



“GIMNASIO TERAPEUTICO”

Parte II

PLAN DE NEGOCIOS PARA OPTAR AL GRADO DE MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN

Alumno: Rodrigo Binder Giammarino

Profesor Guía: Claudio Dufeu

Antofagasta, Julio de 2019

Tabla de contenido

RESUMEN EJECUTIVO.....	5
Oportunidad de negocio.....	8
Análisis de la Industria.....	13
Competidores.....	21
Cliente.....	28
DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y PROPUESTA DE VALOR.....	32
MODELO DE NEGOCIO.....	32
Descripción de la empresa.....	35
Estrategia de crecimiento o escalamiento. Visión Global.....	37
Plan de Marketing.....	45
Objetivos de Marketing.....	45
Estrategia de segmentación.....	46
Estrategia de producto/servicio.....	48
Estrategia de Precio.....	49
Estrategia de distribución.....	51
Estrategia de comunicación y ventas.....	52
Estrategia de Ventas.....	54
Estimación de la demanda.....	55
Presupuesto de Marketing.....	56
PLAN DE OPERACIONES.....	58
Estrategia de Operaciones.....	58
Flujo de operaciones.....	58
Precio.....	60
Capacitación.....	60
Ubicación.....	60
Prestigio.....	61
Atención.....	61
Equipamiento - Infraestructura.....	62
Disponibilidad.....	62
EQUIPO DE TRABAJO.....	63
Estructura organizacional.....	63

Dotación.....	64
Equipo Gestor.....	64
PLAN FINANCIERO.....	65
Estimación de Ingresos.....	66
Productos y servicios.....	66
Ingresos Anuales M\$.....	67
Estado de Resultado.....	67
Balance.....	68
Flujo mensual.....	68
Proyección de Flujos Anuales.....	69
Requerimientos de Capital.....	70
Capital de Trabajo.....	72
Déficit operacional.....	72
Tasa de descuento.....	73
Indicadores claves.....	73
Punto de equilibrio.....	74
Análisis y sensibilidad.....	75
Escenario Base.....	76
Escenario Optimista.....	77
Escenario Pesimista.....	78
.....	78
OFERTA PARA EL INVERSIONISTA.....	79
RIESGOS CRITICOS.....	80
Riesgos internos.....	80
Riesgos externos.....	81
ANEXOS.....	84
DEFICION DE SEGMENTOS.....	84
NUMERO DE PRESTACION.....	85
ESTADISTICAS GENERALES DE PARTICIPACION DE MERCADO.....	86
PRESTACIONES CENTRO DE MEDICINA DEPORTIVA (MEDS).....	87
ARANCELES.....	88
SITUACIÓN ECONÓMICA MACRO ZONA NORTE.....	91

ENCUESTA.....	93
Ubicación específica del gimnasio, al costado del Mall de parque Angamos.....	107
Plano general del Gimnasio terapéutico.....	108

RESUMEN EJECUTIVO

Nuestro plan de negocios consiste en la instalación de un centro que combina el entrenamiento físico, como también disciplinas de rehabilitación, con el fin de entregar a nuestros usuarios un servicio integral que solo existe en un centro de similares características, pero que no ofrece la cantidad de disciplinas ofertadas por nuestro plan de negocios, ni otorga una gran capacidad entregada como la cadena gimnasios tales como, sports life; como la probabilidad de viabilidad de la instalación de un gimnasio en las ciudades de Iquique, Calama y Copiapó en un horizonte de tiempo de 5 años, siendo una alternativa real que ofrezca servicios kinésicos y maso terapéuticos entre el paciente y el oferente de este servicio.

El centro está dirigido a personas ubicadas en los grupos socioeconómicos ABC1 (Clase alta) ver anexo 1 y grupo socioeconómico C1a (Clase media acomodada). La encuesta indica que el 88,75% del total de las personas, tiene la percepción que este tipo de gimnasios es necesario y el 80% alguna vez ha deseado usar un servicio de gimnasio que además contengan tratamientos alternativos.

Dado que en la ciudad Antofagasta, no existen oferta de estos servicios en forma combinada, solo un centro llamado E-Sportit se asemeja en parte a nuestra propuesta, pero no cuenta con una dimensión de superficie y la cantidad de tratamientos para la rehabilitación muscular, lo cual nos hace presentar esta propuesta.

Si bien existe desconocimiento de este tipo de tratamientos en forma combinada a través de un gimnasio alternativo, a su vez existe una gran población dispuesta a utilizar estas disciplinas.

Gym Kin Center pretende ser pionero en este tipo de oferta de servicios en la ciudad de Antofagasta por la posibilidad de abarcar toda la macro zona Norte que según las estadísticas de la Superintendencia de Salud e Isapres,

con datos obtenidos en la investigación de mercado, se determinó un mercado potencial con respecto a la demanda de servicios de procedimientos apoyo clínico/terapéuticos de MM\$ 304.617 en Chile, año 2017, de los cuales MM\$ 74.776 corresponden, específicamente, a medicina y rehabilitación; MM\$2.472 corresponden a la segunda región (Antofagasta y Calama), MM\$ 501 corresponden a la primera región (Iquique), y MM\$475 corresponden a la tercera región a (Copiapó).

El espacio físico en donde se encontrará las instalaciones del gimnasio se ubicará en una superficie de 350 m² y se localizará en el sector centro sur de la ciudad de Antofagasta el cual se encuentra cercano y equidistante del segmento objetivo, seleccionado en el negocio. Esto para cumplir con el estándar mínimo de 1,4 metros cuadrados por cliente de acuerdo al estándar que hoy existe en el mercado de los gimnasios a nivel internacional, según revista mercado Fitness.

Para esta evaluación de negocio se ha considerado un horizonte de 5 años como proyección, con inversión en equipos, instalaciones y capital de trabajo, dado a que arrendará las dependencias. Esta inversión nos arroja un VAN de \$ 233.254.000 y una TIR del 37,89% por lo que es recomendable la ejecución de este proyecto tanto por el resultado financiero y los grandes retornos en flujos que tendría este gimnasio, por lo que se sustenta ampliamente la viabilidad económica del proyecto. Además, incorporamos a un inversionista ofreciendo el 40% de participación en la empresa y para ello le ofrecemos un VAN de \$ 94.160.000 y una TIR de un 38,11%.

Oportunidad de negocio

Pretendemos, con este plan de negocios, satisfacer a un público que busca nuevas alternativas de realizar ejercicios y rehabilitación de las lesiones ocasionadas por el trabajo y el diario vivir en la actualidad.

Vemos que no hay mucha oferta de este servicio en nuestro país como si ocurre en otros países donde cuentan con más información por su historia y cultura.

En la ciudad de Antofagasta, donde pretendemos partir con este negocio goza de un beneficio adicional que apunta al poder adquisitivo del segmento seleccionado el cual es superior a otras partes de Chile.

La población paulatinamente está internalizando esta información y ratificado por la encuesta realizada que busca mantenerse en forma y también intentar con otros métodos alternativos a través de disciplinas, como las orientales, que van con fuerte crecimiento.

La carga física y la frecuencia del ciclo de trabajo, que son sometidos algunos trabajadores, tiene un alto costo a nivel físico, y ésta se puede traducir en dolores y lesiones a nivel musculo esquelético con graves consecuencias

Nuestro gimnasio terapéutico con medicinas complementarias y alternativas, pretende ir en pos de la solución a esas dolencias.

Existe un pequeño centro de kinesiología como "Kinefix" en la ciudad de Antofagasta, en donde atienden con terapias alternativas básicas como rehabilitación muscular, entre otros pero no cuentan con los m2 de superficie

adecuados y baja dotación de profesionales.

En relación al tamaño de mercado con datos obtenidos en la investigación; en Antofagasta, que corresponden, específicamente, a medicina y rehabilitación; los recursos desembolsados en isapres fueron de MM\$2.472 corresponden a la segunda región (Antofagasta y Calama), MM\$ 501 corresponden a la primera región (Iquique), y MM\$475 corresponden a la tercera región a (Copiapó).

En la primera etapa, que corresponde a años 1 y 2, contaremos con 9 profesionales aumentando a 13 en la fase de escalamiento entre el año 3 al 5.

Análisis de la Industria

La industria de la salud en Chile está constituida por diferentes actores, entre los que se cuenta el sector de prestadores de Salud, aseguradores, industria farmacéutica, empresas proveedoras de tecnología en el ámbito del equipamiento médico como también de la información y de las comunicaciones. Dentro del sistema actúan tanto agentes públicos como privados.

El sistema de salud chileno es un sistema dual, con un componente principal de financiamiento público, que lo otorga el seguro público a través del Fondo Nacional de Salud.

En el mundo privado el nivel primario de atención, haciendo un símil con el existente en el Sistema Público, prácticamente es inexistente, dado que, si bien existe la atención ambulatoria, la cartera de servicios ofrecida por clínicas, centros ambulatorios y consultas privadas es fundamentalmente de especialidades. La atención de médico general o médico de familia, está circunscrita solamente a consultas médicas aisladas.

Hasta ahora, existen más de 20 centros prestadores de servicios de salud en la ciudad, pero todos con el tratamiento convencional orientados particularmente en la solución vía fármacos después de un tratamiento quirúrgico, con politraumatismos entre otros.

En la búsqueda de contribuir a la calidad de vida de los pacientes, clientes, se necesitan programas de gimnasia terapéutica que se adaptan a las necesidades físicas individuales que ellos necesitan tales como atención de calidad a personas que quieren realizar ejercicio terapéutico con métodos seguros, cumpliendo objetivos técnicos y objetivos personales del cliente.

Existe un espacio en el mercado de la zona ya que los competidores que

hay, presentan un volumen de ocupación sobre el 90%, y de pocos metros cuadrados de atención, y con pocos especialistas, y sin una gran cobertura de especialidades, vale decir, que son microempresas de dueños de la ciudad, y no presentan un plan de escalamiento en el corto plazo, sin grandes convenio con instituciones de salud, con muy poca publicidad en medios masivos de comunicación, solo por la Web y redes sociales.

Competidores

En forma indirecta encontramos instituciones que prestan servicios a las empresas en relación a los trabajadores accidentados laboralmente. Estas son la Asociación Chilena de Seguridad (Achs) con un 49,0%, Mutua de seguridad con un 39,2% y finalmente el Instituto de seguridad del trabajo (Ist) con un 11,8% (Ver anexo N° 3).

Los referentes en Chile son clínica Meds, e-sportfit, integramedica, mutua de seguridad, instituto de salud de del trabajador, asociación chilena de seguridad, Cerena gimnasio terapéutico de la ciudad de Curico, todas ellas con especialidades de electro estimulación, rehabilitación quiropráctica, osteopatía, masajes corporales.

En el extranjero, instituto argentino de diagnóstico y tratamiento s.a. clínica médica del deporte en Argentina, Aquagym de Perú. Mercado fitness en Colombia, físico campus Albacete en España.

Cliente

El cliente objetivo son personas particulares del segmento socioeconómico ABC1 y C1a, que cuentan con gran disposición a pago y muestran un elevado interés de resolver sus patologías a través de terapias alternativas no invasivas, saludables y con tratamiento focalizado, en un tramo de edad de entre 25 a 55 años (edades anteriores y posteriores no excluyentes).

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y PROPUESTA DE VALOR

MODELO DE NEGOCIO

El análisis interno de Gym Kin Center con un modelo de negocio se realizará con la herramientas Canvas se basará en la captación y fidelización de los clientes con un mercado objetivo enfocado principalmente en ABC1 y C1a, y la propuesta de valor del gimnasio terapéutico se fundamenta en sus servicios integrales con rutinas de ejercicios y técnicas de medicina alternativas, complementarias, atención personalizados.

Descripción de Valor de Gym Kin Center

- Valor Funcional
- Valor Real
- Valor Ampliado
- Canales:
- Página WEB:
- Canal Clínica:
- Correo Electrónico:

Descripción de la empresa

Gym kin center es un gimnasio terapéutico ubicado el sector sur de Antofagasta, cerca del mall parque Angamos, principal centro comercial del sector, con una instalación de 350 metros cuadrados, acreditada bajo la normativa por la autoridad sanitaria de la región, contamos con equipos especialistas de Kinesiología, masoterapia, quiropráctica y educación física, que dentro de sus instalaciones cuenta con máquinas de las más altas tecnologías como equipos de electrolisis y electro estimulación a disposición de los usuarios.

Estrategia de crecimiento o escalamiento. Visión Global

Nuestro proyecto contempla diversas dimensiones de crecimiento y escalamiento. Como mencionamos anteriormente. Implica crecer, en una primera etapa, en Antofagasta a través del espacio físico existente con el inmueble de al lado en donde estará nuestro gimnasio más el crecimiento al piso que está arriba. La segunda etapa comprende crecer en las ciudades de Iquique, Calama y Copiapó que es donde se encuentran las principales faenas mineras del país. Cantidad de atenciones

Las claves de nuestro modelo de negocio escalable son:

- Autoservicio
 - Anticipación,
 - Dimensionamiento,
 - Economías de escala .
 - Estrategia de ingresos

RSE y sustentabilidad

Análisis del Entorno - PESTEL Político

La preocupación del Estado en el sector salud y vida sana en los habitantes del país, ha tomado una relevancia clave, ya que en este caso el ejercicio y hábitos saludables proporciona una prevención natural, disminuyendo los riesgos de distintas patologías.; una de las medidas que ocasionan el incentivo de estas actividades con el acceso masivo a la práctica de actividades físicas de la población, desde el año 2010 el estado contribuye con aportes en glosa 6% para acceder a financiamiento directo en actividades deportivas.

“La "actividad física" no debe confundirse con el "ejercicio". Este es una variedad de actividad física planificada, estructurada, repetitiva y realizada con un objetivo relacionado con la mejora o el mantenimiento de uno o más componentes de la aptitud física. La actividad física abarca el ejercicio, pero también otras actividades que entrañan movimiento corporal y se realizan como parte de los momentos de juego, del trabajo, de formas de transporte activas, de las tareas domésticas y de actividades recreativas.

Aumentar el nivel de actividad física es una necesidad social, no solo individual. Por lo tanto, exige una perspectiva poblacional, multisectorial, multidisciplinaria, y culturalmente idónea.”.

Fuente: Organización mundial de la salud.

Económico

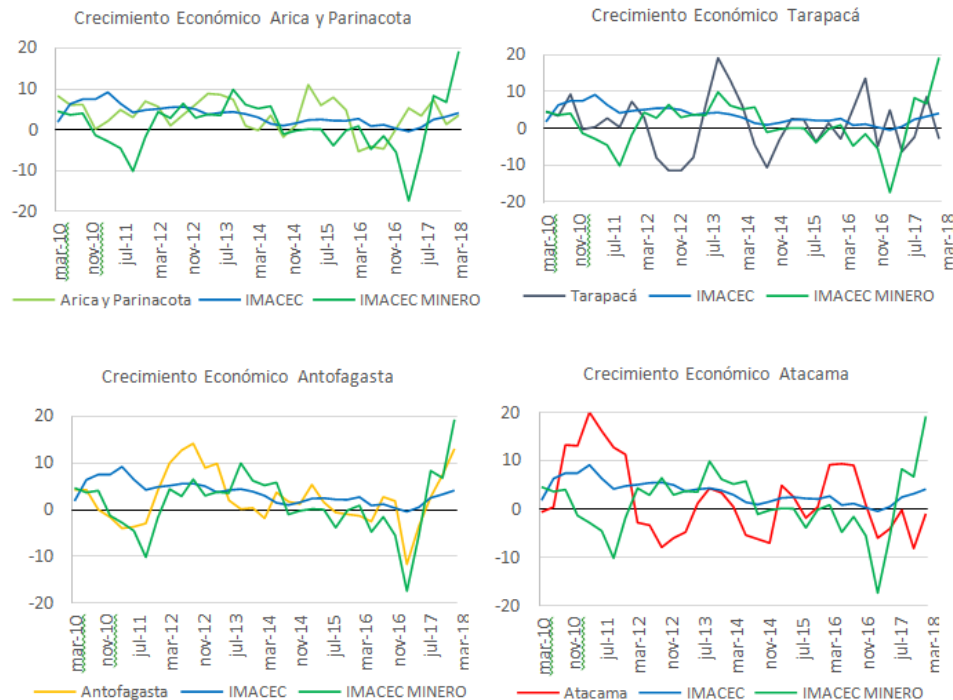
El escenario económico en Chile presenta una estabilidad con un aumento en el último año en su economía, de un 4% por sobre el 1,5% del año

antepasado, según el ministerio de hacienda, cabe señalar que la economía chilena es una de las más sólidas y aperturadas del continente sudamericano. Con los siguientes gráficos demuestran el comportamiento económico según el crecimiento por región.

