



UNIMINUTO
Corporación Universitaria Minuto de Dios

**Vicerrectoría Llanos
Facultad de Ciencias Empresariales
Programa de Administración de Empresas**

Para obtener el título de Administradora de Empresas

Presentado:

Dania Elizabeth Daza Acosta

Plan De Negocio

Unidad de fisioterapia domiciliaria en la ciudad de Villavicencio

Villavicencio-Meta

2017

Nota de aceptación

Presidente del jurado

Jurado

Jurado

Villavicencio (día mes año) (fecha de entrega)

AGRADECIMIENTOS

Dirijo todos mis agradecimientos primero que todo a Dios nuestro señor, que es el que me ha dado todo lo que necesito en mi vida, y el encargado de encaminar mi existencia por un buen camino como es el de terminar mi proyecto de grado, para así lograr culminar mi carrera profesional en administración de empresas.

En este proyecto final quiero resaltar un gesto de gratitud a mis seres queridos que fueron los que me dieron energías para salir adelante con mi carrera profesional como lo son mis padres que aunque no se encuentran presentes acá con migo, porque lastimosamente ya partieron juntos, pero sé que desde el cielo me están acompañando en este día tan especial. Agradezco a Dios nuestro señor por darme lo más lindo que he podido tener en mi vida que son mis hijos Jon Alexander león, María Camila león a mi esposo Jon Fredy león y demás familiares que me han venido acompañando durante todo el trayecto de carrera.

Por ultimo quiero darle gracias a todos los docentes que desde que empecé mi camino me ha acompañado, y han compartido sus conocimientos éticos logrando afianzar cada día más mi formación como estudiante con profesionalismo.

De igual manera agradezco mucho al docente Fabián Alexander Mancera quien es el que me han orientado en todo momento para la realización y finalización de mi proyecto.

DANIA ELIZABETH DAZA ACOSTA

TABLA DE CONTENIDOS

| | |
|------------------------------------------------|----|
| LISTA DE GRAFICAS..... | 10 |
| INTRODUCCIÓN..... | 13 |
| OBJETIVOS..... | 14 |
| Objetivo General | 14 |
| Objetivos Específicos..... | 14 |
| ANTECEDENTES | 15 |
| JUSTIFICACIÓN | 16 |
| CAPÍTULO 1: ESTUDIO DE MERCADOS | 17 |
| 1.1 Análisis del sector..... | 17 |
| 1.2 Análisis del mercado | 18 |
| 1.3 Análisis de Competencia | 20 |
| 1.3.2 Competencia indirecta..... | 22 |
| 1.4 Investigación de Mercado | 23 |
| 1.4.1 Planteamiento del Problema..... | 23 |
| 1.4.2 Análisis del contexto | 24 |
| 1.4.3 Método | 24 |
| 1.4.4 Diseño de la investigación | 25 |
| 1.4.5 Resultados de la investigación..... | 28 |
| CAPÍTULO 2: PLAN DE MERCADEO | 36 |
| 2.1 Concepto del producto o servicio..... | 36 |
| 2.2 Estrategias de distribución | 37 |
| 2.3 estrategia de precios..... | 40 |
| 2.3.1 <i>Estrategia de promoción</i> | 38 |
| 2.4 Estrategia de comunicación | 40 |
| 2.5 Presupuesto de la mezcla de mercados | 42 |
| 2.6 Estrategia de aprovisionamiento..... | 42 |

| | |
|---------------------------------------------------|----|
| 2.7 Selección de proveedores..... | 43 |
| 2.8. Proyección de ventas | 43 |
| 2.9 Política de cartera | 44 |
| | |
| CAPÍTULO 3: ESTUDIO TÉCNICO | 45 |
| 3.1 Operación..... | 45 |
| 3.1.1 Ficha técnica del producto o servicio | 45 |
| 3.1.2 <i>Estado de desarrollo</i> | 45 |
| 3.1.3 Descripción del proceso | 46 |
| 3.1.4 Plan de producción..... | 47 |
| 3.2. Plan de compras | 48 |
| 3.2.1 consumo de unidad po servicio | 50 |
| 3.3 <i>infraestructura</i> | 51 |
| CAPÍTULO 4: ESTUDIO ORGANIZACIONAL | 57 |
| 4.1 Estrategia Organizacional | 57 |
| 4.1.1 Análisis D.O.F.A. | 57 |
| 4.1.2 Organismos de apoyo..... | 57 |
| 4.2 Estructura organizacional | 58 |
| 4.3 Aspectos legales | 59 |
| 4.4 Costos administrativos | 60 |
| 4.4.2 Gastos anuales de administración | 60 |
| CAPÍTULO 5: ESTUDIO FINANCIERO | 61 |
| 5.1 Análisis de los ingresos..... | 61 |
| 5.1.1 Fuentes de financiación..... | 61 |
| 5.2. Análisis de los egresos..... | 62 |
| 5.3 Modelo financiero | 63 |
| 5.4.1 Proyecciones..... | 67 |
| 5.4.2 Bases..... | 68 |
| 5.4.3 Balance..... | 69 |
| 5.4.4 estados de resultados..... | 70 |

| | |
|----------------------------------------------------|----|
| 5.4.5 Balance de cajas..... | 71 |
| 5.4.6 Salidas..... | 72 |
| | |
| CAPITULO 6: PLAN OPERATIVO..... | 73 |
| 6.1 Cronograma de actividades..... | 74 |
| 6.2 Metas sociales..... | 75 |
| 6.1.1 Plan nacional de desarrollo..... | 77 |
| 6.1.2 Plan regional de desarrollo..... | 78 |
| 6.2.3 Cadena productiva..... | 80 |
| 6.2.4 Emprendedores..... | 81 |
| | |
| 7. IMPACTO ECONOMICO, REGIONAL, SOCIAL Y AMBIENTAL | |
| 7.1 Impacto económico..... | 82 |
| 7.2 Impacto social..... | 82 |
| 7.3 Impacto ambiental..... | 82 |
| | |
| INFORME EJECUTIVO..... | 83 |
| | |
| MARCO GEOGRAFICO..... | 84 |
| | |
| MISION..... | 85 |
| | |
| VISION..... | 85 |
| | |
| BIBIOGRAFIA..... | 86 |
| | |
| ANEXOS..... | 87 |

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Segmentación demográfica.

Tabla 2. Segmentación Geográfica

Tabla 3. Segmentación Pictográfica

Tabla 4. Segmentación Conductual

Tabla 5. Análisis de empresas competidoras

Tabla 6. Competencia indirecta

Tabla 7 Diseño de la investigación

Tabla 8. Resultados de la investigación pregunta 1

Tabla 9. Resultados de la investigación pregunta 2.

Tabla 10. Resultados de la investigación pregunta 3.

Tabla 11. Resultados de la investigación pregunta 4.

Tabla 12. resultado de la investigación pregunta 5.

Tabla 13. Resultado de la investigación pregunta 6.

Tabla 14. Resultados de la investigación pregunta 7.

Tabla 15. Resultados de la investigación pregunta 8.

Tabla 16. Matriz DOFA – Distribución

Tabla 17. Matriz DOFA – Precio

Tabla 18. Estrategia de Comunicación.

Tabla 19. Matriz DOFA Comunicación.

Tabla 20. Proyección ventas primer servicio

Tabla 21. Proyección ventas segundo servicio

Tabla 22. Proyección ventas tercer servicio

Tabla 23. Proyección ventas cuarto servicio

Tabla 24. Proyección de ventas de los cuatro servicios

Tabla 25. Ficha técnica del servicio

Tabla 26. Servicios a atender durante los primeros cinco años

Tabla 27. Proyección de precios durante los primeros 5 años.

Tabla 28. Costos de materia prima del primer servicio en los primeros cinco años.

Tabla 29. Costos de materia prima del segundo servicio en los primeros cinco años.

Tabla 30. Costos de materia prima del tercer servicio en los primeros cinco años.

Tabla 31. Costos de materia prima del cuarto servicio en los primeros cinco años.

Tabla 32. Maquinaria y equipo

Tabla 33. Muebles y enseres

Tabla 34. Materia prima de equipo de transporte

Tabla 35. Costos de las materias primas durante los primeros cinco años.

Tabla 36. De los consumos por unidad de servicios

Tabla 37. Matriz DOFA organizacional

Tabla 38. Cargos De La Empresa

Tabla 39. Ventajas y desventajas de las S.A.S

Tabla 40. Gastos Anuales administrativos

Tabla 41. Nomina administrativa

Tabla 42. Total Ingresos

Tabla 43. Total Cantidades

Tabla 44. Fuentes de financiación

Tabla 45. Aporte de socios

Tabla 46. Costo Mano de Obra primer servicio

Tabla 47. Costo Mano de Obra segundo servicio

Tabla 48. Costo Mano de Obra tercer servicio

Tabla 49. Costo Mano de Obra cuarto servicio

Tabla 50. Costos mano de obra de los cuatro servicios

Tabla 51. Empleo.

Tabla 52. Emprendedores

Tabla 53. Informe Ejecutivo

LISTA DE GRAFICAS

Grafica 1. Resultados de la investigacion pregunta 1

Grafica 2. Resultados investigación pregunta 2.

Grafica 3. Resultado investigación pregunta 3

Grafica 4. Resultados de la investigación pregunta 4.

Grafica 5. Resultados de la investigación pregunta 5

Grafica 6. Resultados de la investigación pregunta 6.

Grafica 7. Resultados de la investigación pregunta 7.

Grafica 8. Resultados de la investigación pregunta 8.

Grafica 9. Estrategia de distribución

Grafica 10. Diagrama de Flujo

Grafica 11. Infraestructura

Grafica 12. Silla de masaje

Grafica 13. Rueda de Hombro

Grafica 14. Espejo móvil con luna hidráulica

Grafica 15. Espaldera.

Grafica 16. Escalera con rampa.

Grafica 17. Paralelas

Grafica 18. Poleo de hombre.

Grafica 19. Ejercitador de dedos.

Grafica 20. bicicleta estática

Grafica 21. Multigimnasio

Grafica 22. Balanza Digital

Grafica 23. Martillo de reflejos

Grafica 24. Soporte de mancuerna

Grafica 25. Mancuernas

Grafica 26. Pasamanos

Grafica 27. Trampolín.

Grafica 28. Ultrasonido

Grafica 29. Estimuladores

Grafica 30. Compresas

Grafica 31. Barril Vestibular.

Grafica 32. Camino de huellas

Grafica 33. Cubo de Actividades

Grafica 34. Colchonetas

Grafica 35. Balón de pilates

Grafica 36. Balones Medicinales.

Grafica 37. Crema para terapias.

Grafica 38. Plastilina Terapéutica

Grafica 39. Balones terapéuticos

- Grafica 40. Maquina Caminadora
- Grafica 41. Masajeadores
- Grafica 42. Bandas Elásticas
- Grafica 43. Estructura organizacional
- Grafica 44. Proyecciones
- Grafica 45. Bases
- Grafica 46. Balance
- Grafica 47. Estado de Resultados
- Grafica 48 Flujo de caja
- Grafica 49 Salidas
- Grafica 50. Cronograma Unidad de Fisioterapia
- Grafica 51. Cronograma plan de negocio
- Grafica 52. Cadena productiva
- Grafica 53. Marco geográfico
- Grafica 54. Ciudad Villavicencio

INTRODUCCIÓN

En Colombia las áreas de salud, como, de nutrición y dietética, fisioterapia, terapia respiratoria y fonoaudiología, son considerados fundamentales en la prestación de un servicio de salud integral y con calidad. Por otro lado la creación de una empresa se traduce como una fuente de empleo, que permite apoyar al desarrollo socio-económico a nivel local y nacional.

Durante la experiencia que se ha tenido como estudiante de Administración de Empresas, se escogió realizar un proyecto enfocado en la creación de una unidad de fisioterapia con servicio domiciliario en la ciudad de Villavicencio para todos los estratos

También se busca encontrar que el modelo de factibilidad, permita crear un servicio llamativo, creativo, integral y con un amplio portafolio de servicios, desarrollando así una serie de estudios que van a contribuir a dar las pautas o pasos para colocar la empresa de fisioterapia en marcha en la ciudad de Villavicencio.

Para proceder el proyecto se desarrollaran una serie de estudios, como son los siguientes: estudio de mercado, donde se mostrara datos de como es el avance de este negocio en Villavicencio, determinado estrategias de precio, comunicación, promoción, servicios, competencia, contando un estudio técnico que muestre la distribución del dinero, de las maquinarias que se necesitan para cumplir con la labor, un estudio organizacional y un estudio financiero que determine la viabilidad del proyecto.

OBJETIVOS

Objetivo General

Realizar un plan de negocio, para la creación de una unidad de fisioterapia con servicio domiciliario en la ciudad de Villavicencio, para las personas de todos los estratos de la ciudad de Villavicencio de todas las edades, con el fin de satisfacer las necesidades de las personas que requieren de nuestros servicios domiciliarios.

Objetivos Específicos

- Elaborar un estudio de mercado para determinar la viabilidad para la creación de una unidad de fisioterapia con servicio domiciliario en la ciudad de Villavicencio.
- Determinar un plan de mercadeo para la creación de una unidad de fisioterapia con servicio domiciliario en la ciudad de Villavicencio.
- Ejecutar un estudio técnico para la creación de una unidad de fisioterapia con servicio domiciliario en la ciudad de Villavicencio.
- Realizar un estudio organizacional para la creación de una unidad de fisioterapia con servicio domiciliario en la ciudad de Villavicencio.
- Elaborar un estudio financiero para la creación de una unidad de fisioterapia con servicio domiciliario en la ciudad de Villavicencio.
- Formular un plan operativo para la creación de una unidad de fisioterapia con servicio domiciliario en la ciudad de Villavicencio.
- Describir el impacto socioeconómico y ambiental para la creación de una unidad de fisioterapia con servicio domiciliario en la ciudad de Villavicencio.

ANTECEDENTES

Se realiza este proyecto con el fin de brindar un servicio de fisioterapia domiciliaria, debido a que en la ciudad de Villavicencio no se cuenta con este servicio como base principal. Ya que hay muchos centros de fisioterapia que tienen como segunda alternativa este servicio, en cambio lo que se quiere con este proyecto es que la base fundamental sea el servicio de fisioterapia domiciliario para las personas de todas las clases de la ciudad de Villavicencio.

La motivación que se tiene es que las personas no estén perdiendo su tiempo y dinero en los centros de fisioterapias, evitando que se estén trasladando de un lado para otro sino, más bien, lo que se desea es que la unidad vaya hasta donde deseen el domicilio evitándoles a las personas inconvenientes por asistir a una fisioterapia

El problema que se pudo observar es que no hay como tal una unidad de fisioterapia domiciliaria que preste servicios de una manera más rápida y efectiva, por ello la solución que se da es la creación de la unidad de fisioterapia domiciliaria para las personas de todos los estratos logrando abarcar la mayor parte de la población del mercado de la ciudad de Villavicencio.

Debido a nuestra segmentación de mercado que es de aproximadamente 74.280 personas, que necesitaran de nuestros servicios de fisioterapia la puesta en marcha de este propósito. Cuenta con unas proyecciones relativamente altas para los primeros cinco años del proyecto.

$495.200 * 15\% = 74.280$ personas de Villavicencio

JUSTIFICACIÓN

El motivo de realizar el siguiente plan de negocio es por el impacto social que tienen las enfermedades degenerativas en la población que la padece.

En la ciudad de Villavicencio la población como lo son los niños, jóvenes y adultos se ve afectada por una variedad de enfermedades degenerativas que van afectando las actividades de la vida diaria así como su calidad de vida hasta llegar a una incapacidad funcional si no se atiende.

Debido a esto se creara una unidad de fisioterapia con servicio domiciliario destinado a dar tratamiento de fisioterapia y rehabilitación a pacientes de forma privada para estas personas, ofreciéndoles así un servicio en donde puedan tratarse sus enfermedades de una mejor forma fácil y segura sin tener que estar saliendo de sus hogares y sin tener que esperar tanto tiempo para que los atiendan y dar una mejor calidad de vida a los pacientes, posponer e incluso llegar a evitar una intervención quirúrgica. Siendo esto un beneficio para los pacientes ya que se evitan las molestias que conlleva una operación y las probabilidades de contraer alguna infección en el hospital y en cuanto a los familiares que refleja un beneficio a su economía, estos son algunos de los motivos que hacen de este tema una fuente enriquecedora de información para la sociedad en general.

CAPÍTULO 1: ESTUDIO DE MERCADOS

1. Análisis del sector

La población Colombiana se encuentra afiliado al sistema del régimen subsidiado, y demás regímenes en donde la crisis del sector salud se agudiza cada día que pasa, se siguen retirando cajas de compensación y EPS del Régimen Subsidiado.

Como se puede analizar y observar la salud de Colombia ha venido presentando grandes índices de desvinculaciones debido a que en Colombia nacen muchos bebés en un día, lo que hace esto es que haya más personas vinculadas a algún centro de salud y la salud se ha venido deteriorando un poco más en algunos centros. Ya que las personas muchas veces ven que donde se encuentran afiliados no les prestan la atención y el cuidado adecuado recurren a buscar nuevas alternativas, en donde tengan que pagar más pero sin tener que estar corriendo de un lado para otro, debido a esta problemática que se ve en la salud es que nacen los centros de fisioterapias para suplir las necesidades de los pacientes en un tiempo determinado y con costos accesibles para estas personas.

Las personas que requieren un tratamiento de fisioterapias son muchas en la ciudad de Villavicencio, lo que sucede es que en este caso solo se van abarcar 74.280 personas de todos los estratos de la ciudad.- modificado

Fuente: Dane

https://www.google.com.co/?gfe_rd=cr&ei=EN8HWOb0JPKw8weLrYfQBg#q=poblacion+de+villavicencio+2016+dane

1.1 Análisis del mercado

Diagnostico

De acuerdo a la problemática que se observó principalmente podemos saber más detalladamente que en la ciudad de Villavicencio no se cuenta con un debido servicio domiciliario de fisioterapia que brinde a la población un mejor servicio en un tiempo definido sin tener que estar desplazándose de sus casas a un centro de fisioterapia ya que por ese motivo se manejaran precios accesibles para el beneficio de las personas que desean estos servicios.

Mercado objetivo

Personas de todos los estratos de la ciudad de Villavicencio que necesitan de nuestros servicios.

Justificación del mercado objetivo

Debido a que en Villavicencio no existe una unidad con servicios de fisioterapias domiciliarios para las personas, lo que se desea lograr, con la creación de la unidad es que las personas de todos los estratos puedan tener un amplio conocimiento de la unidad y de los servicios los cuales se están ofreciendo, debido a las necesidades y a las que las mismas requieran se les realizara el procedimiento con su debido presupuesto.

