



Plan de negocios:

Centro Kinésico enfocado en el reintegro deportivo

Parte II

Informe Final



**PLAN DE NEGOCIOS PARA OPTAR AL GRADO DE
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN**

Alumno:

Julián González

Profesor Guía: Claudio Dufeu

Concepción, Enero 2023

Tabla de contenido:

Tabla de contenido:	2
Resumen ejecutivo:	3
I. Oportunidad de negocio:	5
II. Análisis de la Industria, Competidores y Clientes:	6
III. Descripción de la empresa y propuesta de valor:	7
IV. Plan de Marketing:	8
V. Plan de Operaciones:	9
5.1 Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones:	9
5.2 Flujo de operaciones:	11
5.3 Plan de desarrollo e implementación:	15
5.4 Dotación:	18
VI. Equipo del proyecto:	21
6.1 Equipo gestor:	21
6.2 Estructura organizacional:	22
6.3 Incentivos y compensaciones:	25
VII. Plan Financiero:	25
7.1 Supuestos:	25
7.2 Estimación de los ingresos:	26
7.3 Plan de inversión:	27
7.4 Proyección de EERR:	28
7.5 Proyecciones de flujo de caja:	29
7.6 Tasa de descuento aplicada:	29
7.7 Evaluación financiera:	30
VIII. Riesgos Críticos:	32
8.1 Análisis de riesgo:	32
8.2 Plan de mitigación de riesgo:	33
8.3 Estrategia de salida:	34
IX. Propuesta Inversionista:	34
X. Conclusiones:	34
Bibliografías y Fuentes:	35
Anexos:	36

Resumen ejecutivo:

En este informe se revisará la oportunidad de negocios de K-motion, la cual es una compañía dedicada a la recuperación kinesiológica y reintegración deportiva de sus clientes para cada una de sus disciplinas. El foco y concepto de K-motion consiste en poder reintegrar de manera íntegra a cada uno de sus pacientes en sus disciplinas para que no vuelvan a caer en el mismo tipo de lesión cuando ya se encuentren con el alta médica, donde el valor agregado del servicio está dedicado a hacer ejercicios y pre entrenamientos dedicados a la disciplina practicada por los clientes.

K-motion se enfocará y presentará sus servicios en la ciudad de Concepción, dedicando espacio a todo aquel cliente deportista que se encuentre dispuesto a pagar por el servicio de calidad y enfocado a la recuperación kinesiológica y al reintegro deportivo. El concepto de K-motion va más allá de solo la recuperación, sino también de ser un partner para cada uno de los clientes que necesiten mejorar sus movimientos y ejercicios.

Para poder llevar a cabo el proyecto se han analizado los distintos factores de la industria, donde se destaca que los competidores no tienen el concepto de reintegro deportivo en su propuesta de valor, llegando solamente a la recuperación de la lesión presentada por el cliente, es ahí donde entra K-motion con la calidad y responsabilidad de los profesionales que atienden a los clientes.

Los clientes de K-motion son personas que dedican parte de su tiempo a realizar deportes de distintas disciplinas, que entienden y manejan el concepto de vida sana y de mantenerse constantemente activos, es por esto que K-motion entra a ser un aliado en sus vidas con el concepto del reintegro deportivo, lo cual es también una enseñanza para el cliente en el sentido de que permitirá prevenir en mayor medida las futuras lesiones en entrenamientos.

Para K-motion las variables más importantes en la evaluación financiera corresponden a los volúmenes de ventas, el precio de los servicios prestados y costos variables del negocio,

donde se han analizado y sensibilizado en un 15%, donde se puede desprender que incluso con ese porcentaje menos de ventas el negocio es recomendable realizarlo. En el escenario evaluado se logra obtener un VAN de MM\$892, con una TIR del 42% alcanzando un payback del proyecto en el quinto año.

I. Oportunidad de negocio:

En el mercado actual existen centros kinésicos de recuperación y rehabilitación, pero no existe el concepto de reintegración deportiva, por lo que vemos que en este ámbito, encontramos una oportunidad para desarrollar y satisfacer las necesidades principalmente de paciente que sufran una lesión realizando deporte.