Tabla 1. Crecimiento Económico

Región	2T2017	3T2017	4T2017	2017 Promedio	1T2018
Arica y Parinacota	3,4%	7,4%	1,4%	4,4%	3,5%
Tarapacá	-6,3%	-2,3%	8,6%	1,3%	-2,8%
Antofagasta	-3,6%	2,7%	7,5%	-1,3%	13,1%
Atacama	-4,1%	-0,2%	-8,2%	-4,6%	-0,9%
Coquimbo	-4,4%	0,5%	2,1%	-0,4%	-1,3%
Nacional	0,5%	2,5%	3,3%	1,5%	4,2%

Fuentes: INE, Banco Central y Ministerio de Hacienda



Información Económica de la Zona Norte

Crecimiento Económico

- El desempeño de la Zona Norte fue en promedio menor que el a nivel nacional, creciendo un 2,3% en comparación a un 4 %
- Dentro de las regiones, destaca Antofagasta con una expansión interanual de 13%, principalmente por la baja base de comparación que significó el primer trimestre de 2017 con la huelga de la minera Escondida.
- Por su parte, Arica y Parinacota anotó un avance de 3,5% en comparación al mismo trimestre del año anterior.
- En particular, las regiones de Tarapacá, Atacama y Coquimbo percibieron contracciones de la actividad económica año contra año, correspondientes a -2,8%, -0,9% y -1,3% respectivamente. En Atacama, este comportamiento se lleva repitiendo por cinco trimestres.

Con estos indicadores económicos no se presentan riesgos que imposibiliten la factibilidad del proyecto. Ver anexo 6

Social

La ciudadanía está cada vez más concientizada de la importancia de la salud, es preciso señalar el impacto que causa el uso de sellos en los envases de en los último, la falta de espacios para realizar deportes, las plataformas digitales, los trabajos más exigentes y repetitivos dan como resultado por altas tasas de obesidad, sedentarismo y tabaquismo de la población, esto alude que a medida que aumenta la población de los asentamientos urbanos, pero existen un nueva cultura del fitness y la vida sana.

Según el informe socio cultural “Alcalá” del año 2016 patrocinado por el ministerio del deporte y el instituto nacional del deporte, existe un 38,% le interesa la actividad física y los practica.

	Le interesa el deporte y la actividad física, y los practica	No le interesa el deporte y la actividad física, y los practica	Le interesa el deporte y la actividad física, pero no los practica	No le interesa el deporte y la actividad física, y no los practica
I	23,4%	4,3%	41,5%	30,9%
II	38,8%	1,2%	51,8%	8,2%
III	25,9%	5,9%	47,1%	21,2%
IV	23,9%	3,4%	50,0%	22,6%
V	31,7%	0,9%	45,5%	22,0%
VI	27,4%	3,5%	50,2%	18,9%
VII	20,4%	0,3%	60,7%	18,6%
VIII	25,6%	3,3%	47,5%	23,3%
IX	27,8%	2,3%	47,2%	22,0%
X	25,6%	3,4%	51,1%	19,9%
XI	29,0%	0,0%	51,6%	19,4%
XII	31,9%	4,3%	51,1%	12,8%
RM	32,8%	2,3%	47,6%	17,2%
XIV	23,5%	0,0%	50,4%	26,1%
XV	33,3%	0,0%	49,0%	17,6%

Tecnológico

Por parte de la innovación tecnológica en la salud física ha presentado grandes avances en máquinas, equipos de electrodos con descarga tipo tens, artículos de biomecánica cardiovasculares, que garantizar un mejor resultado en los objetivos de casa usuario de nuestro gimnasio terapéutico.

Para adquirir estas tecnologías no existen barreras que impidan su compra, ya que los importadores se encuentran en la ciudad capital, y algunas se pueden solicitar en forma on line por ejemplo “Equip Fitness Solutions” que además ofrece una variedad de maquinarias procedente de Estados unidos, con garantías y equipo de mantención para esta, en terreno.

Ecológico

En el sentido ecológico en nuestro país, los distintos ministerios, como salud medioambiente ha realizado constantes campañas para el incentivo de

actividades físicas, uso de la bicicleta, la salud ocupacional, dando a conocer los beneficios para el medio ambiente y la salud, al evitar mayor contaminación, congestión ruidos, enfermedades cardiovasculares que se traduce en una mejor calidad de vida.

El gobierno ha construido más áreas verdes, espacios recreativos y de esparcimiento con máquinas de ejercicios básicas, para que la población acceda a ellas de forma gratuita.

Legal

Como aspecto legal el Estado de Chile tiene como Ley N° 19.712 en fomentar el desarrollo de actividades deportivas, que se facilitó la creación del plan de política nacional de actividad física y deporte 2016-2025, a cargo del ministerio del deporte y la subsecretaria del deporte en la división de política y gestión deportiva.

“Programa de Actividad Física para la Prevención y Control de los Factores de Riesgo Cardiovasculares”, junto a los otros dos, “Cómo Ayudar a Dejar de Fumar” y “Manejo Alimentario del Adulto con Sobrepeso u Obesidad”, completa la serie de orientaciones técnicas en el manejo no farmacológico de las personas con riesgo cardiovascular elevado en el contexto del Programa de Salud Cardiovascular del Ministerio de Salud.

« La oferta de educación física, actividad física y deporte de calidades esencial para realizar plenamente su potencial de promoción de valores como el juego limpio, la igualdad, la probidad, la excelencia, el compromiso, la valentía, el trabajo en equipo, el respeto de las reglas y las leyes, la lealtad, el respeto por sí mismo y por los demás participantes, el espíritu comunitario la solidaridad, así como la diversión y la alegría ».

Conclusión

Según el análisis político, económico, social, tecnológico y legal “PESTEL” , podemos concluir que el entorno es favorable, ya que en la ciudad de Antofagasta existe un sólido crecimiento en la economía, población y su concentración , como así también grandes empresas con gran dotación de trabajadores ejerciendo labores de gran actividad física , como así también gran población con un alto índice de sedentarismo, siendo viable para la implementación del proyecto Gimnasio terapéutico en la ciudad de Antofagasta.

Plan de Marketing.

Objetivos de Marketing

Los objetivos de marketing del gimnasio terapéutico Gym Kin Center basadas en sus dos unidades estratégicas de negocio que es generar un conocimiento en la población de la zona, de este tipo de centro y generar un clientela a base de confianza y credibilidad, con la conciencia que el boca a boca tiene un impacto muy relevante para llegar y ganar la aceptación del público.

Nuestro principal objetivo es alcanzar que el público sienta como una comunidad y sentirse parte de cuidar su salud y experimentar terapias complementarias, como quiropraxia, acupuntura creando un vínculo emocional con el cliente, para posicionar el concepto y marca. Esto a través

de:

- **Participación del mercado**
- **Satisfacción de clientes**
- **Posicionar**
- **Aperturar**

Estrategia de segmentación

- El cliente objetivo son los profesionales del sector minero, ya que por su nivel de ingresos se ubican el segmento ABC1 y C1a,

Estrategia de producto/servicio

Gym Kin Center se enfocará en la búsqueda de convenios con proveedores que le entreguen productos de la más alta tecnología, creando alianzas con empresas proveedoras de estas, como también de insumos, como vendas, parches, agujas, para acupuntura y punción seca.

Estrategia de Precio

Gym Kin Center su estrategia de precio al mercado del segmento ABC1 y C1a , que el volumen de ventas de forma agresiva se disminuirán los costos fijos lo que permitirá un crecimiento en el margen bruto del resultado financiero operacional junto con las magnitudes de los flujos.

Estrategia de distribución

La estrategia de distribución será por un canal directo, esto quiere decir que

serán nuestros colaboradores; los trabajadores, que hacen uso de la infraestructura los que harán entrega del servicio de manera directa al cliente.

Sitio web y redes sociales

Para mantener el contacto fluido con nuestros clientes se aprovechará la tecnología y su bajo costo para crear una página Web.

Estrategia de comunicación y ventas

Como estrategia comunicacional en Antofagasta se utilizará la radio local, el uso de publicidad móvil, publicidad en revista Tell y revista PM.

Herramientas de promoción

Mix

Tales como la promoción, producto, página web, radio de la comuna de Antofagasta, entre otros.

Estrategia de Ventas

En la etapa de introducción se realizará mediante un marketing directo,

Estimación de la demanda

De acuerdo a la encuesta que realizamos en el mes de Noviembre del año 2018 vía mail con el sistema llamado Qualtrics que nos permitió cuantificar la información, a través de muestras representativas.

Número de clientes

En promedio la competencia atendió a 227 clientes con una capacidad instalada de 120 m2 y nosotros tendremos 350 m2 por lo que la demanda al menos crezca en un 50% adicional

Para tener un mayor control y eficiencia de los recursos orientados al Marketing es necesario medir los siguientes indicadores:

Ratio de Gasto sobre Venta

Ratio de Costo por Cliente

Ratio Ingreso por Ventas

Ratio de visita de cliente en la Web

Ratio de Alcance de los Medios Sociales

Indicador Cliente Nuevos

Ratio de Fuga

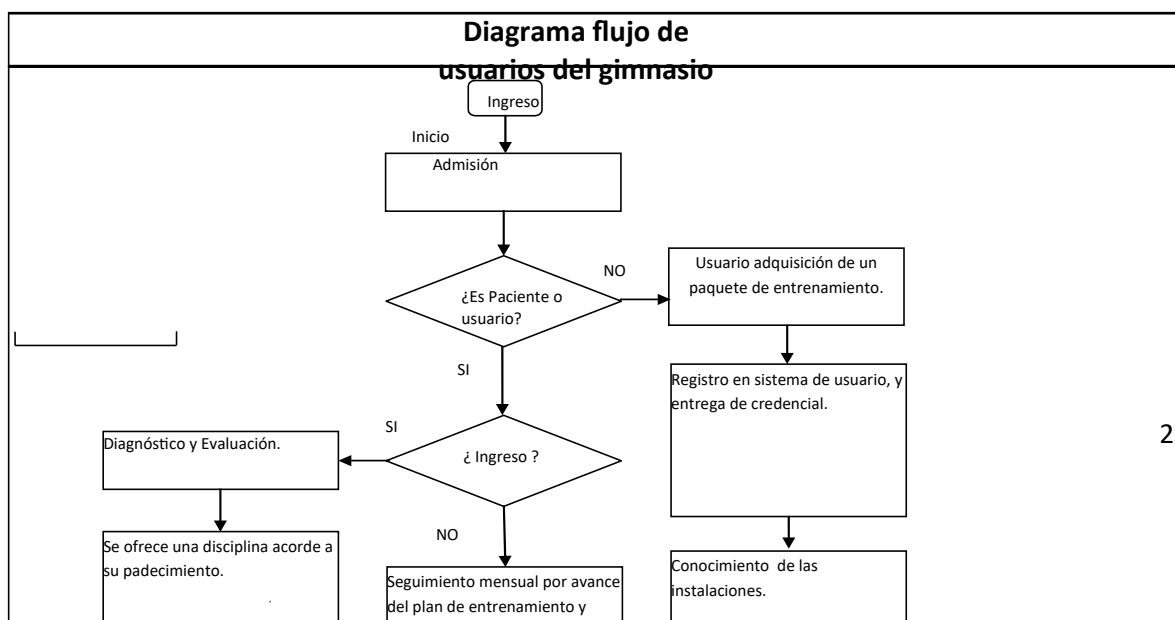
PLAN DE OPERACIONES.

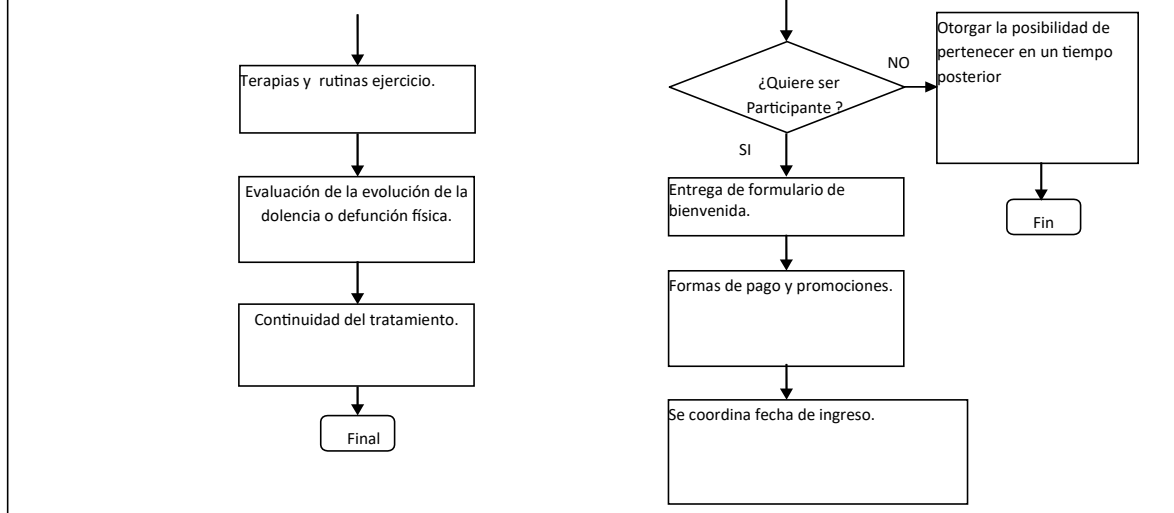
Estrategia de Operaciones

Nuestra estrategia operacional se enfocara en entregar a nuestros clientes una gama de servicio de actividad física y servicios de rehabilitación personalizada con disciplinas de medicina alternativa y complementaria.

Flujo de operaciones

Con el presente diagrama de flujo establecemos el procedimiento para la aplicación de la metodología de admisión y calificación del cliente o paciente, otorgando un proceder de acuerdo a nuestra estratégica no invasiva con un gran nivel de empatía con cliente o paciente dicho sea el caso, como el diagnóstico y evaluación de cada persona y se le otorga el derecho elegir ya sea un tratamiento o un programa de acondicionamiento físico.





Precio

Un precio de acorde y competitivo con sus competidores más directos, detallando este cuadro de precios.

DICIPLINAS/CLINICAS	MEDS	E-SPORTFIT	ACHS	INTEGRA MEDICA	PACIFIC FITNESS	KINEHABILITA	KINEFIX	GYN KIM CENTER
ELECTRESTIMULACION	200.000	240.000			220.000	280.000	240.000	250.000
HIIT		120.000			120.000	120.000	120.000	140.000
KAATSU		240.000			240.000	240.000	240.000	240.000
ENTRENAMIENTO FUNCIONAL	150.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	150.000
CARDIOVASCULAR	85.000	80.000	80.000	80.000	75.000	80.000	80.000	90.000
PUNCION SECA	15.000	20.000	20.000	20.000	15.000	20.000	20.000	15.000
MASAJE	25.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000
ACUPUNTURA	20.000	25.000	25.000	25.000	30.000	25.000	25.000	25.000
QUIROPRAZIA	40.000	40.000			35.000	40.000	40.000	40.000
TAPE MUSCULAR	15.000	15.000	15.000	15.000	10.000	15.000	15.000	40.000
VENTOSAS	20.000	20.000				20.000	20.000	40.000
ELECTROLISIS	30.000	30.000	30.000	30.000	35.000	30.000	30.000	30.000

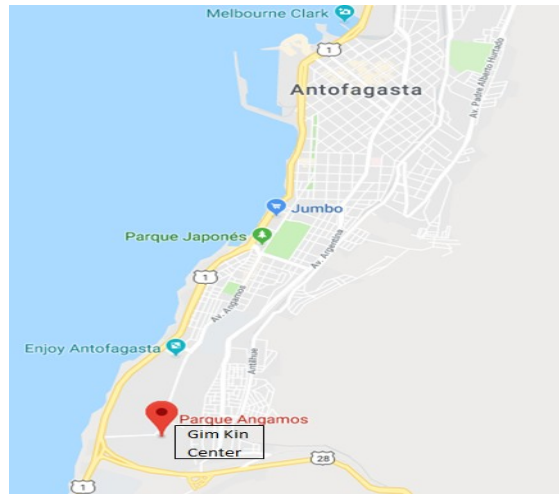
Capacitación

El grupo de profesionales tendrá un Kpi sobre un 80 % de capacitaciones anuales, con la participación de cursos y seminarios, sobre el uso de las nuevas tecnologías y nuevos tratamientos de rehabilitación y acondicionamiento físico.

Ubicación

Estará a pasos del Mall parque Angamos del sector sur de la ciudad de

Antofagasta.



Prestigio

Posicionar la marca en Top Mind, cuidado nuestro nombre, para mantener una calidad estándar de gran nivel, traduciendo está en un prestigio, reconocido en las regiones a operar.

Atención

En la oferta actual existente en la región solo existe una atención simultánea de 3 a 5 personas, se invertirá en ofrecer un concepto más personalizado.



Equipamiento - Infraestructura

Se compran maquinarias de alta tecnología, y una infraestructura sólida en cumplimiento con las normas exigidas por la autoridad sanitaria y una superficie de 350 metros cuadrados.



