los individuos.

2.6. PRINCIPIOS Y VALORES:

El centro de rehabilitación fisioterapéutica y kinesiológico “FISIOKINE” cuenta con los siguientes principios y valores:

- Ética.
- Respeto.
- Tolerancia.
- Solidaridad.
- Responsabilidad.
- Confidencialidad.
- Respeto por la Dignidad Humana.

2.7. DIRECTRICES DE LA POLITICA DE CALIDAD:

- Infraestructura y equipos.
- Personal idóneo.
- Mejoramiento continuo.
- Satisfacción de los pacientes.

2.8. VENTAJAS COMPETITIVAS:

De acuerdo al análisis VRIO la principal fuente de ventaja competitiva es la complementariedad de la atención, es decir, tener en un mismo

establecimiento los servicios necesario para un diagnóstico acertado y un tratamiento efectivo, considerando que esto genera valor para los pacientes debido a la intimidad de esta especialidad médica; la atención de calidad de todo el personal genera sinergias con el paciente y valor para la organización; los servicios de facilitación y mejora en concordancia con el diseño único de sus instalaciones permitirán al paciente tener una sensación de comodidad, tranquilidad lo cual generará confianza en la organización y en su personal tanto médico como administrativo. Los médicos especialistas son un recurso que pueden generar ventaja competitiva temporal, para poder mantener esta ventaja es necesario invertir en la retención de talentos dentro de la organización. Contar con equipos modernos es una ventaja competitiva temporal, por lo que es necesario contar con un plan de renovación tecnológica.

2.9. DESCRIPCION DEL PROCESO DEL SERVICIO:

El análisis técnico en Fisioterapia consiste en la planificación de la ejecución de las intervenciones, compuesta por cinco pasos: valoración, diagnóstico Fisioterapéutico, planificación, ejecución de técnicas y modalidades y evaluación de evolución. Esta secuencia de intervención sucesiva se relaciona entre sí. Aunque el estudio de cada una de ellas se hace por separado, sólo tiene un carácter metodológico, ya que en la puesta en práctica las etapas se superponen.

2.9.1. RECEPCIÓN Y SALA DE ESPERA:

Es imprescindible que haya una recepción donde se reciba e informe a los clientes. También es necesario habilitar una sala de espera para que las personas que estén esperando su turno

De consulta puedan hacerlo sentadas. Se pondrán entre 10 y 12 sillas, mesa auxiliar y revisteros.

Consulta puedan hacerlo sentadas. Se pondrán entre 10 y 12 sillas, mesa auxiliar y revisteros.

2.9.2. EVALUACIÓN INICIAL:

Es la primera fase del proceso fisioterapéutico que consiste en la recolección y organización de los datos que conciernen del paciente, su estado de salud, personas cercanas y entorno a través de diversas fuentes, estas incluyen al paciente como fuente primaria, al expediente clínico, a la familia o a cualquier otra persona que de atención al paciente. Estas son la base para las decisiones y actuaciones posteriores.

Es primordial seguir un orden en la valoración, de forma que, en la práctica, el Fisioterapeuta adquiera un hábito que se traduzca en

no olvidar ningún dato, obteniendo la máxima información en el tiempo disponible de la consulta. La sistemática a seguir puede basarse en distintos criterios como el de valoración de “patrones Funcionales” donde se recogen datos de hábitos y costumbres del individuo/familia; el orden de valoración el cual debe hacerse “pies a cabeza” o viceversa, y por “sistemas y aparatos” en el que se valora el aspecto generales y posterior los sistemas de forma independiente, comenzando por la zonas más Afectadas. En esta etapa de valoración se cuenta con un aspecto inicial en el cual se buscan datos sobre problemas de salud detectados en el paciente y factores contribuyentes a estos problemas. En valoraciones posteriores se debe confirmar los problemas de salud que se han detectado, analizar y comparar el progreso o retroceso del paciente, determinar la continuidad del plan fisioterapéutico establecido y obtener nuevos datos que puedan informar el estado del paciente.

2.9.3. DATOS QUE SE RECOLECTAN EN LA ETAPA DE VALORACIÓN.

- **Datos subjetivos:** No se pueden medir y son propios de paciente. Lo que la persona dice que siente o percibe. Solamente el afectado los describe y verifica.
- **Datos objetivos:** Se pueden medir por cualquier escala o instrumento.
- **Datos históricos – antecedentes:** Son aquellos hechos que han ocurrido anteriormente y comprenden hospitalizaciones previas, enfermedades crónicas o patrones y pautas de comportamiento (eliminación, adaptaciones pasadas, etc.). Esto ayuda a

referenciar los hechos en el tiempo como hospitalizaciones previas.

- **Datos actuales:** Son datos sobre el problema de salud actual

2.9.4. METODOS PARA OBTENER DATOS

➤ **Entrevista Clínica:**

Es la técnica indispensable en la valoración, ya que gracias a ella obtenemos el mayor número de datos. Existen dos tipos de entrevista, ésta puede ser formal o informal. La entrevista formal consiste en una comunicación con un propósito específico, en la cual el fisioterapeuta realiza la historia del paciente. El aspecto informal de la entrevista es la conversación entre Fisioterapeuta y paciente durante el curso de las intervenciones.

➤ **La Observación:**

En el momento del primer encuentro con el paciente, el Fisioterapeuta comienza la fase de recolección de datos por la observación, que continua a través de la relación Fisioterapeuta-paciente.

Es el segundo método básico de valoración, la observación sistemática implica la utilización de los sentidos para la obtención de información tanto del paciente, como de cualquier otra fuente significativa y del entorno, así como de la interacción de estas tres variables. Los hallazgos encontrados mediante la observación han de ser posteriormente confirmados o descartados.

➤ **La Exploración Física**

La actividad final de la recolección de datos es el examen físico. Debe explicarse al paciente en qué consiste el examen y pedir permiso para efectuarlo.

La exploración física se centra en determinar en profundidad la respuesta de la persona al proceso de la lesión o la enfermedad, obtener una base de datos para poder establecer comparaciones y valorar la eficacia de las actuaciones, confirmar los datos subjetivos obtenidos durante la entrevista. Se utiliza técnicas específicas de inspección y palpación.

- A. **Inspección:** es el examen visual cuidadoso y global del paciente, para determinar estados o respuestas normales o anormales. Se centra en las características físicas o los comportamientos específicos (tamaño, forma, posición, situación anatómica, color, textura, aspecto, movimiento y simetría).
- B. **Palpación:** Consiste en la utilización del tacto para determinar ciertas características de la estructura corporal como tamaño, forma, textura, temperatura, humedad, pulsos, vibraciones, consistencia, fuerza, estado de conciencia, movilidad, entre otros. Los movimientos corporales y la expresión facial son datos que ayudan en la valoración.

2.9.5. CLASIFICACIÓN DE LA PATOLOGIA.

- La clasificación de la patología debe estar escrito de forma objetiva, sin prejuicios, juicios de valor u opiniones personales, anotar (entre comillas), la información subjetiva que aporta el paciente, los familiares y el equipo interdisciplinario.
- Las descripciones e interpretaciones de los datos objetivos se deben apoyar en pruebas y observaciones concretas.
- Los hallazgos deben describirse de manera meticulosa, forma, tamaño, rangos de movilidad articular, nivel de fuerza muscular, entre otros.
- La anotación debe ser clara y concisa.
- Escribir en forma legible y con tinta indeleble. Trazar una línea sobre los errores.
- Las anotaciones serán correctas ortográfica y gramaticalmente. Se usarán solo las abreviaturas de uso común.

2.9.6. DIAGNÓSTICO FISIOTERAPÉUTICO:

Es el juicio o conclusión que se produce como resultado de la valoración de Fisioterapia la cual debe estar acorde con el diagnóstico dado por el médico tratante. Es un enunciado del problema real o en potencia del paciente que requiera de la intervención Fisioterapéutica con el objeto de resolverlo o disminuirlo. En ella se va a exponer el proceso mediante el cual se está en condiciones de establecer un problema clínico y de formularlo para su posterior tratamiento. Diagnóstico Fisioterapéutico real se refiere a una situación que existe en el momento actual. Problema potencial se refiere a una situación que puede ocasionar dificultad en el futuro.

2.9.7. PLANIFICACIÓN DE TRATAMIENTO:

Se desarrollan estrategias para prevenir, minimizar o corregir los problemas, así como promocionar la Salud.

Una vez concluida la valoración e identificación de las complicaciones potenciales

(Problemas interdependientes) y los diagnósticos fisioterapéuticos, se procede a la fase de planeación de los cuidados y plan de tratamiento. En esta fase se trata de establecer y llevar a cabo modalidades y técnicas, que conduzcan al paciente a prevenir, minimizar o eliminar los problemas detectados. La fase de planeación en fisioterapia incluye cuatro etapas.

2.9.8. PLAN DE CUIDADOS

- ❖ Establecer prioridades en los cuidados y manejo de los problemas y/o necesidades del paciente, además de los que se presentan en la familia y comunidad ya que raras veces pueden ser abordados al mismo tiempo, por falta de disponibilidad de fisioterapeuta, la familia, posibilidades reales de intervención, falta de recursos económicos, materiales y humanos. Por tanto, se trata de ordenar jerárquicamente los problemas detectados.

- ❖ Planteamiento de los objetivos del paciente con resultados esperados. Esto es, determinar los criterios de resultado. Describir los resultados esperados, tanto por parte de los individuos y/o de la

familia como por parte del profesional. Estos son necesarios porque proporcionan la guía común para el equipo de tal manera que todas las acciones van dirigidas a la meta propuesta. Igualmente formular objetivos permite evaluar la evolución del usuario así como los cuidados proporcionados.

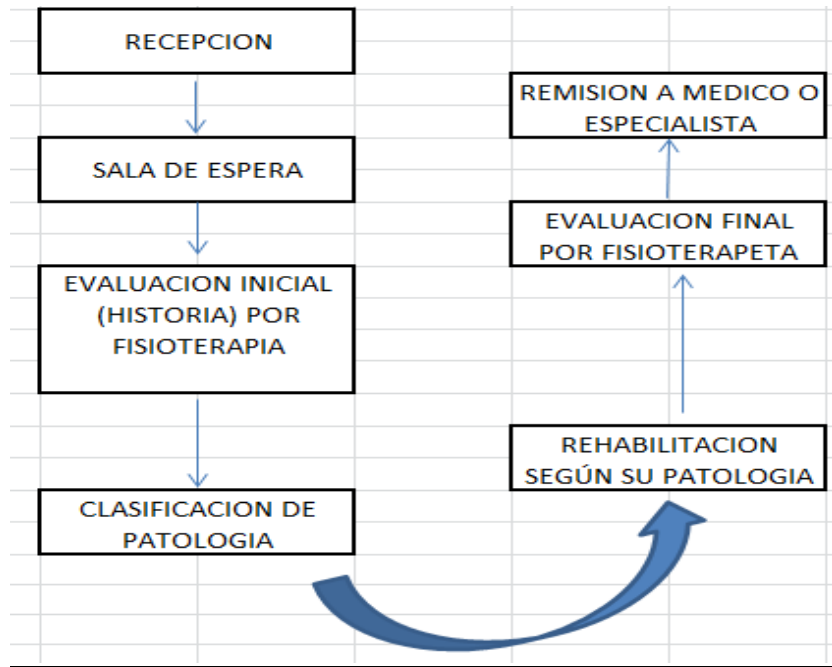
- ❖ Deben formularse en términos de conductas observables o cambios mensurables, realistas y tener en cuenta los recursos disponibles. En el trato con grupos familiares hay que tener en cuenta que el principal sistema de apoyo es la familia, sus motivaciones, sus conocimientos y capacidad, así como los recursos de la comunidad. Se deben fijar a corto y largo plazo.

- ❖ Por último es importante que los objetivos se decidan y se planteen de acuerdo con la familia y/o la comunidad, que se establezca un compromiso de forma que se sientan implicadas ambas partes, profesional y familia/comunidad.

2.10. FLUJO DE PROCESO

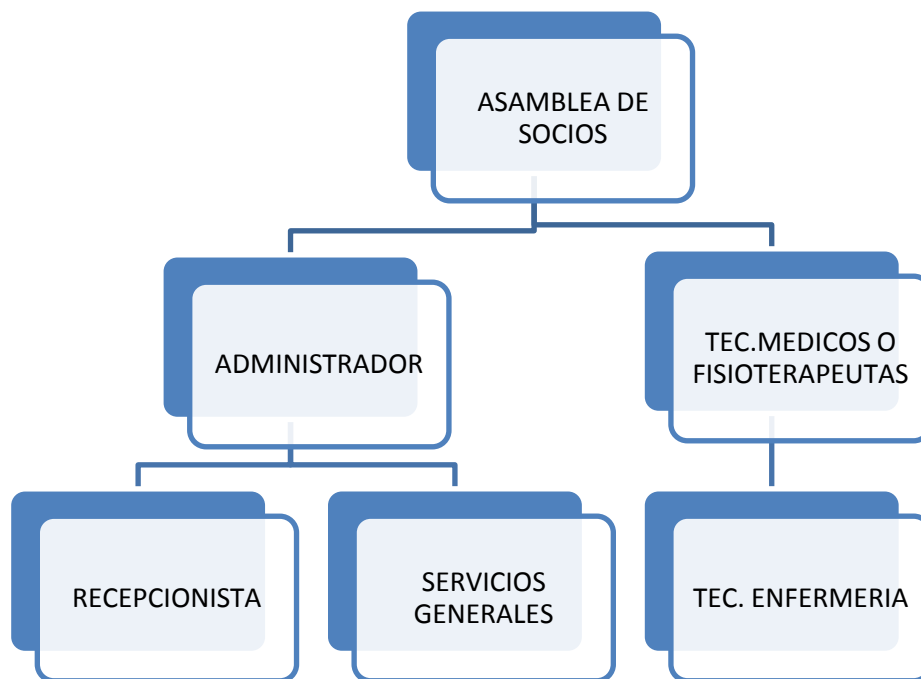
El diagrama de flujo para el proceso del centro de rehabilitación física , se utiliza el diagrama de flujo básico descendente de seguimiento de información y planteamiento de proceso y de predicción de estructuras, el cual contiene conectores y vínculos.