Mercado potencial- modificado

Según información suministrada por DANE nuestro mercado potencial oscila en 74.280 personas de todos los estratos de la ciudad de Villavicencio.

Fuente: Dane

Tabla 1. Segmentación demográfica.

| CRITERIO | EXPECTATIVA |
|------------------------------------|--------------------------------|
| EDAD | Todas |
| GENERO | Femenino y masculino |
| TAMAÑO DE LA FAMILIA | N.A |
| CICLO DE VIDA FAMILIAR | N.A |
| RENTAS O INGRESOS | Poder adquisitivo del servicio |
| CONDICIONES DE OCUPACION ECONOMICA | Todas |
| EDUCACION | Todas |
| RAZA | Todas |
| RELIGION | Todas |
| NACIONALIDAD | Colombiana |

Tabla 2. Segmentación Geográfica

| CRITERIO | EXPECTATIVA |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------|
| PAIS | Colombia |
| REGION | Orinoquia |
| DEPARTAMENTOS | Meta |
| CIUDADES | Villavicencio |
| CARACTERISTICAS (GEOGRAFICAS) | Es el centro comercial más importante de llanos orientales |
| TAMAÑO DE LA POBLACION | 74.280 |
| CLIMA | Cálido y húmedo |

Tabla 3. Segmentación Pictográfica

| CRITERIO | EXPECTATIVA |
|----------------------|-------------------|
| GRUPOS DE REFERENCIA | Todos |
| ESTILO DE VIDA | Todas |
| PERSONALIDAD | Hombres y mujeres |

Tabla 4. Segmentación Conductual

| CRITERIO | EXPECTATIVA |
|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| BENEFICIOS BUSCADOS | Satisfacción de los clientes |
| FRECUENCIA DE USO | Diario |
| LEALTAD HACIA EL SERVICIO | Alta |
| ACTITUD HACIA EL SERVICIO | Alta |
| USO DE MEDIOS INFORMATIVOS | Página web, tarjeta de presentación, y avisos en los periódicos, publicidad, vallas publicitarias, radio, perifoneo, volanteo. |
| METODOS DE PAGO | Contado |

1.2 Análisis de Competencia

El análisis de la competencia en la Ciudad de Villavicencio se realizó mediante la investigación de los centros de rehabilitación y consultorios de fisioterapeutas en la ciudad de Villavicencio. Lo cual se averiguó cuanto es el valor de las sesiones de fisioterapia, la duración de las sesiones, y el precio de las mismas. Al terminar esta investigación se encontró que los centros de rehabilitación y consultorios de fisioterapia tienen un costo por sesión de 30.000 mil pesos por consulta, con una variedad de duraciones de 20 minutos a 60 minutos. En el mercado actual de Villavicencio existen 4 centros de fisioterapia distribuidos y especializados en donde los 2 ofrecen servicios a domiciliarios Centros y/o consultorios de fisioterapia.

Tabla 5. Análisis de empresas competidoras

| FACTOR | SEMISAP | | | | | CERCAP | | | | | MEDICOOP | | | | | REHABILITAR | | | | |
|-----------------------------|---------|---|---|---|---|--------|---|---|---|---|----------|---|---|---|---|-------------|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Calidad | | | | | X | | | | x | | | | | x | | | | | | X |
| Precio | | | | | X | | | X | | | | | | x | | | | | | X |
| Servicio | | | | | X | | | | x | | | | | x | | | | | | X |
| Localización | | | | | X | | | | x | | | | | x | | | | | | X |
| Reconocimiento | | | | X | | | | | x | | | | X | | | | | | | X |
| Exclusividad | | | | X | | | | X | | | | | X | | | | | | | X |
| Relaciones con los clientes | | | | | X | | | | x | | | | | x | | | | | | X |
| Oferta de productos | | | | | X | | | | x | | | | | x | | | | | | X |
| Confiabilidad | | | | | X | | | | x | | | | | x | | | | | | X |
| Disponibilidad | | | | X | | | | | x | | | | | x | | | | | | X |
| Distribución | | | | X | | | | | x | | | | | x | | | | | | X |
| Formas de pago | | | | X | | | | | x | | | | | x | | | | | | X |
| Garantías | | | | | X | | | | x | | | | | x | | | | | | X |
| Servicio post venta | | | | x | | | | | X | | | | X | | | | | | | X |
| Conocimiento del mercado | | | | | x | | | | X | | | | | X | | | | | | X |
| Imagen | | | | x | | | | | X | | | | | X | | | | | | X |
| Administración | | | | x | | | | | X | | | | | X | | | | | | X |
| Finanzas | | | | x | | | | | X | | | | | X | | | | | | X |
| Estrategias de mercadeo | | | | x | | | | | X | | | | | X | | | | | | X |
| Políticas de precio | | | | x | | | | | X | | | | | X | | | | | | X |
| Ventas | | | | x | | | | | X | | | | | X | | | | | | X |

ANÁLISIS DE LA TABLA

LA EMPRESA SEMISAP

La empresa semisap se encuentra en la Cra. 37 #36-70 - Barrio barzal cuenta con una infraestructura de excelente calidad, debido a que manejan unos precios relativamente manejables por los clientes. Posteriormente Cuenta con servicios buenos, se localiza fácilmente ya que se encuentra en la parte del centro del sector de salud y es una empresa que ya es reconocida por muchas personas y clientes debido a que tiene exclusividad con los servicios que ofrece y maneja diferentes formas de pagos y da garantías de los servicios prestados.

Teléfono: 661 0066

Urgencias: 311 459 6215

CERCAP

la empresa cercap se encuentra ubicada en la Calle 33a #38-89 de la ciudad de Villavicencio esta empresa es reconocida por los diferentes servicios que ofrece dándole al cliente confiabilidad a la momento de solicitar el servicio prestado, manejado diferentes formas de pagos rigiéndose bajo unas políticas ya establecidas las cuales hacen que tengan cierta exclusividad no tan buena.

- Teléfono: (57) (8) 8888888

MEDICOOP

Esta empresa llamada medicoop se encuentra ubicada en la Calle 33B No. 38-60 Barrio Barzal, de la ciudad de Villavicencio. Maneja una excelente calidad en lo que son los precios, y los servicios que allí se ofrecen, no cuenta con mucho reconocimiento en el mercado.

- Teléfono (57)8-6733260

REHABILITAR

La empresa rehabilitar se encuentra ubicada en la Cra 36 33-70 Barzal Villavicencio esta empresa se encuentra bien ubicada por ende maneja buenos precios sus servicios son excelentes y las relaciones con los clientes son muy buenas y satisfactorias. Esta empresa maneja mucho la confiabilidad de sus pacientes y maneja variedades de productos de acuerdo a los diferentes servicios que la misma ofrece en el sector de salud.

Tel: (57) (8) 6629684

1.3.2 Competencia Indirecta.

| EMPRESA | SERVICIOS | CONTACTO |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Unidad Móviles de Salud Movisalud y Cia | <ul style="list-style-type: none">• Cardiología• Fisioterapia• Psicología | Calle. 33A # 37-15 Barzal Villavicencio, Meta Teléfono:3134189111 3152451997 |
| Centro de Rehabilitación y Fisioterapia | Fisioterapia | Carrera 39 33-45 El Barzal Villavicencio, Meta celular: 3107741518 |
| Centro Terapéutico Integral | <ul style="list-style-type: none">• Fisioterapia• Medicina del Deporte | Tv. 35 # 37 - 41 sur Frente al CC Centro Mayor Autopista Sur sentido Norte Sur (Villamayor) Bogotá, Cundinamarca |
| Fisioterapia Quiropráctica Coreana | Fisioterapia | Cr19 18-59 Cantarrana Uno. Villavicencio. Meta. Teléfono: (57) (8) 6725812 |
| Sanar Centro De Rehabilitación | Fisioterapia | Cr38 35-39 Barzal. Villavicencio. Meta. |

Investigación de Mercado

Planteamiento del Problema

En el municipio de Villavicencio existen pocos centros especializados en unidades de fisioterapias con servicio domiciliario, de acuerdo a la información encontrada en los registros de la Cámara de Comercio de Villavicencio. Aunque se evidencia la existencia de muchas clínicas y centros de fisioterapia, estos muchas veces se especializan en el cuidado y no en la estimulación de las personas, por diferentes factores como una infraestructura reducida.

Considerando las proyecciones estadísticas que arroja el DANE en el municipio de Villavicencio, para el año 2016 la población total es de 495.200 de habitantes en el que nuestro mercado objetivo será solo 74.280 personas debido a que se escogió solo un 15 % de la población total en donde hay 26.799 hombres y 47.481 mujeres de la ciudad de Villavicencio lo que se puede notar que existe una gran población a la cual ofrecer los servicios de fisioterapia como los de traumatológica, fisioterapia neurológica, fisioterapia deportiva, fisioterapia en mujeres gestantes.

Todo tipo de tratamiento cuenta con las técnicas más transformadoras; nuestra unidad sabe tratar a nuestros clientes con soluciones adecuadas a cada diagnóstico entre otros y atendido por fisioterapeutas con experiencia en el trabajo.

Enfocando nuestro servicio a lograr el cuidado, evitar alteraciones o enfermedades por falta de estimulación en el cuerpo, ya que a diario se presentan accidentes, existe un gran porcentaje de personas con discapacidad para caminar y no pueden dirigirse hasta un lugar donde se realizan las terapias, la falta de tiempo y el desplazamiento; es por eso que las personas necesitan una unidad de fisioterapia con servicio domiciliario que les ahorre tiempo, dinero en transporte o gasolina y otros recursos.

Fuente: alcaldía planeación de Villavicencio

Análisis del contexto

El servicio de la unidad de fisioterapia domiciliaria se hará transportando la unidad hasta la casa de cada cliente ya que las herramientas se llevarán dentro del vehículo para así poder suplir con las necesidades que se están deseando de cada servicio de los cuales se ofrecen.

Socio-cultural

La fisioterapia domiciliaria será llamativa para la población de la ciudad de Villavicencio ya que es un servicio cual es de gran ayuda para las personas que desean ser atendidas desde su hogar sin tener que estar esperando mucho tiempo para ser atendidos con la creación de esta fisioterapia domiciliaria lo que se desea es agilizarle y brindarle una mejor calidad de vida a las personas que sufren de diferentes enfermedades en su tiempo exacto y a un muy buen precio.

Económico

Se manejarán precios accesibles para los clientes de la ciudad de Villavicencio.

Régimen

Para la unidad de fisioterapia domiciliaria se tendrá en cuenta que el régimen contributivo es el que se maneja debido a que en este régimen la población está en condiciones de pagar por su afiliación al sistema de salud, ya que pueden ser tanto privados como personas afiliadas al sistema de seguridad social.

Método

El método a utilizar es descriptivo; porque consiste en realizar un estudio del mercado para posteriormente desarrollar un plan de negocio que permita determinar si es factible la apertura de una unidad de fisioterapia domiciliaria en la ciudad de Villavicencio.

La recolección de información se acudió a fuentes primarias y secundarias:

- Fuentes primarias: Se elaboró y aplicó una encuesta aleatoria para ser tratada estadísticamente, desde una perspectiva cuantitativa. Dirigida a la población de Villavicencio, específicamente a mujeres y hombres, de la ciudad de Villavicencio
- Fuentes secundarias: fuente de información como internet, informes estadísticos, documentos y la ayuda de la fisioterapeuta.

Para calcular el tamaño de la Muestra suele utilizarse la siguiente formula:

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

Se tiene: **N** = 74.280 tamaño de la población

σ = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5

Z = 1,96 Valor constante nivel de Confianza

e = 0,04. Límite aceptable de error muestra

$$n = \frac{(74.280) * (0.5)^2 * (1.96)^2}{(74.280 - 1) * (0.04)^2 + (0.5)^2 * (1.96)^2}$$

$$n = \frac{71338,512}{119,80680}$$

$$n = 595,44627$$

$$n = 595$$

Luego de haber realizado la operación, el resultado es el siguiente:

Tamaño de la muestra, es decir: **595**(encuestas)

Diseño de la investigación

Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), Villavicencio cuenta con una población urbana aproximada de 495.200 habitantes en el 2016. Nuestro mercado objetivo al cual será dirigida la encuesta será 74.280 de la ciudad de Villavicencio en donde hay hombres y mujeres.

Fuente: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Inversiones%20y%20finanzas%20publica/Meta%202015.pdf>

Tabla 7 Diseño de la investigación- modificado

| EDAD | Hombres | Mujeres | Total |
|-------|---------|---------|--------|
| Todas | 26.799 | 47.481 | 74.280 |

Fuente: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-4503354>

Diseño De La Encuesta

Se realiza esta encuesta de una manera aleatoria con el objetivo de saber que opinan las personas acerca de la creación de una unidad de fisioterapia domiciliaria en la ciudad de Villavicencio.

FECHA: _____ MES: _____ AÑO: _____

NOMBRE Y APELLIDO: _____

EDAD _____

Marque con una x la respuesta

1. ¿Ha asistido alguna vez a realizarse fisioterapias?
 - a) Si
 - b) No
2. ¿En dónde ha realizado su fisioterapia?
 - a) En un centro de salud
 - b) En centro de salud particular
 - c) En alguna EPS
3. ¿Con que frecuencia asiste usted a estos centros a realizarse el servicio de fisioterapia?
 - a) diariamente
 - b) semana
 - c) quincenal
 - d) mensual
4. ¿Cuánto es lo máximo que ha pagado por una fisioterapia
 - a) 15.0000 a 35.0000
 - b) 31.0000 a 45.0000
 - c) 46.000 a 65.0000

5. ¿Cuál de los siguientes servicios usa con mayor frecuencia?
- a) Fisioterapia traumatológica
 - b) Fisioterapia neurológica
 - c) Fisioterapia deportiva
 - d) Fisioterapia en embarazadas
6. ¿Cuál es el tiempo de duración de la sesión de fisioterapia que ha recibido?
- a) 20 min a 25 min
 - b) 30 min a 35 min
 - c) 34 min a 40 min
 - d) 40 min a 60min
7. ¿Ha usado el servicio fisioterapéutico domiciliario?
- a) Si
 - b) No
8. ¿Cuántas veces ha usado este servicio?
- a) una a tres veces
 - b) cuatro a seis veces
 - c) siete a diez veces

¡GRACIAS POR SU COLABORACION EN LA ENCUESTA!

Resultados de la investigación

Tabulación - modificado

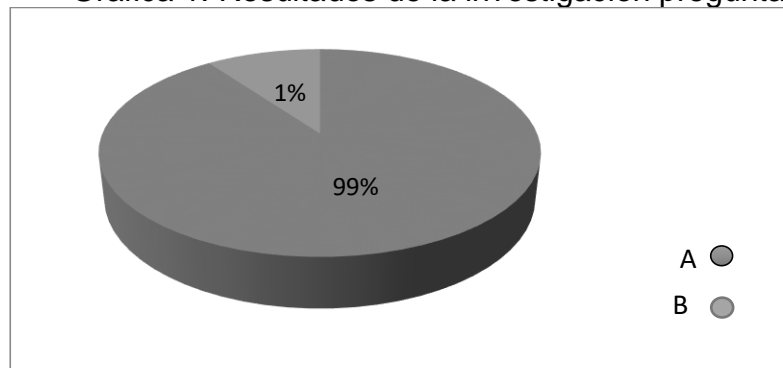
1. ¿Ha asistido alguna vez a realizarse fisioterapias?

Tabla 8. Resultados de la investigación pregunta 1

| Opciones | Si | No |
|------------------|--------|-----|
| Resultado | 73.538 | 742 |
| Valor Porcentual | 99% | 1% |

Fuente: Los Autores

Grafica 1. Resultados de la investigación pregunta 1



Total: 595 realizadas

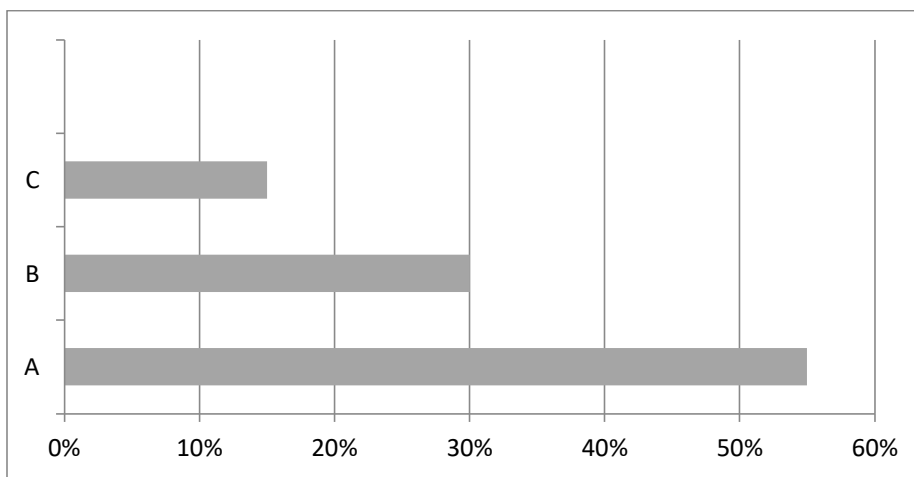
Respuesta: según los resultados obtenidos de la encuesta realizada se puede observar que el 99 % de la población han visitado centros de fisioterapias y solo un 1% contestaron que no han asistido a un centro de fisioterapia por diferentes tipos de respuestas.

2. ¿En dónde ha realizado su fisioterapia?

Tabla 9. Resultados de la investigación pregunta 2.

| Opciones | Centro de salud | Centro particular | Eps |
|------------------|-----------------|-------------------|--------|
| Resultado | 40.854 | 22.284 | 11.142 |
| Valor Porcentual | 55% | 30% | 15% |

Grafica 2. Resultados investigación pregunta 2.