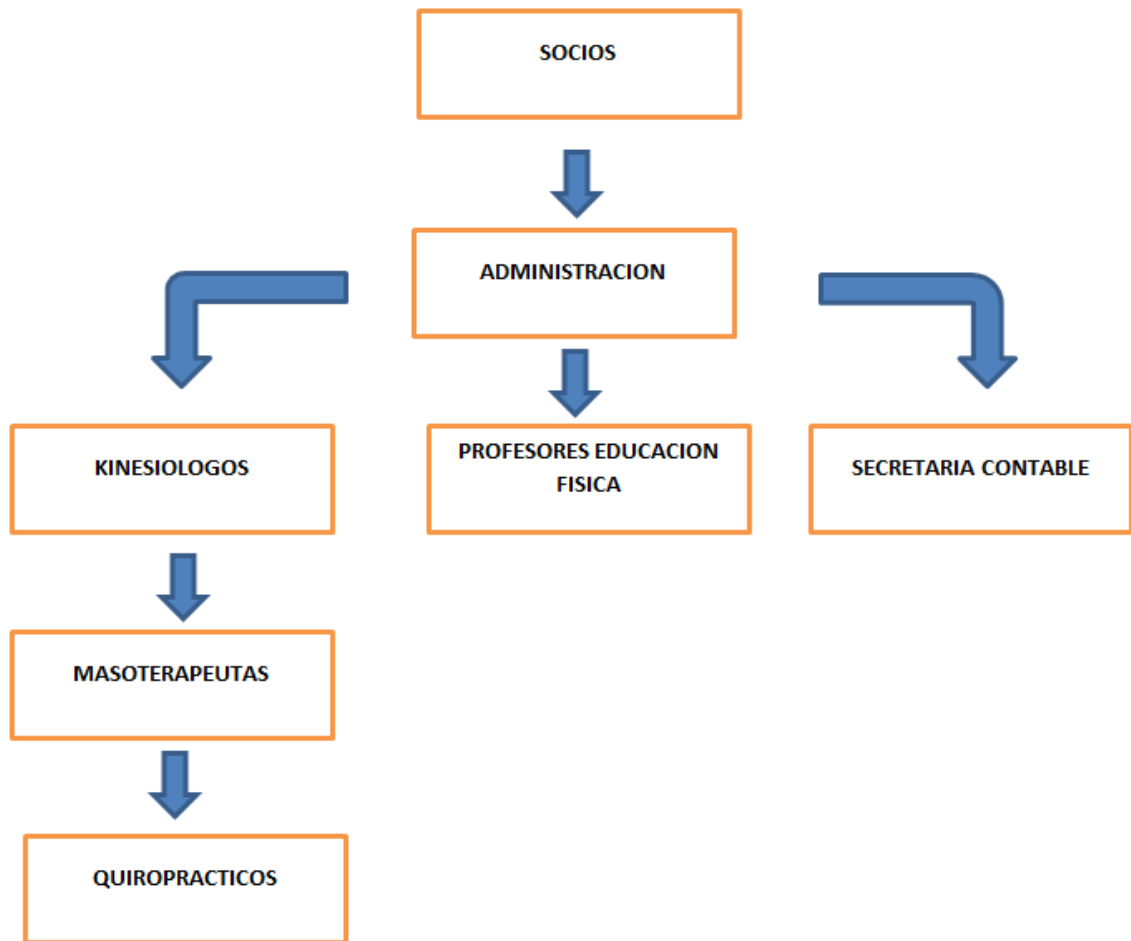
Disponibilidad

Dado a nuestro horario continuado de atención, ofrecemos una capacidad de atención y respuesta a la solicitud no más de 48 horas desde la solicitud, a diferencia que a competencia de la zona otorga una respuesta sobre las 72 horas.

EQUIPO DE TRABAJO.

Estructura organizacional

El organigrama gimnasio contará, con una gerencia un administrador y equipo administrativo, profesionales de la salud.



Dotación

Este es diseño inicial y de acuerdo al plan de expansión el número de cargos.

Profesionales	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Dotacion	Dotacion	Dotacion	Dotacion	Dotacion
Administrador	1	1	1	1	1
Kinesiólogos	2	2	4	4	4
Masoterapeuta	2	2	3	3	3
Profesor de Educación Física	2	2	2	2	2
Quiropráctico	1	1	2	2	2
Secretaria contable	1	1	1	1	1
Total	9	9	13	13	13

Equipo Gestor

Primer Gestor, Ingeniero Comercial, Egresado MBA Universidad de Chile, con un Diplomado de Administración Gerencial Universidad Adolfo Ibáñez consta de gran experiencia en administración en equipos bancarios por más 20 años en control y dirección de personal.

Segundo Gestor, Ingeniero Comercial, Contador Auditor, Egresado MBA Universidad de Chile, con un Diplomado en fuentes de financiamiento, Economía, innovación Finanzas y Liderazgo con experiencia en administración pública por 14 años en equipos de Salud y proyectos de inversión regional.

PLAN FINANCIERO

Los supuestos considerados para proyectar las ventas son:

- Proyecto definido en un horizonte de 5 años en flujos anuales
- La proyección de las ventas se consideró con datos recolectados de la competencia mediante conversaciones y obtención de datos con consultas de preguntas abiertas y como está funcionando actualmente el mercado con datos estadísticos.
- Se realizó una encuesta de elaboración propia para conocer la percepción de los gustos y preferencias de los potenciales clientes.
- Para el primer año estimamos que comenzará a funcionar el gimnasio terapéutico desde el mes 1, en este caso en Enero, en adelante o sea proyectamos 12 meses de funcionamiento normal ya que haremos las inversiones hasta la puesta en marcha 6 meses antes y en el mes de Diciembre lanzaremos la promoción de los descuentos por las distintas suscripciones de planes de acuerdo a lo que este estime conveniente adquirir.
- Los sueldos administrativos serán fijos y recibirán un bono anual.
- Tasa de costo de capital se calculó con el modelo CAMP con los datos obtenidos del Banco Central de Chile y Damodaran Online.
- Los precios incorporados están de acuerdo al promedio de mercado.
- El capital de trabajo se estimó con un ciclo de recuperación de 90 días para el primer año y 30 días los siguientes, ya que incluimos pagos de facturas de empresas, clientes con cheques y otros medios de pagos.
- Los precios, en relación a los servicios, se estimaron como un paquete de 8 sesiones en forma pareja para todos, dado a los datos obtenidos de la competencia.
- No se incluyó inversión en bien raíz, pero si en maquinaria e infraestructura, ya que queremos evitar generar capital inmovilizado y con las facturas de pago, aplicaremos a gasto para bajar carga tributaria.
- Además, no necesitamos tener una estructura patrimonial robusta basada en

activo fijo ya que no apuntamos al financiamiento bancario en donde exigen patrimonio en propiedades principalmente.

Estimación de Ingresos

Productos y servicios

Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor \$ anua	Valor \$ anua
Servicios y productos						año 1	año 2 al 5
Plan Trimestral	110	138	166	183	193	60.000	75.000
Plan Semestral	132	165	198	218	229	108.000	135.000
Plan Anual	250	313	376	414	435	192.000	240.000
Disciplinas / clínicas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Por sesiones	Por sesiones
Servicios de electroestimulación	80	100	120	132	139	250.000	375.000
Servicio Hitt	80	100	120	132	139	140.000	210.000
Servicio Kaatsu	80	100	120	132	139	240.000	360.000
Servicio entrenamiento funcional	100	125	150	165	174	150.000	225.000
Servicio cardiovascular	100	125	150	165	174	90.000	135.000
Servicio función seca	100	125	150	165	174	15.000	22.500
Servicio masaje	100	125	150	165	174	35.000	52.500
Servicio acupuntura	80	100	120	132	139	25.000	37.500
Servicio quiropraxia	100	125	150	165	174	40.000	60.000
Servicio tape muscular	150	188	226	249	262	40.000	60.000
Servicio ventosas	150	188	226	249	262	40.000	60.000
Servicio electrolisis	150	188	226	249	262	30.000	45.000

Ingresos Anuales M\$

Años	Año 1 \$	Año 2 \$	Año 3 \$	Año 4 \$	Año 5 \$
Servicios y productos					
Plan Trimestral	6.600	10.350	12.450	13.725	14.475
Plan Semestral	14.256	22.275	26.730	29.430	30.915
Plan Anual	48.000	75.120	90.240	99.360	104.400
Disciplinas / clínicas					
Servicios de electroestimulación	20.000	37.500	45.000	49.500	52.125
Servicio Hitt	11.200	21.000	25.200	27.720	29.190
Servicio Kaatsu	19.200	36.000	43.200	47.520	50.040
Servicio entrenamiento funcional	15.000	28.125	33.750	37.125	39.150
Servicio cardiovascular	9.000	16.875	20.250	22.275	23.490
Servicio función seca	1.500	2.813	3.375	3.713	3.915
Servicio masaje	3.500	6.563	7.875	8.663	9.135
Servicio acupuntura	2.000	3.750	4.500	4.950	5.212
Servicio quiropraxia	4.000	7.500	9.000	9.900	10.440
Servicio tape muscular	6.000	11.280	13.560	14.940	15.720
Servicio ventosas	6.000	11.280	13.560	14.940	15.720
Servicio electrolisis	4.500	8.460	10.170	11.205	11.790
TOTAL	170.756	298.891	358.860	394.966	415.717

Estado de Resultado

ESTADO DE RESULTADO PROYECTO INVERSIONISTA							
Años		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Ventas		170.756.000	298.891.000	358.860.000	394.966.000	415.717.000	
Costo Venta total		- 77.830.000	- 79.570.000	- 118.959.000	- 120.017.400	- 120.599.520	
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN		92.926.000	219.321.000	239.901.000	274.948.600	295.117.480	
Gastos Directos Ventas		-11.300.000	-14.125.001	-16.950.000	-18.644.999	-19.577.250	
G.A.V (solo arriendo)		- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000	
EBITDA		33.626.000	157.195.999	174.951.000	208.303.601	227.540.230	
Margen sobre Ventas		20%	53%	49%	53%	55%	
Depreciación		- 11.532.007	- 15.376.010	- 15.376.010	- 15.376.010	- 15.376.010	
Resultado no operacional		22.093.993	141.819.989	159.574.990	192.927.591	212.164.220	
Gastos Financieros							
Resultado antes de impto		22.093.993	141.819.989	159.574.990	192.927.591	212.164.220	
Impuesto a la renta	(-27%)	- 5.965.378	- 38.291.397	- 43.085.247	- 52.090.450	- 57.284.339	
Utilidad Ejercicio		16.128.615	103.528.592	116.489.743	140.837.141	154.879.881	

Balance

Periodos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS CORRIENTES					
Efectivo	17.595.000	45.255.622	164.160.225	296.025.978	452.239.130
Credito IVA					
Saldo PPM					
Inversiones a corto plazo					
Cuentas por cobrar	170.756.700	298.891.000	358.860.000	394.966.000	415.717.000
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	188.351.700	344.146.622	523.020.225	690.991.978	867.956.130
Inversiones a largo plazo					
Instalaciones	99.000.000	99.000.000	99.000.000	99.000.000	99.000.000
Equipos	217.175.290	217.175.290	217.175.290	217.175.290	217.175.290
Depreciación acumulada	- 11.532.007	- 26.908.018	- 42.284.028	- 57.660.039	- 73.036.049
TOTAL EQUIPOS E INSTALACIONES	304.643.283	289.267.272	273.891.262	258.515.251	243.139.241
TOTAL ACTIVOS	492.994.983	633.413.894	796.911.487	949.507.229	1.111.095.371
PASIVOS					
Cuentas por pagar	137.130.700	141.695.000	183.909.000	186.662.398	188.176.770
Deudas a corto plazo					
Deudas a largo plazo					
Impuesto por pagar	5.965.378	38.291.397	43.085.247	52.090.450	57.284.339
TOTAL PASIVOS	143.096.078	179.986.397	226.994.247	238.752.848	245.461.109
PATRIMONIO ACCIONISTAS					
Capital Inicial	333.770.290	333.770.290	333.770.290	333.770.290	333.770.290
Gasto org. Y puesta en marcha					
Utilidades (Pérdidas) retenidas	16.128.615	119.657.207	236.146.950	376.984.091	531.863.972
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	492.994.983	633.413.894	796.911.487	949.507.229	1.111.095.371
TOTAL PATRIMONIO	349.898.905	453.427.497	569.917.240	710.754.381	865.634.262

Flujo mensual

ITEM	Año 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos	-	-	-	-	18.972.967	18.972.967	18.972.967	18.972.967	18.972.967	18.972.967	18.972.967	18.972.967	18.972.967
Costo de venta					590.000	590.000	590.000	590.000	590.000	590.000	590.000	590.000	590.000
Ganancia Bruta					18.382.967	18.382.967	18.382.967	18.382.967	18.382.967	18.382.967	18.382.967	18.382.967	18.382.967
Margen de Contribucion					97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%
GAV	11.798.500	11.798.500	11.939.736	11.798.500	11.798.500	11.798.500	11.798.500	11.798.500	11.798.500	11.798.500	11.798.500	11.798.500	11.798.500
Arriendo	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000
Remuneracion	5.895.833	5.895.833	6.037.069	5.895.833	5.895.833	5.895.833	5.895.833	5.895.833	5.895.833	5.895.833	5.895.833	5.895.833	5.895.833
Publicidad	941.666	941.666	941.666	941.666	941.666	941.666	941.666	941.666	941.666	941.666	941.666	941.666	941.666
Depreciacion	961.001	961.001	961.001	961.001	961.001	961.001	961.001	961.001	961.001	961.001	961.001	961.001	961.001
Resultado antes de Impuestos	-11.798.500	-11.798.500	-11.939.736	6.584.467	6.584.467	6.584.467	6.584.467	6.584.467	6.584.467	6.584.467	6.584.467	6.584.467	6.584.467

Proyección de Flujos Anuales

Periodos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos operacionales		170.756.700	298.891.000	358.860.000	394.966.000	415.717.000
Costos variables		-7.080.000	-8.820.000	-10.584.000	-11.642.400	-12.224.520
Margen de contribución		163.676.700	290.071.000	348.276.000	383.323.600	403.492.480
Gastos de venta		-11.300.000	-14.125.001	-16.950.000	-18.644.999	-19.577.250
Gastos administrativos		- 4.980.000	- 4.980.000	- 4.980.000	- 4.980.000	- 4.980.000
Gastos operacionales		- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000
EBITDA		99.396.700	222.965.999	278.346.000	311.698.601	330.935.230
Depreciación		- 11.532.007	- 15.376.010	- 15.376.010	- 15.376.010	- 15.376.010
Amortización						
EBIT		87.864.693	207.589.989	262.969.990	296.322.591	315.559.220
Otros ingresos / egresos no operacionales						
Gastos netos por intereses (ingresos)						
Beneficios antes de impuestos		87.864.693	207.589.989	262.969.990	296.322.591	315.559.220
Impuesto a la ganancia (27%)		23.723.467	56.049.297	71.001.897	80.007.100	85.200.989
UTILIDAD (PERDIDA)		64.141.226	151.540.692	191.968.093	216.315.491	230.358.231
Estado de flujos de efectivos						
Utilidad (pérdida)		64.141.226	151.540.692	191.968.093	216.315.491	230.358.231
Depreciación		11.532.007	15.376.010	15.376.010	15.376.010	15.376.010
Amortización						
Equipos	- 217.175.290					
Capital de trabajo	- 17.595.000	- 6.240.000	- 6.617.589	- 6.843.895	- 6.968.364	- 6.968.364
Instalaciones	- 99.000.000					
Liquidación de activos						63.415.185
FLUJO DE CAJA LIBRE	- 333.770.290	69.433.233	160.299.113	200.500.208	224.723.137	302.181.062
Nueva emisión de deuda						
Amortización de la deuda actual						
Flujo de caja libre	- 333.770.290	69.433.233	160.299.113	200.500.208	224.723.137	302.181.062

Requerimientos de Capital

Inversión en Activo Fijo

La inversión en equipos y habilitación de los 350 metros cuadrados se resume en la siguiente tabla, en donde se observa que el ítem compras de maquinaria tiene mayor impacto para la puesta en marcha de nuestro gimnasio Gym Kin Center.