CUADRO N° 22



1.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

CUADRO N°23



1.2. DESARROLLO DE FUNCIONES

FUNCIONES DEL ADMINISTRADOR:

- se encargara como una operación pequeña o mediana empresa y sigue las prácticas comerciales convencionales.

- El administrador del Centro de Rehabilitación física, será jefe de las operaciones de negocios, tiene que garantizar el buen funcionamiento del centro.
- Velar por los aspectos vitales del negocio abarcar los recursos humanos de reclutamiento y selección, la asignación de las finanzas y presupuestos, establecimiento de procedimientos y prácticas, bases de datos y sistemas informáticos de gestión y las actividades de la organización relacionadas. Este interactúa y se coordina con el personal y otros empleados y los informa de sus roles.

TECNOLOGOS MEDICOS O FISIOTERAPEUTAS:

- Se encargaran de prestar la atención pertinente a los pacientes que requieran el servicio de fisioterapia y deben ayudar a prevenir la deficiencia, la discapacidad causada por las limitaciones físicas, mentales o sensoriales. También deben evaluar, diagnosticar y planificar un tratamiento acertado para el paciente.

TECNICO EN ENFERMERIA:

RECEPCION:

- Es una persona que se encarga de diferentes funciones básicas, como archivar todos los documentos necesarios de las historias clínicas de los pacientes, recibir llamadas, otorgar citas, realizar los pagos mensuales del personal del centro de rehabilitación, todo lo concerniente con la correspondencia y realizar los pedidos de los insumos

SERVICIOS GENERALES:

- Es una persona fundamental para el centro de rehabilitación porque es el encargado de propiciar el mejor ambiente de trabajo, Dentro de sus actividades se encuentran la limpieza y de mantenimiento Inmuebles. Para ello emplea productos y los implementos necesarios para esta labor, respetando las normas de seguridad en su utilización.

1.3. CAPACITACION DEL PERSONAL:

1.3.1. Reclutamiento: Las Fuentes de reclutamiento son las áreas del mercado de recursos humanos explorados por los mecanismos de reclutamiento. Es decir, el mercado de recursos humanos presenta diversas fuentes que deben establecerse y localizarse por la empresa que pasa a influir en ellas, a través de múltiples técnicas de reclutamiento, con el propósito de atraer candidatos para atender sus necesidades. Los medios a utilizar para encontrar el personal son:

- Bolsas de Empleo

La característica principal de estas oficinas es que abastecen personal apto, de acuerdo a especificaciones del puesto de trabajo, con la garantía de eficiencia y eficacia en el trabajo laboral, y lógicamente cobrando sus servicios

- Escuelas, Institutos superiores o Universidades

Es una fuente de abastecimiento con personal potencialmente apto. Este reclutamiento lo hacen las empresas cuando necesitan personas con una amplia base educacional, calificados y con ciertas habilidades de liderazgo, y que con una adecuada capacitación podrían tener éxito a corto plazo.

1.3.2. Selección: Una vez escogidos los candidatos reclutados que son aquellos que tengan más probabilidades de adecuarse al puesto y desempeñarlo bien, eligiendo a la persona adecuada para el trabajo adecuado.

El administrador procede a revisar la hoja de vida del candidato encontrando información acerca del recorrido laboral del candidato y por lo tanto, es un elemento que permite tener una primera aproximación a los estudios, formación, cargos ocupados, años de experiencia, duración en los cargos, entre otros. Luego procederá a realizar una entrevista personalizada que debe ser conducida con gran habilidad y tacto para obtener los resultados esperados, aplicando estímulos para verificar las reacciones del entrevistado y establecer las posibles relaciones de causa y efecto u observar su comportamiento frente a ciertas situaciones.

1.3.3. Contratación

- **Tipo de Contrato:** Se analizará la contratación de personal dependiendo del cargo.

El tipo de contrato es fijo a 12 meses, el salario se paga de acuerdo al tiempo laborado (12 meses). Adicionalmente los empleados tendrán derecho a que les paguen seguro social, cesantías, aportes a la pensión, durante 12 meses, de acuerdo a la ley.

Para el resto de personal se manejaran contratos a término indefinido.

Inducción

Los fisioterapeutas y demás personas que ingresen a la institución recibirán inducción y entrenamiento de acuerdo a las funciones de cada cargo, con el fin de que todos estén alineados con los objetivos del centro de rehabilitación.

- **Persona que realizara la inducción:** Directora
- **Proceso de inducción:**
 - I. Explicación de la misión y visión.
 - II. Entrega de funciones que debe desempeñar.
 - III. Ubicación del personal en el sitio de trabajo.
- **Material a utilizar**

- I. Folleto con toda la información referente.
- II. Ingreso al sitio Web.

2.13.4. Desarrollo del personal

- **Capacitación** Diseño y puesta en marcha de los programas de capacitación dirigidos a los fisioterapeutas y demás personal, para que estén siempre actualizados sobre las metodologías de salud física y así prestar un servicio de alta calidad.

2. ANALISIS DE MERCADO

3.1 ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS:

- Suplir las necesidades que demande el medio en todo lo relacionado con actividades de promoción y prevención terapéutica en fisioterapia y kinesiología.
- Contratación de Personal profesional en la planeación y desarrollo de actividades que supla las necesidades del mercado.
- Tarifas y precios accesibles de acuerdo a la calidad de los servicios.
- Se presenta una nueva alternativa en rehabilitación terapéutica brindando una mejor calidad de vida a los usuarios.
- Portafolio de servicios innovador y a la vanguardia.

OPORTUNIDADES:

- Ingresar a nuevos mercados vinculando a profesionales con conocimientos en kinesiología y de ciencias del deporte ya

que en las instituciones de la ciudad de ILO no hay este tipo de profesionales.

- Diversificación de servicios ofrecidos por el centro de rehabilitación fisioterapéutico y kinesiológico FISIOKINE.
- Posible acceso a apoyo gubernamental y de entidades privadas interesadas en los servicios de FISIOKINE.

DEBILIDADES:

- Al ser una empresa nueva no se posee reconocimiento de marca.
- La falta de conocimiento sobre estos servicios de la población.

AMENASAS:

- Incertidumbre por parte de los potenciales clientes.
- Dependencia de la disponibilidad de un número de usuarios para el mantenimiento del centro de rehabilitación fisioterapéutico y kinesiológico FISIOKINE ya que son el principal componente para la empresa.
- Se presenta en el mercado programas y servicios fisioterapéuticos ofrecidos por otras instituciones.

3.2. SEGMENTACION DEL MERCADO

3.2.1. Socio gráficas: población en general que tienen una discapacidad física sea temporal o de por vida, deportistas, trabajadores en general, niños.

3.2.2. Demográficas: población que laboran.

- Sexo: Mixto (es indiferente)
- Edad: Indiferente
- Estado Civil: Indiferente
- Estrato: 3 en adelante.
- Nivel educativo: indiferente
- Nivel cultural: indiferente
-

3.2.3. Geográficas:

Ilo es una ciudad del suroeste del Perú, capital de la provincia de Ilo (Departamento de Moquegua), situada a orillas del Océano Pacífico al sur de la desembocadura del río Osmore y al norte de Punta Coles. El puerto de Ilo tiene un importante tráfico, transportando mercancías desde y hacia el interior del sur del país. En 2012, residían en la ciudad más de 58 mil personas.

De su actividad económica cabe destacar la industria y la pesca. La industria se centra en la fábrica propiedad de la empresa Southern Perú Copper Corporation dedicada a la fundición de cobre y en las fábricas de harina de pescado como Procesadora de Productos Marinos S.A., así como Hayduck S.A. y otras empresas. En cuanto a la pesca destaca la flota dedicada a la captura de anchoveta.

Resulta destacable el hecho de que Ilo constituye el puerto peruano con funciones comerciales y pesqueras más cercano a Chile. El puerto de Ilo es el séptimo puerto más importante del país, superado por el Callao, Mollendo (Matarani), etc. El puerto sirve

también para la carga y descarga de las mercancías relacionadas con la mencionada fundición. La compañía Southern Copper ha sido y sigue siendo hoy en día, un elemento clave en el desarrollo económico de la ciudad y de la región. Con la reciente modernización de la fundición de Ilo (considerada la mayor obra medioambiental del año 2006 en el Perú), la contaminación ambiental se ha reducido considerablemente.

3.3 COMPOSICION DEL MERCADO

3.4 MARKETING MIX

2.1.1. PRODUCTO – SERVICIO

El producto final es un centro de rehabilitación fisioterapéutico y kinesiológico llamado FISIOKIN ILO buscando la rehabilitación física mediante ejercicios y modalidades físicas encaminados a mejorar la capacidad funcional, mejorando el equilibrio, la fuerza, la flexibilidad, la resistencia, la coordinación y el control motor buscado siempre mejorar la calidad de vida de los usuarios, teniendo en cuenta la necesidad que existe en el medio de un centro que intervenga de manera más integral a las personas de la ciudad de Ilo.

2.1.2. PRECIO:

CUADRO N° 24

SERVICIO	P. U.
PROGRAMA DE REHABILITACION CARDIACA	S/. 60.00

PROGRAMA DE PREVENCIÓN CARDIOVASCULAR: PRIM. Y SEC.	S/. 60.00
FISIOTERAPIA EN SALUD OCUPACIONAL	S/. 60.00
REHABILITACIÓN DEPORTIVA.	S/. 60.00
PROGRAMA DE FISIOTERAPIA	S/. 70.00
TRATAMIENTO DE FISIOTERAPIA INTEGRAL.	S/. 70.00
REHABILITACIÓN CON HIDROTERAPIA	S/. 60.00
REHABILITACIÓN PACIENTES QUEMADOS	S/. 60.00
TERAPIA PSICOMOTRIZ	S/. 60.00

- Los precios del servicio serán fijos.
- Los precios pueden ser variables ofreciendo un porcentaje de descuento si existen convenios con alguna institución.
- Los precios de los servicios de la competencia. Hay que prestar particular atención, evitando exceder su precio, salvo que esté plenamente justificado.

2.1.3. PROMOCION

Antes del comienzo de nuestra actividad se debe de poner en marcha una campaña de promoción, intentando captar el mayor número de clientes que aseguren el buen inicio del negocio. Teniendo en cuenta el sector poblacional al que se dirigirá el servicio, es recomendable utilizar instrumentos de publicidad masiva para llegar al máximo

posible de la población objetivo. Así pues, la campaña publicitaria podría centrarse en:

- **Prensa:** En la realización de pequeñas campañas publicitarias en periódicos de la región.
- **Televisión:** anunciarse de forma modesta en una cadena local (telesur).
- **Folleto:** creando para ello un folleto atractivo, en el que se expongan los servicios que prestamos así como las tarifas y los datos de contacto. Dentro de los principales medios que se utilizarán como estrategia de promoción del centro de rehabilitación fisioterapéutico y kinesiológico “FISIOKINE ILO”, está la creación de un página de Web, en la cual se tiene información acerca de todos los servicios, el talento humano que prestará el servicios, los respectivos precios, y se tendrá la opción para que el cliente pueda tener la posibilidad de hacer comentarios o sugerencias que puedan ser implementadas para el mejoramiento del servicio.
- **Internet:** Mediante la creación de página oficial y anuncios en grupos de Facebook de compras y ventas.

2.1.4. PLAZA.

El objetivo de esta estrategia es encontrar el mejor lugar para estar ubicados. El Centro de rehabilitación fisioterapéutico y Kinesiológico “FISIOKINE” se situará en la ciudad de Ilo en el Sector de Alto ilo arenal k – 27.

A esta conclusión se llegó por medio de la evaluación realizada a factores subjetivos como el estrato, la seguridad, los competidores cercanos, vías de acceso, localización del segmento, y al análisis hecho a la competencia.

❖ **LOGO DEL CENTRO DE REHABILITACION FISICA**



❖ **SLOGAN DEL CENTRO DE REHABILITACION**



3. ESPECIFICACIONES DEL PROYECTO

3.1. LOCALIZACION Y TAMAÑO

El centro de rehabilitación física “FISIOKINE” es una microempresa en la cual el número de personal, que son 6 empleados quienes se encargaran del cuidado de los pacientes, será un equipo de profesionales seleccionados cuidadosamente, con la titulación y la preparación necesaria para cada puesto de trabajo.