Total: 595realizadas

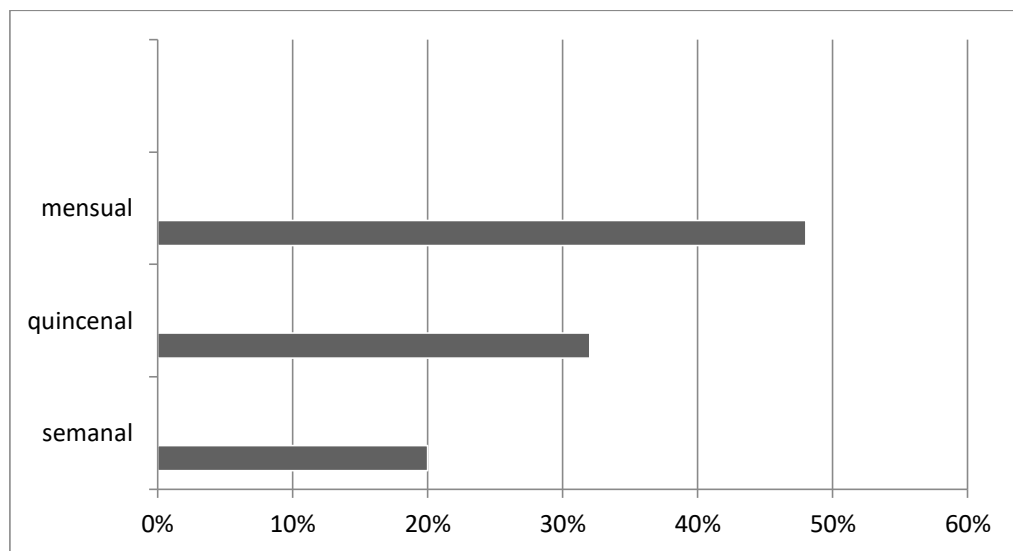
Respuesta: como se puede observar en la gráfica el 55% de la población ha realizado su fisioterapia en un centro de salud, mientras que el 30 % asisten a un centro de salud particular y el 15% contestaron que han asistido a fisioterapias desde su Eps.

3. ¿Con que frecuencia asiste usted a estos centros a realizarse el servicio de fisioterapia?

Tabla 10. Resultados de la investigación pregunta 3.

| Opciones | Semanal | Quincenal | Mensual |
|------------------|---------|-----------|---------|
| Resultado | 14.857 | 23.769 | 35.654 |
| Valor Porcentual | 20% | 32% | 48% |

Grafica 3. Resultado investigación pregunta 3



Total: 595 realizadas

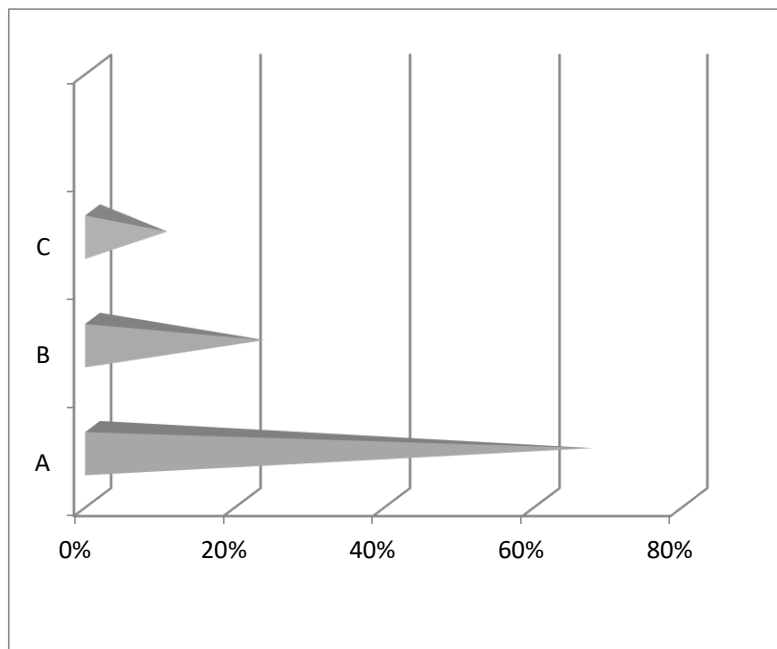
Respuesta: según los resultados obtenidos de la encuesta realizada se puede observar que el 48% de la población asiste mensualmente a los centros de fisioterapias, mientras que el 32% ha asistido quincenal a un centro de fisioterapia y el 20% asiste semanalmente a estos centros a realizarse el servicio de fisioterapia.

4 ¿Cuánto es lo máximo que ha pagado por una fisioterapia?

Tabla 11. Resultados de la investigación pregunta 4.

| Opciones | \$15.000 a \$35.000 | \$31.000 a \$45.000 | \$46.000 a \$65.000 |
|------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Resultado | 49.768 | 17.084 | 7.428 |
| Valor Porcentual | 67% | 23% | 10% |

Grafica 4. Resultados de la investigación pregunta 4.



Total: 595 realizadas

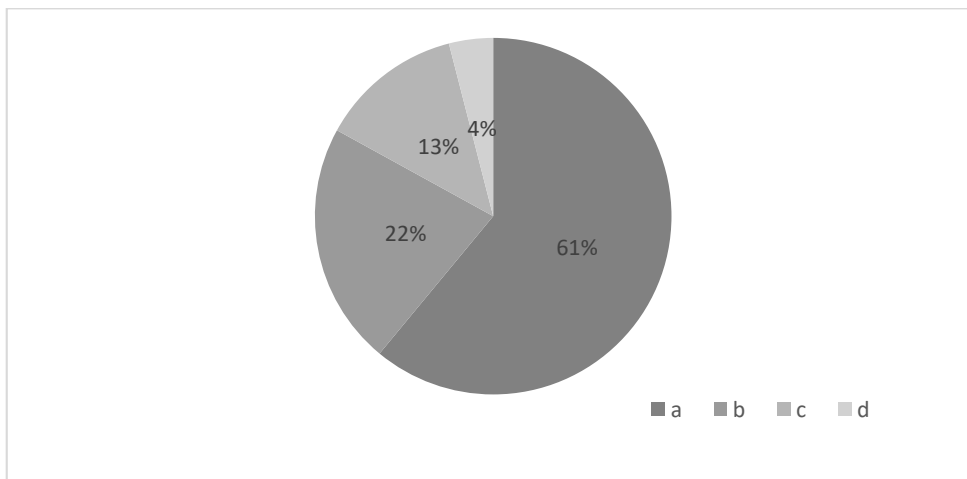
Respuesta: según los resultados obtenidos de la encuesta realizada se puede observar que el 67% de la población ha pagado de 15000 a 30000 pesos por una fisioterapia mientras que el 23% de la población ha pagado por una fisioterapia entre 31.000 a 45.000 pesos y el 10% ha pagado entre 46.000 a 65.000 pesos por el servicio de fisioterapia.

5 ¿Cuál de los siguientes servicios usa con mayor frecuencia?

Tabla 12. resultado de la investigación pregunta 5.

| Opciones | Fisioterapia traumatólogica | Fisioterapia neurológica | Fisioterapia deportiva | Fisioterapia mujeres gestantes |
|------------------|-----------------------------|--------------------------|------------------------|--------------------------------|
| Resultado | 45.310 | 16.342 | 96.572 | 2971 |
| Valor Porcentual | 61% | 22% | 13% | 4% |

Grafica 5. Resultados de la investigación pregunta 5



Total: 595 realizadas

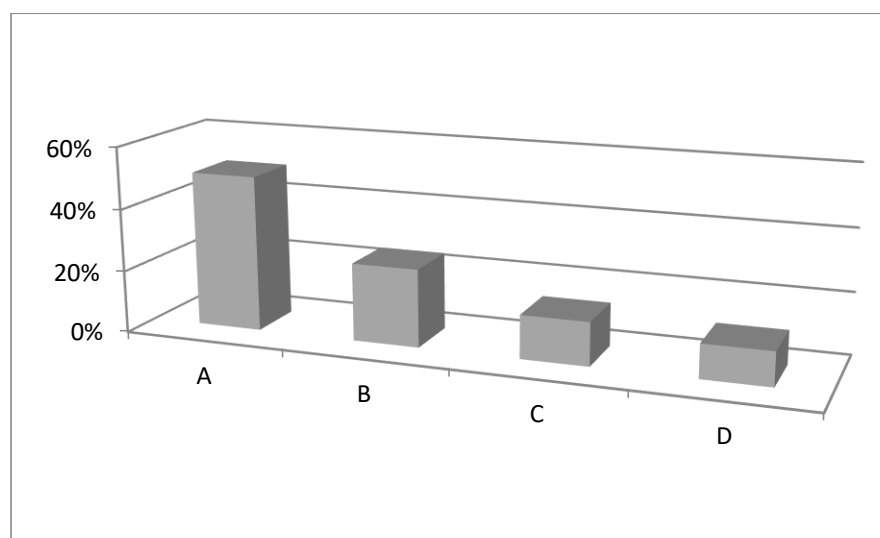
Respuesta: según los resultados obtenidos de la encuesta realizada se puede observar que el 61% de la población ha ido a fisioterapia traumatólogica, mientras que el 22 % de la población ha recurrido a los servicios fisioterapéuticos neurológicos, y el 13% ha utilizado los servicios de fisioterapia deportiva y por último el 4% de la población utiliza los servicios fisioterapia gestacional.

6 ¿Cuál es el tiempo de duración de la sesión de fisioterapia que ha recibido?

Tabla 13. Resultado de la investigación pregunta 6.

| Opciones | 20 min a 25 min | 30 min a 35 min | 35 min a 40 min | 40 min a 60 min |
|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Resultado | 45.311 | 12.627 | 8.914 | 7.428 |
| Valor Porcentual | 61% | 17% | 12% | 10% |

Grafica 6. Resultados de la investigación pregunta 6.



Total: 595 realizadas

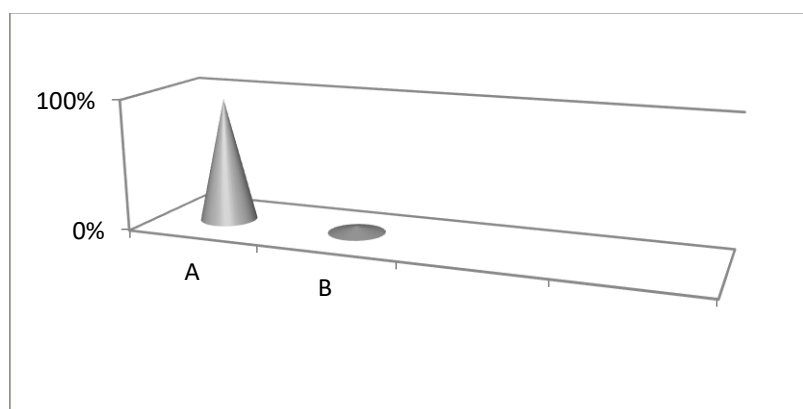
Respuesta: según los resultados obtenidos de la encuesta realizada se puede observar que el 61% de la población ha tenido una duración de 20 min a 25 min por fisioterapia, mientras que el 17% de la población ha tenido una duración entre 25 a 35 min por fisioterapia, el 12% la población ha tenido una duración de 35 a 40 minutos y el otro 10% ha tenido una duración de 40 a 60 minutos por fisioterapia.

7. ¿Ha usado el servicio fisioterapéutico domiciliario?

Tabla 14. Resultados de la investigación pregunta 7.

| Opciones | Si | No |
|------------------|--------|-------|
| Resultado | 70.566 | 3.714 |
| Valor Porcentual | 95% | 5% |

Grafica 7. Resultados de la investigación pregunta 7.



Total: 595 realizadas

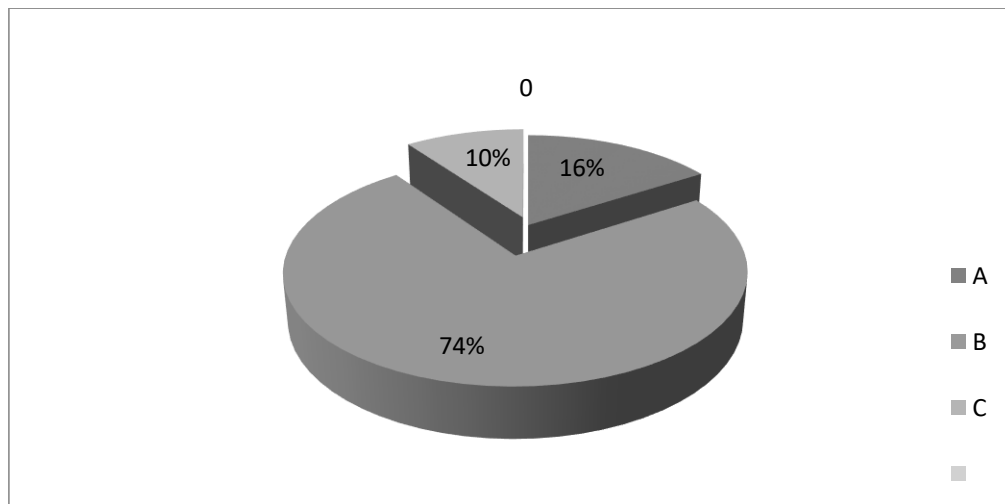
Respuesta: Respuesta: según los resultados obtenidos de la encuesta realizada se puede observar que el 95% de la población ha usado el servicio de fisioterapia domiciliaria mientras que el 5% de la población no ha usado este servicio.

8. ¿Cuántas veces ha usado este servicio?

Tabla 15. Resultados de la investigación pregunta 8.

| Opciones | Una a tres veces | Cuatro a seis veces | Siete a diez veces |
|-----------|------------------|---------------------|--------------------|
| Resultado | 11.885 | 54.967 | 7.428 |
| | 16% | 74% | 10% |

Grafica 8. Resultados de la investigación pregunta 8.



Total: 595 realizadas

Respuesta: según los resultados obtenidos de la encuesta realizada se puede observar que el 16% de la población ha utilizado de una o tres veces el servicio y el 74% de la población ha usado de cuatro a seis veces el servicio de fisioterapia domiciliaria mientras que el 10% de la población ha utilizado de siete a diez veces el servicio de fisioterapia domiciliaria.

CAPÍTULO 2: PLAN DE MERCADEO

Concepto del producto o servicio

Nuestros servicios están dirigidos a un perfil diverso del cliente, pero siempre abiertos a cualquier paciente que necesite nuestra asistencia de manera domiciliaria, de esta forma contamos con diferentes tipos de fisioterapias como son

- ✓ Fisioterapia traumatológica

La Fisioterapia Traumatológica es una especialidad de la Fisioterapia que trata patologías traumáticas; como lo son las fracturas, luxaciones, en donde se realizará una valoración detallada del paciente y desarrollará un protocolo de acción terapéutica.

Fuente:

https://www.google.com.co/search?q=fisioterapia+traumatologica&espv=2&biw=1366&bih=667&site=webhp&source=lnms&sa=X&ved=0ahUKEwiQm4356ozNAhWB7SYKHXRlDzoQ_AUIBigA&dpr=1

- ✓ Fisioterapia neurológica

Las técnicas que aplica el fisioterapeuta van encaminadas al tratamiento de las secuelas en lesiones del sistema nervioso central o periférico. Tras una valoración inicial, el fisioterapeuta determina los problemas susceptibles de tratamiento con el paciente y/o familiares.

Fuente: <http://www.fisioterapianeurologica.es/>

- ✓ Fisioterapia deportiva

Es la especialidad de la fisioterapia que trata mediante los agentes físicos las enfermedades que se desarrollan en la práctica deportiva.

En la que va dirigida a todo aquel que practica deporte de forma regular en cualquiera de sus vertientes.

Fuente:

<http://es.slideshare.net/MarthaGBB/fisioterapia-deportiva-presentacion>

✓ Fisioterapia en embarazadas

El embarazo es un estado en el que la mujer sufre una serie de cambios que afectan a varias estructuras del cuerpo, ya que el fisioterapeuta podrá personalizar a la futura mamá un programa de acuerdo a su estado evolutivo en cada momento y a sus necesidades, donde se engloben ejercicios de relajación.

Estrategias de distribución

La distribución del servicio primordialmente será por medio del canal directo, no habrá terceros en la cadena de suministro de los servicios. Debido a que se maneja de la siguiente manera: la unidad de fisioterapia y cliente por ello no habrá terceros en la estrategia de distribución por el cual no se necesita nadie más en esta cadena de distribución ya que cumple la función de ser directa.

Grafica 9. Estrategia de distribución

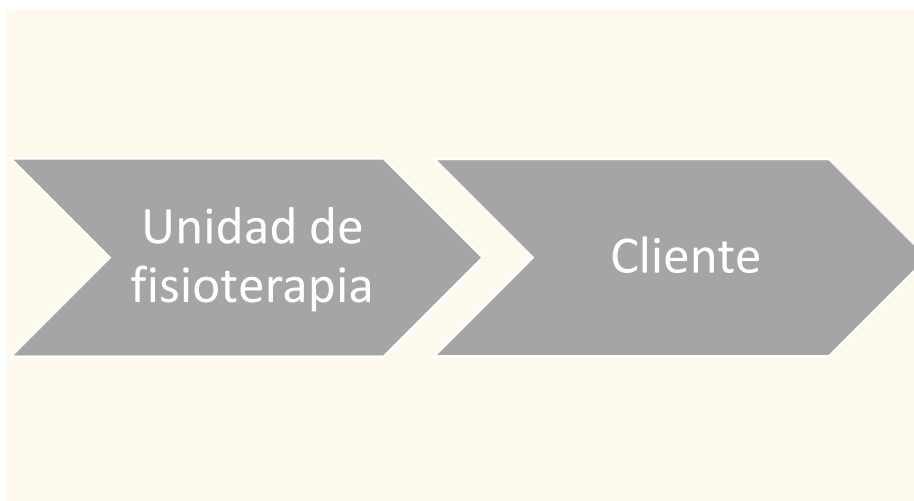


Tabla 16. Matriz DOFA – Distribución

| Matriz DOFA | Fortalezas | Debilidades |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Precios competitivos de nuestros servicios en el mercado • Cuenta con un carro adecuado para la distribución | <ul style="list-style-type: none"> • no tiene fuerte posicionamiento en el mercado • Cuenta con un carro adecuado para la distribución |
| <p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Distribución de nuestro servicios hacia los municipios • posibilidad de penetración en nuevos mercados | <p>Estrategia FO</p> <ul style="list-style-type: none"> • abarcar la mayor parte del mercado en la ciudad de Villavicencio. • Aprovechar la distribución para implementar el servicio en los departamentos. | <p>Estrategia DO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Implementar estrategias para dar a conocer más nuestros servicios en el mercado. • Realizar estudios para abrir nuevos mercados en los departamentos de la ciudad. |
| <p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • La posibilidad de que se cree otra unidad como la nuestra con los mismos servicios. | <p>Estrategia FA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poco conocimiento a la hora de generar el servicio en el mercado objetivo | <p>Estrategia DA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empresas nuevas llegue al mercado con precios muy bajos que los nuestros. |

2.1 Estrategia de precio

De acuerdo a la información suministrada por las entidades que ofrecen el servicio pero que no son domiciliarios podemos optar por tener unos precios un poco más bajos de lo que tienen dichas empresas de fisioterapia, en el sector de salud de la ciudad de Villavicencio.