Existen personas que requieren recuperación, rehabilitación y reintegro al deporte en la Octava Región, donde practican diferentes deportes y en ocasiones, las lesiones no son tratadas de la manera más óptima para las personas que realizan algún tipo de deporte en específico y trabajar las zonas que se requieren para la práctica de esta misma.

Se aprecia también una atención de motores específicos para la minimización de nuevas lesiones que pueda presentar cada paciente enfocados principalmente en lesiones deportivas.

Trabajar las lesiones de los pacientes de manera de reincorporarse a sus actividades sin recaer en futuras lesiones de las mismas características donde no se hayan trabajado de manera correcta.

El detalle general se encuentra en el Plan de Negocio Parte I.

II. Análisis de la Industria, Competidores y Clientes:

Dentro del análisis de la industria, competidores y clientes, vemos que el gobierno ha incentivado en gran medida a que la población realice actividades físicas dado el alto nivel de obesidad y sedentarismo que existe en las personas, por lo que la industria se podría ver beneficiada al momento de requerir pacientes para sus recuperaciones, rehabilitaciones y reintegración al deporte. Esto dado el estudio de mercado realizado, donde arroja que existe un promedio de 1,5 lesiones al año por cada persona que realiza deporte.

El foco principal de K-motion es enfocarse en la población de la Octava Región, en el segmento ABC1C2, y en deportistas que requieran atención de calidad para su futura reintegración deportiva.

Dentro de los competidores más destacado que se aprecia por el estudio de mercado, son Kinetic, Proclinica y KRD Kinesis, donde estas compañías están más enfocadas en la rehabilitación y recuperación, pero no al reintegro deportivo, donde se aprecian firmas enfocadas más al paciente general (el que asiste por alguna molestia, accidente u otra incomodidad) y no a pacientes que hayan tenido algún tipo de lesión realizando deporte.

El detalle general se encuentra en el Plan de Negocio Parte I.

III. Descripción de la empresa y propuesta de valor:

K-motion busca entregar un servicio enfocado principalmente en la reintegración deportiva para todo tipo de personas que realicen principalmente deporte y deban trabajar algún tipo de lesión que hayan incurrido realizando actividad física.

Esto se realiza a través de profesionales que están altamente capacitados y preparados para trabajar con los pacientes y sus necesidades que deban tener para el reintegro deportivo.

El equipo primordial para esta actividad, son los kinesiólogos, los cuales cuentan con un alto nivel de trabajo, profesionalismo y conocimiento de los deportes más populares que hoy día se practican. Esto con el fin de trabajar con cada paciente en diferentes maneras, para que los trabajos de recuperación, rehabilitación y reintegro al deporte, vayan enfocados en el deporte que cada paciente realiza, con el objetivo principal de mejorar la zona afectada y fortaleciendo la misma de manera de no volver a incurrir en futuras lesiones del mismo tipo.

Es por esto que la propuesta de valor de K-motion es entregar un servicio de recuperación, rehabilitación y reintegración deportiva a través de metodologías kinésicas de prestigio y calidad, de manera que esta sea oportuna frente a las condiciones o lesiones que presente cada paciente.

El detalle general se encuentra en el Plan de Negocio Parte I.

IV. Plan de Marketing:

K-motion cuenta con un objetivo principal de lograr captar el 5% de la participación de mercado al cabo del primer año.

Esto se realiza de manera de captar la mayor atención de clientes a través de redes sociales tales como Instagram, Facebook, WhatsApp, entre otras aplicaciones que existen y que permita a la firma mostrar sus diferentes atributos que la firma posee. Se busca evidenciar a través de imágenes y fotografías, todo el cuerpo profesional que cuenta la empresa, principalmente los kinesiólogos con sus respectivos conocimientos y habilidades que cada uno tiene, y específicamente en los deportes que tienen conocimiento.

Además, se harán visible, los equipos, las maquinarias, las instalaciones y la infraestructura con la que cuenta K-motion con el fin de mostrar a todos los potenciales clientes, para que, en el caso de requerir servicios de recuperación, rehabilitación y reintegración deportiva, lo realicen en K-motion.

Por otra parte, se buscará una relación comercial con distintos deportistas reconocidos de la zona, con el fin de que ellos puedan evidenciar la firma y sus distintos tipos de atenciones que se realizan con el objetivo de atraer personas que realicen deportes y requieren de estos servicios.