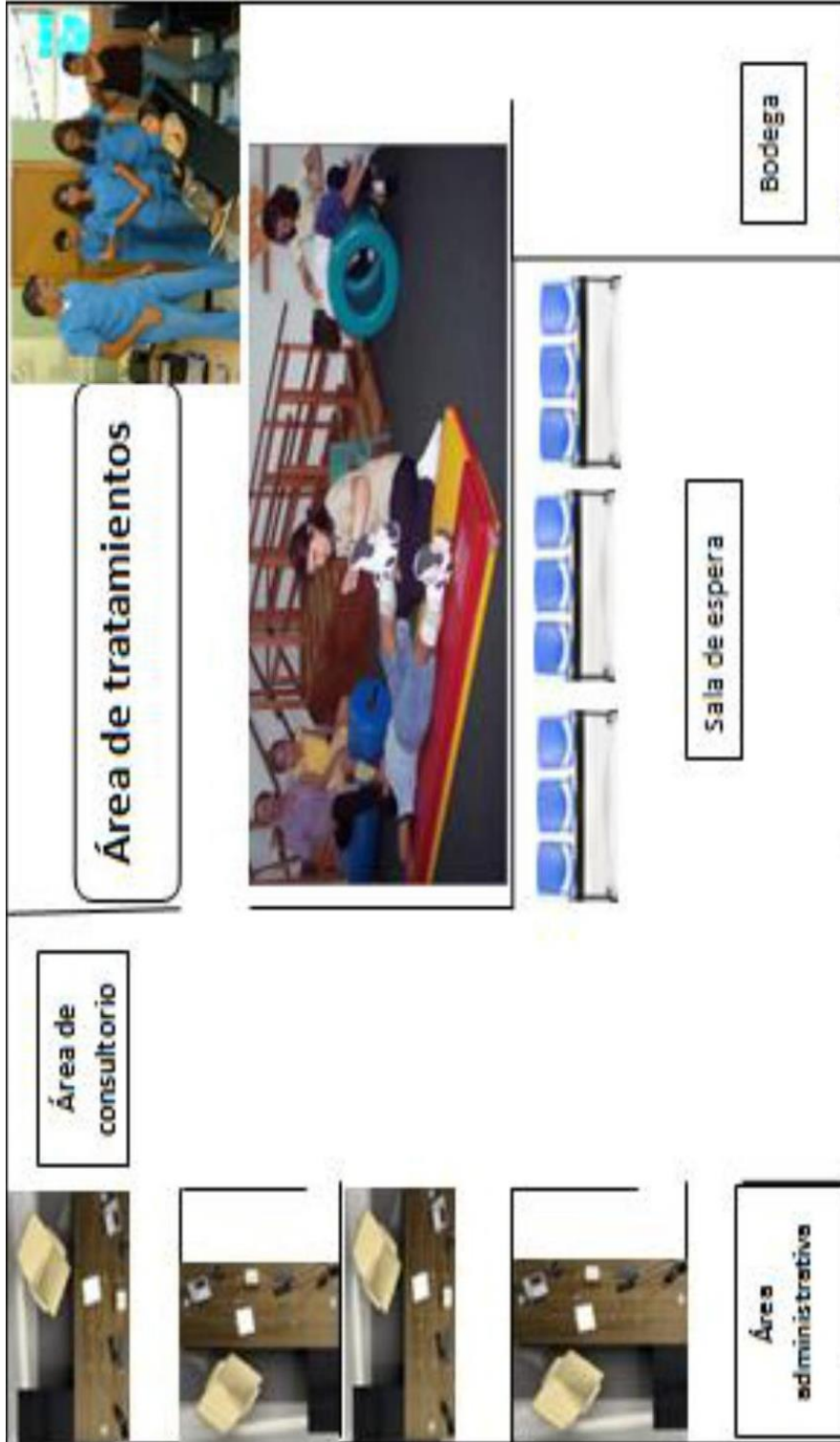
Estará ubicada en Alto Ilo Arenal k-27 al frente de la iglesia y Mercado de alto Ilo.

3.2. CAPACIDAD

Nuestra rehabilitación física “FISIOKINE” contara con 5 consultorios una sala de rehabilitación, haciéndose así una capacidad máxima de 30 alumnos para el centro de rehabilitación.

3.3. DISTRIBUCION DE LA PLANTA

El sistema de distribución seleccionado es, el de producto al consumidor final, para el Centro de Rehabilitación Física. por su naturaleza que los servicios no son tangibles con frecuencia requieren de un contacto personal con el cliente que requiere asesoramiento del servicio que ofrecemos como el sistema de distribución busca crear utilidad de tiempo, lugar y posición al tener el servicio accesible dónde y cuándo los clientes lo deseen. El objetivo del desarrollo de un sistema que coordine el área de distribución es muy importante ya que nos va a permitir distribuir el servicio a los clientes más importantes y masivos geográficamente hablando en el lugar correcto, tiempo correcto y en la cantidad correcta. Distribuido de la siguiente manera:



3.4. SERVICIOS A OFRECER

3.4.1. PROGRAMA DE REHABILITACION CARDIACA.

Personas que tengan factores de riesgo cardiovascular y/o que han sufrido un evento de riesgo cardiovascular:

BENEFICIOS

- Mejorar la capacidad física y adherencia al tratamiento
- Mejorar la calidad de vida y pronto reintegro a la actividad laboral
- Disminución de re-hospitalización y ausentismo laboral
- Reducir cifras en tensión arterial, de colesterol y peso.
- Reducir I.M.C.
- Disminuir la morbilidad.

VALORACION INICIAL

Consulta con fisioterapeuta

- Prueba de capacidad física sub- máxima con monitoreo por medio de pulsímetros cardiacos, para establecer la capacidad funcional inicial y la frecuencia cardiaca de entrenamiento.

SESIONES DE EJERCICIOS.

Actividades

- Control constante de signos vitales.
- Ejercicio aeróbico con rotación en los diferentes equipos.
- Monitoreo de frecuencia con pulsímetros.
- Tensión arterial, Escala de Borg.
- Calentamiento.
- Enfriamiento con estiramiento.

3.4.2. PROGRAMA DE PREVENCION CARDIOVASCULAR: PRIMARIA Y SECUNDARIA.

- Obesidad, síndrome metabólico.
- Diabetes. El ejercicio previene y la controla.
- Estrés, sedentarismo.

- Prevención secundaria: Para personas que han finalizado programa completo de rehabilitación cardiaca
- Hipertensión arterial.
- Trastornos del colesterol.
- Trastornos osteomusculares.
- Edad – Historia familiar.

BENEFICIOS.

- Mejorar la capacidad física y adherencia a tratamientos médicos.
- Mejorar la calidad de vida, independencia personal, y familiar.
- Disminuir tensión arterial, cifras de colesterol y peso.
- Disminución de incapacidades, ausentismo laboral y hospitalizaciones.

VALORACION INICIAL.

- Educación en estilo de vida saludable y control de factores de riesgo.

- Prueba de capacidad física sub-máxima, con monitoreo mediante pulsímetros cardiacos, y así establecer la capacidad funcional inicial y la frecuencia cardiaca de entrenamiento.
- Análisis de evolución mensual de composición corporal: índice de masa corporal (IMC), porcentaje de masa-grasa, peso ideal y grasa a perder

SESIONES DE EJERCICIO.

- Control constante de signos vitales.
- Ejercicio aeróbico con rotación de diferentes equipos.
- Monitoreo de frecuencia con pulsímetros.
- Calentamiento.
- Tensión arterial y escala de Borg.

3.4.3. REHABILITACION DEPORTIVA.

BENEFICIOS.

Determinar: condiciones que predispongan a lesiones, condiciones que puedan ser riesgosas para la vida, el estado general de la salud y la capacidad física.

- Satisfacer los requerimientos legales y de aseguramiento.
- Aconsejar sobre puntos específicos de salud.
- Lograr adherencia a la actividad física.
- Aumentar la capacidad física y autoestima.
- Tener un complemento a los programas de prevención osteomuscular, cardiovascular y fisioterapéutica.
- Se manejan mejor las cargas y exigencias para el sistema osteomuscular gracias al valor agregado de fisioterapeutas que también son profesionales en deportes.

VALORACION Y DIAGNOSTICO.

- Evaluación fisioterapéutica: valoración postural, valoración antropométrica, valoración osteomuscular, valoración-cardiovascular básica, evaluación de flexibilidad, elasticidad y valoración funcional en general.
- Diagnostico que incluye: prescripción del programa de ejercicios o el tratamiento a seguir para la rehabilitación deportiva y recomendaciones para la práctica de un deporte determinado.

TRATAMIENTO.

Elaboración de planes integrales de manejo que comprenden:

- Plan de educación en estilo de vida saludable.
- programa de ejercicio físico semi-personalizado.

3.4.4. PROGRAMA DE FISIOTERAPIA.

- Dolores lumbares, dorsales y cervicales, espasmos musculares, luxaciones y esguinces.
- Rehabilitación de lesiones deportivas.
- Enfermedades de las articulaciones: artritis, artrosis, reumatismo, bursitis, fracturas.
- Enfermedades del sistema nervioso: distrofias musculares, enfermedad de Parkinson, parálisis facial.
- Lesiones de los nervios periféricos, neuralgias,
- Alteraciones sistema Circulatorio: ACV, aneurismas.
- Población infantil con retrasos en desarrollo psicomotor y/o en situación de discapacidad.

- Rehabilitación post-operatorios material de osteosíntesis.

BENEFICIOS.

- Restablecimiento de la máxima actividad funcional del paciente.
- Mejorar la calidad de vida y pronto reintegro a la actividad laboral.
- Disminuir: incapacidades, ausentismo laboral y hospitalizaciones.
- Disminuir condiciones que predispongan a lesiones.
- Disminuir depresión.
- Contribuir a mejorar la autoestima, independencia personal, profesional y familiar.

VALORACION.

- Examen muscular.
- Flexibilidad.
- Sensibilidad superficial y profunda.

- Movilidad articular.
- Valoración de dolor.
- Tono muscular y reflejos osteotendinosos.

3.4.5. TRATAMIENTO DE FISIOTERAPIA INTEGRAL.

- Se diseña plan de tratamiento teniendo en cuenta la orden del médico tratante y el diagnóstico fisioterapéutico.
- Medios físicos: calor, humedad, infrarrojo, crioterapia, vibración, masajes.
- Ejercicios de fortalecimiento muscular: propio excepción en diferentes equipos terapéuticos.
- Electroterapia: Ultrasonido, tens. Ems.
- Educación sobre el manejo de su dolencia.
- Revaloración.

BENEFICIOS.

- Mantener un buen estado físico y psicológico.
- Disminuye depresión, inflamación de los pies, varices.
- Evita dolores lumbares, dolores articulares y calambres.

- Mejora la condición postural y control del pes

VALORACIONES INICIALES.

- Consulta con fisioterapeuta.
- Educación en estilo de vida saludable y control de factores de riesgo.
- Prueba de capacidad física así se establece la capacidad funcional del paciente y la frecuencia cardiaca de entrenamiento.

TRATAMIENTO.

- Valoración y diagnóstico fisioterapéutico.
- Elaboración de planes integrales de manejo que comprenden:
- Plan de educación en estilo de vida saludable.
- Programa de ejercicio físico semi-personalizado.

SESIONES DE EJERCICIO. ACTIVIDADES.

- Control constante de signos vitales.

- Ejercicio aeróbico en banda caminadora.
- Ejercicios especiales para maternas: respiratorios, miembros inferiores, balanceo pelviano, corrección postural, contracciones glúteas, perineales y abdominales.
- Monitoreo de frecuencia con pulsímetros.
- Monitoreo de tensión arterial, Escala de Borg.

3.4.6. REHABILITACIÓN CON HIDROTERAPIA.

BENEFICIOS.

- Mejorar patologías reumatológicas (artritis reumatoidea y artrosis).
- Mejorar patologías Cardiorrespiratorias (Epoc, asma).
- Disminuir condiciones que predispongan a las lesiones traumatológicas.
- Disminuir trastornos Psiquiátricos.
- Optimizar la incontinencia urinaria y fecal.
- Disminuir: síntomas respiratorios, disminución de espasticidad.
- Rehabilitación de la columna vertebral y alteraciones posturales.

- Disminución de dolores como cervicalgia, lumbalgias, por reemplazos. Articulares, prótesis, esguinces y fracturas.
- Se diseña plan de tratamiento teniendo en cuenta la orden del médico tratante y el diagnostico fisioterapéutico para patologías neurológicas como: (Hemiplejías, guillan barre, distrofias musculares, espasticidad, parálisis cerebral) entre otras.
- Mejorar el estado general de la salud de los pacientes geriátricos.

VALORACION Y DIAGNOSTICO.

- Examen muscular.
- Flexibilidad.
- Sensibilidad superficial y profunda.
- Movilidad articular.
- Valoración de dolor.
- Tono muscular y reflejos osteotendinosos.
- Diagnostico que incluye: prescripción del programa de ejercicios o el tratamiento a seguir para la rehabilitación neurológica.

TRATAMIENTO.

Elaboración de planes integrales de manejo que comprenden:

- Plan de educación en estilo de vida saludable.
- Programa de ejercicio físico personalizado en medio acuático.
- Potenciación Muscular.
- Estiramiento retracciones músculo-tendinosas.

3.4.7. REHABILITACIÓN PACIENTES QUEMADOS

BENEFICIOS

- Disminuir el edema prolongado para evitar la anquilosis en las articulaciones.
- Disminución del dolor.
- Conservar el tono muscular y movimiento articular.
- Disminuir condiciones que predispongan a las lesiones infecciosas
- Mejorar el proceso de cicatrización evitando las cicatrices hipertróficas.

- Mejorar la circulación de tejidos en proceso de cicatrización.
- Mantener la fuerza y resistencia.
- Mejorar el estado general de la salud de los pacientes Quemado.

VALORACIÓN Y DIAGNÓSTICO.