Tabla 17. Matriz DOFA – Precio

| Matriz DOFA | Fortalezas | Debilidades |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> Tarifas y precios asequibles de acuerdo a la calidad de los servicios | <ul style="list-style-type: none"> Falta de experiencia en el manejo de mercados |
| <p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> Diversificación de servicios ofrecidos por la unidad de fisioterapia domiciliaria | <p>Estrategia FO</p> <ul style="list-style-type: none"> Variedad en los servicios que se desean ofrecer. Precios accesibles para las personas que requieren de nuestros servicios. | <p>Estrategia DO</p> <ul style="list-style-type: none"> Variedad en los servicios que se desean ofrecer. Estrategias para abarcar más clientes que no sepan de nuestro servicio y lo requieran |
| <p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> Dependencia de la disponibilidad de un número de usuarios para el mantenimiento de la unidad de fisioterapia domiciliaria | <p>Estrategia FA</p> <ul style="list-style-type: none"> Se manejarán precios de acuerdo a los de la competencia Depender de la disponibilidad de usuarios o clientes. | <p>Estrategia DA</p> <ul style="list-style-type: none"> Estrategias para abarcar más clientes que no sepan de nuestro servicio y lo requieran Depender de la disponibilidad de usuarios o clientes. |

2.4 Estrategia de promoción

La unidad de fisioterapia domiciliaria desea convencer a los futuros clientes que a través de diferentes estrategias promocionales que este servicio domiciliario ofrece es diferente a los demás ya que no tendrá que estar gastando tiempo y dinero buscando lugares, sino es una unidad que le permite desplazarse hasta donde el cliente lo desee.

Después de un análisis de las diferentes formas de promoción para los bienes y servicios, se ha concluido que las formas de dar a conocer el servicio que son por medio de:

- Tarjetas de presentación, es una excelente forma de llamar la atención tanto de los ciudadanos de Villavicencio como los turistas, atrayendo así más clientes.
- Página Web, en donde estará la información necesaria con todos los servicios que ofrece la *unidad de fisioterapia domiciliaria S.A.S*, añadiéndole enlaces, videos e imágenes para que así sea más atractiva para los futuros clientes.
- Otro medio de promoción son los periódicos, el cual se utiliza actualmente con mucha frecuencia, por las personas de todos los estratos.

2.5 Estrategia de comunicación

Se realizó una investigación para encontrar la mejor manera de que la unidad de fisioterapia domiciliaria S.A.S, logre penetrar en el mercado, dentro de esta investigación se logró ver que las mejores tácticas de comunicaciones son:

Los avisos en el periódico que tienen un costo entre 60.000 durante tres días el aviso entonces la idea es ponerlo una vez al mes.

- Página web: con un costo de 1.500.000 se dará a conocer la unidad de fisioterapia domiciliaria S.A.S.
- La tarjetas de presentación: tienen actualmente un costo de 1000 por el precio de 90.000
- La publicidad: se contactó con la EMPRESA GRAFICAS GUTIÉRREZ (LITOGRAFIA-TIPOGRAFIA) ubicada Carrera 32 No. 35-31 Centro, diagonal al parque del hacha, Villavicencio – Meta; donde ofrecen:

Tabla 18. Estrategia de Comunicación.

| CANTIDAD | PUBLICIDAD | PRECIO |
|----------|--------------------------|---------------|
| 1000 | tarjetas de presentación | \$ 90.000 |
| 1 | periódicos | \$ 60.000 |
| 1 | Sitio web | \$ 1.500.000 |
| 4 | Vallas publicitarias | \$ 21.000.000 |
| 1 | Radio | \$ 1.650.000 |
| 1 | Volanteo | \$ 350.000 |
| 1 | Perifoneo | \$ 850.000 |
| | Total | \$25.500.000 |

FUENTE: EMPRESA GRAFICAS GUTIZ (LITOGRAFIA–TIPOGRAFIA) ubicada Carrera 32 No. 35 31 Centro, diagonal al parque del hacha, Villavicencio.

En la estrategia de comunicación se tendrán en cuenta 1.000 tarjetas de presentación en la que solo repartirán esa cantidad a las personas, mientras que el anuncio de la publicidad por periódicos es por dos meses, la unidad contara con una página web que cuesta 1.500.000 por su creación y permiso, en donde se hará una sola vez debido a que en esta página podrán obtener mucha más información acerca de nuestros servicios, precios y demás información. Posterior a esta fuente de información y comunicación se tendrá en cuenta las vallas publicitarias, la radio, el volanteo, y el perifoneo estos medios son muy útiles al momento de crear una empresa. Debido que al hacer publicidad con todos los medios de comunicación esto ayudara a que la información que se desea dar sea conocida por la población de la ciudad de Villavicencio, con el fin de que la empresa o unidad que se piensa crear y sacar al mercado sea más llamativa y penetrante para la sociedad.

Tabla 19. Matriz DOFA Comunicación.

| Matriz DOFA | Fortalezas | Debilidades |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> Comodidad para acertar con la información en el mercado | <p>Estrategia FO</p> <ul style="list-style-type: none"> Variedad en los servicios que se desean ofrecer. Brindar una información adecuada por medio de la publicidad. | <p>Estrategia DO</p> <ul style="list-style-type: none"> Brindar una información adecuada por medio de la publicidad. Precios accesibles para las personas que desean de nuestro servicio. |
| <p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> Incertidumbre por parte de los potenciales clientes | <p>Estrategia FA</p> <ul style="list-style-type: none"> Buscar alternativas y estrategias para brindar una información adecuada acerca del servicio. | <p>Estrategia DA</p> <ul style="list-style-type: none"> Buscar alternativas y estrategias para brindar una información adecuada acerca del servicio |

| | | |
|--|--|--|
| | | |
|--|--|--|

2.6 estrategia de servicio

La unidad de fisioterapia domiciliaria está ubicada en el sector terciario, de servicios.

La unidad de fisioterapia domiciliaria desea superar las expectativas de los clientes, logrando la fidelización de estos ya que existe una alta competencia en el mercado, esto se lograra mediante una excelente atención al Cliente, asegurándose que cada cliente salga satisfecho.

2.6.1 Presupuesto de la mezcla de mercados

Servicio: Unidad de fisioterapia con servicio domiciliario en la ciudad de Villavicencio.

Precio: El precio de lanzamiento definido para nuestra unidad de fisioterapia domiciliaria es de \$ 35.000 dependiendo del servicio requerido.

Plaza: La prestación del servicio será dentro de la ciudad de Villavicencio. Ya que el servicio se puede prestar fácilmente de un lugar a otro, permitiendo así poder dar acceso a los clientes con mayor facilidad, dando a conocer nuestro servicio a nivel departamental logrando poder brindar una buena atención al cliente y mostrar una buena imagen y excelente calidad del servicio, generando así buenos resultados y permitiendo que nuestra empresa unidad de fisioterapia con servicio domiciliario progrese y salga adelante.

Promoción.

Daremos a conocer nuestro servicio en el mercado con páginas web, tarjetas de presentación y avisos en los periódicos para ser reconocidos y tener otros medios para que nuestro negocio crezca y así poder lograr obtener varios puntos de venta.

2.7 Estrategia de aprovisionamiento

La empresa maneja la materia prima de una forma, la cual sea necesaria debido a que las maquinas serán cambiadas en el momento de que vayan a cumplir o cumplan su momento de vencimiento, esto se hace por seguridad de los clientes.

2.7.1 Selección de Proveedores

Toda empresa siempre busca que sus proveedores les presten el mejor servicio en cuanto a los productos que esta requiere, buscando así productos a buenos precios siempre y cuando sean de alta calidad para garantizarle al cliente una seguridad, por ello en el momento de seleccionar un proveedor debemos de tener en cuenta las facilidades de pago y las condiciones de precios, que la calidad del producto de sea buena, porque de nada nos sirve conseguir productos o Maquinaria de excelentes precios si la calidad de ello no es buena o la apropiada para ofrecer nuestro servicio al mercado.

2.8Proyección de ventas

Población objetivo = 74.280

Penetración en el mercado = 15%

Proyección anual = $74.280 \times 15\% = 11.142$

Proyección mensual: $11.142 / 12 = 928$

Proyección diaria = $928 / 30 = 30.933 = 31$

Análisis

En estas proyecciones de ventas se ve cual es el mercado objetivo y ese mercado lo multiplicamos por el 15% que es el porcentaje que queremos penetrar luego no da un valor de 11.142 ventas anuales y posteriormente ese valor lo dividimos por dice para sacar la proyección mensual de las ventas para luego finalmente el valor que sale es dividido por 30 que son los días del mes y obtener un resultado de 31 ventas diarias de los servicios de fisioterapia.

2.8.1Proyección de ventas

El crecimiento anual de ventas es del 4% y el alza de los precios anualmente equivalente al 7 %.

Tabla 20. Proyección ventas primer servicio

| PROYECCION DE VENTAS FISIOTERAPIA TRAUMATOLOGICA | | | | | |
|--------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| DETALLE | AÑO 2017 | AÑO 2018 | AÑO 2019 | AÑO 2020 | AÑO 2021 |
| CANTIDAD | \$ 4.457 | \$ 4.635 | \$ 4.821 | \$ 5.014 | \$ 5.214 |
| PRECIO | \$ 35.000 | \$ 37.450 | \$ 40.072 | \$ 42.877 | \$ 45.878 |
| TOTAL | \$ 155.995.000 | \$ 173.591.236 | \$ 193.172.327 | \$ 214.962.166 | \$ 239.209.898 |

Fuente: Los Autores

Tabla 21. Proyección ventas segundo servicio

| PROYECCION DE VENTAS FISIOTERAPIA NEUROLOGICA | | | | | |
|------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|
| DETALLE | AÑO 2017 | AÑO 2018 | AÑO 2019 | AÑO 2020 | AÑO 2021 |
| CANTIDAD | \$ 3.343 | \$ 3.477 | \$ 3.616 | \$ 3.760 | \$ 3.911 |
| PRECIO | \$ 22.000 | \$ 23.540 | \$ 25.188 | \$ 26.951 | \$ 28.838 |
| TOTAL | \$ 73.546.000 | \$ 81.841.989 | \$ 91.073.765 | \$ 101.346.886 | \$ 112.778.815 |

Fuente: Los Autores.

Tabla 22. Proyección ventas tercer servicio

| PROYECCION DE VENTAS FISIOTERAPIA DEPORTIVA | | | | | |
|----------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| DETALLE | AÑO 2017 | AÑO 2018 | AÑO 2019 | AÑO 2020 | AÑO 2021 |
| CANTIDAD | \$ 2.128 | \$ 2.213 | \$ 2.302 | \$ 2.394 | \$ 2.489 |
| PRECIO | \$ 22.000 | \$ 23.540 | \$ 25.188 | \$ 26.951 | \$ 28.838 |
| TOTAL | \$ 46.816.000 | \$ 52.096.845 | \$ 57.973.369 | \$ 64.512.765 | \$ 71.789.805 |

Fuente: Los Autores.

Tabla23. Proyección ventas cuarto servicio

| PROYECCION DE VENTAS FISIOTERAPIA DE EMBARAZADAS | | | | | |
|---------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| DETALLE | AÑO 2017 | AÑO 2018 | AÑO 2019 | AÑO 2020 | AÑO 2021 |
| CANTIDAD | \$ 1.114 | \$ 1.159 | \$ 1.205 | \$ 1.253 | \$ 1.303 |
| PRECIO | \$ 22.000 | \$ 23.540 | \$ 25.188 | \$ 26.951 | \$ 28.838 |
| TOTAL | \$ 24.508.000 | \$ 27.272.502 | \$ 30.348.841 | \$ 33.772.190 | \$ 37.581.693 |

Fuente: Los Autores

Tabla 24. Proyección de ventas de los cuatro servicios

| TOTAL VENTAS DE SERVICIOS | | | | | |
|----------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| SERVICIO | AÑO 2017 | AÑO 2018 | AÑO 2019 | AÑO 2020 | AÑO 2021 |
| TRAUMATOLOGIA | \$ 155.995.000 | \$ 173.591.236 | \$ 193.172.327 | \$ 214.962.166 | \$ 239.209.898 |
| NEUROLOGIA | \$ 73.546.000 | \$ 81.841.989 | \$ 91.073.765 | \$ 101.346.886 | \$ 112.778.815 |
| DEPORTIVA | \$ 46.816.000 | \$ 52.096.845 | \$ 57.973.369 | \$ 64.512.765 | \$ 71.789.805 |
| MUJERES GESTANTES | \$ 24.508.000 | \$ 27.272.502 | \$ 30.348.841 | \$ 33.772.190 | \$ 37.581.693 |
| | \$ 300.865.000 | \$ 334.802.572 | \$ 372.568.302 | \$ 414.594.007 | \$ 461.360.211 |

2.9 Política de cartera

No se maneja una política de cartera debido a que somos un servicio domiciliario y la forma de pago será de contado.

CAPÍTULO 3: ESTUDIO TÉCNICO

Operación

Ficha técnica del producto o servicio

Tabla 25. Ficha técnica del servicio pendiente- modificada

| | |
|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nombre del servicio | Unidad de fisioterapia con servicio domiciliario |
| Edad recomendada | Todas |
| Sexo | Hombres y mujeres |
| Ciudad | Villavicencio |
| Estratos | Todos |
| Concepto del servicio de fisioterapia | . Nuestros servicios están dirigidos a un perfil diverso de clientes, pero siempre abiertos a cualquier paciente que necesite nuestra asistencia de manera domiciliaria, de esta forma contamos con diferentes tipos de fisioterapias. |
| Función del servicio | Consiste en curar, prevenir, recuperar y adaptar a las personas afectadas a las que se desea mantener en un adecuado nivel de salud. |
| Mercado | 74.280 de la ciudad de Villavicencio. |
| Equipo técnico | Dania Elizabeth Daza Acosta |

Estado de desarrollo

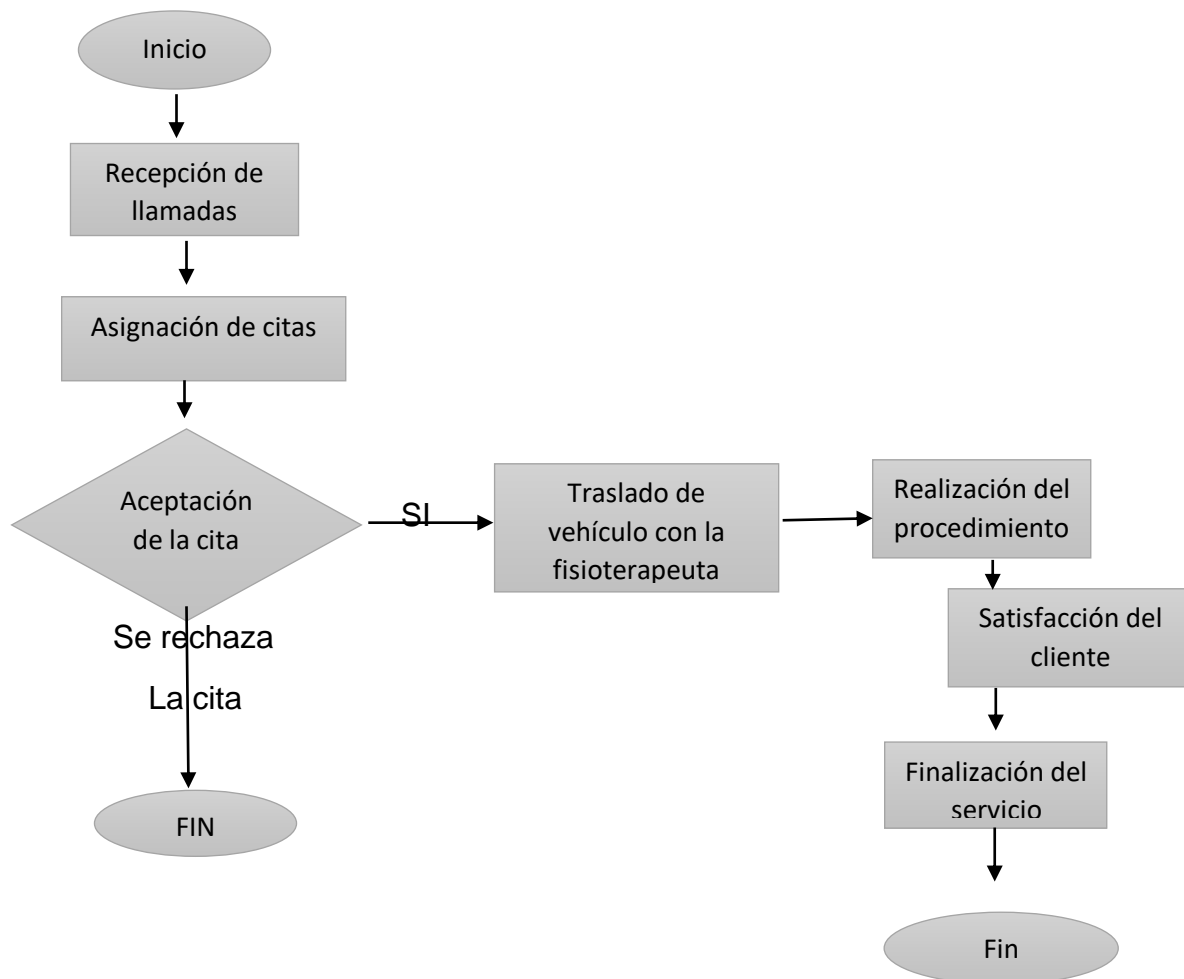
La fisioterapia ha venido evolucionado poco apoco a través de los años, debido al rápido desarrollo de diferentes patologías y necesidades que se presentan hoy en día en las personas. Por ese motivo se crear la unidad para darles solución a muchas personas que solicitan y requieren de nuestros brindándoles así el fácil acceso a la unidad para ser atendidos de forma rápida sin necesidad de estar desplazándose ellos de un lado para el otro, evitándoles demoras y atendiéndolos lo más rápido posible.

Descripción del proceso

La unidad de fisioterapia con servicio domiciliario contara con un servicio de página web en donde el cliente podrá adquirir conocimiento del servicio directamente, sobre sus funciones, contenido y su precio. Logrando así que el cliente escoja el servicio que desee sin necesidad de estar transportándose de un lado a otro.