También se realizarán alianzas con entidades deportivas, universidades, empresas y traumatólogos, con el fin de que los pacientes y los deportistas que correspondan a cada una de estas áreas, realicen sus trabajos de recuperación con K-motion.

El detalle general se encuentra en el Plan de Negocio Parte I.

V. Plan de Operaciones:

5.1 Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones:

La estrategia operacional de K-motion se basa en la calidad y experiencia de los consumidores, enfocado en buscar el máximo de satisfacción que pueda lograr cada uno de los clientes, lo que se hace a través de atención más personalizada y con mayores estudios al respecto que la competencia.

En promedio un kinesiólogo en la región atiende 5 a 6 pacientes por hora, por lo que pierde el foco específico en cada uno de los clientes, pudiendo crear una lejanía con los clientes. Es por esto que K-motion dentro de su propuesta de valor ofrece la oportunidad de que cada paciente sea atendido solamente con otros 3 pacientes en la misma hora, generando esta cercanía y tiempo necesario para que el kinesiólogo sea capaz de además de recuperar y reintegrar al paciente a su actividad deportiva, de educar y enseñar distintos tipos de ejercicios, situaciones y complejidades que tiene cada una de sus actividades y las distintas lesiones que le puede provocar.

En la mitad del proceso (entre 7 y 8 sesiones) K-motion emitirá un certificado de evaluación indicando el progreso de cada una de las lesiones de los clientes para ser entregadas a los médicos que los derivan a atención kinésica, con lo que podrán evaluar la evolución de las lesiones y entregar un feedback al respecto.

Al finalizar cada tratamiento (en promedio 15 sesiones, dependiendo de la magnitud de la lesión) se utilizarán las nuevas máquinas y tecnologías adquiridas por K-motion que permitirán evaluar la situación isocinética de cada uno de los pacientes, como también en algunos casos (como por ejemplo: lesiones musculares) sí la lesión continúa o no, para entender el momento correcto de comenzar el reintegro deportivo frente a una posible recaída.

Las instalaciones de K-motion cuentan de un espacio amplio para poder atender máximo a 35 clientes de forma simultánea por hora y cada kinesiólogo solamente se enfocará en atender a máximo 4 clientes, dando un máximo de 32 por hora, por lo

que el espacio de atención sobrante será utilizado para atender casos no deportivos que requieran menor atención, pero no así menor calidad de servicio.

Las instalaciones cuentan con espacio para la atención kinésica, espacios administrativos, sala de espera, baños, camarines y 2 oficinas cerradas para evaluaciones kinésicas más privadas y la oficina gerencia que en el segundo año se convierte en la oficina de nutrición, donde se comenzará a evaluar y realizar seguimiento nutritivo a los clientes que quieran utilizar este nuevo servicio.

El servicio de nutrición es atendido por 1 nutricionista capaz de atender hasta 2 personas por hora que requieran evaluación y hasta 3 por hora que requieran seguimiento nutricional.

Nuestro equipo compone un desarrollo óptimo para la capacidad instalada que llega a trabajar con un número de 100 pacientes mensuales, dándole una rotación constante y oportuna en cada caso. Según las necesidades que cada consumidor requiera, se le asigna un número determinado de sesiones a realizar, para luego ser evaluado por el especialista y dar continuidad o finalización del trabajo. Según el grado de lesión y de recuperación según capacidad física que corresponda a su preparación, contextura, capacidad y otros componentes que tenga a la hora de realizar una recuperación acorde. Esto determina qué número antes señalado, para estar con la capacidad en su mayor rendimiento posible tanto en equipos, como salas y profesionales disponibles para el trabajo de cada paciente.

K-motion busca liderar el negocio de las recuperaciones deportivas en el mercado, para ello estima que sus principales clientes elijan siempre atenderse con nosotros, manteniendo siempre los estándares de calidad, de comodidad, confianza y hacer sentir al paciente que su recuperación está siendo trabajada en el mejor lugar. Para ello, se aplica un alto control sobre los equipos, manteniéndolos en constante mantenciones y evaluaciones en el caso que se requiere aplicar renovación. Esto permitirá entregar siempre un nivel de confianza alto a los consumidores, creando

prestigio en el mercado y en los comentarios que los pacientes puedan tener a la hora de recomendar la firma.