- Examen muscular.
- Sensibilidad superficial y profunda.
- Movilidad articular.
- Valoración de dolor.
- Tono muscular y reflejos osteotendinosos.

TRATAMIENTO.

Elaboración de planes integrales de manejo que comprenden:

- Plan de educación sobre el manejo de la quemadura.
- Programa de Presoterapia.

- Programa de estilos de vida saludable, higiene corporal y control de factores de riesgo.
- Estiramiento retracciones músculo-tendinosas

3.4.8. FISIOTERAPIA PSICOMOTRIZ INFANTIL.

BENEFICIO:

- El fisioterapeuta se encarga de promover el desarrollo psicomotor del niño con una intervención especializada a nivel neurológico, traumatológico y cardio-respiratorio.
- Pretende prevenir, estabilizar, mejorar y normalizar el desarrollo infantil, teniendo en cuenta al niño como un ser global, que está en continuo desarrollo y con la cualidad de poseer una gran plasticidad neuronal propia de los primeros años de vida.
- (cualidad que hay que tener muy presente y que hemos de aprovechar) El tratamiento irá enfocado a obtener el mayor grado de autonomía y funcionalidad posible, es decir, no sólo se tratará y centrará en la mejora de las habilidades motoras (tanto de motricidad gruesa como fina) sino también en la mejora del equilibrio, reacciones de enderezamiento, fuerza, coordinación y resistencia; teniendo siempre en cuenta la integración a nivel sensorial y cognitivo.
- Forma parte del tratamiento, y no sin menor importancia, el asesoramiento y apoyo necesario a la familia y contexto del niño, haciéndoles partícipes en la medida de lo posible en el mismo.

METODOLOGIA.

- Se evaluará al niño de manera individual y específica.
- Para ello somos concedores del neuro desarrollo motor del niño, el cual nos dará información de la motricidad ideal y por tanto ayudará a determinar las anomalías y desviaciones de lo normal, además de ayudarnos a marcar los objetivos, por lo que lo tendremos como punto de referencia tanto en valoración como en el tratamiento.
- Además, conocemos y aplicamos herramientas de valoración reconocidas internacionalmente que se utilizan para poder identificar cuantitativamente y cualitativamente la capacidad motriz y psicomotriz del niño.
- Este proceso será continuo, y coordinado ya que la valoración es un proceso complejo que determina las capacidades o déficits del niño en un momento puntual. Una vez determinadas y valoradas las necesidades del niño aplicaremos programas de rehabilitación específicos para cada patología. Para ello contamos con las técnicas manuales e instrumentales más especializadas a nivel pediátrico: Bobath, Terapia de Locomoción Refleja “Terapia Vojta”, FNP, Perfetti, Le Métayer, Terapia respiratoria, etc.

4. EVALUACION FINANCIERA

4.1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

4.1.1. ELECCION DE LA FUENTE DE FINANCIAMIENTO

Se seleccionó realizar un préstamo con la Institución Financiera Scotiabank Perú S.A.A.

CUADRO N°24

PRESTAMO	
MONTO	S/. 38,301
TEA	0.12
PLAZO	24
SEG DESG	0.077
TEM	0.47
TEM SEG DES	0.003
TEM TOTAL	0.5%
CUOTA	1692.65

• CRONOGRAMA DE PAGOS

CUADRO N°25

MES	SALDO	AMORT.	INTERES	CUOTA
0	38300.54	0.00	0.00	0.00
1	36790.41	1510.13	182.51	1692.65
2	35273.08	1517.33	175.32	1692.65
3	33748.52	1524.56	168.09	1692.65
4	32216.69	1531.83	160.82	1692.65
5	30677.56	1539.13	153.52	1692.65
6	29131.11	1546.46	146.19	1692.65
7	27577.28	1553.83	138.82	1692.65
8	26016.04	1561.23	131.41	1692.65
9	24447.37	1568.67	123.97	1692.65
10	22871.22	1576.15	116.50	1692.65
11	21287.56	1583.66	108.99	1692.65
12	19696.36	1591.21	101.44	1692.65
13	18097.57	1598.79	93.86	1692.65
14	16491.16	1606.41	86.24	1692.65
15	14877.10	1614.06	78.58	1692.65
16	13255.35	1621.75	70.89	1692.65
17	11625.87	1629.48	63.17	1692.65
18	9988.62	1637.25	55.40	1692.65
19	8343.58	1645.05	47.60	1692.65
20	6690.69	1652.89	39.76	1692.65
21	5029.92	1660.76	31.88	1692.65
22	3361.25	1668.68	23.97	1692.65
23	1684.62	1676.63	16.02	1692.65
24	0.00	1684.62	8.03	1692.65

5.2. ARRENDAMIENTO

Se ha optado pagar alquiler mensual, es una vivienda ubicada en la pampa inalámbrica con amplias instalaciones y el monto pactado para el alquiler será S/. 1,000.00. Debido a la inversión que se va a realizar para la compra de todos los acondicionamientos, equipos y materiales para brindar el servicio es que se decidió arrendar.

5.3. INVERSION

5.3.1. ESTRUCTURA DE LA INVERSION

CUADRO N°26

RUBRO	VALOR UNITARIO	CANT.	UNID.	COSTO TOTAL
I. ACTIVO FIJO				
A. TANGIBLES				
Maquinaria y/o Equipos				S/. 42,044.00
COMPUTADORAS	S/. 1,500.00	3	Unidad	S/. 4,500.00
Glomed - Camilla para Masajes	S/. 559.00	6	Unidad	S/. 3,354.00
Masajeador Tens 4 Electrodos	S/. 139.00	6	Unidad	S/. 834.00
Ems electroestimulador	S/. 659.00	6	Unidad	S/. 3,954.00
Ultrasonido GB 818	S/. 399.00	2	Unidad	S/. 798.00
Nevera pequeña	S/. 699.00	1	Unidad	S/. 699.00
Hidrocolector	S/. 750.00	1	Unidad	S/. 750.00
Tanque de Parafina	S/. 379.00	2	Unidad	S/. 758.00
Bicicleta de Spinning Best Fitness SP2	S/. 949.00	2	Unidad	S/. 1,898.00
Elíptica E820P	S/. 899.00	2	Unidad	S/. 1,798.00
Trotadoras performance 400	S/. 3,000.00	2	Unidad	S/. 6,000.00
Soporte de 6 pares de mancuerna	S/. 200.00	1	Unidad	S/. 200.00

Mancuernas 2 libras	S/. 57.00	4	par	S/. 228.00
Mancuernas 3 libras	S/. 79.00	4	par	S/. 316.00
Mancuernas 5 libras	S/. 100.00	4	par	S/. 400.00
Mancuernas 8 libras	S/. 120.00	4	par	S/. 480.00
Multigimnasio crossover	S/. 2,989.00	1	Unidad	S/. 2,989.00
Banca XRS	S/. 400.00	1	Unidad	S/. 400.00
Multigimnasio profesional	S/. 1,000.00	2	Unidad	S/. 2,000.00
Leg extension y femoral	S/. 1,800.00	2	Unidad	S/. 3,600.00
piscina estructural	S/. 2,000.00	1	Unidad	S/. 2,000.00
Goniómetro electrónico digital	S/. 150.00	1	Unidad	S/. 150.00
Kit plataforma de fuerza	S/. 350.00	2	Unidad	S/. 700.00
Balanza digital de peso, masa y tallmetro	S/. 400.00	1	Unidad	S/. 400.00
Martillos de reflejos	S/. 100.00	2	Unidad	S/. 200.00
Caminador de estabilidad	S/. 250.00	2	Unidad	S/. 500.00
Silla de ruedas	S/. 830.00	2	Unidad	S/. 1,660.00
Microlife - Tensiómetro Automático BPA100	S/. 239.00	2	Unidad	S/. 478.00

CUADRO N° 27

MUEBLES Y ENSERES				S/. 5,962.46
Escritorio	S/. 300.00	4	Unidad	S/. 1,200.00
Silla Ejecutiva	S/. 150.00	4	Unidad	S/. 600.00
Silla de espera en pasta	S/. 150.00	3	Unidad	S/. 450.00
Archivadores	S/. 170.00	4	Unidad	S/. 680.00
Juegos Plasticos	S/. 500.00	1	Unidad	S/. 500.00
instrumentos terapeuticos	S/. 2,092.46	1	Unidad	S/. 2,092
Muebles para PC	S/. 80.00	3	Unidad	S/. 240.00
Utiles de Escritorio	S/. 200.00	1		S/. 200.00
Otros				S/. 865.00
Extintor	120	2	Unidad	S/. 240.00
camilla de primeros auxilios	300	2	Unidad	S/. 600.00
Botiquin	25	1	Unidad	S/. 25.00
TOTAL TANGIBLES				S/. 43,409.00

CUADRO N°28

B. INTANGIBLES				
COMPROBANTES DE PAGO	S/. 100.00	1	millar	S/. 100.00
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	S/. 180.00	1	documento	S/. 180.00
SUNAT (GRATUITO)	S/. 0.00	1	documento	S/. 0.00
SEPARACION DE NOMBRE COMERCIAL	S/. 18.00	1	documento	S/. 18.00
ELABORACION DE ESTATUTO	S/. 300.00	1	documento	S/. 300.00
NOTARIA	S/. 300.00	1	documento	S/. 300.00
INSCRIPCION DE REGUSTROS PUBLICOS	S/. 300.00	1	documento	S/. 300.00
DEFENSA CIVIL	S/. 200.00	1	documento	S/. 200.00
TOTAL INTANGIBLES				S/. 1,398.00
TOTAL ACTIVO FIJO				S/. 44,807.00

II. CAPITAL DE TRABAJO				
Gastos Administrativos				S/. 3,442.67
Salarios				S/. 7,993.54
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO				S/. 11,436.21
TOTAL COSTOS				S/. 56,243.21

5.3.2. PLANILLA DE SUELDOS

MANO DE OBRA DIRECTA

CUADRO N°29

DESCRIPCION	CANTIDAD	SUELDO MES	TOTAL DESCUENTO	NETO A PAGAR
MEDICO FISIATRA	1	S/. 2,000.00	S/. 255.80	S/. 1,744.20
TECNOLOGOS MEDICOS	2	S/. 1,500.00	S/. 383.70	S/. 2,616.30
RECEPCIONISTA	1	S/. 900.00	S/. 115.11	S/. 784.89
TECNICOS ENFERMERIA	1	S/. 900.00	S/. 108.00	S/. 792.00
TOTAL PLANILLA	5	S/. 5,300.00	S/. 862.61	S/. 5,937.39
APORTES A PAGAR	%			
AFP	0.125			
ESSALUD	0.085			

CUADRO N°30

MANO DE OBRA INDIRECTA

DESCRIPCION	CANTIDAD	SUELDO MES	TOTAL DESCUENTO	NETO A PAGAR
ADMINISTRADOR	1	S/. 1,500.00	S/. 191.85	S/. 1,308.15
Personal de Limpieza	1	S/. 850.00	S/. 102.00	S/. 748.00
TOTAL PLANILLA	1	S/. 850.00	S/. 102.00	S/. 748.00
APORTES A PAGAR	%			
AFP	0.125			
ESSALUD	0.085			

5.3.3. GASTOS INDIRECTOS

CUADRO N°31

RUBRO	VALOR UNITARIO	CANT.	UNID.	COSTO TOTAL
Gastos Administrativos				2642.67
Alquiler de local	1000.00	1	Unidad	1000.00
Agua	100.00	1	Unidad	100.00
Energia Electrica	300.00	1	Unidad	300.00
Celulares Y TELEFONO FIJO	50.00	2	Unidad	100.00
Insumos	0.00			0.00
Depreciacion	942.67			942.67
Mantenimiento de Local	200.00	1	Unidad	200.00
Gastos de venta				800.00
Publicidad	800.00	1	Unidad	800.00
TOTAL COSTOS				3442.67

5.3.4. DEPRECIACION DE EQUIPOS

CUADRO N°32

DEPRECIACION DE MAQUINARIA MUEBLES Y ENSERES							
CAN T.	UNID.	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	TOTAL	TASA DE DEPRECIACION	VIDA UTIL	DEPRECIACION MES
4	Par	Mancuernas 3 libras	79	S/. 316.00	25%	48	S/. 6.58
4	Par	Mancuernas 5 libras	100	S/. 400.00	25%	48	S/. 8.33
4	Par	Mancuernas 8 libras	120	S/. 480.00	25%	48	S/. 10.00
1	Unidad	Multigimnasio crossover	2989	S/. 2,989.00	25%	48	S/. 62.27
1	Unidad	Banca XRS	400	S/. 400.00	25%	48	S/. 8.33
2	Unidad	Multigimnasio profesional	1000	S/. 2,000.00	25%	48	S/. 41.67
2	Unidad	Leg extension y femoral	1800	S/. 3,600.00	25%	48	S/. 75.00
1	Unidad	piscina estructural	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	25%	48	S/. 41.67
1	Unidad	Goniómetro electrónico digital	150	S/. 150.00	25%	48	S/. 3.13
2	Unidad	Kit plataforma de fuerza	350	S/. 700.00	25%	48	S/. 14.58
1	Unidad	Balanza digital de peso, masa y tallmetro	400	S/. 400.00	25%	48	S/. 8.33
2	Unidad	Martillos de reflejos	100	S/. 200.00	25%	48	S/. 4.17
2	Unidad	Caminador de estabilidad	250	S/. 500.00	25%	48	S/. 10.42
2	Unidad	Silla de ruedas	830	S/. 1,660.00	25%	48	S/. 34.58
2	Unidad	MicroLife - Tensiómetro Automático BPA100	239	S/. 478.00	25%	48	S/. 9.96
		Muebles y enseres					S/. 26.42
4	Unidad	Escritorio	S/. 300.00	S/. 1,200.00	10%	120	S/. 10.00
4	Unidad	Silla Ejecutiva	S/. 150.00	S/. 600.00	10%	120	S/. 5.00
3	Unidad	Silla de espera en pasta	S/. 150.00	S/. 450.00	10%	120	S/. 3.75
4	Unidad	Archivadores	S/. 170.00	S/. 680.00	10%	120	S/. 5.67
3	Unidad	Muebles para PC	S/. 80.00	S/. 240.00	10%	120	S/. 2.00
		Otros					S/. 7.00
2	Unidad	Extintor	S/. 120.00	S/. 240.00	10%	120	S/. 2.00
2		camilla de primeros auxilios	S/. 300.00	S/. 600.00	10%	120	S/. 5.00
		DEPRECIACION MENSUAL					S/. 942.67