Línea telefónica: 3138985662

Grafica 10. Diagrama de Flujo



Plan de producción

De acuerdo al mercado objetivo, se tiene una proyección de abarcar el 15% de este, que equivale a 11.142 servicios de fisioterapia durante el primer año de funcionamiento.

El incremento de las ventas anualmente es del 4 % con respecto al año anterior.

La fisioterapia traumatológica acaparara el 40% de los servicios, la neurológica tiene una proyección del 20%, la deportiva del 30% y la de mujeres gestantes tiene una proyección del 10%.

Tabla 26. Servicios a atender durante los primeros cinco años

| AÑO 2017 | AÑO 2018 | AÑO 2019 | AÑO 2020 | AÑO 2021 |
|----------|----------|----------|----------|----------|
| 4.457 | 4.635 | 4.821 | 5.014 | 5.214 |
| 3.343 | 3.477 | 3.616 | 3.760 | 3.911 |
| 2.128 | 2.213 | 2.302 | 2.394 | 2.489 |
| 1.114 | 1.159 | 1.205 | 1.253 | 1.303 |
| 11.142 | 11.484 | 11.943 | 12.421 | 12.918 |

Tabla 27. Proyección de precios durante los primeros 5 años.

| AÑO 2017 | AÑO 2018 | AÑO 2019 | AÑO 2020 | AÑO 2021 |
|----------|----------|----------|----------|----------|
| 35.000 | 37.450 | 40.072 | 42.877 | 45.878 |
| 22.000 | 23.540 | 25.188 | 26.951 | 28.838 |
| 22.000 | 23.540 | 25.188 | 26.951 | 28.838 |
| 22.000 | 23.540 | 25.188 | 26.951 | 28.838 |

MATERIA PRIMA

Tabla 28. Costos de materia prima del primer servicio en los primeros cinco años.

| AÑO | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| M.P | 8.000 | 8.320 | 8.653 | 8.999 | 9.359 |
| CANTIDADES | 4.457 | 4.635 | 4.821 | 5.014 | 5.214 |
| TOTAL | 35.656.000 | 38.563.200 | 41.716.113 | 45.120.986 | 48.797.826 |

Tabla 29. Costos de materia prima del segundo servicio en los primeros cinco años.

| AÑO | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| M.P | 6.200 | 6.448 | 6.706 | 6.974 | 7.253 |
| CANTIDADES | 3.343 | 3.477 | 3.616 | 3.760 | 3.911 |
| TOTAL | 20.726.600 | 22.417.891 | 24.247.190 | 26.225.761 | 28.365.783 |

Tabla 30. Costos de materia prima del tercer servicio en los primeros cinco años.

| AÑO | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| M.P | 6.200 | 6.448 | 6.706 | 6.974 | 7.253 |
| CANTIDADES | 2.128 | 2.213 | 2.302 | 2.394 | 2.489 |
| TOTAL | 13.193.600 | 14.270.198 | 15.434.646 | 16.694.113 | 18.056.353 |

Tabla 31. Costos de materia prima del cuarto servicio en los primeros cinco años.

| AÑO | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| M.P | 6.200 | 6.448 | 6.706 | 6.974 | 7.253 |
| CANTIDADES | 1.114 | 1.159 | 1.205 | 1.253 | 1.303 |
| TOTAL | 6.906.800 | 7.470.395 | 8.079.979 | 8.739.305 | 9.452.433 |

Plan de producción

Tabla 32. Maquinaria y equipo

Equipos y elementos de Fisioterapia,
Terapia Respiratoria, Estética y
Medicina

GRACIELA CASADIEGO ALVERNIA
NIT 37.820.163-5 Régimen
Simplificado

| FECHA: | OCTUBRE 27-2016 | COTIZACIÓN | |
|------------|-------------------------------------------------|--------------------|---------------------|
| SEÑOR(ES): | DRA. DANIA DAZA A | No. 1027016 | |
| DIRECCIÓN: | MANZANA M CASA 17 CIUDAD: VVICENCIO TEL: 310286 | | |
| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
| 1 | SILLA DE MASAJES | \$370.000 | \$370.000 |
| 1 | RUEDA DE HOMBRO | \$398.000 | \$398.000 |
| 1 | ESPEJO MOVIL CON LUNA HIDRAULICA | \$1.065.000 | \$1.065.000 |
| 1 | ESPALDERA | \$320.000 | \$320.000 |
| 1 | ESCALERA RAMPA | \$997.000 | \$997.000 |
| 1 | BARRAS PARALELAS | \$496.000 | \$496.000 |
| 1 | POLEA PARA HOMBRO A PARED | \$85.000 | \$85.000 |
| 1 | POLEA DOBLE TORRE | \$780.000 | \$780.000 |
| 1 | KIT DIGIFLEX POR 5 COLORES | \$300.000 | \$300.000 |
| 1 | BICICLETA ESTATICA POWER SPIN | \$1.000.000 | \$1.000.000 |
| 1 | MULTIGIMNACIO CROSOOVER 2000 MS | \$2.300.000 | \$2.300.000 |
| 1 | BALANZA DIGITAL DE PESO Y MASA | \$165.000 | \$165.000 |
| 1 | MARTILLO DE REFLEJO | \$20.000 | \$20.000 |
| 1 | SOPORTE PARA 5 PARES MANCUERNAS | \$120.000 | \$120.000 |
| 1 | PAR MANCUERNA DE 2 LIBRAS | \$25.000 | \$25.000 |
| 1 | PAR MANCUERNAS DE 3 LIBRAS | \$35.000 | \$35.000 |
| 1 | PAR MANCUERNAS DE 5 LIBRAS | \$55.000 | \$55.000 |
| 1 | PAR MANCUERNAS DE 8 LIBRAS | \$85.000 | \$85.000 |
| 1 | TRAMPOLIN CON PASAMANOS | \$398.000 | \$398.000 |
| 1 | ULTRASONIDO DE 1 Y 3 MHZ.SOUND CARE | \$3.460.000 | \$3.460.000 |
| 1 | ELECTOESTIMULADOR 4 CANALES 4 CTES. QUATTRO 2.5 | \$2.480.000 | \$2.480.000 |
| 1 | LASER TERAPEUTICO (LASER - FLUENCE) | \$250.000 | \$250.000 |
| 1 | BARRIL VSTIBULAR | \$550.000 | \$550.000 |
| 1 | CAMINO DE HUELLAS | \$150.000 | \$150.000 |
| 1 | COLCHONETA DE 1.70X70X5 CMS | \$80.000 | \$80.000 |
| 1 | CUBO VIDA DIARIA | \$105.000 | \$105.000 |
| 1 | KIT BALONES X 3 TAMAÑOS | \$175.000 | \$175.000 |
| 1 | KIT PLASTILINA X 4 COLORES | \$68.000 | \$68.000 |
| 4 | TAPA BOCAS CAJA X 50 UNIDADES | \$10.000 | \$40.000 |
| 5 | CREMAS TERAPEUTICAS | \$25.000 | \$125.000 |
| 1 | MAQUINA CAMINADORA | \$3.500.000 | \$3.500.000 |
| 2 | MASAJEADORES | \$200.000 | \$400.000 |
| 3 | TOALLAS PAQUETES X 10 UNIDADES | \$88.000 | \$264.000 |
| 4 | BANDA ELASTICA | \$75.000 | \$300.000 |
| | | TOTAL | \$20.961.000 |

Aceptada, Firma
y C.C.

Firma y Sello
Autorizados

Cra. 24 No. 51-17 Of. 202, Bogotá D.C. Telefax: 235 65 68 Cel: 312 433 8808 e-mail:
fisioequipos@hotmail.com
www.fisioequiposcolombia.com

Muebles y enseres

Tabla 33. Muebles y enseres cotizar estos precios

| Detalle | Cantidad | valor unitario |
|--------------------------|----------|----------------|
| COMPUTO PORTÁTIL TOSHIBA | 1 | \$ 2.349.900 |
| IMPRESORA CANNON | 1 | \$ 249.000 |
| VALOR TOTAL | 2 | \$ 2.598.900 |

Fuente: Los Autores

Fuente de los precios: http://www.exito.com/browse/CANON/_/N-1z12qjw?Ntt=impresora

Equipo de transporte

Tabla 34. Materia prima de quipo de transporte cotizar estos precios

| Detalle | Cantidad | valor unitario | valor total |
|-----------|----------|----------------|-------------|
| Automóvil | 1 | 111.660.000 | 111.660.000 |

Fuente de precio: <http://www.chevrolet.com.co>

Plan de Compras

Tabla 35. Costos de las materias primas durante los primeros cinco años.

| | AÑO 2017 | AÑO 2018 | AÑO 2019 | AÑO 2020 | AÑO 2021 |
|---------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| F.TRAUMATOLOGICA | 35.656.000 | 38.563.200 | 41.716.113 | 45.120.986 | 48.797.826 |
| F.NEUROLOGICA | 20.726.600 | 22.417.891 | 24.247.190 | 26.225.761 | 28.365.783 |
| F.DEPORTIVA | 13.193.600 | 14.270.198 | 15.434.646 | 16.694.113 | 18.056.353 |
| F.MUJERES GESTANTES | 6.906.800 | 7.470.395 | 8.079.979 | 8.739.305 | 9.452.433 |

Consumos por unidad de servicios

Tabla 36. De los consumos por unidad de servicios

| SERVICIOS | AÑO 2017 | AÑO 2018 | AÑO 2019 | AÑO 2020 | AÑO 2021 |
|---------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| F.TRAUMATOLOGICA | 4.457 | 4.635 | 4.821 | 5.014 | 5.214 |
| F.NEUROLOGICA | 3.343 | 3.477 | 3.616 | 3.760 | 3.911 |
| F.DEPORTIVA | 2.128 | 2.213 | 2.302 | 2.394 | 2.489 |
| F.MUJERES GESTANTES | 1.114 | 1.159 | 1.205 | 1.253 | 1.303 |
| TOTAL | 11.142 | 11.484 | 11.943 | 12.421 | 12.918 |

Fuente:
Los Autores

Tabla 36.1 precio por servicio anualmente precios reales

| PRECIOS | AÑO 2017 | AÑO 2018 | AÑO 2019 | AÑO 2020 | AÑO 2021 |
|---------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| F.TRAUMATOLOGICA | 35.000 | 37.450 | 40.072 | 42.877 | 45.878 |
| F.NEUROLOGICA | 22.000 | 23.540 | 25.188 | 26.951 | 28.838 |
| F.DEPORTIVA | 22.000 | 23.540 | 25.188 | 26.951 | 28.838 |
| F.MUJERES GESTANTES | 22.000 | 23.540 | 25.188 | 26.951 | 28.838 |

Fuente: Los Autores

Infraestructura

Vehículo de transporte

Se adecuara de acuerdo con los requerimientos establecidos para el servicio de fisioterapia domiciliaria en donde el vehículo de transporte realizara varios desplazamientos para la realización del servicio solicitado por la persona.

Silla De Masaje

Esta silla permite adecuar al receptor de la técnica en una posición anatómicamente adecuada, de modo que el terapeuta podrá realizar la secuencia de las distintas maniobras con precisión mejorando el debido estiramiento que el paciente necesita, Ya que esta silla sirve para varios tipos de ejercicios.

Ruedo de Hombre.

El timón o ruedo lo que le brinda al paciente es que mejore la fuerza muscular, la flexibilidad articular y la coordinación motriz de su cuerpo, por ello este ejercicio va para las personas que sufren alguna discapacidad en los miembros superiores del cuerpo.

Espaldera

La espaldera es un perfecto aliado de las rutinas terapéuticas, debido a que ayudará a realizar estiramientos perfectos de todas las partes del organismo. Obteniendo un buen estiramiento al momento de relajar los músculos después del ejercicio y devolverles su estado habitual. Por este motivo la espaldera va a estar presente tanto durante el entrenamiento como en la fase de recuperación.

Escalera Con Rampa

La escalera con rampa y las paralelas es de gran importancia en las últimas fases de la recuperación de la marcha. Esto ayuda a la realización de ejercicios de ascenso y descenso de rampas y escaleras.

Escaleras:

Las escaleras ayuda al paciente a tener mejorar la fuerza y potencia de extensores, Mejorando el rango de movimiento articular activo, el equilibrio y la coordinación.

Rampas:

Esta clase de rampa ayuda al paciente a tener un mejoramiento continuo en cuanto al estiramiento de las piernas que se realiza, mejorando en el paciente la flexibilidad y fuerza al momento de caminar.

Paralelas

Las barras paralelas se utilizan para ayudar a los pacientes a recuperar su fuerza, el equilibrio, la amplitud de movimiento, y la independencia.

Polea De Hombro

Útil y variado aparato de gimnasia terapéutica sirve para hacer gran variedad de ejercicios, enfocados en la reeducación de los músculos de las extremidades superiores.

Ejercitado De Dedos

Este es Ejercitado para manos, dedos y antebrazos, es esencial para rehabilitar después de una lesión en manos o dedos o para el ejercitamiento regular de músicos, escaladores o practicantes de deportes de pelota.

Bicicleta Estática

La bicicleta ofrece un completo entrenamiento que mejora el sistema cardiovascular y respiratorio, quemando calorías, eliminando las grasas logrando aumentar la tonicidad y la masa muscular del cliente / paciente. Ayudando a mantener los latidos del corazón a un ritmo constante regulando la circulación de la sangre.

Multigimnasio

La máquina tiene varias funciones: Se la puede usar para ganar masa muscular, por estética o quemar calorías, pero para cada motivo la rutina de ejercicios varía, por ello es que hay que mantener una posición erguida para evitar desviaciones de columna y no inflar el abdomen para prevenir hernias.

Balanza Digital De Peso Y Masa

La balanza digital nos permite poder saber cuál es el peso de las personas, para así mismo ir llevando una información o un debido proceso adecuado de acuerdo al tipo de servicio que se esté tratando en el momento.

Soporte De 6 Pares De Mancuerna

La Percha para mancuernas sirve para incorporar espacios de carga cubiertos con goma para proteger los extremos de las mancuernas. Lo que lo hace una

herramienta muy eficaz en cuanto a capacidad de almacenamiento para las mancuernas ocupando un espacio mínimo de suelo.

Mancuernas

Las mancuernas sirven para la tonificación del cuerpo la cual esta es utilizada más que todo por las personas deportistas. El cual la utiliza para las siguientes partes del cuerpo como son:

Pasamanos

Suele consistir esta plataforma en dos series de unos cinco o seis escalones de distinta altura o, en una escalera y una rampa continua con las correspondientes barandillas o pasamanos a unos 90 cm sobre los escalones. Preparamos al paciente para la vida diaria en el que el uso de escaleras es muy frecuente.

Trampolín

Trampolín esta es una herramienta muy esencial para los pacientes durante las sesiones de terapia, una de las mayores ventajas del terminal trampolín es su inclinación ajustable. Lo que beneficia por el motivo que se puede ajustar de acuerdo con las necesidades de los pacientes. Logrando fortalecer los muslos de las piernas lo cual ayuda a los pacientes que tengan lesiones en las piernas.

Ultrasonidos

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 gracias a la vibración que producen dichas ondas.

Estimuladores

Ayuda a desarrollar los músculos del cuerpo y a mejorar la apariencia del cuerpo globalmente, estimulando y fortaleciendo el musculo por consiguiente hace que la persona incremente su programa de ejercicio ayudando a aliviar varios de los síntomas como artritis y de más problemas lumbares.

Laser Terapéutico

Procedimiento tecnológico por el cual se consigue que la luz obtenida posea determinadas propiedades.

Compresas

Es una combinación de la aplicación de termoterapia e hidroterapia con los fines terapéuticos. Las compresas calientes que pueden ser aplicadas húmedas, para mejorar la circulación de los tejidos. De igual manera pueden ser utilizadas en lesiones musculares, tendinosas, ligamentosas.

Barril Vestibular

La fisioterapia vestibular cumple con un objetivo como lo es el de la valoración y tratamiento de los pacientes con trastornos como el vértigo, el mareo, la inestabilidad y los problemas de equilibrio.

Camino De Huellas

El camino de huellas es un tapete en donde lo que se busca con esto es que la persona tenga agilidad y equilibrio tanto físicamente como mentalmente, ayudando a la persona a mantener un armonía compacta.

Cubo De Actividades De La Vida Diaria

Este cubo es importantes para aquellas personas que tienen dificultades en sus manos.

Colchonetas

Las Colchonetas para la terapia son fáciles de limpiar. Ya sea en el hogar, la escuela o el centro de rehabilitación, este tapete es excelente para la terapia básica y para ejercitarse.

Balones De Pilates

Los Balones de Pilates se utilizan porque, además, exigen esfuerzo y concentración por parte de los participantes. Son útiles porque enseñan formas de relajación que proporcionan un espacio de tranquilidad y relajamiento para quienes los utilizan. La forma redondeada de los Balones, facilitan la flexibilidad de columna para realizar movimientos de flexión, extensión, rotación e inclinación hacia los lados.

Balones Medicinales

Pelota que se desinfla de manera lenta, Ideal para programas de ejercicio individuales o de grupo para mejorar la movilidad de la columna; fortalece el tronco, el cuerpo superior y el cuerpo inferior; mejora el equilibrio y la coordinación, además ayuda para la flexibilidad. Se infla con una bomba.

Cremas Para Terapias

Son utilizadas para la humectación de la piel, por medio de las cremas podemos hidratar y tratar el dolor de las personas dependiendo cual sea su necesidad.

Plastilina Terapéutica Libra

La plastilina terapéutica es usada para ayudar en la rehabilitación de las manos o brazos, para obtener fuerza o tono muscular, ahí donde estas por razones de algún accidente u otras circunstancias se perdieron esta misma o por la artritis, gota, etc. También se puede usar para que los niños pequeños jueguen con ella y despierte su imaginación esto en sustitución de la plastilina, ya que no es toxica y no mancha y en comparación es mucho más económica

Balones Terapéuticos

Estas pelotas se usan para mejorar el equilibrio, coordinación, flexibilidad, resistencia o solamente por diversión. Las pelotas son utilizadas como ayuda para el movimiento vestibular y la terapia de equilibrio, en incluso para mujeres embarazadas en preparación para el parto, y personas con problemas en la espalda.

Maquina Caminadora

Los beneficios de las maquinas es que, lo que hace es que relajan y descontractuan los muslos, mejorando la elasticidad de la piel, aliviando de una manera rápida los dolores crónicos que ayudan a disminuir la ansiedad y apoyan al sistema digestivo. Además, combaten los síntomas del síndrome premenstrual en la mujer y la facilidad del sueño de las personas.