La compañía busca obtener alianzas con médicos, centros deportivos e instituciones que permitan derivar a los clientes a nuestro centro. De esta manera, optamos por tener un porcentaje importante de paciente que asistirán, dado que la normalidad es que al tener una lesión, el paciente asista de primera manera a urgencia en caso de ser una lesión grave y/o accidente, o en su defecto, se acude por normalidad a un especialista quien lo evalúa en primera instancia y luego ser derivado a un centro especializado para comenzar la recuperación.

5.2 Flujo de operaciones:

Los procesos de cara al cliente en el servicio son simples y explicados de la siguiente manera:

1. Reserva de sesiones:

- a. En este proceso es el cliente quien debe acercarse a K-motion mediante distintos mecanismos. El primero corresponde a llamado telefónico, donde el cliente a través de su celular o teléfono fijo puede llamar al centro y ser atendido por una de las secretarías para agendar la cantidad de sesiones con las que fue derivado por su doctor o si desea agendar una hora de revisión directa con uno de los kinesiólogos para evaluar la lesión sin pasar por un médico tratante. Luego de esto la secretaria ingresa los datos del cliente en los sistemas de asistencia y agenda la/s hora/s acordadas con el cliente, lo que puede realizar una sola vez o cada vez que requiera ser atendido, entendiendo los tiempos y disponibilidades que tiene cada uno de los clientes.
- b. El cliente al presentarse en la primera consulta debe presentarse en secretaría y anunciar su llegada, con lo que se hace el registro del cliente, validan sus datos y se hace la venta y la cobranza del total de las sesiones agendadas y/o solicitadas.

- c. La secretaria anuncia la llegada del paciente al kinesiólogo tratante, quien es quien busca al cliente para el ingreso al centro, específicamente al espacio de tratamiento.
- d. Con esto se desencadenan 2 procesos, primero el proceso administrativo de la secretaria, donde procede a registrar la venta en los sistemas y a archivar cada uno de los documentos realizados.

2. Atención kinésica:

- a. Por otro lado, comienza el proceso de los kinesiólogos, directamente con los clientes, el cual comienza luego de la recepción de cada uno de ellos por las secretarías y su anuncio a los kinesiólogos. Una vez que los kinesiólogos adquieren la responsabilidad de atenderlos, hacen pasar a los clientes a la sala de atención, donde realizan una “investigación” propia respecto al por qué de la visita de los clientes al centro kinésico para saber con mayor profundidad respecto a cómo ocurrió realmente la lesión y así poder evaluar el mejor camino a seguir durante la recuperación, rehabilitación y reintegro al deporte de cada uno de los clientes.
- b. Una vez terminada la evaluación se pasa a explicar a cada uno de los clientes el proceso que se llevará a cabo para la recuperación, rehabilitación y reintegro deportivo, indicando los tiempos, plazos, tipo de lesión y tipo de ejercicios a realizar, como también tipo de músculos necesarios a recuperar para poder reforzar y educar la mente de cada uno de los clientes en el proceso completo de atención de K-motion.
- c. Las siguientes sesiones se realizan de la misma manera, recepción de los clientes a través de las secretarías y se anuncia su llegada a los kinesiólogos que hacen pasar a los clientes a la atención kinésica.
- d. Luego de cada sesión realizada a los clientes los kinesiólogos actualizan la ficha de cada uno de ellos, informando los avances y mejoras que ha tenido el desarrollo de la atención kinésica.
- e. Con respecto a la “última” sesión de atención a los clientes, se realiza una pauta de trabajo en conjunto con los clientes para el correcto reingreso al deporte que este realiza, debido a que primero debe

ejercitar en un ambiente que pueda simular una realidad del deporte que esté práctica y no “lanzarse” directamente al deporte de alta competitividad, ya que aumenta la probabilidad de volver a lesionarse de manera más rápida.