PRESUPUESTO DE GASTOS												
CONCEPTO	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
GASTOS OPERATIVOS	S/. 7,111.59	S/. 7,111.59	S/. 7,161.59	S/. 7,161.59	S/. 7,161.59	S/. 7,161.59	S/. 13,961.59	S/. 7,161.59	S/. 7,161.59	S/. 7,161.59	S/. 7,161.59	S/. 13,961.59
A.- COSTOS DIRECTOS	S/. 6,061.59	S/. 6,061.59	S/. 6,061.59	S/. 6,061.59	S/. 6,061.59	S/. 6,061.59	S/. 12,861.59	S/. 6,061.59	S/. 6,061.59	S/. 6,061.59	S/. 6,061.59	S/. 12,861.59
I. MATERIALES USADOS	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20
Insumos	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20
II. MANO DE OBRA DIRECTA	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 12,737.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 12,737.39
Sueldos	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39
Gratificaciones							S/. 6,800.00					S/. 6,800.00
B.- COSTOS INDIRECTOS	S/. 1,050.00	S/. 1,050.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00
I. INSUMOS	S/. 1,600.00	S/. 1,600.00	S/. 1,750.00	S/. 1,750.00	S/. 1,750.00	S/. 1,750.00	S/. 1,750.00	S/. 1,750.00	S/. 1,750.00	S/. 1,750.00	S/. 1,750.00	S/. 1,750.00
Alquiler	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
Agua	S/. 50.00	S/. 50.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00
Energía Eléctrica	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00
Celulares	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00
Mantenimiento de Local	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00
II. MANO DE OBRA INDIRECTA	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 9,226.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 9,226.50
Sueldos	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50
Gratificaciones							S/. 8,300.00					S/. 8,300.00
GASTOS DE OPERACIÓN												
A.- GASTOS DE VENTAS	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00
Publicidad	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00
B.- GASTOS ADMINISTRACION	S/. 1,827.50	S/. 1,827.50	S/. 1,827.50	S/. 1,827.50	S/. 1,827.50	S/. 1,827.50	S/. 2,677.50	S/. 1,827.50	S/. 1,827.50	S/. 1,827.50	S/. 1,827.50	S/. 2,677.50
Planilla de Empleados	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50
Gratificaciones							S/. 850.00					S/. 850.00
Depreciación	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00

5.4. INGRESO POR VENTAS

CUADRO N° 35

PROYECCION DE SERVICIOS REALIZADOS

SERVICIO	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
PROGRAMA DE REHABILITACION CARDIACA	26	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
PROGRAMA DE PREVENCIÓN CARDIOVASCULAR: PRIM. Y SEC.	39	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
FISIOTERAPIA EN SALUD OCUPACIONAL	64	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
REHABILITACION DEPORTIVA.	103	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
PROGRAMA DE FISIOTERAPIA	90	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
TRATAMIENTO DE FISIOTERAPIA INTEGRAL.	77	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
REHABILITACIÓN CON HIDROTERAPIA	51	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
REHABILITACIÓN PACIENTES QUEMADOS	39	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
TERAPIA PSICOMOTRIZ PARA NIÑOS	39	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	527											

CUADRO N°36

PROYECCION DE VENTAS

SERVICIO	P. U.	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13
PROGRAMA DE REHABILITACION CARDIACA	S/. 60.00	S/. 1,542.66	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,774.00
PROGRAMA DE PREVENCIÓN CARDIOVASCULAR: PRIM. Y SEC.	S/. 60.00	S/. 2,313.99	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,661.00
FISIOTERAPIA EN SALUD OCUPACIONAL	S/. 60.00	S/. 3,856.65	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 4,435.00
REHABILITACION DEPORTIVA.	S/. 60.00	S/. 6,170.63	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 7,096.00
PROGRAMA DE FISIOTERAPIA	S/. 70.00	S/. 6,299.19	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 7,244.00
TRATAMIENTO DE FISIOTERAPIA INTEGRAL.	S/. 70.00	S/. 5,399.30	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 6,209.00
REHABILITACIÓN CON HIDROTERAPIA	S/. 60.00	S/. 3,085.32	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,548.00
REHABILITACIÓN PACIENTES QUEMADOS	S/. 60.00	S/. 2,313.99	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 2,661.00
TERAPIA PSICOMOTRIZ	S/. 60.00	S/. 2,313.99	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 2,661.00
TOTAL VENTAS		S/. 33,295.71	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 38,290.00

CUADRO N°37

PROYECCION DE SERVICIOS REALIZADOS

SERVICIO	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	TOTAL
PROGRAMA DE REHABILITACION CARDIACA	30	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	34
PROGRAMA DE PREVENCIÓN CARDIOVASCULAR: PRIM. Y SEC.	44	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	51
FISIOTERAPIA EN SALUD OCUPACIONAL	74	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	85
REHABILITACION DEPORTIVA.	118	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	136
PROGRAMA DE FISIOTERAPIA	103	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	119
TRATAMIENTO DE FISIOTERAPIA INTEGRAL.	89	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	102
REHABILITACIÓN CON HIDROTERAPIA	59	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	68
REHABILITACIÓN PACIENTES QUEMADOS	44	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	51
TERAPIA PSICOMOTRIZ PARA NIÑOS	44	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	51

CUADRO N°38

PROYECCION DE VENTAS

SERVICIO	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	TOTAL
PROGRAMA DE REHABILITACION CARDIACA	S/. 1,774.06	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 31,696.72
PROGRAMA DE PREVENCIÓN CARDIOVASCULAR: PRIM. Y SEC.	S/. 2,661.09	S/. 2,760.00	S/. 2,760.00	S/. 2,760.00	S/. 2,760.00	S/. 2,760.00	S/. 2,760.00	S/. 2,760.00	S/. 2,760.00	S/. 2,760.00	S/. 2,760.00	S/. 2,760.00	S/. 61,735.07
FISIOTERAPIA EN SALUD OCUPACIONAL	S/. 4,435.14	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 79,241.79
REHABILITACION DEPORTIVA.	S/. 7,096.23	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 84,216.86
PROGRAMA DE FISIOTERAPIA	S/. 7,244.07	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 96,318.26
TRATAMIENTO DE FISIOTERAPIA INTEGRAL.	S/. 6,209.20	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 4,025.00	S/. 94,383.50
REHABILITACIÓN CON HIDROTERAPIA	S/. 3,548.11	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 3,450.00	S/. 77,583.43
REHABILITACIÓN PACIENTES QUEMADOS	S/. 2,661.09	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 1,380.00	S/. 33,355.07
TERAPIA PSICOMOTRIZ	S/. 2,661.09	S/. 2,070.00	S/. 2,070.00	S/. 2,070.00	S/. 2,070.00	S/. 2,070.00	S/. 2,070.00	S/. 2,070.00	S/. 2,070.00	S/. 2,070.00	S/. 2,070.00	S/. 2,070.00	S/. 47,545.07
TOTAL VENTAS	S/. 38,290.07	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 606,075.78

5.5. ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

CUADRO N°39

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

CONCEPTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
A. INGRESOS	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00
B. COSTOS	S/. 8,621.89	S/. 7,145.39	S/. 7,145.39	S/. 7,145.39	S/. 7,145.39	S/. 7,145.39	S/. 13,945.39	S/. 7,145.39	S/. 7,145.39	S/. 7,145.39	S/. 7,145.39	S/. 13,945.39
Mano de obra directa	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 12,737.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 12,737.39
Reposicion de implementos	S/. 108.00	S/. 108.00	S/. 108.00	S/. 108.00	S/. 108.00	S/. 108.00	S/. 108.00	S/. 108.00	S/. 108.00	S/. 108.00	S/. 108.00	S/. 108.00
Costos Indirectos	S/. 2,576.50	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00
C. UTILIDAD BRUTA	S/. 13,978.11	S/. 15,454.61	S/. 15,454.61	S/. 15,454.61	S/. 15,454.61	S/. 15,454.61	S/. 8,654.61	S/. 15,454.61	S/. 15,454.61	S/. 15,454.61	S/. 15,454.61	S/. 8,654.61
Administración	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50
Ventas	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00
D. UTILIDAD DE OPERACIÓN	S/. 12,251.61	S/. 13,728.11	S/. 13,728.11	S/. 13,728.11	S/. 13,728.11	S/. 13,728.11	S/. 6,928.11	S/. 13,728.11	S/. 13,728.11	S/. 13,728.11	S/. 13,728.11	S/. 6,928.11
Gastos Financieros	S/. 182.51	S/. 175.32	S/. 168.09	S/. 160.82	S/. 153.52	S/. 146.19	S/. 138.82	S/. 131.41	S/. 123.97	S/. 116.50	S/. 108.99	S/. 101.44
Depreciación equipo	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00
E. UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/. 11,168.10	S/. 12,651.79	S/. 12,659.02	S/. 12,666.29	S/. 12,673.59	S/. 12,680.92	S/. 5,888.29	S/. 12,695.70	S/. 12,703.14	S/. 12,710.61	S/. 12,718.12	S/. 5,925.67
Impuesto a la Renta	S/. 3,350.43	S/. 3,795.54	S/. 3,797.71	S/. 3,799.89	S/. 3,802.08	S/. 3,804.28	S/. 1,766.49	S/. 3,808.71	S/. 3,810.94	S/. 3,813.18	S/. 3,815.44	S/. 1,777.70
UTILIDAD NETA	S/. 7,817.67	S/. 8,856.26	S/. 8,861.32	S/. 8,866.40	S/. 8,871.51	S/. 8,876.65	S/. 4,121.80	S/. 8,886.99	S/. 8,892.20	S/. 8,897.43	S/. 8,902.69	S/. 4,147.97
RENTABILIDAD DE VENTAS ((UTILIDAD NETA/INGRESOS)*100)	34.59	39.19	39.21	39.23	39.25	39.28	18.24	39.32	39.35	39.37	39.39	18.35

CUADRO N° 40

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANAN												
CONCEPTO	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
A. INGRESOS	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00
B. COSTOS	S/. 7,111.59	S/. 7,111.59	S/. 7,161.59	S/. 7,161.59	S/. 7,161.59	S/. 7,161.59	S/. 13,961.59	S/. 7,161.59	S/. 7,161.59	S/. 7,161.59	S/. 7,161.59	S/. 13,961.59
Mano de obra directa	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 12,737.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 5,937.39	S/. 12,737.39
Reposicion de implementos	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20	S/. 124.20
Costos Indirectos	S/. 1,050.00	S/. 1,050.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00
C. UTILIDAD BRUTA	S/. 18,878.41	S/. 18,878.41	S/. 18,828.41	S/. 18,828.41	S/. 18,828.41	S/. 18,828.41	S/. 12,028.41	S/. 18,828.41	S/. 18,828.41	S/. 18,828.41	S/. 18,828.41	S/. 12,028.41
Administración	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50	S/. 926.50
Ventas	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00
D. UTILIDAD DE OPERACIÓN	S/. 17,151.91	S/. 17,151.91	S/. 17,101.91	S/. 17,101.91	S/. 17,101.91	S/. 17,101.91	S/. 10,301.91	S/. 17,101.91	S/. 17,101.91	S/. 17,101.91	S/. 17,101.91	S/. 10,301.91
Gastos Financieros	S/. 93.86	S/. 86.24	S/. 78.58	S/. 70.89	S/. 63.17	S/. 55.40	S/. 47.60	S/. 39.76	S/. 31.88	S/. 23.97	S/. 16.02	S/. 8.03
Depreciación equipo	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00	S/. 901.00
E. UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/. 16,157.05	S/. 16,164.67	S/. 16,122.33	S/. 16,130.02	S/. 16,137.74	S/. 16,145.51	S/. 9,353.31	S/. 16,161.15	S/. 16,169.03	S/. 16,176.94	S/. 16,184.89	S/. 9,392.88
Impuesto a la Renta	S/. 4,847.12	S/. 4,849.40	S/. 4,836.70	S/. 4,839.00	S/. 4,841.32	S/. 4,843.65	S/. 2,805.99	S/. 4,848.35	S/. 4,850.71	S/. 4,853.08	S/. 4,855.47	S/. 2,817.86
UTILIDAD NETA	S/. 11,309.94	S/. 11,315.27	S/. 11,285.63	S/. 11,291.01	S/. 11,296.42	S/. 11,301.86	S/. 6,547.32	S/. 11,312.81	S/. 11,318.32	S/. 11,323.86	S/. 11,329.42	S/. 6,575.02
RENTABILIDAD DE VENTAS ((UTILIDAD NETA/INGRESOS)*100)	43.52	43.54	43.42	43.44	43.46	43.49	25.19	43.53	43.55	43.57	43.59	25.30