Bandas Elásticas

El entrenamiento de fuerza con estas bandas es un componente esencial de tu rutina de ejercicio y puedes usar bandas de resistencia para conseguir un entrenamiento para todo el cuerpo desde la comodidad de tu hogar. Ya que los ejercicios fortalecen los músculos y deben realizarse al menos dos veces a la semana.

CAPÍTULO 4: ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Estrategia Organizacional

Análisis D.O.F.A.

Tabla 37. Matriz DOFA organizacional

| | OPORTUNIDADES | AMENAZAS |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| DOFA SERVICIO | Ingresar a nuevos mercados vinculando a profesionales con conocimientos en la parte de fisioterapias | Se presenta en el mercado programas y servicios fisioterapéuticos ofrecidos por otras instituciones |
| | FORTALEZAS | DEBILIDADES |
| | Portafolio de servicios innovador y a la vanguardia. | Falta de experiencia en el manejo de mercados |

Fuente: Los Autores

Organismos de apoyo

Mediante el proceso de la realización del plan de negocio, hemos contado con la debida asesoría de diferentes docentes, los cuales han aportado todo su conocimiento y experiencia para hacer de esto un proyecto excelente.

Corporación Universitaria Minuto De Dios: es la encargada de brindarnos conocimientos teóricos por parte de los docentes.

Cámara De Comercio De Villavicencio: Entidad que otorga Información sobre la constitución legal de la empresa.

DANE: Organización que comparte informaciones estadísticas de diversas índoles con respecto al sector investigado

Estructura organizacional

Grafica 43. Estructura organizacional

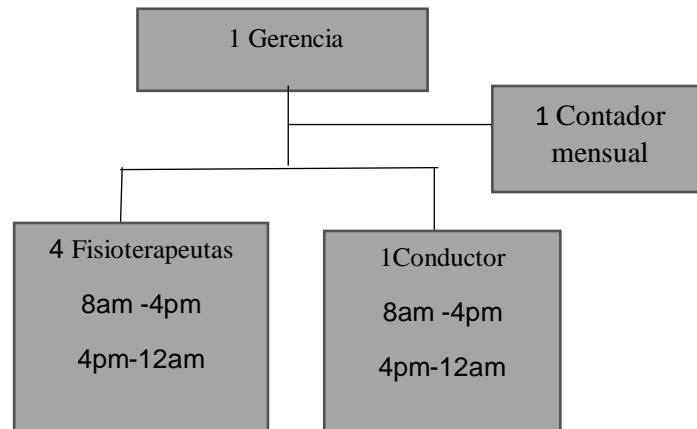


Tabla 38. Cargos De La Empresa

| CARGOS | PERFIL | FUNCIONES |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| GERENTE | Persona que lidera las actividades de los diferentes cargos | procurar que todo marche bien |
| FISIOTERAPEUTAS | Profesional con experiencia en el ámbito Deportivo, cursos profilácticos. | Prevenir y recuperar Lesiones deportivas. |
| CONTADOR | Profesional en el área de contaduría, con una experiencia mínimo de dos años. | Prepara los estados financieros y balances de ganancias y pérdidas, Contabilizando las nóminas de pagos del personal de la fisioterapia. |
| CONDUCTOR | Persona capacita para conducir. | Optimizar los tiempos en los traslados de los servicios de una manera responsable |

Aspectos legales

NOMBRE O RAZON SOCIAL: UNIDAD DE FISIOTERAPIA DOMICILIARIA S.A.S

FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES: Primer periodo del año 2017

UBICACIÓN: Villavicencio – Meta

NOMBRE DE LOS PROPIETARIOS:

✓ DANIA ELIZABETH DAZA ACOSTA

TIPO DE PERSONA: Persona jurídica.

SEGÚN EL CAPITAL: Capital Privado

ACTIVIDAD ECONOMICA: servicio

TAMAÑO: Microempresa, trabajadores no superiores a 10, activos totales anuales inferiores a 50 SMMLV.

Marco Legal

Resolución: 1043 de 2006: se establecen las condiciones que se deben cumplir los prestadores de servicios de salud para habilitar sus servicios e implementar el componente de auditoria para el mejoramiento de la calidad de la atención.

Resolución: 1446 de 2006: por la cual se define el sistema de información para la calidad y se adoptan los indicadores de monitoria del sistema obligatorio de garantía de la calidad de la atención de salud.

Resoluciones: 5261 de 1994: Adopta el manual de actividades, intervenciones y procedimientos del plan obligatorio de salud en el Sistema de Seguridad Social en salud en el que se incluyen las actividades y procedimientos de rehabilitación.

Resolución 3165 de 1996: Adopta los lineamientos de atención en salud para las personas con deficiencias, discapacidad y minusvalía.

Fuente:<http://cundinet.cundinamarca.gov.co:8080/aplicaciones/gobernacion/centroDocumental/doc-salud.nsf/f375a708cedbc70105257c17001d5485/680325961c3e371305257e61005fa1be?OpenDocument>

Costos administrativos

PUBLICIDAD: 25.500.000

4.4.1 Gastos de puesta en marcha

LICENCIAS: 2.000.000

TRAMITES JURIDICOS: 984.000

TRAMITE FISCAL: 750.000

Fuente: cámara de comercio de la ciudad de Villavicencio.

Gastos anuales de administración

Grafica 40. Gastos Anuales administrativos

| CARGO | SUELDO BASICO DE CADA PERSONA | IN. PRESTACIONAL | SUELDO MENSUAL | SUELDO ANUAL |
|------------------|-------------------------------|------------------|--------------------|----------------------|
| 1 GERENTE | \$2.500.000 | | \$2.500.000 | \$30.000.000 |
| 1 CONTADOR | \$400.000 | | \$400.000 | \$4.800.000 |
| 4 FISIOTERAPEUTA | \$4.400.000 | | \$4.400.000 | \$52.800.000 |
| 1 CONDUCTOR | \$860.000 | 1,52 | \$1.307.200 | \$15.686.400 |
| TOTALES | \$8.160.000 | | \$8.607.200 | \$103.286.400 |

Tabla 41. Nomina administrativa

| CARGO | SUELDO BASICO DE CADA PERSONA | IN. PRESTACIONAL | SUELDO MENSUAL | SUELDO ANUAL |
|------------------|-------------------------------|------------------|--------------------|----------------------|
| 1 GERENTE | \$2.500.000 | | \$2.500.000 | \$30.000.000 |
| 1 CONTADOR | \$400.000 | | \$400.000 | \$4.800.000 |
| 4 FISIOTERAPEUTA | \$4.400.000 | | \$4.400.000 | \$52.800.000 |
| 1 CONDUCTOR | \$860.000 | 1,52 | \$1.307.200 | \$15.686.400 |
| TOTALES | \$8.160.000 | | \$8.607.200 | \$103.286.400 |

Fuente: Los Autores

CAPÍTULO 5: ESTUDIO FINANCIERO

Análisis de los ingresos

Las cantidades crecen anualmente un 4%.

Tabla 42. Total Ingresos

| TOTAL VENTAS DE SERVICIOS | | | | | |
|---------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| SERVICIO | AÑO 2017 | AÑO 2018 | AÑO 2019 | AÑO 2020 | AÑO 2021 |
| TRAUMATOLOGIA | \$ 155.995.000 | \$ 173.591.236 | \$ 193.172.327 | \$ 214.962.166 | \$ 239.209.898 |
| NEUROLOGIA | \$ 73.546.000 | \$ 81.841.989 | \$ 91.073.765 | \$ 101.346.886 | \$ 112.778.815 |
| DEPORTIVA | \$ 46.816.000 | \$ 52.096.845 | \$ 57.973.369 | \$ 64.512.765 | \$ 71.789.805 |
| MUJERES GESTANTES | \$ 24.508.000 | \$ 27.272.502 | \$ 30.348.841 | \$ 33.772.190 | \$ 37.581.693 |
| | \$ 300.865.000 | \$ 334.802.572 | \$ 372.568.302 | \$ 414.594.007 | \$ 461.360.211 |

Tabla 43. Total Cantidades

| SERVICIOS | AÑO 2017 | AÑO 2018 | AÑO 2019 | AÑO 2020 | AÑO 2021 |
|---------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| F.TRAUMATOLOGICA | 4.457 | 4.635 | 4.821 | 5.014 | 5.214 |
| F.NEUROLOGICA | 3.343 | 3.477 | 3.616 | 3.760 | 3.911 |
| F.DEPORTIVA | 2.128 | 2.213 | 2.302 | 2.394 | 2.489 |
| F.MUJERES GESTANTES | 1.114 | 1.159 | 1.205 | 1.253 | 1.303 |
| TOTAL | 11.142 | 11.484 | 11.943 | 12.421 | 12.918 |

Fuentes de financiación

El Fondo Emprender aporta el 60% del capital requerido, el otro 40% es aportado por el socio o dueño de la empresa.

Tabla 44. Fuentes de financiación

| Aportante | Porcentaje | Capital |
|-------------------|------------|---------------|
| Fondo Emprender | 60% | \$105.000.000 |
| Dania Daza Acosta | 40% | \$70.000.000 |
| Total | 100% | \$175.000.000 |

Fuente: Los Autores

Tabla 45. Aporte de socios

| | |
|--------|--------------|
| Socios | \$70.000.000 |
| Total | \$70.000.000 |

Fuente: Los Autores

5.2.1 Análisis de los egresos

Tabla 46. Costo Mano de Obra primer servicio

| AÑO | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| M.O | 6.000 | 6.240 | 6.490 | 6.749 | 7.019 |
| CANTIDADES | 4.457 | 4.635 | 4.821 | 5.014 | 5.214 |
| TOTAL | 26.742.000 | 28.924.147 | 31.284.358 | 33.837.161 | 36.598.274 |

Fuente: Los Autores

Tabla 47. Costo Mano de Obra segundo servicio

| AÑO | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| M.O | 6.000 | 6.240 | 6.490 | 6.749 | 7.019 |
| CANTIDADES | 3.343 | 3.477 | 3.616 | 3.760 | 3.911 |
| TOTAL | 20.058.000 | 21.694.733 | 23.465.023 | 25.379.769 | 27.450.758 |

Fuente: Los Autores

Tabla 48. Costo Mano de Obra tercer servicio

| AÑO | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| M.O | 6.000 | 6.240 | 6.490 | 6.749 | 7.019 |
| CANTIDADES | 2.128 | 2.213 | 2.302 | 2.394 | 2.489 |
| TOTAL | 12.768.000 | 13.809.869 | 14.936.754 | 16.155.593 | 17.473.890 |

Fuente: Los Autores

Tabla 49. Costo Mano de Obra cuarto servicio

| AÑO | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| M.O | 6.000 | 6.240 | 6.490 | 6.749 | 7.019 |
| CANTIDADES | 1.114 | 1.159 | 1.205 | 1.253 | 1.303 |
| TOTAL | 6.684.000 | 7.229.414 | 7.819.335 | 8.457.392 | 9.147.516 |

Fuente: Los Autores

Tabla 50 Costos mano de obra de los cuatro servicios

| PRECIOS | AÑO 2017 | AÑO 2018 | AÑO 2019 | AÑO 2020 | AÑO 2021 |
|---------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| F.TRAUMATOLOGICA | 26.742.000 | 28.924.147 | 31.284.358 | 33.837.161 | 36.598.274 |
| F.NEUROLOGICA | 20.058.000 | 21.694.733 | 23.465.023 | 25.379.769 | 27.450.758 |
| F.DEPORTIVA | 12.768.000 | 13.809.869 | 14.936.754 | 16.155.593 | 17.473.890 |
| F.MUJERES GESTANTES | 6.684.000 | 7.229.414 | 7.819.335 | 8.457.392 | 9.147.516 |
| TOTAL | 66.252.000 | 71.658.163 | 77.505.470 | 83.829.915 | 90.670.438 |

Modelo financiero

5.4.1 Proyecciones

Grafica 44. Proyecciones

| | Un. | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--------------------------------------------|------------|-------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Variables Macroeconómicas | | | | | | | |
| Inflación | % | | 3,00% | 3,43% | 3,63% | 3,48% | 3,30% |
| Devaluación | % | | 4,40% | 4,58% | 4,50% | 4,34% | 4,47% |
| IPP | % | | 2,71% | 3,51% | 3,72% | 3,80% | 3,50% |
| Crecimiento PIB | % | | 4,40% | 4,58% | 4,44% | 4,60% | 4,70% |
| DTF T.A. | % | | 4,13% | 4,96% | 5,35% | 5,11% | 4,86% |
| Ventas, Costos y Gastos | | | | | | | |
| Precio Por Producto | | | | | | | |
| Precio TORTA DE CAFE DE LIBRA | \$ / unid. | | 35.000 | 37.450 | 40.072 | 42.877 | 45.878 |
| Precio | \$ / unid. | | 22.000 | 23.540 | 25.188 | 26.951 | 28.838 |
| Precio | \$ / unid. | | 22.000 | 23.540 | 25.188 | 26.951 | 28.838 |
| Precio | \$ / unid. | | 22.000 | 23.540 | 25.188 | 26.951 | 28.838 |
| Precio | \$ / unid. | | | | | | |
| Unidades Vendidas por Producto | | | | | | | |
| Unidades TORTA DE CAFE DE LIBRA | unid. | | 4.457 | 4.635 | 4.821 | 5.014 | 5.214 |
| Unidades | unid. | | 3.343 | 3.477 | 3.616 | 3.760 | 3.911 |
| Unidades | unid. | | 2.128 | 2.213 | 2.302 | 2.394 | 2.489 |
| Unidades | unid. | | 1.114 | 1.159 | 1.205 | 1.253 | 1.303 |
| Unidades | unid. | | | | | | |
| Total Ventas | | | | | | | |
| Precio Promedio | \$ | | 27.247,3 | 29.154,6 | 31.195,5 | 33.379,1 | 35.715,7 |
| Ventas | unid. | | 11.042 | 11.484 | 11.943 | 12.421 | 12.918 |
| Ventas | \$ | | 300.865.000 | 334.802.572 | 372.568.302 | 414.594.007 | 461.360.211 |
| Rebajas en Ventas | | | | | | | |
| Rebaja | % ventas | | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Pronto pago | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costos Unitarios Materia Prima | | | | | | | |
| Costo Materia Prima TORTA DE CAFE DE LIBRA | \$ / unid. | | 8.000 | 8.320 | 8.653 | 8.999 | 9.359 |
| Costo Materia Prima | \$ / unid. | | 6.200 | 6.448 | 6.706 | 6.974 | 7.253 |
| Costo Materia Prima | \$ / unid. | | 6.200 | 6.448 | 6.706 | 6.974 | 7.253 |
| Costo Materia Prima | \$ / unid. | | 6.200 | 6.448 | 6.706 | 6.974 | 7.253 |
| Costo Materia Prima | \$ / unid. | | | | | | |
| Costos Unitarios Mano de Obra | | | | | | | |
| Costo Mano de Obra TORTA DE CAFE DE LIBRA | \$ / unid. | | 6.000 | 6.240 | 6.490 | 6.749 | 7.019 |
| Costo Mano de Obra | \$ / unid. | | 6.000 | 6.240 | 6.490 | 6.749 | 7.019 |
| Costo Mano de Obra | \$ / unid. | | 6.000 | 6.240 | 6.490 | 6.749 | 7.019 |
| Costo Mano de Obra | \$ / unid. | | 6.000 | 6.240 | 6.490 | 6.749 | 7.019 |
| Costo Mano de Obra | \$ / unid. | | | | | | |
| Costos Variables Unitarios | | | | | | | |
| Materia Prima (Costo Promedio) | \$ / unid. | | 6.926,6 | 7.203,6 | 7.491,8 | 7.791,4 | 8.103,1 |
| Mano de Obra (Costo Promedio) | \$ / unid. | | 6.000,0 | 6.240,0 | 6.489,6 | 6.749,2 | 7.019,2 |
| Materia Prima y M.O. | \$ / unid. | | 12.926,6 | 13.443,6 | 13.981,4 | 14.540,6 | 15.122,2 |
| Otros Costos de Fabricación | | | | | | | |
| Otros Costos de Fabricación | \$ | | | | | | |
| Costos Producción Inventariables | | | | | | | |
| Materia Prima | \$ | | 76.483.000 | 82.724.013 | 89.474.292 | 96.775.394 | 104.672.267 |
| Mano de Obra | \$ | | 66.252.000 | 71.658.163 | 77.505.469 | 83.829.916 | 90.670.437 |
| Materia Prima y M.O. | \$ | | 142.735.000 | 154.382.176 | 166.979.762 | 180.605.310 | 195.342.703 |
| Depreciación | \$ | | 28.281.033 | 28.281.033 | 28.281.033 | 24.947.700 | 24.947.700 |
| Agotamiento | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | \$ | | 171.016.033 | 182.663.209 | 195.260.795 | 205.553.010 | 220.290.403 |
| Margen Bruto | \$ | | 43,16% | 45,44% | 47,59% | 50,42% | 52,25% |
| Gastos Operacionales | | | | | | | |
| Gastos de Ventas | \$ | | 25.500.000 | 26.520.000 | 27.580.800 | 28.684.032 | 29.831.393 |
| Gastos Administración | \$ | | 103.286.400 | 107.417.856 | 111.714.570 | 116.183.153 | 120.830.479 |
| Total Gastos | \$ | | 128.786.400 | 133.937.856 | 139.295.370 | 144.867.185 | 150.661.872 |

Fuente: Simulador Fondo emprendedor

5.4.2 Bases

Grafico 45. Bases

| PARAMETRO | VALOR | EXPLICACION |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--------|---------------------------|
| Nombre de los Productos | | |
| TORTA DE CAFE DE LIBRA | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| Información del Proyecto | | |
| Indique la Tasa de Descuento del emprendedor | 8% | Tasa Efectiva Anual |
| Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses | 3 mes | |
| Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes) | 10 mes | |
| Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes) | 0 mes | |
| Condiciones de la Deuda | | |
| Gracia | 0 | Gracia a Capital (Años) |
| Plazo | 5 | Plazo de la Deuda (Años) |
| Tasa en pesos | 10% | Puntos por encima del DTF |
| Depreciación Activos Fijos | | |
| Construcciones y Edificaciones | 20 | Vida útil (años) |
| Maquinaria y Equipo de Operación | 10 | Vida útil (años) |
| Muebles y Enseres | 5 | Vida útil (años) |
| Equipo de Transporte | 5 | Vida útil (años) |
| Equipo de Oficina | 3 | Vida útil (años) |
| Semovientes | 10 | Agotamiento (años) |
| Cultivos Permanentes | 10 | Agotamiento (años) |
| Otros | | |
| Gastos Anticipados | 5 | Amortización (años) |
| Impuestos | | |
| Indique si se acoge a la ley 1429 | Si | Selecciones Si o No |