Item	Monto \$	%
Equipos	217.175.290	68,69
Instalaciones	99.000.000	31,31
Total	316.175.290	100,00

INSTALACIONES	M2	Valor por M2	TOTAL
Remodelación	350	142.857	50.000.000
Climatización	350	57.143	20.000.000
Audio			12.000.000
Circuito Cerrado de Televisión			5.000.000
Habilitación estacionamiento			12.000.000
Total habilitación			99.000.000

EQUIPAMIENTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	MONTO
Escaleras	10	12.990	129.900
Camillas	8	129.990	1.039.920
Equipo electro estimulador	2	199.990	399.980
Traje electroestimulador	4	1.250.000	5.000.000
Camilla quiropraxia	2	350.000	700.000
Balones	8	6.990	55.920
Roller	8	9.990	79.920
Espaldadera	1	379.990	379.990
Barras de techo	1	137.990	137.990
Estacion multiposicional	4	102.900	411.600
Sillas de masajes	2	49.990	99.980
insumos cintas, agujas	1	350.000	350.000
Televisores	6	399.990	2.399.940
Equipo de sonido	1	1.890.000	1.890.000
Software	1	3.000.000	3.000.000
Computador	2	690.000	1.380.000
Pizarras	4	79.900	319.600
Casilleros	8	249.900	1.999.200
Elíptica	6	4.054.840	24.329.040
Bicicletas	10	3.034.840	30.348.400
Escaladora	6	5.860.240	35.161.440
Bicicleta Spining	8	866.320	6.930.560
Chest press insignia	1	2.884.560	2.884.560
Pull down	1	2.884.560	2.884.560
Shoulder press	1	2.884.560	2.884.560
Bicep curl	1	2.884.560	2.884.560
Triceps press insignia	1	2.884.560	2.884.560
Row insignia	1	2.884.560	2.884.560
Personal ply insignia	1	2.884.560	2.884.560
Leg extension insignia	1	2.884.560	2.884.560
Seated leg curl ss slc	1	2.884.560	2.884.560
Calf extension insignia	1	2.884.560	2.884.560
Hip Abduccion insignia	1	2.884.560	2.884.560
Glut Insignia	1	2.884.560	2.884.560
Dual ajustable	1	3.410.200	3.410.200
Abdominal insignia	2	2.884.560	5.769.120
Back extension insignia	2	2.884.560	5.769.120
Torso rotation insignia	1	2.884.560	2.884.560
AB crunch signature sabc	1	896.240	896.240
Ajustable decline bench	1	526.390	526.390
Decline chest press	2	1.872.720	3.745.440
Front lat pull down	2	1.872.720	3.745.440
Linear leg plate	2	3.225.240	6.450.480
Olympic flat bench signature	1	607.240	607.240
Olympic incline bench signature	1	635.800	635.800
Smith machine signature	2	2.826.760	5.653.520
Olympic squat rack sosr	1	977.160	977.160
Arm curl bench signature	1	598.400	598.400
Calf raise plate loaded sp	2	1.872.720	3.745.440
Back extension insignia	1	647.360	647.360
Multiadjutable bench	1	676.600	676.600
Flat bench signatura	1	263.160	263.160
Juego de mancuernas	3	1.257.320	3.771.960
Barra olimpica	1	126.480	126.480
Barra ez	1	63.240	63.240
Juego disco enqomado	1	756.840	756.840
Colchonetas paviqym	8	34.680	277.440
Set body pump	4	63.920	255.680
Step linea PL	4	63.920	255.680
Snergy 360 LF XL	1	13.508.200	13.508.200
Total		103.158.560	217.175.290

Capital de Trabajo

Las cuentas por cobrar son parte del ciclo productivo de la empresa tanto de personas naturales como jurídicas. Aquí se considera una modalidad de pago de 90 días y 30 días en adelante. Este asciende a \$ 51.233.212.

Este fue calculado en base a la suma de costos y gastos del primer año dividido en 365 días multiplicados por 90 y 30 días correspondientes a la modalidad de pago, estos son considerados para cualquier eventualidad de atraso en los pagos y es considerado desde el año 0 de este flujo.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Variables		7.080.000	8.820.000	10.584.000	11.642.400	12.224.520
Costos de venta		11.300.000	14.125.001	16.950.000	18.644.999	19.577.250
Gastos administrativos		4.980.000	4.980.000	4.980.000	4.980.000	4.980.000
Gastos operacionales		48.000.000	48.000.000	48.000.000	48.000.000	48.000.000
Total		71.360.000	75.925.001	80.514.000	83.267.399	84.781.770
Capital de trabajo	17.595.000	6.240.000	6.617.589	6.843.895	6.968.364	6.968.364
Total capital de trabajo	51.233.212					

Déficit operacional

En este caso vemos que la empresa cuenta con EBITDA positivo que implica todos los períodos por lo que puede generar flujos suficientes para apoyar su requerimiento de necesidades operativas para funcionar correctamente quedando márgenes positivos.

Proyección de flujos						
Periodos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos operacionales		170.756.700	298.891.000	358.860.000	394.966.000	415.717.000
Costos variables		-7.080.000	-8.820.000	-10.584.000	-11.642.400	-12.224.520
Margen de contribución		163.676.700	290.071.000	348.276.000	383.323.600	403.492.480
Gastos de venta		-11.300.000	-14.125.001	-16.950.000	-18.644.999	-19.577.250
Gastos administrativos		- 4.980.000	- 4.980.000	- 4.980.000	- 4.980.000	- 4.980.000
Gastos operacionales		- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000
EBITDA		99.396.700	222.965.999	278.346.000	311.698.601	330.935.230
Margen / Ing. Operacional		58%	76%	77%	78%	79%

Tasa de descuento

Esta tasa de descuento fue calculada en base al modelo CAPM de valoración de activos financieros. El beta se obtuvo de la web Damodaran de EEUU que corresponde a la industria de servicios de salud y recreación. Se utiliza una tasa libre de riesgo a 5 años en pesos y un premio por riesgo de Chile que se obtiene del Banco Central.

Modelo CAPM	Valores
Beta desampalancado(B)	1,15
Tasa impuesto a la renta (T)	27
Nivel de deuda (D)	0
Tasa libre de riesgo (RF)	4,5
Retorno Mercado (rm)	5,7
Premio por riesgo país (PPR)	7,6
Premio por Star up por liquidez (π_l)	3
Tasa de Descuento	16,48

$$\text{CAPM} = R_f + (R_m - R_f)\beta + \text{Premio por Liquidez} + \text{Premio por riesgo de Startup}$$

Indicadores claves

ROA, Return on Assets, o rentabilidad económica es un indicador que mide la rentabilidad del total de activos de la empresa y este refleja que es positivo y creciendo.

La razón corriente indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo y vemos que dado a que los flujos van en aumento, este indicador también crece.

ROA	3%	16%	15%	15%	14%
ROE	5%	23%	20%	20%	18%
Razón corriente	1,32	1,91	2,30	2,89	3,54
Margen sobre las ventas	54%	73%	67%	70%	71%
Payback	2 Años, 6 Meses y 6 días				
VAN	233.254.000				
TIR	37,89%				

En relación al VAN llegamos a M\$ 233.254, y una TIR de 37,89% esto debido a que el negocio que estamos planteando no necesita inversión inicial en equipos e infraestructura. La necesidad está dada por el capital de trabajo principalmente.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio que hemos calculado, cuando el VAN se hace cero, se obtiene con 233 clientes entre planes contratados y servicios prestados. La idea es mantenernos sobre esta demanda, para que el proyecto tenga utilidades y proyectemos nuevas inversiones en el largo plazo.

Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios y productos					
Plan Trimestral	77	96,6	116,2	128,1	135,1
Plan Semestral	92,4	115,5	138,6	152,6	160,3
Plan Anual	175	219,1	263,2	289,8	304,5
Disciplinas / clínicas					
Servicios de electroestimulación	56	70	84	92,4	97,3
Servicio Hitt	56	70	84	92,4	97,3
Servicio Kaatsu	56	70	84	92,4	97,3
Servicio entrenamiento funcional	70	87,5	105	115,5	121,8
Servicio cardiovascular	70	87,5	105	115,5	121,8
Servicio función seca	70	87,5	105	115,5	121,8
Servicio masaje	70	87,5	105	115,5	121,8
Servicio acupuntura	56	70	84	92,4	97,3
Servicio quiropraxia	70	87,5	105	115,5	121,8
Servicio tape muscular	105	131,6	158,2	174,3	183,4
Servicio ventosas	105	131,6	158,2	174,3	183,4
Servicio electrolisis	105	131,6	158,2	174,3	183,4

Análisis y sensibilidad

En este análisis de sensibilidad visualizaremos los resultados a través de la variación optimista y pesimista de variables tales como: Crecimiento de mercado, precio y la estimación de clientes:

Escenarios al Año 5	Esperado	Optimista	Var. Esperado v/s Pesimista	Pesimista	Var. Esperado v/s Pesimista
Canditidad de Cliente	500	575	15%	400	20%
Ingreso Operacionales	415.717.000	478.074.550	15%	332.573.600	20%
EBITDA	330.935.230	393.292.780	15%	247.791.830	20%
VAN	233.254.000	342.910.000	47%	87.040.000	63%
TIR	37,89%	46,87%	8,98%	24,95%	12,94%
Margen / Ing. Operacional	79%	82%	3%	75%	4%
PAYBACK	2,62	2,26	0,36	4,18	1.56

Aquí estamos considerando, variar la cantidad de clientes, estimados del flujo, aumentando en un 10%, como condición optimista destacando el alza del VAN en un 47% sobre lo esperado. Para el escenario pesimista se redujo en un 20% a través de un poco adecuado o deficiente manejo en las ventas, que lleva a disminuir un 63% el VAN, pero con una TIR del 24,95%.

Escenario Base

Periodos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos operacionales		170.756.700	298.891.000	358.860.000	394.966.000	415.717.000
Costos variables		-7.080.000	-8.820.000	-10.584.000	-11.642.400	-12.224.520
Margen de contribución		163.676.700	290.071.000	348.276.000	383.323.600	403.492.480
Gastos de venta		-11.300.000	-14.125.001	-16.950.000	-18.644.999	-19.577.250
Gastos administrativos		- 4.980.000	- 4.980.000	- 4.980.000	- 4.980.000	- 4.980.000
Gastos operacionales		- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000
		-64.280.000	-67.105.001	-69.930.000	-71.624.999	-72.557.250
EBITDA		99.396.700	222.965.999	278.346.000	311.698.601	330.935.230
Depreciación		- 11.532.007	- 15.376.010	- 15.376.010	- 15.376.010	- 15.376.010
Amortización						
EBIT		23.584.693	140.484.988	193.039.990	224.697.592	243.001.970
Otros ingresos / egresos no operacionales						
Gastos netos por intereses (ingresos)						
Beneficios antes de impuestos		23.584.693	140.484.988	193.039.990	224.697.592	243.001.970
Impuesto a la ganancia (27%)		6.367.867	37.930.947	52.120.797	60.668.350	65.610.532
UTILIDAD (PERDIDA)		17.216.826	102.554.041	140.919.193	164.029.242	177.391.438
Estado de flujos de efectivos						
Utilidad (pérdida)		17.216.826	102.554.041	140.919.193	164.029.242	177.391.438
Depreciación		11.532.007	15.376.010	15.376.010	15.376.010	15.376.010
Amortización						
Equipos		- 217.175.290				
Capital de trabajo		- 17.595.000	- 6.240.000	- 6.617.589	- 6.843.895	- 6.968.364
Instalaciones		- 99.000.000				
Liquidación de activos						63.415.185
FLUJO DE CAJA LIBRE		- 333.770.290	22.508.833	111.312.462	149.451.308	249.214.269
Nueva emisión de deuda						
Amortización de la deuda actual						
Flujo de caja libre		- 333.770.290	22.508.833	111.312.462	149.451.308	249.214.269

Escenario Optimista

Periodos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos operacionales		196.370.205	343.724.650	412.689.000	454.210.900	478.074.550
Costos variables		-7.080.000	-8.820.000	-10.584.000	-11.642.400	-12.224.520
Margen de contribución		189.290.205	334.904.650	402.105.000	442.568.500	465.850.030
Gastos de venta		-11.300.000	-14.125.001	-16.950.000	-18.644.999	-19.577.250
Gastos administrativos		- 4.980.000	- 4.980.000	- 4.980.000	- 4.980.000	- 4.980.000
Gastos operacionales		- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000
EBITDA		125.010.205	267.799.649	332.175.000	370.943.501	393.292.780
Depreciación		- 11.532.007	- 15.376.010	- 15.376.010	- 15.376.010	- 15.376.010
Amortización						
EBIT		113.478.198	252.423.639	316.798.990	355.567.491	377.916.770
Otros ingresos / egresos no operacionales						
Gastos netos por intereses (ingresos)						
Beneficios antes de impuestos		113.478.198	252.423.639	316.798.990	355.567.491	377.916.770
Impuesto a la ganancia (27%)		30.639.113	68.154.383	85.535.727	96.003.223	102.037.528
UTILIDAD (PERDIDA)		82.839.085	184.269.256	231.263.263	259.564.268	275.879.242
Estado de flujos de efectivos						
Utilidad (pérdida)		82.839.085	184.269.256	231.263.263	259.564.268	275.879.242
Depreciación		11.532.007	15.376.010	15.376.010	15.376.010	15.376.010
Amortización						
Equipos		- 217.175.290				
Capital de trabajo		- 17.595.000	- 6.240.000	- 6.617.589	- 6.843.895	- 6.968.364
Instalaciones		- 99.000.000				
Liquidación de activos						63.415.185
FLUJO DE CAJA LIBRE		- 333.770.290	88.131.092	193.027.677	239.795.378	267.971.914
Nueva emisión de deuda						
Amortización de la deuda actual						
Flujo de caja libre		- 333.770.290	88.131.092	193.027.677	239.795.378	267.971.914

Escenario Pesimista

Periodos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos operacionales		136.605.360	239.212.800	287.088.000	315.972.800	332.573.600
Costos variables		-7.080.000	-8.820.000	-10.584.000	-11.642.400	-12.224.520
Margen de contribución		129.525.360	230.392.800	276.504.000	304.330.400	320.349.080
Gastos de venta		-11.300.000	-14.125.001	-16.950.000	-18.644.999	-19.577.250
Gastos administrativos		- 4.980.000	- 4.980.000	- 4.980.000	- 4.980.000	- 4.980.000
Gastos operacionales		- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000	- 48.000.000
EBITDA		65.245.360	163.287.799	206.574.000	232.705.401	247.791.830
Depreciación		- 11.532.007	- 15.376.010	- 15.376.010	- 15.376.010	- 15.376.010
Amortización						
EBIT		53.713.353	147.911.789	191.197.990	217.329.391	232.415.820
Otros ingresos / egresos no operacionales						
Gastos netos por intereses (ingresos)						
Beneficios antes de impuestos		53.713.353	147.911.789	191.197.990	217.329.391	232.415.820
Impuesto a la ganancia (27%)		14.502.605	39.936.183	51.623.457	58.678.936	62.752.271
UTILIDAD (PERDIDA)		39.210.748	107.975.606	139.574.533	158.650.455	169.663.549
Estado de flujos de efectivos						
Utilidad (pérdida)		39.210.748	107.975.606	139.574.533	158.650.455	169.663.549
Depreciación		11.532.007	15.376.010	15.376.010	15.376.010	15.376.010
Amortización						
Equipos	- 217.175.290					
Capital de trabajo	- 17.595.000	- 6.240.000	- 6.617.589	- 6.843.895	- 6.968.364	- 6.968.364
Instalaciones	- 99.000.000					
Liquidación de activos						63.415.185
FLUJO DE CAJA LIBRE	- 333.770.290	44.502.755	116.734.027	148.106.648	167.058.101	241.486.380
Nueva emisión de deuda						
Amortización de la deuda actual						
Flujo de caja libre	- 333.770.290	44.502.755	116.734.027	148.106.648	167.058.101	241.486.380

OFERTA PARA EL INVERSIONISTA

La empresa requiere un aumento de capital de MM\$ 133, de los cuales se destinarán

bajo los siguientes conceptos.

- 65% será destinado para equipos.
- 5% será destinado para capital de trabajo
- 30% para instalaciones

Estos MM\$ 133 serán solicitados a inversionista como aporte, quedando la estructura societaria de acuerdo a la siguiente proporción:

ITEM	MON TO \$	%
Funda dor 1	100.1 31.08 7	3 0
Funda dor 1	100.1 31.08 7	3 0
Invers ionist a	133.5 08.11 6	4 0
Total	333.7 70.29 0	1 0 0

Con esta proporción el inversionista se queda con el 40% de participación de la empresa y los fundadores 1 y 2 se quedan con el 30% de participación de la empresa cada uno.

Se le ofrece al inversionista una TIR del 38,11% y un VAN de \$ 94.160.000, considerando este plan de negocio.

RIESGOS CRITICOS

De acuerdo al rubro del presente negocio, en la industria se presentan los siguientes riesgos y sus clasificaciones.

Riesgos internos

Riesgos	Planes de contingencia
Adquisición de Profesionales	En el mercado existe una gran oferta de profesionales, por lo que es nivel de riesgo es bajo, y además puede ser reemplazado por personal técnico, en caso de ser necesario.
Rotación de personal con un elevado indicador	<ul style="list-style-type: none">• Atender de buena manera los conflictos, y mantener un buen clima laboral.• Continuas capacitaciones• Correcta distribución de cargas laborales• Una sala de descanso y esparcimiento del personal
Riesgos depreciación de la maquinaria	Se mantendrá contratos con proveedores de maquinaria y tecnología en calidad de comodato con plazo de reemplazo de 18

	meses.
--	--------

Riesgos externos

Riesgos	Medida Mitigación
Ventas por ingreso de abonados.	<ul style="list-style-type: none">• Contar con desarrollo de pack atractivos de nuestros servicios.• Estudiar en forma constante el comportamiento de la industria en la ciudad.<ul style="list-style-type: none">• Contar con un apoyo constante del en medios de comunicación.• Establecer un gran servicio diferenciador, integral y complementario en un solo recinto.
Arribo de clínicas nacionales	<ul style="list-style-type: none">• Atacar la competencia con costos más bajos.• Destacar el servicio más personalizado.• Desarrollo de programas de similares servicios ofrecidos por la competencia.
Ventas por estación	<ul style="list-style-type: none">• Ofrecer planes de acuerdo a la estación.

CONCLUSIONES

Podemos indicar que el gimnasio terapéutico “Gim Kin Center” según el análisis “Pestel” está situado en un entorno favorable, ya que en nuestra ciudad y región esta situación, presenta el segundo mayor crecimiento del país, con un incremento por la utilización de estas disciplinas, ya aprobadas y reconocidas por el ministerio de salud pública y es de constante énfasis en la política nacional y regional , social, legal y ecológica para el desarrollo de actividad física y estilo de vida saludable.