5.6. BALANCE GENERAL

			BALANCE GENERAL							
Estado de Situación Financiera Balance General			1ER TRIMESTRE	2DO TRIMESTRE	3ER TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE	5TO TRIMESTRE	6TO TRIMESTRE	7MO TRIMESTRE	8VO TRIMESTRE
1	ACTIVO/									
1.1	Activo Corriente/									
1.1.1	CyB	Caja y Bancos/	Si. 31,926.89	Si. 33,403.39	Si. 25,753.39	Si. 25,753.39	Si. 43,624.79	Si. 43,524.79	Si. 35,874.79	Si. 35,874.79
	CxCC	Cuentas por Cobrar Comerciales	Si. 3,390.00	Si. 3,390.00	Si. 3,390.00	Si. 3,390.00	Si. 3,898.50	Si. 3,898.50	Si. 3,898.50	Si. 3,898.50
1.1.2	Exit	Existencias/	Si. 108.00	Si. 108.00	Si. 108.00	Si. 108.00	Si. 124.20	Si. 124.20	Si. 124.20	Si. 124.20
1.1	TOTAL ACTIVO CORRIENTE/		Si. 35,424.89	Si. 36,901.39	Si. 29,251.39	Si. 29,251.39	Si. 47,647.49	Si. 47,547.49	Si. 39,897.49	Si. 39,897.49
1.2	Activo No Corriente/									
1.2.1	IME	Inmueble Maquinaria y Eq	Si. 41,409.00	Si. 41,409.00	Si. 41,409.00	Si. 41,409.00	Si. 41,409.00	Si. 41,409.00	Si. 41,409.00	Si. 41,409.00
1.2.2	AIN	Activos Intangibles (neto)/	Si. 1,398.00	Si. 1,398.00	Si. 1,398.00	Si. 1,398.00	Si. 1,398.00	Si. 1,398.00	Si. 1,398.00	Si. 1,398.00
1.2.3	DEPR	Depreciacion Acumulada /	Si. 901.00	Si. 901.00	Si. 901.00	Si. 901.00	Si. 901.00	Si. 901.00	Si. 901.00	Si. 901.00
1.2	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE/		Si. 41,906.00	Si. 41,906.00	Si. 41,906.00	Si. 41,906.00	Si. 41,906.00	Si. 41,906.00	Si. 41,906.00	Si. 41,906.00
1	TOTAL ACTIVO/		Si. 77,330.89	Si. 78,807.39	Si. 71,157.39	Si. 71,157.39	Si. 89,553.49	Si. 89,453.49	Si. 81,803.49	Si. 81,803.49
2	PASIVO Y PATRIMONIO									
2.1	Pasivo Corriente/									
2.1.1	TribxP	Tributos por Pagar	Si. 10,943.67	Si. 11,406.24	Si. 9,386.14	Si. 9,406.32	Si. 14,533.21	Si. 14,523.96	Si. 12,505.05	Si. 12,526.41
2.1.2	CPPC	Cuentas por Pagar Comerciales/	Si. 0.00	Si. 0.00	Si. 0.00	Si. 0.00	Si. 0.00	Si. 0.00	Si. 0.00	Si. 0.00
2.1.3	CPPER	Cuentas por Pagar a Entidades Financieras/	Si. 4,552.02	Si. 4,617.41	Si. 4,683.73	Si. 4,751.01	Si. 4,819.26	Si. 4,888.48	Si. 4,958.70	Si. 5,029.92
2.1	TOTAL PASIVO CORRIENTE/		Si. 15,495.70	Si. 16,023.65	Si. 14,069.87	Si. 14,157.33	Si. 19,352.47	Si. 19,412.46	Si. 17,463.74	Si. 17,556.34
2.2	Pasivo No Corriente/									
2.2.1	CPPER	Cuentas por Pagar a Entidades Financieras/	Si. 33,748.52	Si. 29,131.11	Si. 24,447.37	Si. 19,696.36	Si. 14,877.10	Si. 9,988.62	Si. 5,029.92	Si. 0.00
2.2	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE/		Si. 33,748.52	Si. 29,131.11	Si. 24,447.37	Si. 19,696.36	Si. 14,877.10	Si. 9,988.62	Si. 5,029.92	Si. 0.00
2	TOTAL PASIVO/		Si. 49,244.21	Si. 45,154.76	Si. 38,517.24	Si. 33,853.69	Si. 34,229.57	Si. 29,401.08	Si. 22,493.67	Si. 17,556.34
2.3	PATRIMONIO NETO/									
2.4.1	Capi	Capital/	Si. 15,000.00	Si. 15,000.00	Si. 15,000.00	Si. 15,000.00	Si. 15,000.00	Si. 15,000.00	Si. 15,000.00	Si. 15,000.00
2.4.6	Util	Utilidad del Ejercicio	Si. 25,535.24	Si. 26,614.56	Si. 21,900.99	Si. 21,948.08	Si. 33,910.83	Si. 33,889.29	Si. 29,178.44	Si. 29,228.30
2.4.7	ORC	Utilidad de Trimestres pasados	Si. 0.00	Si. 25,535.24	Si. 52,149.80	Si. 74,050.79	Si. 95,998.87	Si. 129,909.71	Si. 163,799.00	Si. 192,977.44
2.4	TOTAL PATRIMONIO NETO/		Si. 40,535.24	Si. 67,149.80	Si. 89,050.79	Si. 110,998.87	Si. 144,909.71	Si. 178,799.00	Si. 207,977.44	Si. 237,205.74
2.5	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO/		Si. 89,779.46	Si. 112,304.56	Si. 127,568.03	Si. 144,852.56	Si. 179,139.28	Si. 208,200.08	Si. 230,471.11	Si. 254,762.08

CUADRO N°41

5.7. FLUJO ECONOMICO FINANCIERO

CUADRO N°42

FLUJO ECONOMICO - FINANCIERO													
CONCEPTO		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS		S/. 33,295.71	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00	S/. 22,600.00
COSTOS	S/. 56,225.71	S/. 11,332.18	S/. 9,805.56	S/. 9,805.56	S/. 9,805.56	S/. 9,805.56	S/. 9,805.56	S/. 17,455.56	S/. 9,805.56	S/. 9,805.56	S/. 9,805.56	S/. 9,805.56	S/. 17,455.56
Inversión	S/. 56,225.71												
Costos de Producción (1)		S/. 8,663.01	S/. 7,136.39	S/. 7,136.39	S/. 7,136.39	S/. 7,136.39	S/. 7,136.39	S/. 13,936.39	S/. 7,136.39	S/. 7,136.39	S/. 7,136.39	S/. 7,136.39	S/. 13,936.39
Gastos de Ventas		S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00
Gastos Administrativos (2)		S/. 1,869.17	S/. 1,869.17	S/. 1,869.17	S/. 1,869.17	S/. 1,869.17	S/. 1,869.17	S/. 2,719.17	S/. 1,869.17	S/. 1,869.17	S/. 1,869.17	S/. 1,869.17	S/. 2,719.17
FLUJO ECONOMICO	-S/. 56,225.71	S/. 21,963.53	S/. 12,794.44	S/. 12,794.44	S/. 12,794.44	S/. 12,794.44	S/. 12,794.44	S/. 5,144.44	S/. 12,794.44	S/. 12,794.44	S/. 12,794.44	S/. 12,794.44	S/. 5,144.44
Préstamo	S/. 41,225.71												
Amortización		S/. 1,625.47	S/. 1,633.21	S/. 1,641.00	S/. 1,648.82	S/. 1,656.67	S/. 1,664.57	S/. 1,672.50	S/. 1,680.47	S/. 1,688.48	S/. 1,696.52	S/. 1,704.61	S/. 1,712.73
Intereses		S/. 196.45	S/. 188.71	S/. 180.92	S/. 173.10	S/. 165.25	S/. 157.35	S/. 149.42	S/. 141.45	S/. 133.44	S/. 125.40	S/. 117.31	S/. 109.19
FLUJO FINANCIERO	-S/. 15,000.00	S/. 20,141.61	S/. 10,972.52	S/. 10,972.52	S/. 10,972.52	S/. 10,972.52	S/. 10,972.52	S/. 3,322.52	S/. 10,972.52	S/. 10,972.52	S/. 10,972.52	S/. 10,972.52	S/. 3,322.52
Aporte propio	S/. 15,000.00												
Saldo acumulado	S/. 0.00	S/. 20,141.61	S/. 31,114.14	S/. 42,086.66	S/. 53,059.18	S/. 64,031.70	S/. 75,004.23	S/. 78,326.75	S/. 89,299.27	S/. 100,271.80	S/. 111,244.32	S/. 122,216.84	S/. 125,539.36
TIR	25.65%	16.29%											
YAN	S/. 52,932												
CIB	148.75%		9.36%										

CUADRO N°43

FLUJO ECONÓMICO - FINANCIERO		COK 12.00%											
CONCEPTO		13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
INGRESOS		S/. 38,290.07	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00	S/. 25,990.00
COSTOS	S/. 56,225.71	S/. 9,829.40	S/. 9,771.76	S/. 9,821.76	S/. 9,821.76	S/. 9,821.76	S/. 9,821.76	S/. 17,471.76	S/. 9,821.76	S/. 9,821.76	S/. 9,821.76	S/. 9,821.76	S/. 17,471.76
Inversión	S/. 56,225.71												
Costos de Producción (1)		S/. 7,160.23	S/. 7,102.59	S/. 7,152.59	S/. 7,152.59	S/. 7,152.59	S/. 7,152.59	S/. 13,952.59	S/. 7,152.59	S/. 7,152.59	S/. 7,152.59	S/. 7,152.59	S/. 13,952.59
Gastos de Ventas		S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00
Gastos Administrativos (2)		S/. 1,869.17	S/. 1,869.17	S/. 1,869.17	S/. 1,869.17	S/. 1,869.17	S/. 1,869.17	S/. 2,719.17	S/. 1,869.17	S/. 1,869.17	S/. 1,869.17	S/. 1,869.17	S/. 2,719.17
FLUJO ECONÓMICO	-S/. 56,225.71	S/. 28,460.67	S/. 16,218.24	S/. 16,168.24	S/. 16,168.24	S/. 16,168.24	S/. 16,168.24	S/. 8,518.24	S/. 16,168.24	S/. 16,168.24	S/. 16,168.24	S/. 16,168.24	S/. 8,518.24
Préstamo	S/. 41,225.71												
Amortización		S/. 1,720.89	S/. 1,729.09	S/. 1,737.33	S/. 1,745.61	S/. 1,753.93	S/. 1,762.29	S/. 1,770.69	S/. 1,779.12	S/. 1,787.60	S/. 1,796.12	S/. 1,804.68	S/. 1,813.28
Intereses		S/. 101.03	S/. 92.83	S/. 84.59	S/. 76.31	S/. 67.99	S/. 59.63	S/. 51.23	S/. 42.80	S/. 34.32	S/. 25.80	S/. 17.24	S/. 8.64
FLUJO FINANCIERO	-S/. 15,000.00	S/. 26,638.75	S/. 14,396.32	S/. 14,346.32	S/. 14,346.32	S/. 14,346.32	S/. 14,346.32	S/. 6,696.32	S/. 14,346.32	S/. 14,346.32	S/. 14,346.32	S/. 14,346.32	S/. 6,696.32
Aporte propio	S/. 15,000.00												
Saldo acumulado	S/. 0.00	S/. 152,178.11	S/. 166,574.44	S/. 180,920.76	S/. 195,267.08	S/. 209,613.41	S/. 223,959.73	S/. 230,656.05	S/. 245,002.38	S/. 259,348.70	S/. 273,695.02	S/. 288,041.34	S/. 294,737.67
TIR	25.65%												
VAN	S/. 52,932												
C/B	148.75%												

5.8. ANALISIS DE INDICADORES

5.8.1. VAN – TIR

TIRF	115%
VANF	S/. 148,608
TIR	29%
VAN	S/. 131,829.15

5.8.2. COSTO BENEFICIO.

CUADRO N°45

PERIODO	EG - cuota	b- ingreso	FLUJO DE EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACION	FLUJO DE EFECTIVO ACTUALIZADO	EG - costo	b- ingreso
0	56225.71		-56225.71	1.000	-56225.70667	56225.70667	0
1	1132.18	S/. 33,295.71	21963.53	0.893	19610.29713	10118.01711	29728.31424
2	9805.56	S/. 22,600.00	12794.44	0.797	10199.65189	7816.929741	18016.58163
3	9805.56	S/. 22,600.00	12794.44	0.712	9106.832046	6979.401554	16086.2336
4	9805.56	S/. 22,600.00	12794.44	0.636	8131.100041	6231.60853	14362.70857
5	9805.56	S/. 22,600.00	12794.44	0.567	7259.910751	5563.936188	12823.84694
6	9805.56	S/. 22,600.00	12794.44	0.507	6482.063171	4967.800168	11449.86334
7	17455.56	S/. 22,600.00	5144.44	0.452	2327.084905	7896.007361	10223.09227
8	9805.56	S/. 22,600.00	12794.44	0.404	5167.461074	3960.299879	9127.760952
9	9805.56	S/. 22,600.00	12794.44	0.361	4613.80453	3535.982035	8149.786565
10	9805.56	S/. 22,600.00	12794.44	0.322	4119.46833	3157.126817	7276.595147
11	9805.56	S/. 22,600.00	12794.44	0.287	3678.096724	2818.863229	6496.959953
12	17455.56	S/. 22,600.00	5144.44	0.257	1320.450471	4480.40663	5800.857101
13	9829.40	S/. 38,290.07	28460.67	0.229	6522.451275	2252.644219	8775.095494
14	9771.76	S/. 25,990.00	16218.24	0.205	3318.573912	1999.495018	5318.06893
15	9821.76	S/. 25,990.00	16168.24	0.183	2953.877608	1794.398222	4748.27583
16	9821.76	S/. 25,990.00	16168.24	0.163	2637.390722	1602.14127	4239.531991
17	9821.76	S/. 25,990.00	16168.24	0.146	2354.813144	1430.483277	3785.296421
18	9821.76	S/. 25,990.00	16168.24	0.130	2102.511736	1277.217211	3379.728947
19	17471.76	S/. 25,990.00	8518.24	0.116	989.0257782	2028.589353	3017.615131
20	9821.76	S/. 25,990.00	16168.24	0.104	1676.109483	1018.189741	2694.299224
21	9821.76	S/. 25,990.00	16168.24	0.093	1496.526324	909.0979831	2405.624308
22	9821.76	S/. 25,990.00	16168.24	0.083	1326.184218	811.6946277	2147.878846
23	9821.76	S/. 25,990.00	16168.24	0.074	1193.021623	724.7273462	1917.74897
24	17471.76	S/. 25,990.00	8518.24	0.066	561.1997875	1151.076078	1712.275866
			VAN		S/. 52,932.20		