3. Atención nutricional:

- a. El proceso de atención del cliente es muy parecido al de la atención kinésica, debido a que el registro de hora pasa por el mismo proceso, ya sea vía telefónica o vía correo electrónico.
- b. Al momento de llegar los clientes a la consulta, se deben registrar con las secretarías, llenar la ficha, realizar la venta y pagar en el mismo lugar mediante tarjetas bancarias o efectivo.
- c. Una vez registrada las horas de los pacientes, el/la nutricionista llamará a los pacientes a ingresar al box, donde también le hará las consultas pertinentes del por qué está presentándose en el lugar, buscando entender los objetivos de cada uno de los clientes para poder orientar la consulta y el plan nutricional a entregar.
 - i. Si el cliente es paciente kinésico de K-motion, la secretaria le hará llegar la ficha al nutricionista para que también pueda enfocar sus esfuerzos y objetivos en la pronta recuperación y reintegro deportivo.

4. Atención post recuperación:

- a. Para los pacientes y K-motion es muy importante saber cómo continúan los pacientes al momento de terminar las sesiones establecidas por el especialista, es por esto que la firma busca continuar con el proceso de recuperación teniendo contacto con el paciente por distintos medios como le sea más cómodo al paciente.
- b. Se busca continuar con el lazo entre las partes y es por ello que se le ofrece al paciente varias maneras de retroalimentar a K-motion entregando información de su continuidad en el tiempo post recuperación.
- c. Está la opción de enviar fotografías, videollamadas, vídeos, audios, entre otras alternativas que al ex paciente le acomode para saber en

qué estado se está encontrando dado haber terminado la rehabilitación.

5.3 Plan de desarrollo e implementación:

Tema	Periodo 0			Periodo 1 (2023)			2024	2025	2026	2027
	oct-22	nov-22	dic-22	ene-23	jul-23	dic-23	Ene-Dic	Ene-Dic	Ene-Dic	Ene-Dic
Inicio de actividades										
Arriendo de inmueble										
Implementación del inmueble										
Autorizaciones administrativas										
Adquisición de maquinaria/equipos										
Instalación de maquinarias/equipos										
Contratación de personal										
Registro de marca										
Marketing y publicidad (dar a conocer)										
Inicio operaciones										
Aumento de capacidad instalada										
Contratación de personal (aumento de ventas)										
Contratación de personal de nutrición										
Inicio área nutrición										

El plan de desarrollo para la implementación de K-motion se establece en 3 etapas:

1. Implementación de los inmuebles e instalaciones, adquisición e implementación de maquinarias y puestas en marcha del proyecto, donde durante el periodo 0 (2022) se realizan todos los trabajos para poder tener las instalaciones a punto para una correcta puesta en marcha y funcionamiento de las instalaciones, donde se podrá recibir a todo el público. Junto con esto también se realizan todas las actividades administrativas requeridas para regularizar todo tipo de documentación y respaldo administrativo para el buen y correcto funcionamiento de K-motion, como lo es además la contratación y capacitación del personal responsable de atender directamente a los clientes en cada uno de los procesos que correspondan.
2. Puesta en marcha del primer centro de K-motion, donde se espera la inauguración y operación del centro, donde ya se comienza a atender a los clientes de manera directa.
3. En el año 2024 comienza la etapa de escalamiento donde se integra la nueva área de nutrición para atender y entregar un beneficio mayor a los clientes, logrando el objetivo de cuidar las áreas de lesión y llegar más allá con los servicios entregados por K-motion.
4. En el mismo año 2024 comienza la preparación, adquisición e implementación de las nuevas instalaciones y maquinarias del segundo centro de K-motion, pasando por el mismo proceso que el de puesta en marcha, con la diferencia que en este centro comienza de forma inmediata el servicio de nutrición para comenzar sus operaciones en el año 2025.
5. Y por último en el año 2026 comienza la preparación, adquisición e implementación de las nuevas instalaciones y maquinarias del segundo centro de K-motion, pasando por el mismo proceso que el de puesta en marcha, con la diferencia que en este centro comienza de forma inmediata el servicio de nutrición para comenzar sus operaciones en el año 2027, lo que viene siendo el tercer centro de K-motion.

5.4 Dotación:

En la etapa inicial del proyecto se necesitará solamente a la dirección estratégica para liderar el desarrollo de las instalaciones civiles e instalaciones, como también de la adquisición y ubicación de las maquinarias de la planta kinésica.