La situación económica nacional creció el primer trimestre en promedio un 4,2% con respecto al mismo trimestre del año anterior. El Banco Central proyecta para 2018 un crecimiento entre 3% y 4%. Con un primer trimestre de 2018 la inversión mostró un avance de 3,6% interanual, tanto por un crecimiento de su componente de construcción (2,0%) como de maquinaria y equipo (6,5%) con el precio de Cobre promedio últimos tres meses US\$3,07 la libra.

Según los estudios basados en nuestra encuesta indica que el 88,75% del total de las personas encuestadas sobre la percepción de este tipo de gimnasios es necesario, ya que es una forma alternativa de recuperación y el 80% alguna vez ha deseado usar un servicio de gimnasio que además contengan tratamientos alternativos.

Dado que en la ciudad Antofagasta, no existen oferta de estos servicios en forma combinada, se presenta una oportunidad, ya que también existe poca oferta de entrega de servicios kinésicos en forma integral, ya que la disponibilidad de horas de atención, llegan hasta las 72 horas, para obtener una disponibilidad, que incluso para personas que en horario laboral no

pueden concurrir a los centros.

Para el inicio de proyecto Gimnasio Gim Kin Center, la inversión asciende a \$ 333.770.290, pero de acuerdo a los indicadores proyectados a 5 años se logra obtener un VAN positivo de \$ 233.254.000, una TIR del 37,89%. Desde el segundo año el ROE es de un 23%, ROA 16% y una recuperación de la inversión al segundo año y seis meses del proyecto en marcha. De acuerdo a estos resultados, el proyecto es viable y presenta una eficiencia operacional positiva todos los años, lo que mantiene una empresa sana financieramente con altas expectativas de crecimiento y sin deuda en la etapa de introducción del ciclo de vida del proyecto debido a que los accionistas preferenciales realizarán la inversión , que alcanza el 60% y un 40% se obtendrá de un inversionista ya definido.

Finalmente podemos decir que Gim Kin Center, es un proyecto operativamente atractivo que nos permite tomar la decisión de llevarlo a cabo por las variables financieras y un entorno favorable, lo cual respalda el plan de negocio.

ANEXOS

ANEXO 1

DEFICION DE SEGMENTOS

Clase alta (AB)

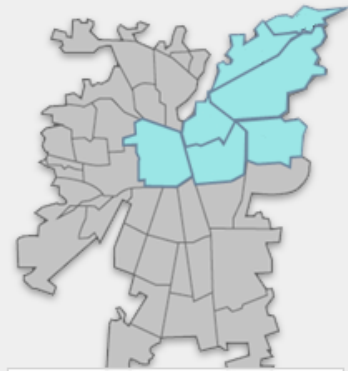
Participación en el gasto: Representa el 21% del gasto de los hogares chilenos (7 veces su peso poblacional).

Ingreso mensual: El promedio por hogar es de \$4.386.000.

Distribución geográfica: 88% vive en grandes ciudades y 67% es metropolitano, concentrándose en 7 comunas.

Vivienda: Superficie promedio per cápita: 59 m2 principalmente departamentos (43%) y casas aisladas (39%).

Conectividad: Gran mayoría con banda ancha (91%), TV pagada (90%), celular con contrato (84%) y teléfono fijo (70%).



82% del AB metropolitano se concentra en 7 comunas

Clase media acomodada (C1a)

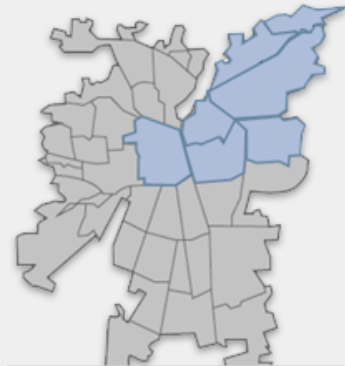
Participación en el gasto: Representa el 15% del gasto de los hogares chilenos (3,7 veces su peso poblacional).

Ingreso mensual: El promedio por hogar es de \$2.070.000

Distribución geográfica: 80% vive en grandes ciudades y 54% es metropolitano, concentrándose en 7 comunas.

Vivienda: Superficie promedio per cápita: 45 m2 Casas aisladas o pareadas (67%) y departamentos (33%).

Conectividad: Mayoría con TV pagada (87%), banda ancha (86%), celular con contrato (73%) y teléfono fijo (69%).



60% del C1a metropolitano se concentra en 7 comunas

ANEXO 2

NUMERO DE PRESTACION

CUADRO 3.3.1 N° DE PRESTACIONES OTORGADAS POR EL SISTEMA ISAPRES																	
Prestaciones	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
N° de prestaciones (en miles)																	
N° Procedimientos apoyo clínico/terapéuticos	8.956	7.783	7.548	8.656	7.549	7.500	10.246	11.120	11.858	12.157	13.706	14.416	16.004	17.244	18.138	19.080	18.738
Total prestaciones	42.127	42.300	40.979	45.589	41.070	42.987	47.090	49.691	52.567	53.289	61.432	66.330	73.206	78.043	83.643	88.412	90.191
N° de prestaciones por c/1000 beneficiarios																	
N° Procedimientos apoyo clínico/terapéuticos	2.982,1	2.698,1	2.719,3	3.223,9	2.823,6	2.822,7	3.741,7	3.993,1	4.279,6	4.341,4	4.762,1	4.831,1	5.086,5	5.295,6	5.394,3	5.561,0	5.556,6
Total prestaciones	14.027,6	14.663,7	14.764,1	16.983,5	15.365,3	16.180,6	17.195,5	17.844,3	18.972,1	19.030,0	21.343,9	22.229,2	23.266,2	23.966,3	24.876,1	25.768,0	26.092,1
Monto Facturado Anual (mil. \$ de dic. 2017)																	
Procedimientos apoyo clínico/terapéuticos	\$ 131.441	\$ 129.321	\$ 131.241	\$ 148.708	\$ 130.461	\$ 133.996	\$ 161.593	\$ 169.383	\$ 185.957	\$ 188.445	\$ 208.936	\$ 222.226	\$ 256.392	\$ 267.797	\$ 264.750	\$ 293.591	\$ 304.617
Monto total facturado	\$ 1.033.800	\$ 1.131.474	\$ 1.158.234	\$ 1.302.033	\$ 1.147.179	\$ 1.208.583	\$ 1.417.208	\$ 1.423.322	\$ 1.590.359	\$ 1.689.804	\$ 1.885.755	\$ 2.042.850	\$ 2.357.897	\$ 2.465.618	\$ 2.537.883	\$ 2.714.578	\$ 2.844.011
Monto bonificado Anual (mil. \$ de dic. 2017)																	
Procedimientos apoyo clínico/terapéuticos	\$ 77.382	\$ 75.485	\$ 74.715	\$ 78.823	\$ 69.204	\$ 72.776	\$ 85.100	\$ 89.677	\$ 97.029	\$ 96.242	\$ 106.888	\$ 112.749	\$ 130.472	\$ 135.042	\$ 130.745	\$ 141.669	\$ 145.478
Monto total bonificado	\$ 700.743	\$ 776.305	\$ 784.075	\$ 852.032	\$ 737.829	\$ 788.364	\$ 950.637	\$ 972.163	\$ 1.083.224	\$ 1.119.969	\$ 1.248.149	\$ 1.354.497	\$ 1.542.874	\$ 1.606.563	\$ 1.652.120	\$ 1.749.453	\$ 1.835.632
Porcentaje de bonificación																	
Procedimientos apoyo clínico/terapéuticos	58,9%	58,4%	56,9%	53,0%	53,0%	54,3%	52,7%	52,9%	51,1%	51,2%	50,7%	50,9%	50,4%	49,4%	48,3%	47,8%	
Total prestaciones	67,8%	68,6%	67,7%	65,4%	64,3%	65,2%	67,1%	68,3%	68,1%	66,3%	66,2%	66,3%	65,4%	65,2%	65,1%	64,4%	

Fuente: Superintendencia de Salud, Archivo Maestro de Prestaciones.

CUADRO N° 3.11.2 MONTO FACTURADO POR REGION (En millones de pesos) ENERO-DICIEMBRE DE 2017 (1)																		
Grupo	Sub-grupo	Regiones															Total	
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	RM	XIV	XV		Sin clasificar
Procedimiento	Medicina física y rehabilitación	501	2.472	475	1.031	3.854	1.798	1.400	4.020	966	1.378	166	589	50.656	477	313	4.678	74.776
apoyo	Sub-Total	2.009	9.146	1.438	3.655	13.913	6.982	3.595	12.388	4.336	5.094	406	1.722	216.995	1.852	938	17.719	302.178

Fuente: Archivo Maestro de Prestaciones Bonificadas, Superintendencia de Salud. Continúa en cuadro N° 3.11.3.

(1) Estas cifras son provisionales.

Sub-grupo	Monto en millones de pesos															Sin clasificar	Total		
	<=4	5-9	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-69	70-74			75-79	80-84
Medicina física y rehabilitación	3.524	1.214	1.259	2.278	2.309	3.324	3.589	3.588	3.048	2.613	2.492	2.382	2.160	1.878	1.406	975	727	941	39.705
Sub-Total	8.966	7.951	6.193	7.110	6.739	9.345	10.901	11.401	10.744	9.736	10.489	9.584	9.052	8.059	6.081	3.775	2.466	2.119	140.710

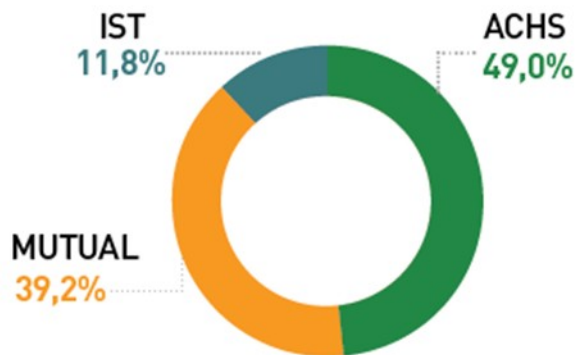
ANEXO 3

ESTADÍSTICAS GENERALES DE PARTICIPACION DE MERCADO

ESTADÍSTICAS GENERALES

PARTICIPACIÓN DE MERCADO

Comparación entre mutuales, cifras a Abril 2015.



0,8%

Tasa de accidentabilidad interna ACHS

Evolución de accidentes laborales con tiempo cada 100 colaboradores ACHS
Abril 2015

Nota: En base a trabajadores protegidos por el seguro de la Ley 16.744 a Abril de 2015 (datos SUSES0).

Se toma promedio móvil de trabajadores para 12 meses de cada una de las mutualidades.

Fuente: SUSES0.

Fuente: Prevención Interna ACHS



TASA DE ACCIDENTABILIDAD

Evolución de accidentes laborales con tiempo cada 100 trabajadores afiliados (año móvil), cifras año móvil a diciembre de cada ejercicio.

EMPLEADORES COTIZANTES

Evolución del número de empresas afiliadas a la ACHS en todo el país.



ANEXO 4

PRESTACIONES CENTRO DE MEDICINA DEPORTIVA (MEDS)

Servicios Clínicos	Medicina y salud	Otras especialidades
Laboratorio Imágenes Kinesiología Urgencia Traumatológica	Anestesiología Cardiología Cirugía Bariátrica Cirugía Bucal y Maxilofacial Cirugía de cabeza y cuello Cirugía general y digestiva Cirugía plástica y recuperativa Cirugía y reconstrucción mamaria Cirugía de tórax Cirugía vascular periférica Coloproctología Dermatología Diabetología Endocrinología Gastroenterología Geriatría Ginecologías Infectología Medicina de altura Medicina del dolor Medicina deportiva Medicina deportiva infantil Medicina interna Neurología Nutriología Pediatría Psiquiatría Reumatología Traumatología y ortopedia Traumatología infantil Unidad de endoscopia Unidad del sueño Urología	Acupuntura Dermoestética Fonoaudiología Hidroterapia Kinesiología Masoterapia SPA Medicina complementaria Neurorehabilitación Neurokinesiología Nutrición Psicología clínica Psicología del deporte Quiropráctica Rehabilitación kinésica de piso pélvico Reiki Reintegro kinésico deportivo Reflexología Terapia ocupacional Plantillas ortopédicas

ANEXO 5

ARANCELES

I.- PROCEDIMIENTOS DIAGNÓSTICOS								
601001-00	EVALUACION KINESIOLOGICA	KINE	\$ 22.00 0	\$ 26.40 0	\$ 33.00 0	\$ 20.04 6	\$ 24.055	\$ 30.06 9
601001-01	CONTROL POSTURA	KINE	\$ 53.50 0	\$ 64.10 0	\$ 80.20 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-02	EV. KINESIOLÓGICA (MARCHA BASICO)	KINE	\$ 72.00 0	\$ 86.40 0	\$ 107.9 00	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-03	EV. KINESIOLÓGICA (CARRERA BASICO)	KINE	\$ 86.40 0	\$ 103.6 00	\$ 129.5 00	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-04	EV. KINESIOLÓGICA (SALTO)	KINE	\$ 43.20 0	\$ 51.80 0	\$ 64.80 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-05	EV. KINESIOLÓGICA (GESTO DEPORTIVO)	KINE	\$ 69.90 0	\$ 83.90 0	\$ 104.9 00	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-06	EVALUACION KINESICA	KINE	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-07	EVALUACION BIOMEDS	KINE	\$ 15.40 0	\$ 18.50 0	\$ 23.10 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-10	EV. KINESIOLÓGICA (SALTABILIDAD)	KINE	\$ 26.70 0	\$ 32.10 0	\$ 40.10 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-11	EV. KINESIOLÓGICA (REPOSICIONAMIENTO ARTICULAR)	KINE	\$ 36.00 0	\$ 43.20 0	\$ 54.00 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

601001-12	EV. KINESIOLÓGICA (RETARDO ELECTROMECAÁNICO)	KINE	\$ 48.30 0	\$ 58.00 0	\$ 72.50 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-13	EV. KINESIOLÓGICA (ÍNDICE POSTURAL DINÁMICO)	KINE	\$ 36.00 0	\$ 43.20 0	\$ 54.00 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-14	PACK DE EVALUACIONES DE TOBILLO (3 EVALUACIONES)	KINE	\$ 96.60 0	\$ 116.00 00	\$ 144.9 00	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-15	EV. KINESIOLÓGICA (RIESGO DE DESGARRO ISQUITIBIAL)	KINE	\$ 128.5 00	\$ 154.2 00	\$ 192.8 00	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-16	EV. KINESIOLÓGICA (RIESGO DE ROTURA DE LCA)	KINE	\$ 123.4 00	\$ 148.0 00	\$ 185.0 00	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-17	EV. KINESIOLÓGICA (RIESGO DE PUBALGIA)	KINE	\$ 97.70 0	\$ 117.2 00	\$ 146.5 00	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-18	EV. KINESIOLÓGICA (RIESGO DE ESGUINCE DE TOBILLO)	KINE	\$ 53.50 0	\$ 64.10 0	\$ 80.20 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-19	PACK DE EVALUACIONES PREVENTIVAS (4 EVALUACIONES)	KINE	\$ 386.5 00	\$ 463.8 00	\$ 579.8 00	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-20	EVALUACION KINESIOLOGICA COMPLEJA	KINE	\$ 51.40 0	\$ 61.70 0	\$ 77.10 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-21	EVALUACION BIOMECANICA CLINICA TI	KINE	\$ 61.70 0	\$ 74.00 0	\$ 92.50 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-22	EV. KINESIOLÓGICA (RIESGO DE CAIDAS)	KINE	\$ 36.00 0	\$ 43.20 0	\$ 54.00 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-23	PREVENCION Y REHABILITACION DE CAIDAS (1 SESION)	KINE	\$ 23.10 0	\$ 27.80 0	\$ 34.70 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-24	EV. KINESIOLÓGICA (MARCHA AVANZADO)	KINE	\$ 92.50 0	\$ 111.0 00	\$ 138.8 00	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-25	EV. KINESIOLÓGICA (CARRERA INTERMEDIO)	KINE	\$ 102.8 00	\$ 123.4 00	\$ 154.2 00	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-26	EV. KINESIOLÓGICA (CARRERA AVANZADO)	KINE	\$ 154.2 00	\$ 185.0 00	\$ 231.3 00	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601001-27	EVALUACION KINESIOLOGICA PREVENTIVA	KINE	\$ 41.10 0	\$ 49.30 0	\$ 61.70 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-00	EVALUACIÓN BIOMECAÁNICA INSTRUMENTAL	KINE	\$ 41.80 0	\$ 50.20 0	\$ 62.80 0	\$ 38.03 6	\$ 45.643	\$ 57.05 4
601003-01	EV. BIOMECAÁNICA (FUERZA MUSCULAR MAXIMA)	KINE	\$ 29.80 0	\$ 35.80 0	\$ 44.70 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-02	EV. BIOMECAÁNICA (FATIGA MUSCULAR)	KINE	\$ 38.00 0	\$ 45.60 0	\$ 57.10 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-03	EV. BIOMECAÁNICA (BALANCE MUSCULAR AGONISTA - ANTAGONISTA)	KINE	\$ 38.00 0	\$ 45.60 0	\$ 57.10 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-04	EV. BIOMECAÁNICA (ACTIVACION MUSCULAR)	KINE	\$ 43.20 0	\$ 51.80 0	\$ 64.80 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-05	EV. BIOMECAÁNICA (SINERGIA MOTORA)	KINE	\$ 43.20 0	\$ 51.80 0	\$ 64.80 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-06	EV. BIOMECAÁNICA MUSCULAR (SENSACION DE LA FUERZA)	KINE	\$ 38.00 0	\$ 45.60 0	\$ 57.10 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-07	EV. BIOMECAÁNICA (RESPUESTAS	KINE	\$	\$	\$	\$ 0	\$ 0	\$ 0