C/B = 148.75%

5.8.3. PUNTO DE EQUILIBRIO
CUADRO N°46

Línea de Comercialización	SERVICIOS AL MES (pacientes)	% Participación	Precio Venta	Costo variable unitario	Margen	Margen Ponderado
PROGRAMA DE REHABILITACION CARDIACA	S/. 25.71	4.9%	S/. 60.00	3.33	56.67	2.76
PROGRAMA DE PREVENCION CARDIOVASCULAR: PRIMARIA Y SECUNDARIA.	S/. 38.57	7.3%	S/. 60.00	2.85	57.15	4.18
FISIOTERAPIA EN SALUD OCUPACIONAL	S/. 64.28	12.2%	S/. 60.00	2.85	57.15	6.97
REHABILITACION DEPORTIVA.	S/. 102.84	19.5%	S/. 60.00	2.85	57.15	11.15
PROGRAMA DE FISIOTERAPIA	S/. 89.99	17.1%	S/. 60.00	2.85	57.15	9.76
TRATAMIENTO DE FISIOTERAPIA INTEGRAL.	S/. 77.13	14.6%	S/. 80.00	24.85	55.15	8.07
REHABILITACIÓN CON HIDROTERAPIA	S/. 51.42	9.8%	S/. 80.00	24.85	55.15	5.38
REHABILITACIÓN PACIENTES QUEMADOS	S/. 38.57	7.3%	S/. 60.00	2.85	57.15	4.18
TERAPIA PSICOMOTRIZ EN NIÑOS	S/. 38.57	7.3%	S/. 60.00	2.85	57.15	4.18
	527	100%				56.64

Nuevos Soles	MES
COSTOS FIJOS TOTALES	12218.71
MARGEN PONDERADO	56.64

INDICE

CUADRO N°47

PUNTO DE EQUILIBRIO en Unidades	PUNTO DE EQUILIBRIO en soles
10.5	631
15.8	947
26.3	1,578
42.1	2,525
36.8	2,210
31.6	2,525
21.0	1,684
15.8	947
15.8	947
215.72	13,995

5.9. PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

1. RATIOS DE LIQUIDEZ	1ER TRIMESTRE	2DO TRIMESTRE	3ER TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE	5TO TRIMESTRE	6TO TRIMESTRE	7MO TRIMESTRE	8VO TRIMESTRE
Liquidez General (AC/PC)	2.43	2.23	2.00	1.99	2.57	2.39	2.22	2.20
Prueba Acida ((AC-EXIS)/PC)	2.42	2.22	1.99	1.98	2.56	2.38	2.21	2.19
Prueba Defensiva (CB/PC)	2.22	2.01	1.76	1.74	2.37	2.18	1.99	1.98
Capital de Trabajo (AC-PC)	27174	20129	14427	14332	36719	27367	21659	21559

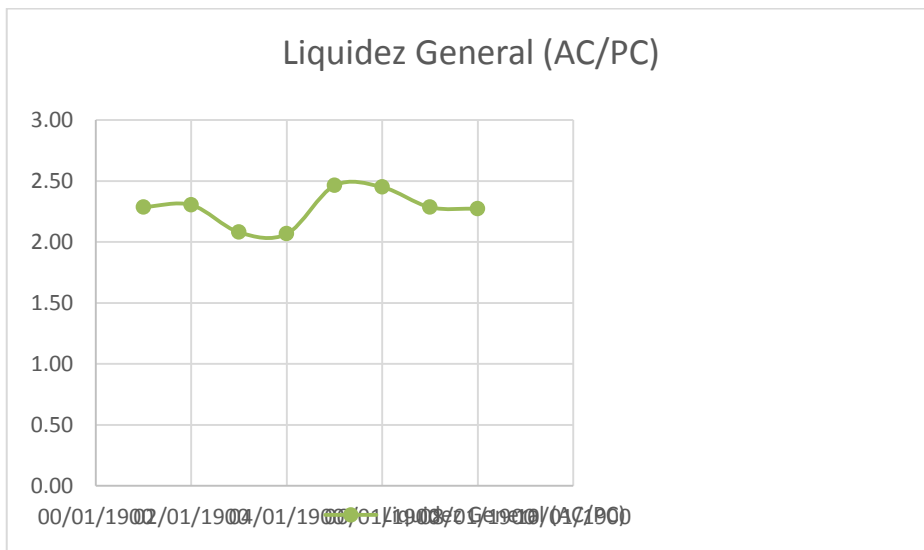
2. RATIOS DE GESTION O ACTIVIDAD	1ER TRIMESTRE	2DO TRIMESTRE	3ER TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE	5TO TRIMESTRE	6TO TRIMESTRE	7MO TRIMESTRE	8VO TRIMESTRE
Rotacion de Inmueble Maquinaria y Equipo	1.81	1.56	1.56	1.56	2.08	1.80	1.80	1.80
Rotacion de existencias	145.05	135.40	178.40	178.40	117.77	118.00	155.40	155.40
Rotacion de caja y bancos	193.02	174.78	134.16	134.16	220.86	198.72	163.40	163.40
Rotacion de activos totales	0.87	0.84	0.93	0.93	0.87	0.86	0.94	0.94
Rotacion de activo fijo	1.81	1.56	1.56	1.56	2.08	1.80	1.80	1.80

3. RATIOS DE SOLVENCIA O APALANCAMIENTO	1ER TRIMESTRE	2DO TRIMESTRE	3ER TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE	5TO TRIMESTRE	6TO TRIMESTRE	7MO TRIMESTRE	8VO TRIMESTRE
Estructura de capital(Pasivo total/Patrimonio)	1.16	0.64	0.42	0.30	0.25	0.16	0.10	0.07
Endeudamiento total	0.61	0.59	0.56	0.49	0.38	0.34	0.28	0.21

4. RATIOS DE RENTABILIDAD	1ER TRIMESTRE	2DO TRIMESTRE	3ER TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE	5TO TRIMESTRE	6TO TRIMESTRE	7MO TRIMESTRE	8VO TRIMESTRE
Rentabilidad sobre la inversion	0.37	0.33	0.30	0.30	0.41	0.37	0.35	0.35
Rentabilidad sobre el patrimonio	0.69	0.36	0.23	0.19	0.26	0.17	0.13	0.12
Rentabilidad sobre ventas	0.42	0.39	0.32	0.32	0.47	0.43	0.37	0.37
Margen comercial	0.71	0.68	0.58	0.58	0.76	0.72	0.64	0.64

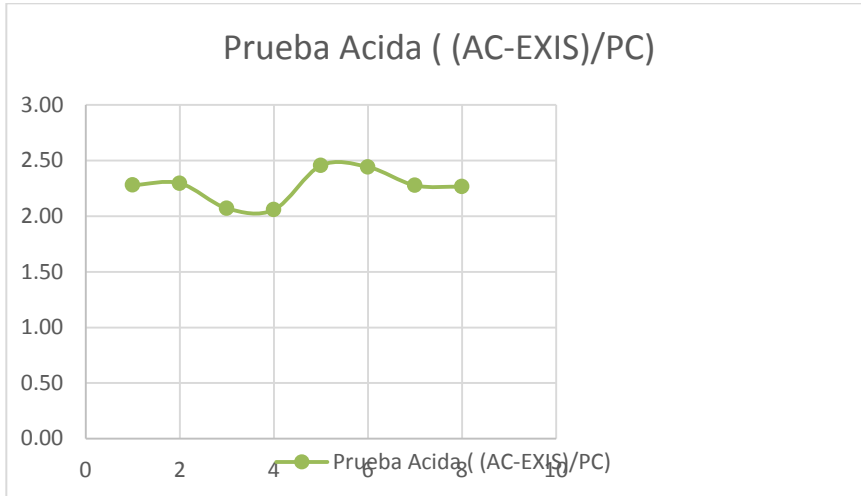
5.9.1. LIQUIDEZ Y SOLVENCIA

La interpretación de estos resultados nos dice que por cada S/.1.00 de pasivo corriente, la empresa cuenta con s/. 2.21 de respaldo en el activo corriente, para el primer trimestre.



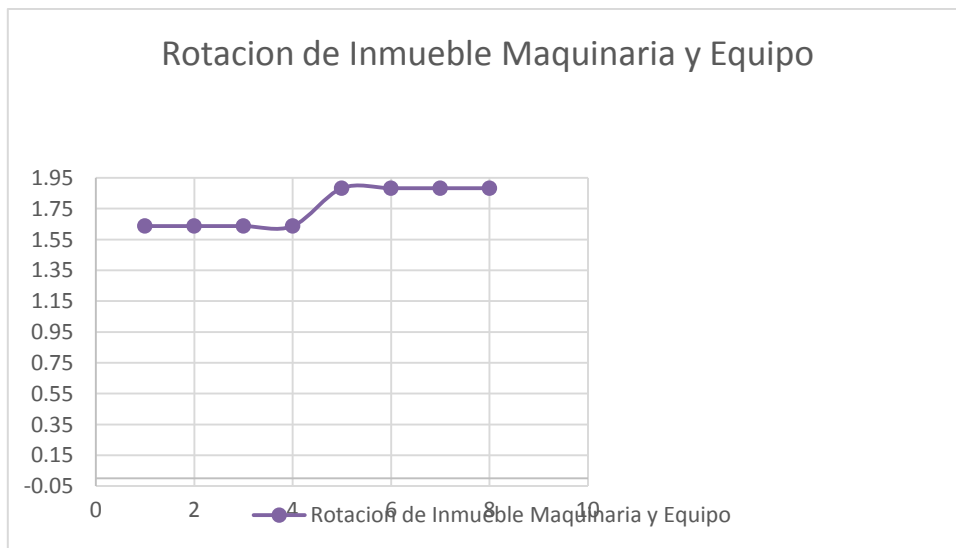
5.9.2. PRUEBA ACIDA.

El resultado nos dice que la empresa registra una prueba ácida de 2.21 lo que a su vez nos permite deducir que por cada 1.00 que se debe en el pasivo corriente, se cuenta con S/. 2.28 respectivamente para su cancelación, sin necesidad de tener que acudir a la realización de los inventarios.



5.9.3. ROTACION DE MAQUINARIAS MUEBLES Y EQUIPOS

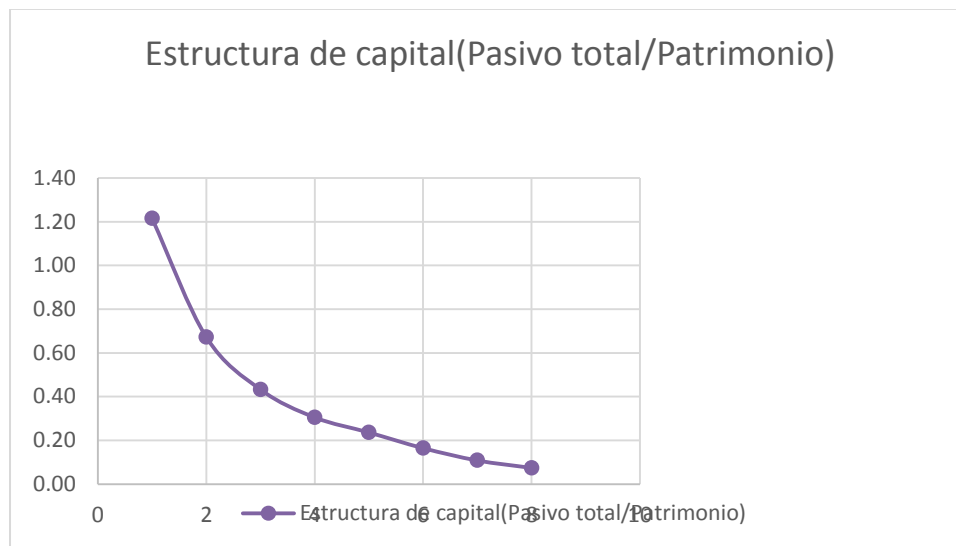
Para el último trimestre podemos decir que la empresa gano S/. 1.64 por cada S/. 1.00 invertido en Inmueble, Maquinaria y Equipo.