Fuente: Simulador Fondo Emprender

5.4.3 Balance

Grafico46. Balance

| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| BALANCE GENERAL | | | | | | |
| Activo | | | | | | |
| Efectivo | 29.781.000 | 58.602.013 | 104.819.558 | 169.383.572 | 252.664.781 | 354.095.018 |
| Cuentas X Cobrar | 0 | 2.507.208 | 2.790.021 | 3.104.736 | 3.454.950 | 3.844.668 |
| Provisión Cuentas por Cobrar | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inventarios Materias Primas e Insumos | 0 | 637.358 | 689.367 | 745.619 | 806.462 | 872.269 |
| Inventarios de Producto en Proceso | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inventarios Producto Terminado | 0 | 3.325.312 | 3.551.785 | 3.796.738 | 3.996.864 | 4.283.425 |
| Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gastos Anticipados | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Activo Corriente: | 29.781.000 | 65.071.892 | 111.850.731 | 177.030.665 | 260.923.057 | 363.095.380 |
| Terrenos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Construcciones y Edificios | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Maquinaria y Equipo de Operación | 20.961.000 | 18.864.900 | 16.768.800 | 14.672.700 | 12.576.600 | 10.480.500 |
| Muebles y Enseres | 2.598.000 | 2.078.400 | 1.558.800 | 1.039.200 | 519.600 | 0 |
| Equipo de Transporte | 111.660.000 | 89.328.000 | 66.996.000 | 44.664.000 | 22.332.000 | 0 |
| Equipo de Oficina | 10.000.000 | 6.666.667 | 3.333.333 | 0 | 0 | 0 |
| Semovientes pie de cría | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cultivos Permanentes | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Activos Fijos: | 145.219.000 | 116.937.967 | 88.656.933 | 60.375.900 | 35.428.200 | 10.480.500 |
| Total Otros Activos Fijos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ACTIVO | 175.000.000 | 182.009.858 | 200.507.664 | 237.406.565 | 296.351.257 | 373.575.880 |
| Pasivo | | | | | | |
| Cuentas X Pagar Proveedores | 0 | 5.947.292 | 6.432.591 | 6.957.490 | 7.525.221 | 8.139.279 |
| Impuestos X Pagar | 0 | 189.000 | 1.638.136 | 5.796.851 | 13.797.369 | 25.088.202 |
| Acreedores Varios | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Obligaciones Financieras | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros pasivos a LP | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Obligacion Fondo Emprender (Contingente) | 105.000.000 | 105.000.000 | 105.000.000 | 105.000.000 | 105.000.000 | 105.000.000 |
| PASIVO | 105.000.000 | 111.136.292 | 113.070.726 | 117.754.341 | 126.322.591 | 138.227.481 |
| Patrimonio | | | | | | |
| Capital Social | 70.000.000 | 70.000.000 | 70.000.000 | 70.000.000 | 70.000.000 | 70.000.000 |
| Reserva Legal Acumulada | 0 | 0 | 87.357 | 1.743.694 | 4.965.222 | 10.002.867 |
| Utilidades Retenidas | 0 | 0 | 786.210 | 15.693.244 | 44.687.001 | 90.025.799 |
| Utilidades del Ejercicio | 0 | 873.567 | 16.563.371 | 32.215.286 | 50.376.442 | 65.319.733 |
| Revalorizacion patrimonio | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| PATRIMONIO | 70.000.000 | 70.873.567 | 87.436.938 | 119.652.224 | 170.028.666 | 235.348.399 |
| PASIVO + PATRIMONIO | 175.000.000 | 182.009.858 | 200.507.664 | 237.406.565 | 296.351.257 | 373.575.880 |

Fuente: simulador fondo emprender

5.4.4 estado de resultados

Gráfica 47. Estado de resultados

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| ESTADO DE RESULTADOS | | | | | |
| Ventas | 300.865.000 | 334.802.572 | 372.568.302 | 414.594.007 | 461.360.211 |
| Devoluciones y rebajas en ventas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Materia Prima, Mano de Obra | 142.735.000 | 154.382.176 | 166.979.762 | 180.605.310 | 195.342.703 |
| Depreciación | 28.281.033 | 28.281.033 | 28.281.033 | 24.947.700 | 24.947.700 |
| Agotamiento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros Costos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Utilidad Bruta | 129.848.967 | 152.139.363 | 177.307.507 | 209.040.996 | 241.069.807 |
| Gasto de Ventas | 25.500.000 | 26.520.000 | 27.580.800 | 28.684.032 | 29.831.393 |
| Gastos de Administracion | 103.286.400 | 107.417.856 | 111.714.570 | 116.183.153 | 120.830.479 |
| Provisiones | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amortización Gastos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Utilidad Operativa | 1.062.567 | 18.201.507 | 38.012.137 | 64.173.811 | 90.407.935 |
| Otros ingresos | | | | | |
| Intereses | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros ingresos y egresos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Utilidad antes de impuestos | 1.062.567 | 18.201.507 | 38.012.137 | 64.173.811 | 90.407.935 |
| Impuesto renta +CREE | 189.000 | 1.638.136 | 5.796.851 | 13.797.369 | 25.088.202 |
| Utilidad Neta Final | 873.567 | 16.563.371 | 32.215.286 | 50.376.442 | 65.319.733 |

Fuente: Simulador Fondo Emprender

5.4.5. Flujo de caja

Grafica 48. Flujo de Caja

| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-------------------------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| FLUJO DE CAJA | | | | | | |
| Flujo de Caja Operativo | | | | | | |
| Utilidad Operacional | | 1.062.567 | 18.201.507 | 38.012.137 | 64.173.811 | 90.407.935 |
| Depreciaciones | | 28.281.033 | 28.281.033 | 28.281.033 | 24.947.700 | 24.947.700 |
| Amortización Gastos | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Agotamiento | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Provisiones | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impuestos | | 0 | -189.000 | -1.638.136 | -5.796.851 | -13.797.369 |
| Neto Flujo de Caja Operativo | | 29.343.600 | 46.293.540 | 64.655.035 | 83.324.661 | 101.558.265 |
| Flujo de Caja Inversión | | | | | | |
| Variación Cuentas por Cobrar | | -2.507.208 | -282.813 | -314.714 | -350.214 | -389.718 |
| Variación Inv. Materias Primas e insumos3 | | -637.358 | -52.008 | -56.252 | -60.843 | -65.807 |
| Variación Inv. Prod. En Proceso | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Variación Inv. Prod. Terminados | | -3.325.312 | -226.473 | -244.953 | -200.126 | -286.560 |
| Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros Activos | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Variación Cuentas por Pagar | | 5.947.292 | 485.299 | 524.899 | 567.731 | 614.058 |
| Variación Acreedores Varios | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Variación Otros Pasivos | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Variación del Capital de Trabajo | 0 | -522.587 | -75.995 | -91.020 | -43.452 | -128.028 |
| Inversión en Terrenos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Construcciones | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Maquinaria y Equipo | -20.961.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Muebles | -2.598.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Equipo de Transporte | -111.660.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Equipos de Oficina | -10.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Semovientes | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión Cultivos Permanentes | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión Otros Activos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión Activos Fijos | -145.219.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Neto Flujo de Caja Inversión | -145.219.000 | -522.587 | -75.995 | -91.020 | -43.452 | -128.028 |
| Flujo de Caja Financiamiento | | | | | | |
| Desembolsos Fondo Emprender | 105.000.000 | | | | | |
| Desembolsos Pasivo Largo Plazo | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amortizaciones Pasivos Largo Plazo | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Intereses Pagados | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Dividendos Pagados | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Capital | 70.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Neto Flujo de Caja Financiamiento | 175.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Neto Periodo | 29.781.000 | 28.821.013 | 46.217.545 | 64.564.014 | 83.281.209 | 101.430.237 |
| Saldo anterior | | 29.781.000 | 58.602.013 | 104.819.558 | 169.383.572 | 252.664.781 |
| Saldo siguiente | 29.781.000 | 58.602.013 | 104.819.558 | 169.383.572 | 252.664.781 | 354.095.018 |

Fuente: Simulador Fondo Emprender.

5.4.6. Salidas

Grafica 49. Salidas

| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Supuestos Macroeconómicos | | | | | | |
| Variación Anual IPC | | 3,00% | 3,43% | 3,63% | 3,48% | 3,30% |
| Devaluación | | 4,40% | 4,58% | 4,50% | 4,34% | 4,47% |
| Variación PIB | | 4,40% | 4,58% | 4,44% | 4,60% | 4,70% |
| DTF ATA | | 4,13% | 4,96% | 5,35% | 5,11% | 4,86% |
| Supuestos Operativos | | | | | | |
| Variación precios | | N.A. | 7,0% | 7,0% | 7,0% | 7,0% |
| Variación Cantidades vendidas | | N.A. | 4,0% | 4,0% | 4,0% | 4,0% |
| Variación costos de producción | | N.A. | 6,8% | 6,9% | 5,3% | 7,2% |
| Variación Gastos Administrativos | | N.A. | 4,0% | 4,0% | 4,0% | 4,0% |
| Rotación Cartera (días) | | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Rotación Proveedores (días) | | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 |
| Rotación inventarios (días) | | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Indicadores Financieros Proyectados | | | | | | |
| Liquidez - Razón Corriente | | 10,60 | 13,86 | 13,88 | 12,24 | 10,93 |
| Prueba Acida | | 10 | 13 | 14 | 12 | 11 |
| Rotacion cartera (días), | | 3,00 | 3,00 | 3,00 | 3,00 | 3,00 |
| Rotación Inventarios (días) | | 4,7 | 4,6 | 4,4 | 4,2 | 4,0 |
| Rotacion Proveedores (días) | | 12,5 | 12,7 | 12,8 | 13,2 | 13,3 |
| Nivel de Endeudamiento Total | | 61,1% | 56,4% | 49,6% | 42,6% | 37,0% |
| Concentración Corto Plazo | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ebitda / Gastos Financieros | | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| Ebitda / Servicio de Deuda | | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| Rentabilidad Operacional | | 0,4% | 5,4% | 10,2% | 15,5% | 19,6% |
| Rentabilidad Neta | | 0,3% | 4,9% | 8,6% | 12,2% | 14,2% |
| Rentabilidad Patrimonio | | 1,2% | 18,9% | 26,9% | 29,6% | 27,8% |
| Rentabilidad del Activo | | 0,5% | 8,3% | 13,6% | 17,0% | 17,5% |
| Flujo de Caja y Rentabilidad | | | | | | |
| Flujo de Operación | | 29.343.600 | 46.293.540 | 64.655.035 | 83.324.661 | 101.558.265 |
| Flujo de Inversión | -175.000.000 | -522.587 | -75.995 | -91.020 | -43.452 | -128.028 |
| Flujo de Financiación | 175.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Flujo de caja para evaluación | -175.000.000 | 28.821.013 | 46.217.545 | 64.564.014 | 83.281.209 | 101.430.237 |
| Flujo de caja descontado | -175.000.000 | 26.686.123 | 39.624.095 | 51.252.996 | 61.214.175 | 69.031.715 |
| Criterios de Decisión | | | | | | |
| Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor | | 8% | | | | |
| TIR (Tasa Interna de Retorno) | | 19,87% | | | | |
| VAN (Valor actual neto) | | 72.809.104 | | | | |
| PRI (Periodo de recuperación de la inversión) | | 2,70 | | | | |
| Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses | | 3 mes | | | | |
| Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT) | | 60,00% | | | | |
| Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes) | | 10 mes | | | | |
| Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes) | | 0 mes | | | | |

Fuente: Simulador Fondo Emprender.

CAPÍTULO 6: PLAN OPERATIVO

Cronograma de actividades

Un cronograma de actividades es un documento donde se enlista una serie de actividades a desarrollar para lograr metas u objetivos personales o empresariales. Además se establecen tiempos para la realización de cada actividad para cumplir con las actividades llevándolas a cabo en el tiempo establecido.

| CRONOGRAMA | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|---|---|---|-----------------|---|---|---|--------------|---|---|---|----------------|---|---|---|
| UNIDAD DE FISIOTERAPIA DOMICILIARIA EN LA CIUDAD DE VILLAVICENCIO | | | | | | | | | | | | | | | | |
| MESES | AGOSTO 2017 | | | | SEPTIEMBRE 2017 | | | | OCTUBRE 2017 | | | | NOVIEMBRE 2017 | | | |
| ACTIVIDAD | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| TRAMITES LEGALES DE CONSTITUCION | | | | | | | | | | | | | | | | |
| TRAMITES FINANCIEROS | | | | | | | | | | | | | | | | |
| COMPRA Y ADECUACION DEL VEHICULO | | | | | | | | | | | | | | | | |
| BUSQUEDA DE PROVEEDORES | | | | | | | | | | | | | | | | |
| COMPRA DE MAQUINARIA Y EQUIPOS | | | | | | | | | | | | | | | | |
| SELECCIÓN Y CONTRATACION DE RECURSO HUMANO | | | | | | | | | | | | | | | | |
| INICIO DE LABOR DE LA EMPRESA | | | | | | | | | | | | | | | | |

Grafica 50. Cronograma Unidad de Fisioterapia

CRONOGRAMA

Unidad de fisioterapia domiciliaria en la ciudad de Villavicencio

| MESES ACTIVIDAD | FEBRERO | | | | MARZO | | | | ABRIL | | | | MAYO | | | |
|-------------------------------------------------------|---------|---|---|---|-------|---|---|---|-------|---|---|---|------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| PLANTEAMIENTO DE IDEA DENEGOCIO | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | |
| ELABORACION DE ANTEPROYECTO | | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | |
| CORRECCIONES POR EL ASESOR | | | | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | |
| PRESENTACION Y RADICACION DEL ANTEPROYECTO | | | | | ■ | ■ | | | | | | | | | | |
| ELABORACION DEL CAPITULO 1(Estudio De Mercados) | | | | | | | ■ | ■ | | | | | | | | |
| ELABORACION DEL CAPITULO 2 (Plan De Mercadeos) | | | | | | | | ■ | ■ | | | | | | | |
| ELABORACION CAPITULO 3(Estudio Técnico, De Operación) | | | | | | | | | ■ | ■ | | | | | | |
| ELABORACION CAPITULO 4(Estudio Organizacional) | | | | | | | | | | ■ | ■ | | | | | |
| ELABORACION CAPITULO 5(Estudio Financiero) | | | | | | | | | | | ■ | ■ | | | | |
| ELABORACION CAPITULO 6 (Plan Operativo) | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | | | |
| ELABORACION CAPITULO 7 (Impactos) | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | | |
| SUSTENTACION | | | | | | | | | | | | | | | ■ | |
| CORRECCIONES POR EL JURADO | | | | | | | | | | | | | | | | ■ |
| AJUSTES Y CORRECCIONES | | | | | | | | | | | | | | | | ■ |
| SUSTENTACION FINAL | | | | | | | | | | | | | | | ■ | |

6.2 Metas sociales

Las metas sociales será tratar a los empleados de forma justa para así tener un ambiente laboral más agradable, saludable y enriquecedor basado en lo que es el respeto y la calidad de vida tanto de las personas como del empleado. Asegurándonos siempre de tener una buena atención con las personas a las que

Se les va a ofrecer el servicio, logrando así brindar un servicio confiable y de buena calidad, para los futuros clientes ofreciéndoles la seguridad y tranquilidad a la hora de sugerir el servicio con Precios accesibles.

6.2.1 Plan nacional de desarrollo

Diseñar, gestionar, ejecutar y dirigir proyectos de desarrollo social que impacten en las necesidades de la población de Villavicencio generando servicios fisioterapéuticos en los sectores de seguridad social, salud, trabajo, educación y otros sectores del desarrollo nacional.

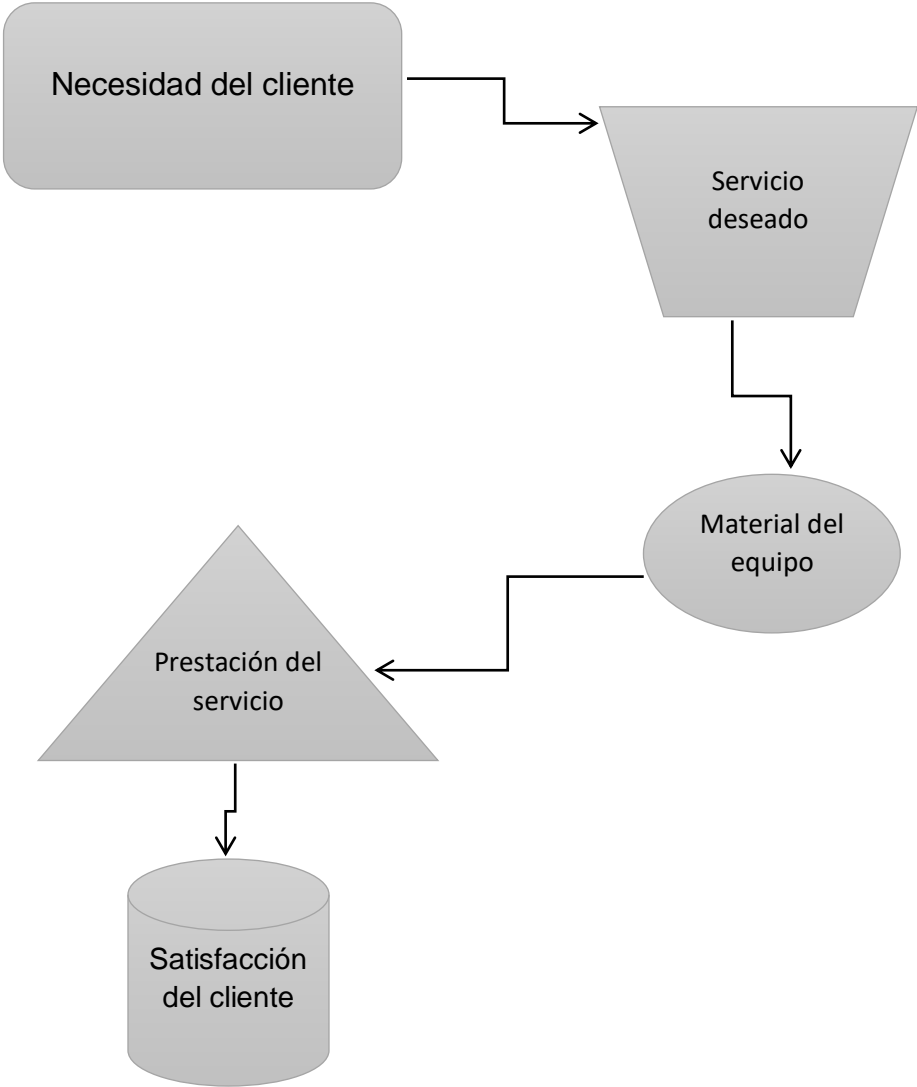
Plan regional de desarrollo

El proyecto se enfocara al Plan de Desarrollo Regional en donde lo que se busca es reducir los altos índices de desempleo en el Meta, promoviendo así el emprendimiento a la además personas que quieran salir adelante pero a un no saben cómo, logrando el mismo fin en las pequeñas y grandes empresas que sirvan de soporte de acuerdo con las metas propuestas por el gobierno municipal, promoviendo así la innovación y creatividad de las personas

6.2.2 Cadena productiva

En la cadena productiva se comprenden las diferentes etapas como lo es en la parte de la necesidad del cliente, el servicio deseado, material de equipo, prestación del servicio, finalizando hasta su llegada al cliente y satisfacer su necesidad.