	REFLEJAS/RETARDO)		38.00 0	45.60 0	57.10 0			
601003-08	EV. BIOMECÁNICA (GESTO MOTOR)	KINE	\$ 48.30 0	\$ 58.00 0	\$ 72.50 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-09	EV. BIOMECÁNICA: HOMBRO (GESTO MOTOR)	KINE	\$ 58.60 0	\$ 70.30 0	\$ 87.90 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-10	EV. BIOMECÁNICA (EVALUACION FUERZA)	KINE	\$ 58.60 0	\$ 70.30 0	\$ 87.90 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-11	EV. BIOMECÁNICA (FUERZA MUSC. MÁXIMA RODILLA)	KINE	\$ 46.30 0	\$ 55.50 0	\$ 69.40 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-12	EV. BIOMECÁNICA (FUERZA MUSC. MÁXIMA CADERA)	KINE	\$ 61.70 0	\$ 74.00 0	\$ 92.50 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-13	EV. BIOMECÁNICA (FUERZA MUSC. MÁXIMA TOBILLO)	KINE	\$ 36.00 0	\$ 43.20 0	\$ 54.00 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-14	EV. BIOMECÁNICA (FUERZA MUSC. MÁXIMA HOMBRO)	KINE	\$ 61.70 0	\$ 74.00 0	\$ 92.50 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-15	EV. BIOMECÁNICA DE HOMBRO COMPLETA	KINE	\$ 133.60 00	\$ 160.40 00	\$ 200.50 00	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-16	EV. BIOMECÁNICA DE CADERA FUNCIONAL	KINE	\$ 66.80 0	\$ 80.20 0	\$ 100.20 00	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-17	EV. BIOMECÁNICA MIOFEEDBACK	KINE	\$ 67.80 0	\$ 81.40 0	\$ 101.80 00	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-18	EVALUACIÓN NIVEL BASICO (CChC)	KINE	\$ 51.40 0	\$ 61.70 0	\$ 77.10 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-19	EV. BIOMECÁNICA DE HOMBRO BASICA	KINE	\$ 43.20 0	\$ 51.80 0	\$ 64.80 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
II.- PROCEDIMIENTOS TERAPÉUTICOS								
A.3. ELECTROTERAPIA								
601013-00	ESTIMULACIÓN ELÉCTRICA FUNCIONAL (FES)	KINE	\$ 31.50 0	\$ 37.80 0	\$ 47.30 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601015-00	RETROALIMENTACION NEUROMUSCULAR (MIOFEEDBACK)	KINE	\$ 36.80 0	\$ 44.10 0	\$ 55.10 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
B. KINESITERAPIA								
601029-00	ATENCIÓN KINESIOLÓGICA INTEGRAL	KINE	\$ 27.80 0	\$ 33.40 0	\$ 41.80 0	\$ 23.29 6	\$ 27.954	\$ 34.94 3
601031-00	ATENCIÓN KINESIOLÓGICA INTEGRAL, AL ENFERMO HOSP. EN UTI O INTERMEDIO (MÁX. 1 DIARIA)	KINE	\$ 40.30 0	\$ 40.30 0	\$ 40.30 0	\$ 31.36 7	\$ 31.367	\$ 31.36 7
601101-00	KT 1000	KINE	\$ 16.10 0	\$ 19.20 0	\$ 24.00 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601102-00	BALANCE	KINE	\$ 11.80 0	\$ 14.20 0	\$ 17.60 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601103-00	ISOCINETICA	KINE	\$ 23.50 0	\$ 28.20 0	\$ 35.30 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601103-01	EVALUACION FUNCIONAL DE SALTO Y CARRERA	KINE	\$ 26.80 0	\$ 32.10 0	\$ 40.10 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

ANEXO 6

SITUACIÓN ECONÓMICA MACRO ZONA NORTE

1. Situación Económica Nacional

- La economía chilena se expandió el primer trimestre en promedio un 4,2% con respecto al mismo trimestre del año anterior. El Banco Central proyecta para 2018 un crecimiento entre 3% y 4%.
- El primer trimestre de 2018 la inversión mostró un avance de 3,6% interanual, tanto por un crecimiento de su componente de construcción (2,0%) como de maquinaria y equipo (6,5%).
- La inflación a nivel nacional se mantiene bajo la meta del Banco Central desde octubre de 2016 y registró una variación interanual de 1,9% en abril de 2018.
- Cobre promedio últimos tres meses US\$3,07 la libra.
- Petróleo promedio últimos tres meses US\$70,4 por barril.

- Peso chileno algo más volátil en el margen, promediando \$627 pesos por dólar en mayo.
- En 2017, la tasa de desempleo nacional se mantuvo en promedio en 6,6%, sin mayores variaciones. A marzo de 2018 el 6,9% de la fuerza laboral se encontraba desempleada, promediando en el primer trimestre un desempleo de 6,7%.

2. Percepción Económica de la Zona 1

- En minería, algunos afirman un tímido repunte y otros confirman desempeño acotado en los primeros tres meses del año. Esperan que la actividad despegue en la segunda mitad de 2018 y el próximo año. Aún hay capacidad ociosa en maquinaria y las tarifas siguen acotadas. Los empresarios del sector no esperan alzas de precio este año.
- El stock de viviendas sigue alto, en especial en aquellas zonas con turnos mineros que mermaron población flotante. Aun así, los números son mejores que el año pasado, esperando un máximo de obras en ejecución el segundo semestre de 2018 y un aumento en la demanda pronunciado para el próximo año. La inversión se ha mantenido lenta, sin embargo, hay un relativo dinamismo en el sector estatal. Los arriendos se han mantenido estables, contraponiéndose un aumento en el extremo norte y una disminución en el resto de la macrozona.
- La industria automotriz sigue destacando en el comercio, tanto en ventas de vehículos, como en repuestos y mantenciones. En regiones con turnos mineros ha sido más lento, pero la apreciación del peso estimula mejores bonos y descuentos.
- Por su parte, el retail se ha visto algo golpeado por menor la presencia de turistas. Sin embargo, hay una visión optimista este año, principalmente por un aumento en volúmenes. Se potencia el comercio electrónico y los cambios logísticos y tecnológicos. El nuevo mall de Arica genera perspectivas diversas.
- En el sector agrícola, hay buenas perspectivas para el precio de los tomates por baja oferta. El precio de las aceitunas se espera se mantenga acotado. Se ha visto movimiento de agricultores hacia variedades más rentables como los cítricos. El precio de la uva estaba muy alto y se ha venido normalizando. La apreciación del peso aún no es crítica para los exportadores agro.
- En la pesca se espera un mejor año. El principal producto del norte es la harina de pescado, que se está transando a un buen precio. Se espera mayor biomasa, que fomenta la pesca, pudiendo incluso alcanzar la cuota antes de lo previsto. Tienen cierta preocupación por el tipo de cambio.
- En el mercado laboral la presencia de inmigrantes ha aumentado la mano de obra disponible, limitando presiones salariales al menos en los trabajos de mano de obra menos calificada. No se ven cambios en dotaciones futuras, de lo contrario se contratará por plazo o proyecto. Se han reubicado trabajadores en las regiones con mejor desempeño. La inversión en tecnología laboral se divide entre aumentar tecnología de manera que o disminuyan trabajadores o aumente su productividad.
- La inversión se ha recuperado, principalmente por proyectos que se habían postergado.
- Las tasas de interés siguen bajas y han aumentado las cotizaciones por financiamiento que no necesariamente se concretan. Los bancos están más restrictivos, principalmente con

sectores más riesgosos como el agro. Están previniendo morosidad.

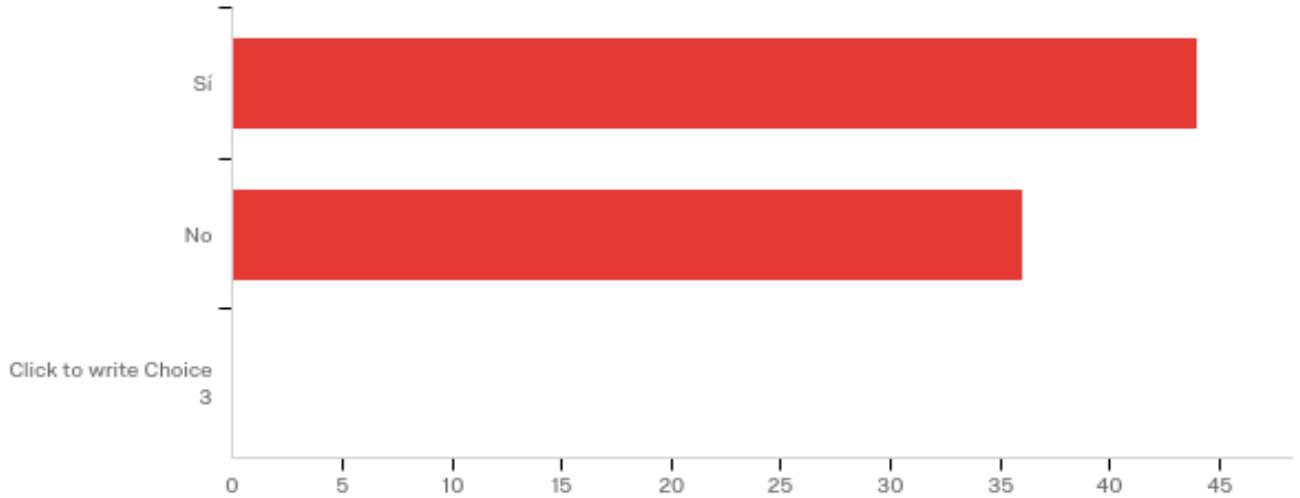
3. Crecimiento Económico

- El desempeño de la Zona Norte fue en promedio menor que el a nivel nacional, creciendo un 2,3% en comparación a un 4,2%.
- Dentro de las regiones, destaca Antofagasta con una expansión interanual de 13%, principalmente por la baja base de comparación que significó el primer trimestre de 2017 con la huelga de la minera Escondida.
- Por su parte, Arica y Parinacota anotó un avance de 3,5% en comparación al mismo trimestre del año anterior.
- En particular, las regiones de Tarapacá, Atacama y Coquimbo percibieron contracciones de la actividad económica año contra año, correspondientes a -2,8%, -0,9% y -1,3% respectivamente. En Atacama, este comportamiento se lleva repitiendo por cinco trimestres

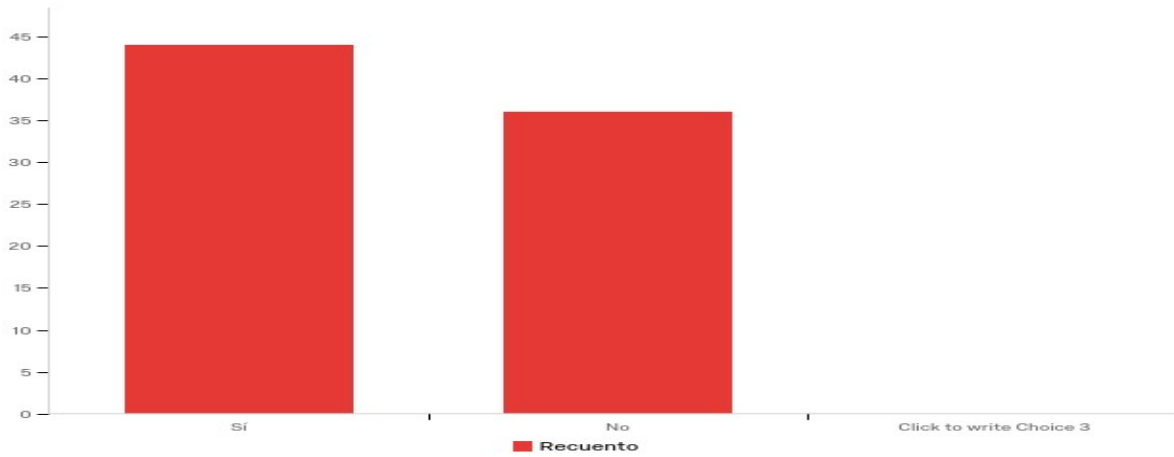
ANEXO 7

ENCUESTA

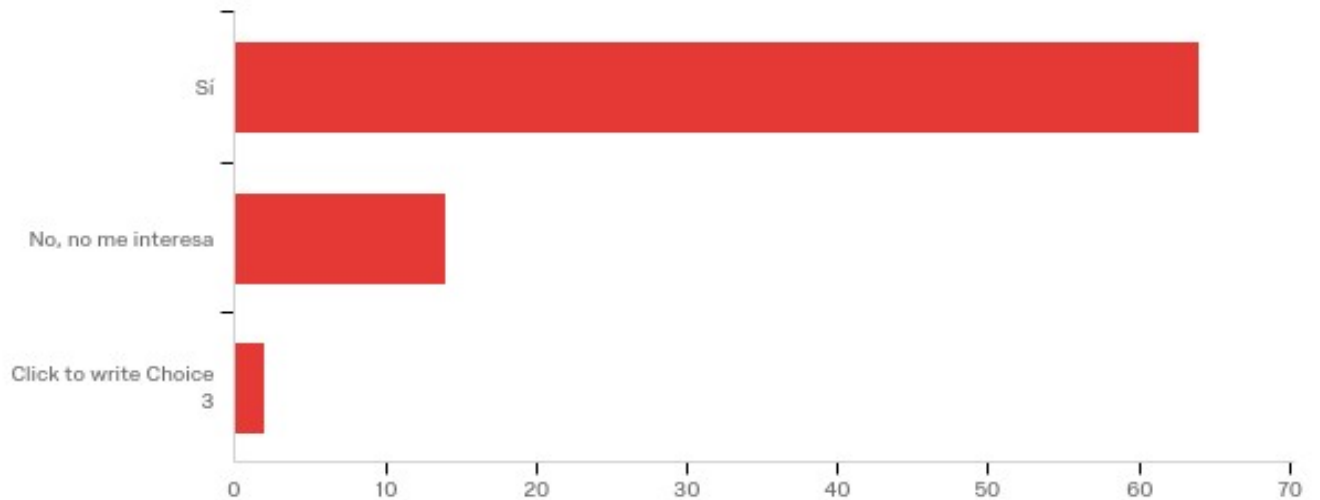
Q1 - 1.-¿Conoces el concepto de gimnasio terapéutico?



#	Field	Mínimo	Máximo	Promedio	Desviación estándar	Varianza	Recuento
1	1.-¿Conoces el concepto de gimnasio terapéutico?	1.00	2.00	1.45	0.50	0.25	80



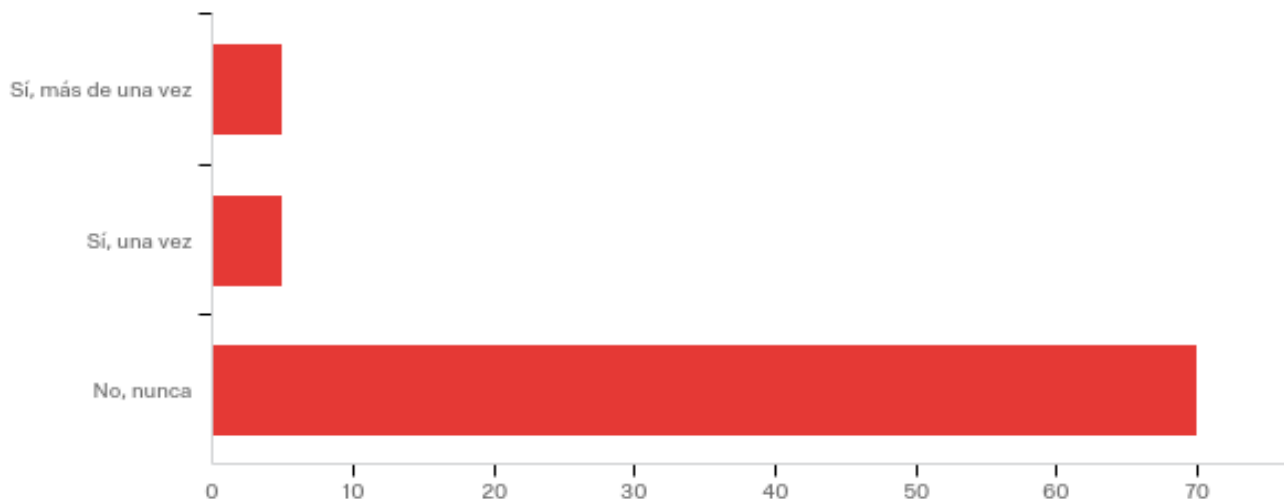
Q2 - 2.-¿Alguna vez has deseado usar un servicio de gimnasio que además contengan tratamientos alternativos?