5.9.4. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

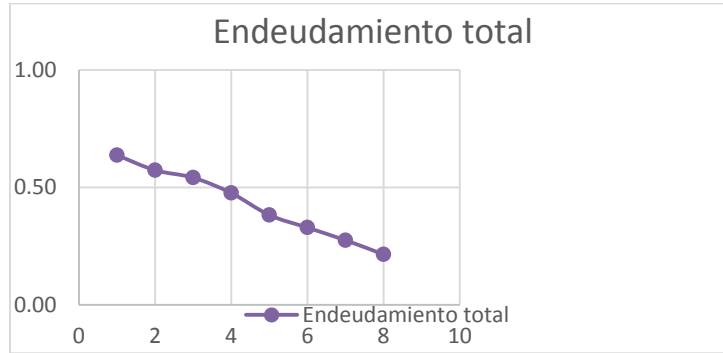
De los resultados se concluye que la empresa tiene comprometido su patrimonio 1.21 veces para el trimestre.

El mayor o menor riesgo que conlleva cualquier nivel de endeudamiento, depende de varios factores, tales como la capacidad de pago a corto y largo plazo, así como la calidad de los activos tanto corrientes como fijos.



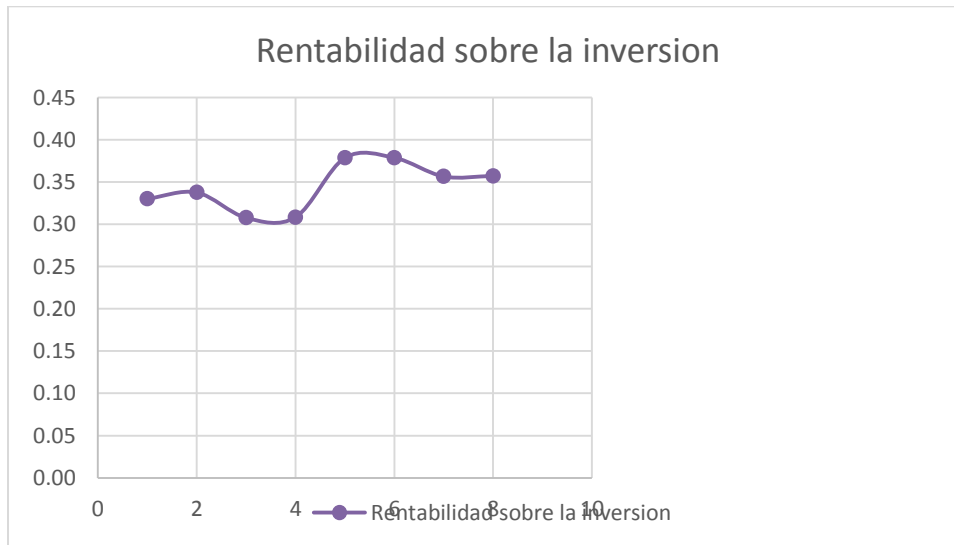
5.9.5. ENDEUDAMIENTO TOTAL

Por cada 1.00 sol que la empresa tiene en el activo, debe 0.64; es decir, que ésta es la participación de los acreedores sobre los activos de la compañía.



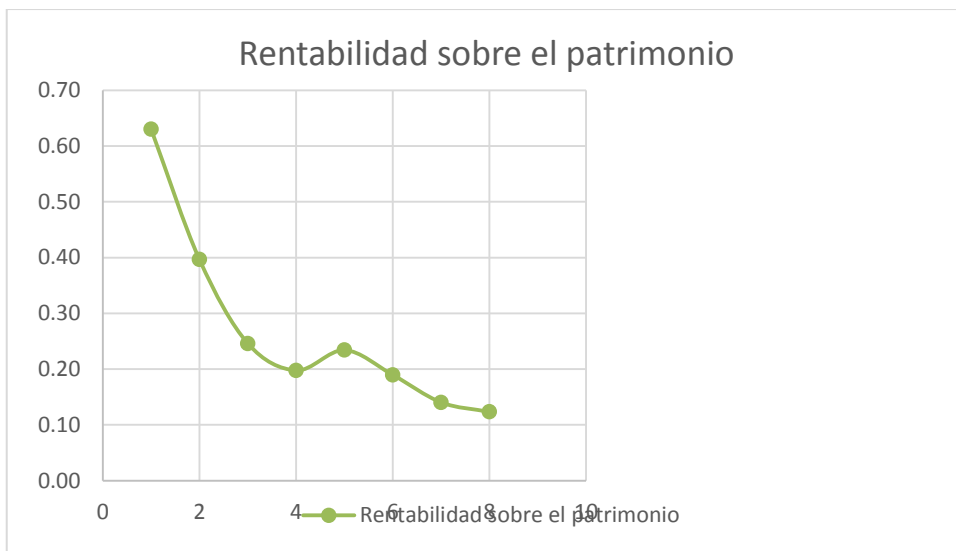
5.9.6. RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSION

Lo anterior nos permite concluir que la rentabilidad es 38% de las ventas Netas para el 1er trimestre; y de un 32% para el último trimestre.



5.9.7. RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO

Las cifras nos permiten concluir que la rentabilidad del patrimonio bruto fue 42% para el 1er trimestre. Esta rentabilidad se puede calcular sobre el patrimonio neto tangible, esto es restándole al patrimonio bruto la revalorización patrimonial y valorizaciones, obteniendo los siguientes resultados, para los dos años de nuestro ejemplo.



CONCLUSIONES

- En el análisis de mercadeo para la creación de “FISIOKINE” se identificó el comportamiento de la competencia en la Ciudad de ILO, conociendo las posibilidades reales para la viabilidad del proyecto y analizando los datos obtenidos de los médicos generales como de los ortopedistas se concluyó que las patologías o traumas más recurrente en consulta son las lumbalgias y la zona corporal más consultada es la espalda.
- La causa de lesión más frecuente para médicos generales es debido a un dolor repentino, y para los ortopedistas es debido a una lesión laboral, mientras que coinciden en las lesiones musculares y articulares siendo más frecuentes las contusiones, esguinces y distensiones, donde el género masculino es el que más consulta por lesiones osteomusculares encontrándose en un rango de edad entre 18 y 75 años.
- Todos los profesionales en el área de la salud encuestados coinciden que “FISIOKINE” preste los servicios de fisioterapia, hidroterapia

Rehabilitación, además los médicos generales sugieren valoraciones y los ortopedistas programas de prevención, electroterapia y masoterapia.

Rehabilitación, además los médicos generales sugieren valoraciones y los ortopedistas programas de prevención, electroterapia y masoterapia.

- Los servicios que prestará el centro de rehabilitación fisioterapéutico y kinesiológico “FISIOKINE” en la Ciudad de Ilo se brindará a particulares, afiliados, cotizantes, beneficiarios, subsidiados y vinculados al sistema de Salud nacional, mediante un portafolio de servicios que incluyen rehabilitación cardiaca, programa de prevención cardiovascular primaria y secundaria, rehabilitación deportiva, rehabilitación mediante hidroterapia, fisioterapia integral, afecciones del aparato locomotor y pacientes quemados.
- Partiendo del Análisis realizado en el presente plan de negocios, en términos de viabilidad financiera es una alternativa aplicable y con una muy buena proyección en el campo de la fisioterapia y la kinesiológica.

INDICE

DEDICATORIA	2
INTRODUCCION	3
RESUMEN	5
CAPITULO I	6
EL PROBLEMA	6
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	6
1.2 DIAGNOSTICO DEL PROBLEMA CENTRAL	7
1.3 PROBLEMA PRINCIPAL	8
2 OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIO	8
2.1 OBJETIVO GENERAL	8
2.2.OBJETIVOS ESPECIFICOS	9
CAPITULO II	10
MARCO TEORICO	10
1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	10
1.1 ¿QUE ES LA FISIOTERAPIA?	10
1.2. ¿QUE ES LA REHABILITACION FISICA?	11
1.3. LA FISIOTERAPIA EN EL MUNDO	12
1.4. LA REHABILITACION FISICA EN EL MUNDO	13
1.5. LA REHABILITACION FISICA EN EL PERU	14
1.6. LA IMPORTANCIA DE LA FISIOTERAPIA	16
1.7. LA IMPORTANCIA DE LA REHABILITACION FISICA	17
2.NORMAS GENERALES	18
CAPITULO III	20
1. OBJETIVO DEL ANALISIS DEL MERCADO	20
2. OBJETIVO DEL ANALISIS TECNICO	21
3. ANALISIS ADMINISTRATIVO	21
4.ANALISIS FINANCIERO	22
5.ENCUESTA	22
5.1. ENCUESTA REALIZADA	23
2. APLICACIÓN DE LA ENCUESTA	27
3.RESULTADO DE LA ENCUESTA	27
4. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO REALIZADO	42
CAPITULO V	44
METODOLOGIA	44
ANALISIS DEL ENTORNO	44
1.1.MERCADO POTENCIAL	45
1.2 ANALISIS DE LA COMPETENCIA	46

1.3. OFERTA Y DEMANDA	46
1.3.1. OFERTA	46
1.3.2.DEMANDA	47
1.4.ASPECTOS TECNOLOGICOS	48
1.5. ASPECTO DEMOGRAFICO	53
CAPITULO V	55
INGENIERIA DEL PROYECTO	55
1.INFORMACION GENERAL	55
1.2.UBICACION DEL NEGOCIO	56
2. LA EMPRESA	56
2.1.TIPO DE EMPRESA	56
2.2.OBJETIVOS DE LA EMPRESA	57
2.3.SELECCION DEL NOMBRE DE LAM EMPRESA	58
2.4.MISION	58
2.5.VISION	58
2.6. PRINCIPALES VALORES	59
2.7.DIRECTRICES DE LA POLITICA DE CALIDAD	59
2.8. VENTAJAS COMPETITIVAS	59
2.9.DESCRIPCION DEL PROCESO DE SERVICIO	60
2.9.1.RECEPCION Y SALA DE ESPERA	60
2.9.2. EVALUACION INICIAL	61
2.9.3.DATOS QUE RECOLECTAN EN LA ETAPA DE VALORACION	62
2.9.4.METODOS PARA OBTENER DATOS	62
2.9.5. CLASIFICACION DE LA PATOLOGIA.	62
2.9.6. DIAGNOSTICO FISIOTERAPEUTICO	63
2.9.7. PLANIFICACION DE TRATAMIENTO	65
2.9.8. PLAN DE CUIDADOS	66
2.10. FLUJO DE PROCESO	67
2.11.ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	68
2.12.DESARROLLO DE FUNCIONES	68

3.ANALISIS DE MERCADO	72
3.1.ANALISIS FODA	72
3.2.SEGMENTACION DE MERCADO	74
3.2.1 SOCIO GRAFICAS	74
3.2.2 DEMOGRAFICAS	74
3.2.3. GEOGRAFICAS	74
3.3. COMPOSICION DEL MERCADO.	75
3.4.MARKETING MIX	75
3.1.1. PRODUCTO - SERVICIO	75
3.1.2.PRECIO	76
3.1.3.PROMOCION	77
3.1.4.PLAZA	78
4.ESPECIFICACIONES DEL PROYECTO	80
4.1.LOCALIZACION DE TAMAÑO	80
4.2.CAPACIDAD	80
4.3.DISTRIBUCION DE LA PLANTA	81
4.4.SERVICIOS A OFRECER	83
4.4.1.PROGRAMA DE REHABILITACION CARDIACA	83
4.4.2. PROGRAMA DE PREVENCION CARDIOVASCULAR PRIM.Y SEC.	84
4.4.3.REHABILITACION DEPORTIVA	87
4.4.4.PROGRAMA FISIOTERAPIA	88
4.4.5.TRATAMIENTO DE FISIOTERAPIA INTEGRAL	90
4.4.6.REHABILITACION CON HIDROTERAPIA	92
4.4.7.REHABILITACION PACIENTES QUEMADOS	94
4.4.8. FISIOTERAPIA PSICOMOTRIZ INFANTIL	96
5.EVALUACION FINANCIERA	98
5.1.FUENTES DE FINANCIAMIENTO	98
5.1.1.ELECCION DE LA FUENTE DE FINANCIAMIENTO	98
5.2.ARRENDAMIENTO	100
5.3.INVERSION	100

5.3.1. ESTRUCTURA DE LA INVERSION	100
5.3.2. PLANILLA DE SUELDOS	103
5.3.3. GASTOS INDIRECTOS	104
5.3.4. DEPRECIACION DE EQUIPOS	105
5.3.5. PRESUPUESTO DE GASTOS	107
5.4. INGRESOS POR VENTAS	109
5.5. ESTADO DE GANACIAS Y PERDIDAS	111
5.6. BALANCE GENERAL	113
5.7. FLUJO ECONOMICO FINANCIERO	114
5.8. ANALISIS DE INDICADORES	116
5.8.1. VAN-TIR	115
5.8.2. COSTO BENEFICIO	116
5.8.3. PUNTO DE EQUILIBRIO	117
5.9. PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS	118
5.9.1. LIQUIDEZ Y SOLVENCIA	119
5.9.2. PRUEBA ACIDA	120
5.9.3. ROTACION DE MAQUINARIA Y EQUIPOS	120
5.9.4. ESTRUCTURA DEL CAPITAL	121
5.9.5. ENDEUDAMIENTO TOTAL	121
5.9.6. RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSION	122
5.9.7. RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO	123
CONCLUSIONES	124