Grafica 51. Cadena productiva



6.2.3 Empleo

Para la realización del proyecto se estima crear 4 empleos de trabajo, siendo todos directos a la empresa.

Tabla 51. Empleo

| CARGO | DETALLE |
|-----------------|------------|
| GERENTE | Indirecta |
| FISIOTERAPEUTAS | Directas |
| CONTADOR | Indirecto |
| CONDUCTORES | Indirectos |
| | |

Fuente: Los Autores

6.2.5 Emprendedores

El proyecto es realizado por una estudiante de la facultad de Administración de Empresas de la Corporación Universitaria Minuto de Dios "UNIMINUTO".

Tabla 52. Emprendedores

| MONBRES Y APELLIDOS | PARTICIPACION % |
|-----------------------------|-----------------|
| Dania Elizabeth Daza Acosta | 100% |

Fuente: Los Autores

CAPITULO 7 IMPACTO ECONÓMICO, REGIONAL, SOCIAL Y AMBIENTAL.

7.1 Impacto Económico

El crecimiento y desarrollo comercial de la ciudad de Villavicencio durante los últimos años se ha potencializado la creación de nuevas empresas las cuales no solo atienden a la población de Villavicencio sino también a los turistas cercanos. Este tipo de negocio como lo es la unidad de fisioterapia domiciliaria posee características muy especiales en cuanto a la atención al cliente ya que se ve posibilidad de una expansión rápida del servicio y al mejoramiento de la calidad de vida. Ya que podemos generar empleo a las personas de la ciudad, el servicio de fisioterapia para hombres de la ciudad de Villavicencio con lo que se desea es brindar oportunidades económicas a las personas que se contraten, y a los proveedores, generando así una utilidad económica para todos. Se contribuiría con el pago oportuno de los impuestos, por otro lado la compra de maquinaria y equipo que ayudaría también con las cadenas de distribución directamente lo que contribuiría con la economía de la ciudad de Villavicencio.

7.2 Impacto Social

La problemática general presentada, se puede evidenciar la necesidad de crear, y diseñar propuestas de gestión, para así contribuir en un esquema que se estima necesario para procesos de planificación, control y ejecución de propuestas de desarrollo de manera coherente con las necesidades del mercado objetivo.

El mercado de la estructuración del servicio para hombres y mujeres es una gran alternativa enmarcada a ofrecer un servicio móvil de alta calidad, diferente a los servicios actuales de fisioterapia. El impacto de nuestro servicio se dará en el ahorro de tiempo que tendrán las personas al no desplazarse de un lado para otro sino que podrá obtener nuestro servicio desde sus hogares.

7.3 Impacto ambiental

La unidad de fisioterapia domiciliaria tendrá en cuenta como tal el medio ambiente, es por eso que para no afectarlo, adquirirá maquinaria de primera mano, también se implementará medidas de reciclaje en cuanto a la selección de las basuras y se concientizará al personal de la empresa al buen manejo y preservación del medio ambiente con una buena implementación de la maquinaria para que así sea lo más duradera posible.

INFORME EJECUTIVO

Tabla 52. Informe Ejecutivo

Información General

| | |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Proyecto | UNIDAD DE FISIOTERAPIA DOMICILIARIA PARA HOMBRES Y MUJERES DE LA CIUDAD DE VILLAVICENCIO |
| Año de constitución | 2017 |
| Ubicación del Proyecto | En la ciudad de Villavicencio departamento del Meta, Colombia |
| Sector de la actividad | Servicio |
| Descripción | Nuestros servicios están dirigidos a un perfil diverso de clientes, pero siempre abiertos a cualquier paciente que necesite nuestra asistencia de manera domiciliaria, de esta forma contamos con diferentes tipos de fisioterapias como: traumatológica, neurológica, deportiva y para mujeres gestantes. |
| Responsables del proyecto | Dania Elizabeth Daza Acosta Melanie Quintero Mahecha |

DESCRIPCION DEL PROYECTO

El presente proyecto tiene como propósito determinar una unidad de fisioterapia domiciliaria en la ciudad de Villavicencio, ofreciendo así un servicio de alta calidad, seguridad y comodidad, a precios accesibles que favorece a los clientes.

El objetivo es: Elaborar un plan de negocio para la creación de una unidad de fisioterapia con servicio domiciliario en la ciudad de Villavicencio.

Para hombres y mujeres de la ciudad de Villavicencio, realizando así un estudio de mercado para determinar la aceptación de la fisioterapia, para determinar la viabilidad del proyecto. Generando así un impacto sociocultural, enfocándose en la salud, y el bienestar de las personas.

Mercados

| | |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mercado objetivo | 74.280 Hombres y mujeres de la ciudad de Villavicencio |
| Tipología de Clientes: | Hombres y mujeres de todos los estratos de la ciudad de Villavicencio |
| Nivel de Competencia: | Empresas grandes que venden sus servicios en las Eps de la ciudad. |
| Investigación utilizada | Descriptiva aleatoria, ya que se tomó la muestra de población realizando así una encuesta en donde se analizaron los resultados obtenidos. |
| Estrategias utilizadas | La unidad desea convencer a los futuros clientes que a través de diferentes estrategias promocionales que este servicio es diferentes a los demás ya que no tendrá que estar gastando tiempo y dinero buscando lugares, sino es un servicio domiciliario que le permite desplazarse hasta donde el cliente lo desee. |

| | |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Después de un análisis de las diferentes formas de promoción para los bienes y servicios, se ha concluido que las formas de dar a conocer el servicio |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Estudio Técnico

| | |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Materia prima | Se utilizaran máquinas de excelente calidad, escalera con rampa, bicicleta estática y demás implementos. |
| Inversión en maquinaria | La inversión de la compra de máquinas es de \$ 145.219.000 |
| Distribución de planta | La unidad de fisioterapia domiciliaria, prestara un servicio de fácil accesibilidad, oportunidad y pertinencia, garantizándoles así los clientes la plena satisfacción de sus necesidades de atención, enfocados siempre en un mejoramiento continuo en la prestación del servicio ofrecido. |

Estudio organizacional

| | |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tamaño de la empresa | Microempresa, trabajadores no superiores a 10 trabajadores. |
| Microempresa | Mediante el proceso de la realización del plan de negocio, hemos contado con la debida asesoría de diferentes docentes, los cuales han aportado todo su conocimiento y experiencia para hacer de esto un proyecto excelente. Corporación Universitaria Minuto De Dios, Cámara De Comercio De Villavicencio y el DANE: |
| Cargos | La unidad de fisioterapia domiciliaria ocupara cinco cargos como son los siguientes: 1 Gerente, 1 contador, 4 fisioterapeutas y 1 conductor. |

Estudio financiero

| | |
|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Inversión requerida | La unidad de fisioterapia domiciliaria requiere de \$135.219.000 de pesos en donde se distribuirá para lo que es la maquinaria y equipo, muebles y enseres y el vehículo de transporte. Para dar inicio a la creación de la unidad, en donde el fondo emprender y los socios de este proyecto invertirían también para la realización de la unidad. |
| Proyecciones estimadas en ventas | Para el primer año será de (4.457) unidades en el servicio de traumatología, en el servicio de neurología para el primer año de (3.343) unidades, en el servicio de fisioterapia deportiva para el primer año será de (2.128) unidades y para el de la fisioterapia para mujeres gestantes para el primer año será de (1.114) Unidades. |
| La rentabilidad del proyecto | La unidad de fisioterapia contara con una rentabilidad proporcional en el primer año de \$ (873.567) |

Plan operativo

| | |
|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Metas sociales | Tratar a los empleados de forma justa para así tener un ambiente laboral más agradable, saludable y enriquecedor basado en lo que es el respeto y la calidad de vida tanto de las personas como del empleado. |
| plan nacional de desarrollo | Diseñar, gestionar, ejecutar y dirigir proyectos de desarrollo social que impacten en las necesidades de la población de Villavicencio generando servicios fisioterapéuticos en los sectores de seguridad social, salud, trabajo, educación y otros |

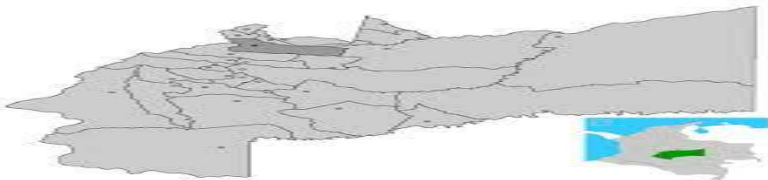
| | |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | sectores del desarrollo nacional. |
| emprendedores | El proyecto es realizado por dos estudiantes de la facultad de Administración de Empresas de la Corporación Universitaria Minuto de Dios "UNIMINUTO". |

Impactos

| | |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Impacto Económico | Este tipo de negocio como lo es la unidad de fisioterapia domiciliaria posee características muy especiales en cuanto a la atención al cliente ya que se ve posibilidad de una expansión rápida del servicio y al mejoramiento de la calidad de vida de las personas. |
| Impacto Social | El impacto de nuestro servicio se dará en el ahorro de tiempo que tendrán las personas al no desplazarse de un lado para otro sino que podrá obtener nuestro servicio desde sus hogares. |
| Impacto ambiental | La unidad de fisioterapia domiciliaria tendrá en cuenta como tal el medio ambiente, es por eso que para no afectarlo, adquirirá maquinaria de primera mano, también se implementará medidas de reciclaje en cuanto a la selección de las basuras y se concientizará al personal de la empresa al buen manejo y preservación del medio ambiente con una buena implementación de la maquinaria para que así sea lo más duradera posible. |

MARCO GEOGRAFICO.

El proyecto estará ubicado en la ciudad Villavicencio del departamento del meta cuenta con 495.200 habitantes, donde 64.6% viven en la zona urbana y 35.4% en la zona rural. La ciudad se ubica dentro del Departamento del Meta, departamento que junto al Vichada, Arauca, Casanare, Guainía y el Guaviare conforman los Llanos Orientales.



En el centro de la ciudad se pueden apreciar diferentes construcciones, con edificios de pisos altos, en la zona de la ciudad, se pueden apreciar los edificios de estilo moderno, hasta de estilo colonial siendo la zona que abarca el centro de la ciudad de Villavicencio.

Fuente: DANE

MISIÓN

La unidad de fisioterapia domiciliaria, prestara un servicio de fácil accesibilidad, oportunidad y pertinencia, garantizándoles así los clientes la plena satisfacción de sus necesidades de atención, enfocados siempre en un mejoramiento continuo en la prestación del servicio ofrecido.

VISIÓN

La unidad de fisioterapia domiciliaria será reconocida en el año 2030 con uno de los mejores estándares de profesionalismo y calidad convirtiéndose en el primer servicio domiciliario fisioterapéutico de la ciudad de Villavicencio teniendo en cuenta siempre el mejoramiento de atención al cliente.

Principios Y Valores:

La unidad de fisioterapia domiciliaria cuenta con los siguientes principios y valores:

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

GLOSARIO

Fisioterapia

Es la rama de las ciencias de la salud que ha sido utilizada por agentes físicos para restituir una función de pérdida de cualquier miembro que haya degenerado la persona. Este método se utiliza y sirve para favorecer, mantener y reponer el bienestar físico, psicológico y social del individuo teniendo en cuenta las diferentes variaciones del estado de salud que la persona tenga.

Fisioterapia traumatológica

Es la ciencia del arte en donde se puede conocer si la persona o paciente realmente presenta alguna fractura ósea en donde posteriormente el fisioterapeuta procede a realizar los procesos para dicha función.

Fisioterapia neurológica

Son afectaciones debido a alteraciones del sistema nervioso de la persona, es decir que la persona de acuerdo a las afectaciones que presenta en su cerebro, no actúa como debe de ser sino más bien necesita de otra persona para poder realizar movimientos y tener una estabilidad al momento de pararse, sentarse y demás funciones que quiera realizar en su vida cotidiana.

Fisioterapia deportiva

Son masajes relajantes que realizan los fisioterapeutas para el mejoramiento corporal de las personas que practican diferentes deportes, en las cuales muchas personas que practican una disciplina como lo es el deporte pueden presentar caídas bruscas que afecte su rendimiento por eso esta rama de fisioterapia lo que brinda es ayudar al paciente a obtener una mejor recuperación favorable y un mejoramiento en el rendimiento deportivo.

Fisioterapia en embarazadas

La fisioterapia para mujeres gestantes se encarga de ayudar y brindarle a la mujer en sus diferentes estados de gestación ejercicios para su mayor beneficio y comodidad preparándola para esas diferentes etapas por las que pasa la mujer preparando el cuerpo con ejercicios que le son de gran ayuda al momento del parto.

Patologías

Son enfermedades que afectan la calidad de vida de los seres humanos en donde existen factores que perjudican la salud de la persona haciendo que la persona se deteriore o no dependiendo de qué patología es la que presenta la persona.

BIBLIOGRAFÍA

Dane

Cámara De Comercio

Alcaldía De Villavicencio

Varela, Rodrigo. Innovación Empresarial. Varela “Arte Y Ciencia En La Creación De Empresas”, Bogotá, D.C., P.160 Prentice Hall 2002. Pág. 160-239.

Mejía Montoya Darío. Caracterización De La Fisioterapia En Colombia. Bogotá.

Diciembre, 2008

Durán Cardero, M.A. Lesiones Musculares En El Mundo Del Deporte. Revista De Ciencias Del Deporte.

WEBGRAFIA

https://www.google.com.co/?gfe_rd=cr&ei=EN8HWOb0JPKw8weLrYfQBq#q=poblacion+de+villavicencio+2016+dane

<https://es.wikipedia.org/wiki/Villavicencio>

[https://es.wikipedia.org/wiki/Meta_\(Colombia\)#cite_note-Censo-3](https://es.wikipedia.org/wiki/Meta_(Colombia)#cite_note-Censo-3)

<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Inversiones%20y%20finanzas%20pblica/Meta%2015.pdf>

https://www.google.com.co/search?q=fisioterapia+traumatologica&espv=2&biw=1366&bih=667&site=webhp&source=Inms&sa=X&ved=0ahUKEwiQm4356ozNAhWB7SYKHXRlDzoQ_AUIBigA&dpr=1

<http://cundinet.cundinamarca.gov.co:8080/aplicaciones/gobernacion/centroDocumental/doc->

<salud.nsf/f375a708cedbc70105257c17001d5485/680325961c3e371305257e61005fa1be?OpenDocument>

<http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=801494>

<http://htmelectronica.com.br/es/produto/sonic-compact-1-mhz/>

www.mineduccion.gov.co/1621/articles-105013_archivo_pdf.pdf

http://www.uniboyacavirtual.edu.co/plataforma/aulavirtual/assets/asigid_1902/contenidos_arc/57605_Ftencolombia.pdf

<https://historia-transformaciones-perspectivas-fisioterapia.wikispaces.com/3.+Institucionalizaci%C3%B3n+de+la+Fisioterapia+en+Colombia+1950-1957>

<http://www.efisioterapia.net/articulos/fisioterapia-pasado-presente-y-futuro>

https://www.google.com.co/search?q=ventajas+y+desventajas+de+las+empresas+sas+en+colombia&espv=2&biw=1366&bih=667&site=webhp&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwj4vHEycvMAhWKOiYKHe9tAo8Q_AUIBigB&dpr=1#imgdii=sJV0TP5GhLCM%3A%3BI_sJV0TP5GhLCM%3A%3B3S5auHwE8hYIhM%3A&imgrc=sJV0TP5GhLCM%3A

http://www.livestrong.com/es/bandas-resistencia-sirven-info_15898/

<https://www.google.com.co/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=para+que+sirve+los+masajeadores>

ANEXOS

Diseño De La Encuesta

Se realiza esta encuesta de una manera aleatoria con el objetivo de saber que opinan las personas acerca de la creación de una unidad de fisioterapia domiciliaria en la ciudad de Villavicencio.

FECHA: _____ MES: _____ AÑO: _____

NOMBRE Y APELLIDO: _____

EDAD _____

Marque con una x la respuesta

7. ¿Ha asistido alguna vez a realizarse fisioterapias?

- c) Si
- d) No

8. ¿En dónde ha realizado su fisioterapia?

- b) En un centro de salud
- d) En centro de salud particular
- e) En alguna EPS

9. ¿Con que frecuencia asiste usted a estos centros a realizarse el servicio de fisioterapia?

- e) diariamente
- f) semana
- g) quincenal
- h) mensual

10. ¿Cuánto es lo máximo que ha pagado por una fisioterapia

- a) 15.0000 a 35.0000
- b) 31.0000 a 45.0000
- c) 46.000 a 65.0000

11. ¿Cuál de los siguientes servicios usa con mayor frecuencia?

- b) Fisioterapia traumatológica
- b) Fisioterapia neurológica
- c) Fisioterapia deportiva
- d) Fisioterapia en embarazadas

12. ¿Cuál es el tiempo de duración de la sesión de fisioterapia que ha recibido?

- a) 20 min a 25 min
- b) 30 min a 35 min
- c) 34 min a 40 min
- d) 40 min a 60min

7. ¿Ha usado el servicio fisioterapéutico domiciliario?

- a) Si
- b) No

8. ¿Cuántas veces ha usado este servicio?

- d) una a tres veces
- e) cuatro a seis veces
- f) siete a diez veces

¡GRACIAS POR SU COLABORACION EN LA ENCUESTA!