#	Field	Mínimo	Máximo	Promedio	Desviación estándar	Varianza	Recuento
1	2.-¿Alguna vez has deseado usar un servicio de gimnasio que además contengan tratamientos alternativos?	1.00	3.00	1.23	0.47	0.22	80

#	Respuesta	%	Recuento
1	Sí	80.00%	64
2	No, no me interesa	17.50%	14
3	No responde	2.50%	2
	Total	100%	80

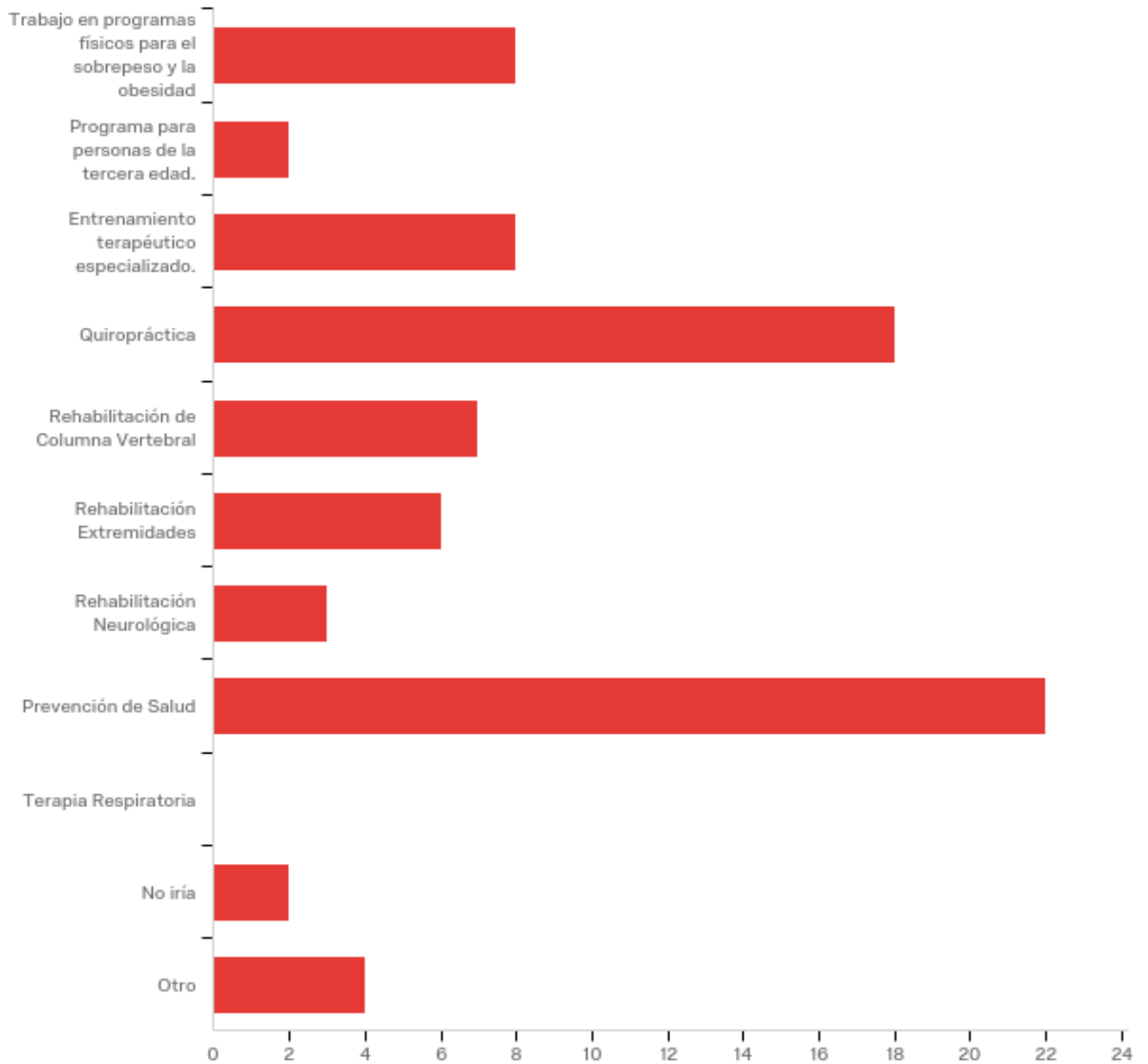
Q3 - 3.- ¿Has asistido a un gimnasio terapéutico integral?



#	Field	Mínimo	Máximo	Promedio	Desviación estándar	Varianza	Recuento
1	3.- ¿Has asistido a un gimnasio terapéutico integral?	1.00	3.00	2.81	0.53	0.28	80

#	Respuesta	%	Recuento
1	Sí, más de una vez	6.25%	5
2	Sí, una vez	6.25%	5
3	No, nunca	87.50%	70
	Total	100%	80

Q4 - 4.-¿Cuál es la razón más importante por la que irías a una sesión terapéutica o gimnasio terapéutico?

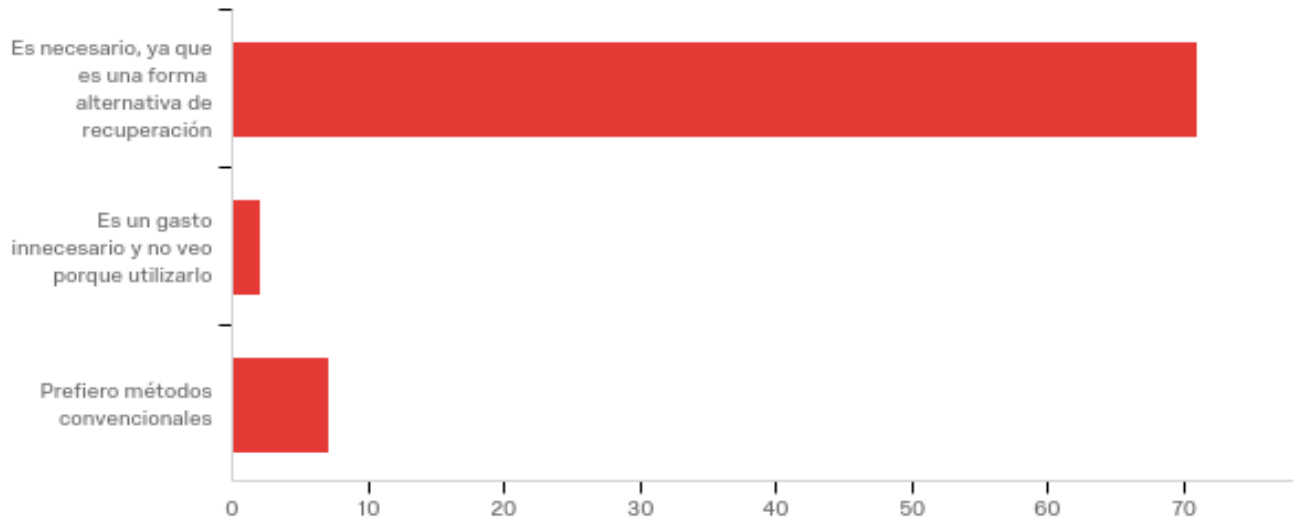


#	Field	Mínimo	Máximo	Promedio	Desviación estándar	Varianza	Recuento
1	4.-¿Cuál es la razón más importante por la	1.00	11.00	5.50	2.71	7.32	80

	que irías a una sesión terapéutica o gimnasio terapéutico?						
--	--	--	--	--	--	--	--

#	Respuesta	%	Recuento
1	Trabajo en programas físicos para el sobrepeso y la obesidad	10.00%	8
2	Programa para personas de la tercera edad.	2.50%	2
3	Entrenamiento terapéutico especializado.	10.00%	8
4	Quiropráctica	22.50%	18
5	Rehabilitación de Columna Vertebral	8.75%	7
6	Rehabilitación Extremidades	7.50%	6
7	Rehabilitación Neurológica	3.75%	3
8	Prevención de Salud	27.50%	22
9	Terapia Respiratoria	0.00%	0
10	No iría	2.50%	2
11	Otro	5.00%	4
	Total	100%	80

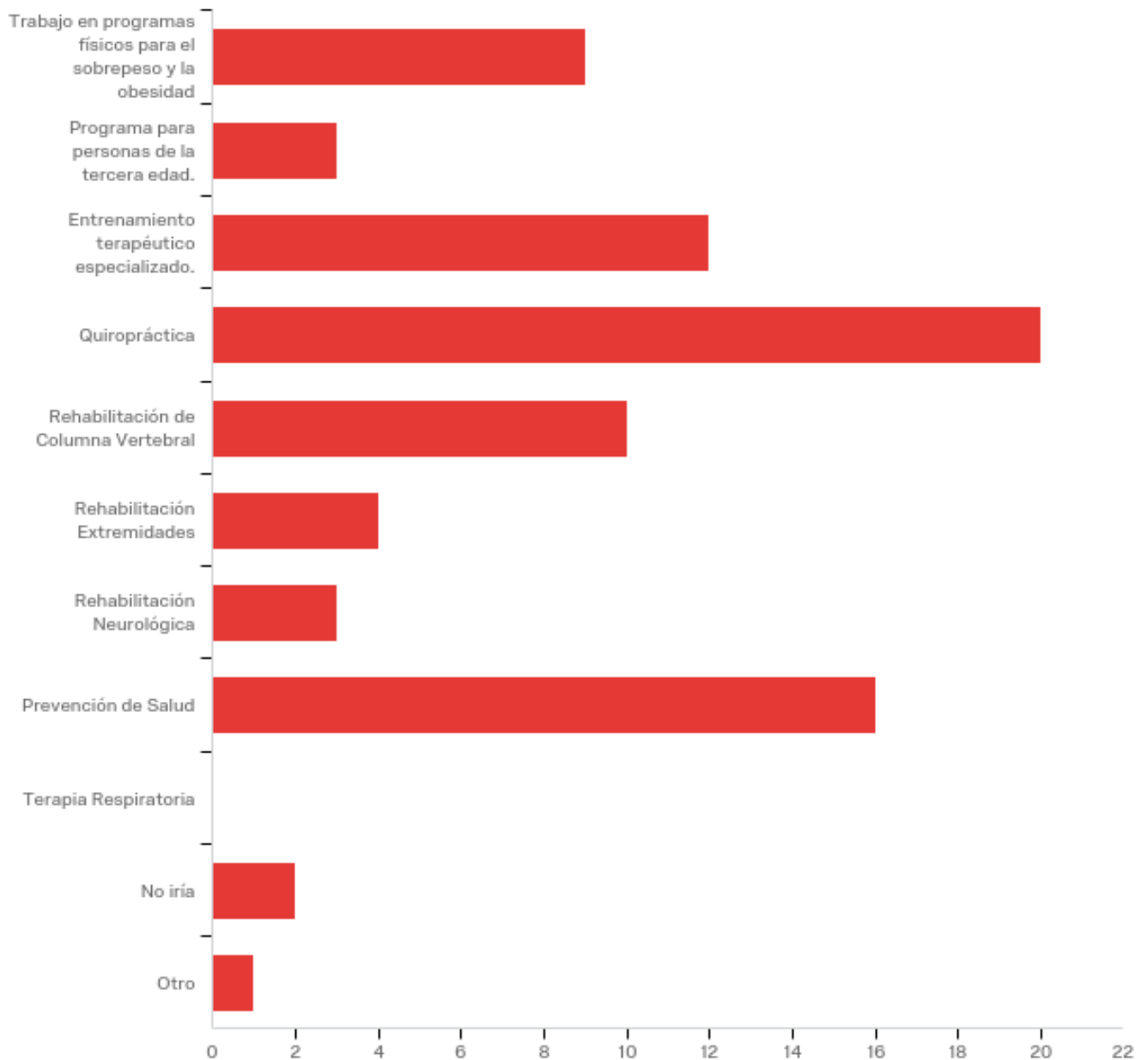
Q5 - 5.-¿Qué percepción tienes acerca de los gimnasios terapéuticos?



#	Field	Mínimo	Máximo	Promedio	Desviación estándar	Varianza	Recuento
1	5.-¿Qué percepción tienes acerca de los gimnasios terapéuticos?	1.00	3.00	1.20	0.58	0.34	80

#	Respuesta	%	Recuento
1	Es necesario, ya que es una forma alternativa de recuperación	88.75%	71
2	Es un gasto innecesario y no veo porque utilizarlo	2.50%	2
3	Prefiero métodos convencionales	8.75%	7
	Total	100%	80

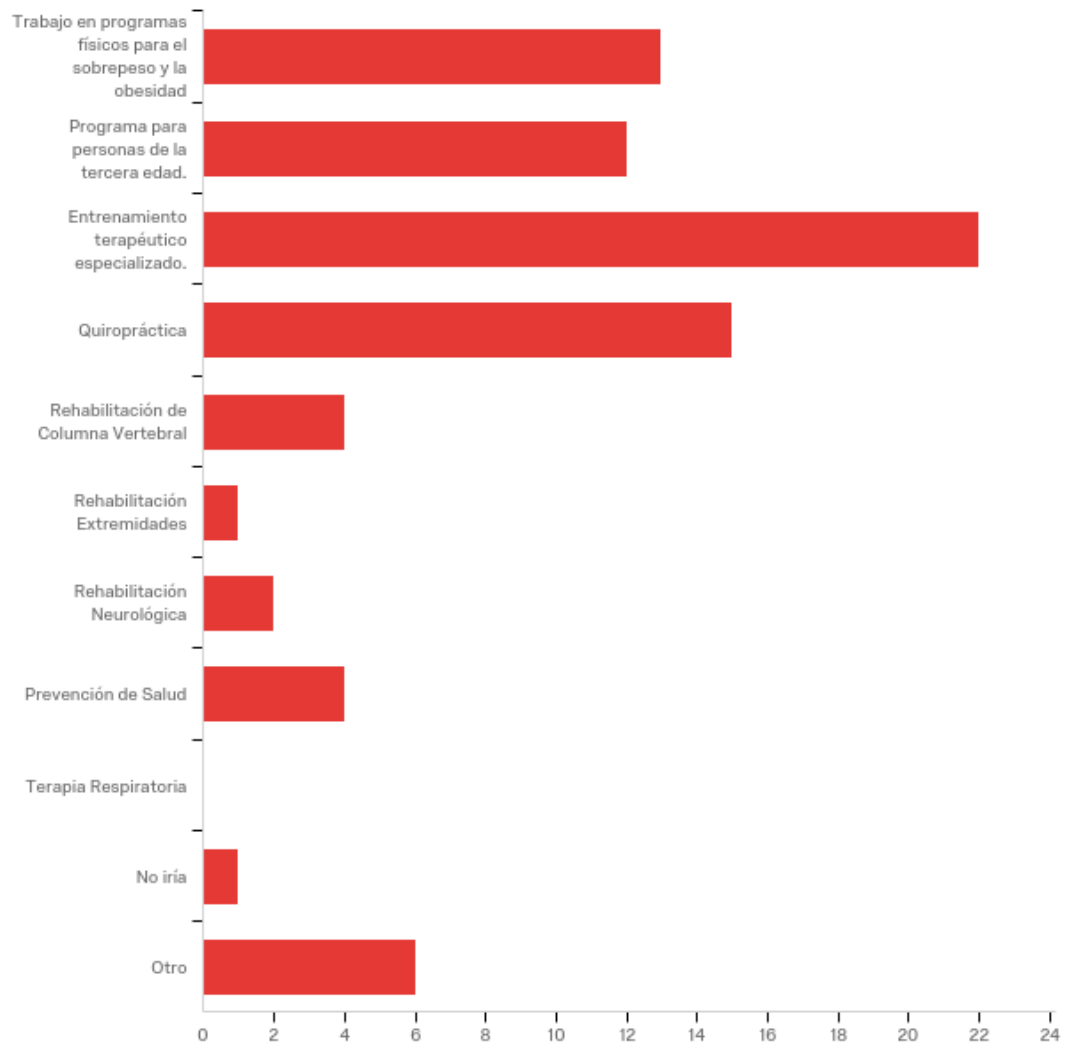
Q6 - 6.-¿Qué tipo de tratamiento de gimnasio terapéutico te interesa más?



#	Field	Mínimo	Máximo	Promedio	Desviación estándar	Varianza	Recuento
1	6.-¿Qué tipo de tratamiento de gimnasio terapéutico te interesa más?	1.00	11.00	4.81	2.46	6.03	80

#	Respuesta	%	Recuento
1	Trabajo en programas físicos para el sobrepeso y la obesidad	11.25%	9
2	Programa para personas de la tercera edad.	3.75%	3
3	Entrenamiento terapéutico especializado.	15.00%	12
4	Quiropráctica	25.00%	20
5	Rehabilitación de Columna Vertebral	12.50%	10
6	Rehabilitación Extremidades	5.00%	4
7	Rehabilitación Neurológica	3.75%	3
8	Prevención de Salud	20.00%	16
9	Terapia Respiratoria	0.00%	0
10	No iría	2.50%	2
11	Otro	1.25%	1
	Total	100%	80

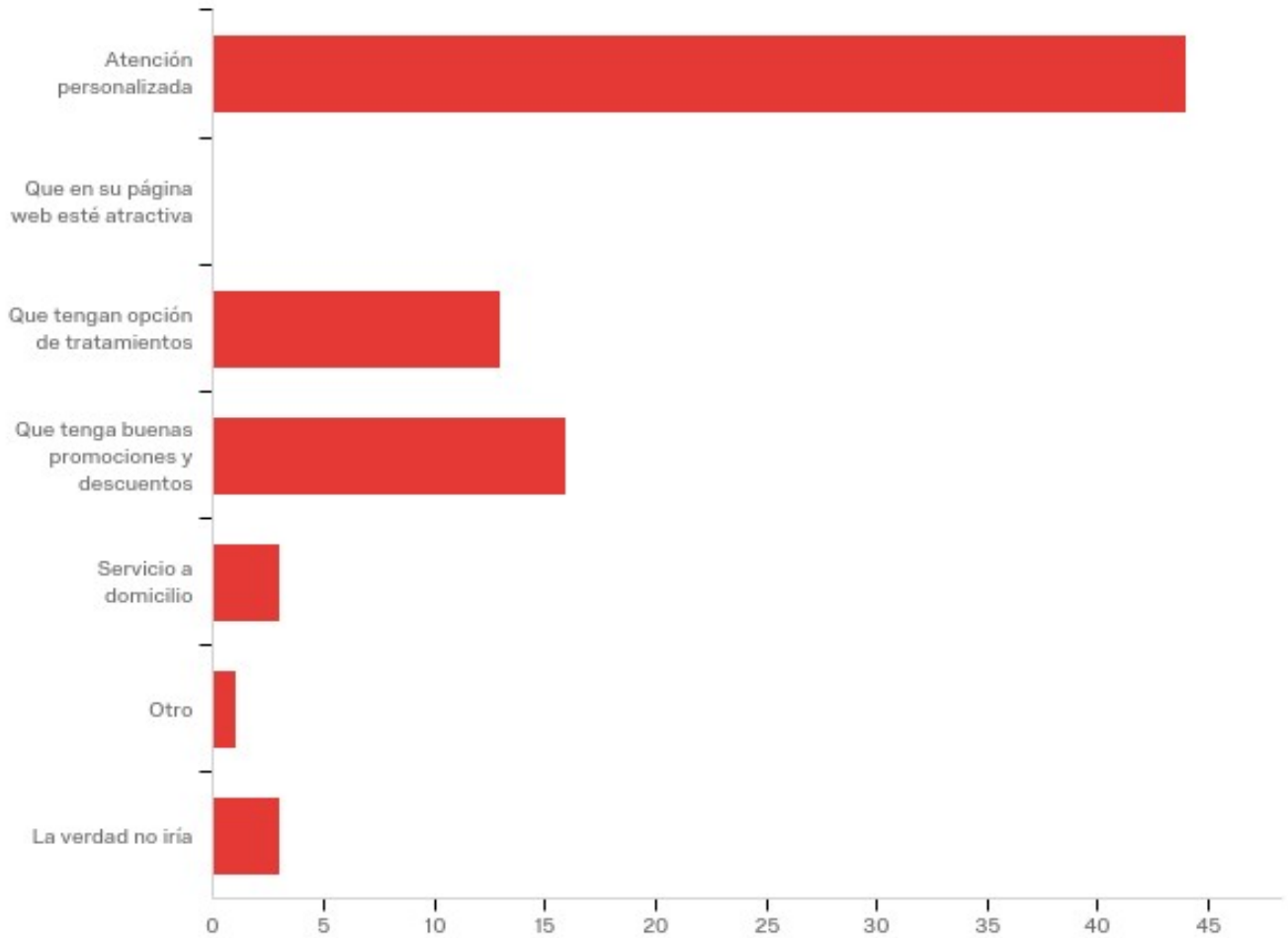
Q7 - 7.-¿Qué tipo de tratamiento alternativo falta en tu ciudad?



#	Field	Mínimo	Máximo	Promedio	Desviación estándar	Varianza	Recuento
1	7.-¿Qué tipo de tratamiento alternativo falta en tu ciudad?	1.00	11.00	3.89	2.75	7.57	80

#	Respuesta	%	Recuento
1	Trabajo en programas físicos para el sobrepeso y la obesidad	16.25%	13
2	Programa para personas de la tercera edad.	15.00%	12
3	Entrenamiento terapéutico especializado.	27.50%	22
4	Quiropráctica	18.75%	15
5	Rehabilitación de Columna Vertebral	5.00%	4
6	Rehabilitación Extremidades	1.25%	1
7	Rehabilitación Neurológica	2.50%	2
8	Prevención de Salud	5.00%	4
9	Terapia Respiratoria	0.00%	0
10	No iría	1.25%	1
11	Otro	7.50%	6
	Total	100%	80

Q8 - 8.-¿Qué servicio esperas para asistir a un gimnasio terapéutico?

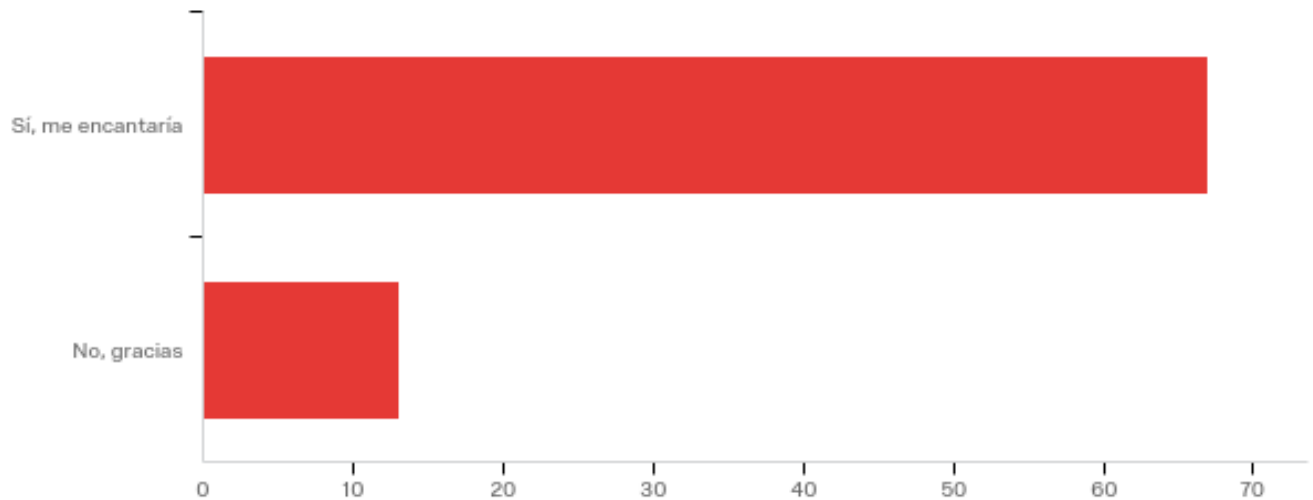


#	Field	Mínimo	Máximo	Promedio	Desviación estándar	Varianza	Recuento
1	8.-¿Qué servicio esperas para asistir a un gimnasio terapéutico?	1.00	7.00	2.36	1.69	2.86	80

#	Respuesta	%	Recuento
1	Atención personalizada	55.00%	44
2	Que en su página web esté atractiva	0.00%	0
3	Que tengan opción de tratamientos	16.25%	13

4	Que tenga buenas promociones y descuentos	20.00%	16
5	Servicio a domicilio	3.75%	3
6	Otro	1.25%	1
7	La verdad no iría	3.75%	3
	Total	100%	80

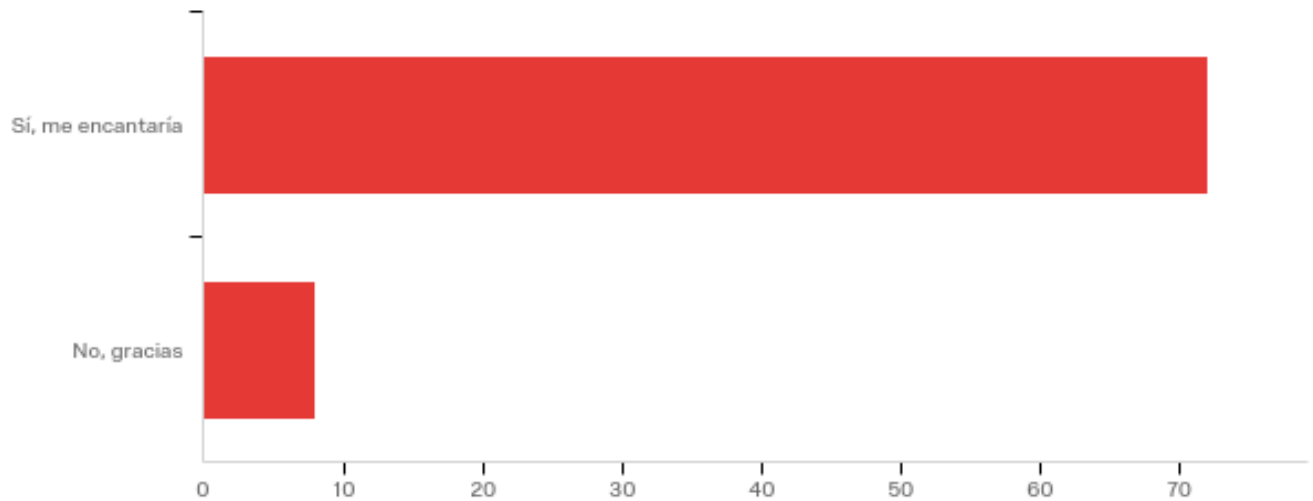
Q9 - 9.- ¿Después de dada el alta médica, me gustaría hacer tratamientos preventivos, con cargo al empleador?



#	Field	Mínimo	Máximo	Promedio	Desviación estándar	Varianza	Recuento
1	9.- ¿Después de dada el alta médica, me gustaría hacer tratamientos preventivos, con cargo al empleador?	1.00	2.00	1.16	0.37	0.14	80

#	Respuesta	%	Recuento
1	Sí, me encantaría	83.75%	67
2	No, gracias	16.25%	13
	Total	100%	80

Q10 - 10.- ¿Te gustaría que el gimnasio terapéutico te enviara promociones de sus tratamientos?



#	Field	Mínimo	Máximo	Promedio	Desviación estándar	Varianza	Recuento
1	10.- ¿Te gustaría que el gimnasio terapéutico te enviara promociones de sus tratamientos?	1.00	2.00	1.10	0.30	0.09	80

#	Respuesta	%	Recuento
1	Sí, me encantaría	90.00%	72
2	No, gracias	10.00%	8
	Total	100%	80

Calidad de la encuesta realizada

¡Excelente trabajo! No tenemos recomendaciones por el momento.

Sin conjunciones gramaticales

Metodología

Aprobado

¡Genial! Al evitar preguntas con duplicación de propósito potencialmente confusas, la calidad de los datos debería ser mucho mejor.

Uso mínimo de tablas de matriz

Metodología

Aprobado

¡Ha demostrado ser un profesional! Al limitar el número de preguntas de matriz, tiene más posibilidades de que los encuestados finalicen su encuesta.

Texto dinámico válido

Aprobado

¡Muy bien! El texto dinámico de la encuesta funciona correctamente.

Se ha configurado la puntuación de fin de la encuesta

Aprobado

¡Lo ha logrado! El puntaje de finalización de su encuesta está listo.

Traducciones completas

Aprobado

¡Traducción completa! Se puede responder a su encuesta en diferentes idiomas.

Accesibilidad: WCAG

Aprobado

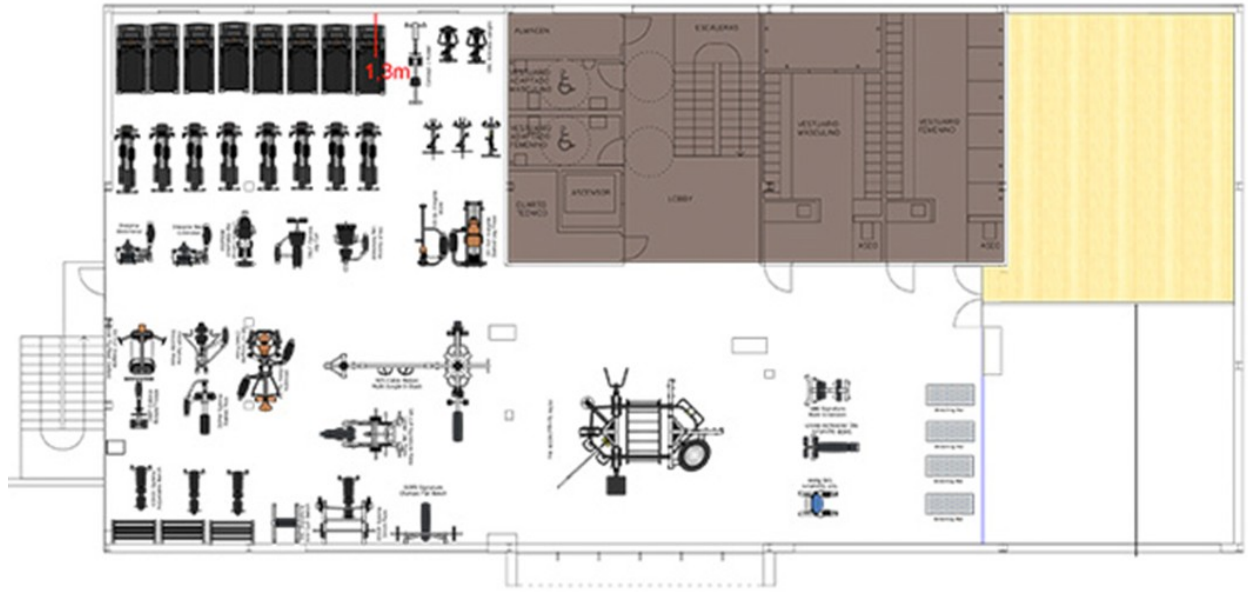
ANEXO 7

Ubicación específica del gimnasio, al costado del Mall de parque Angamos



ANEXO 8

Plano general del Gimnasio terapéutico



ANEXO 9

Costo Fijo							
Costos fijos	Mensual	Anual					
Telefono / Internet /Cable	60.000	720.000					
Insumo de Oficina	90.000	1.080.000					
Pagina Web	35.000	420.000					
Luz	230.000	2.760.000					
Total	415.000	4.980.000					
Costo Variable							
Costos variables	Mensual	Anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua	170.000	2.040.000	2.040.000	2.550.000	3.060.000	3.366.000	3.534.300
Gas	190.000	2.280.000	2.280.000	2.850.000	3.420.000	3.762.000	3.950.100
Aseo local	130.000	1.560.000	1.560.000	1.920.000	2.304.000	2.534.400	2.661.120
Mantencion Inmueble	100.000	1.200.000	1.200.000	1.500.000	1.800.000	1.980.000	2.079.000
Total	590.000	7.080.000	7.080.000	8.820.000	10.584.000	11.642.400	12.224.520
Marketing							
Marketing	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5		
Add words	1.090.282	1.362.853	1.635.423	1.798.965	1.888.913		
Dípticos	3.905.102	4.881.378	5.857.653	6.443.418	6.765.589		
Radio local	2.025.000	2.531.250	3.037.500	3.341.250	3.508.313		
Televisión local	794.016	992.520	1.191.024	1.310.126	1.375.633		
Medio escrito	735.600	919.500	1.103.400	1.213.740	1.274.427		
Promotores	1.000.000	1.250.000	1.500.000	1.650.000	1.732.500		
Eventos	1.750.000	2.187.500	2.625.000	2.887.500	3.031.875		
Total	11.300.000	14.125.001	16.950.000	18.644.999	19.577.250		
Remuneraciones años 1 y 2							
Profesional	Cantidad Inicial	Mensual Liquido	Total Mensual Liquido	Mensual costo empresa con Leyes Sociales	Bono Anual (50%)	Annual	
Administrador	1	600.000	600.000	750.000	375.000	9.375.000	
Kinesiologos	2	700.000	1.400.000	1.600.000	800.000	20.000.000	
Masoterapeuta	2	600.000	1.200.000	1.440.000	720.000	18.000.000	
Profesor de Educación Física	2	500.000	500.000	600.000	300.000	7.500.000	
Quiropráctico	1	600.000	600.000	750.000	375.000	9.375.000	
Secretaria contable	1	400.000	400.000	520.000	260.000	6.500.000	
Total Remuneraciones	9	3.400.000	4.700.000	5.660.000	2.830.000	70.750.000	
Remuneraciones años 3, 4 y 5							
Profesional	Cantidad Inicial	Mensual Liquido	Total Mensual Liquido	Mensual costo empresa con Leyes Sociales	Bono Anual (50%)	Annual	
Administrador	1	600.000	600.000	750.000	375.000	9.375.000	
Kinesiologos	4	700.000	2.800.000	3.200.000	1.600.000	40.000.000	
Masoterapeuta	3	600.000	1.800.000	2.160.000	1.080.000	27.000.000	
Profesor de Educación Física	2	500.000	500.000	600.000	300.000	7.500.000	
Quiropráctico	2	600.000	1.200.000	1.440.000	720.000	18.000.000	
Secretaria contable	1	400.000	400.000	520.000	260.000	6.500.000	
Total Remuneraciones	9	3.400.000	7.300.000	8.670.000	4.335.000	108.375.000	
Profesional	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5		
Administrador	9.375.000	9.375.000	9.375.000	9.375.000	9.375.000		
Kinesiologos	20.000.000	20.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000		
Masoterapeuta	18.000.000	18.000.000	27.000.000	27.000.000	27.000.000		
Profesor de Educación Física	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000		
Quiropráctico	9.375.000	9.375.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000		
Secretaria contable	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000	6.500.000		
Total Remuneraciones	70.750.000	70.750.000	108.375.000	108.375.000	108.375.000		