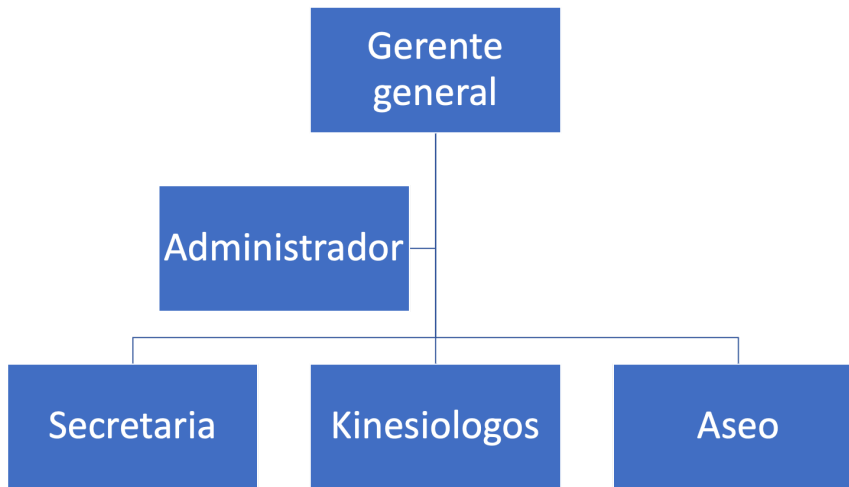
En una segunda etapa, como puesta en marcha K-motion necesitará contar con 1 secretaria para la atención y recepción de los clientes. También contará con 1 kinesiólogo para la atención directa de los clientes en los tratamientos correspondientes y 2 personas de medio tiempo para el aseo de las instalaciones y mantención de los espacios utilizados por los kinesiólogos y los clientes, los cuales son espacios de atención kinésica, máquinas de ejercicios y rehabilitación y también los espacios comunes como lo son baños, camarines, hall y otros.

Organigrama año 0:



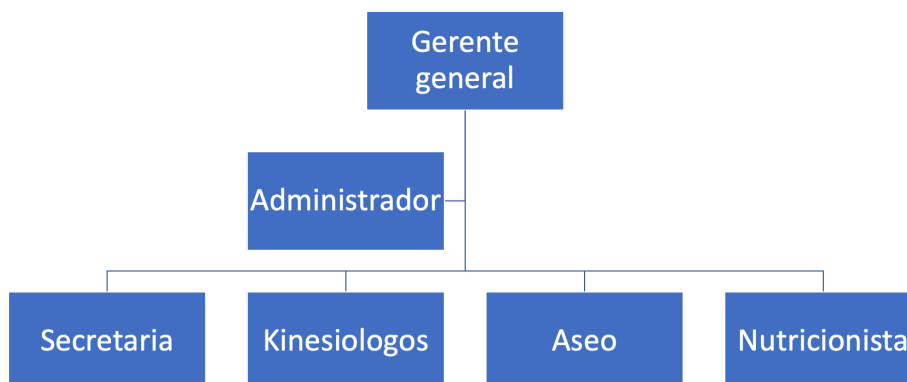
En una tercera etapa, ya a mediados del primer año, es decir en Julio de 2023, el equipo se ve aumentado a 2 kinesiólogos para atender a los clientes y así aprovechar la capacidad instalada.

Organigrama año 1:



Cuarta etapa corresponde al segundo año de funcionamiento de K-motion, donde se integran dos administradores de la empresa para llevar el correcto funcionamiento de las instalaciones de la organización, estos dos administradores serán los responsables del funcionamiento, la planificación, organización, dirección y control de las operaciones de cada una de las plantas instaladas, ya que el segundo año (2024) se abre la segunda planta kinésica, donde además se integra un nuevo servicio de nutrición deportiva para los clientes, donde se ofrecen evaluaciones parciales y seguimiento a cada uno de los clientes.

Organigrama año 2:



El horario de trabajo de la empresa es de 08:00 hasta las 18:00 horas, con una hora de colación tanto para administradores, secretarias, kinesiólogos y nutricionistas.

En el caso del personal de aseo, contará con un horario de media jornada, correspondiente de 08:00 a 12:00 horas y de 13:00 a 18:00 horas.

Todo el personal estará medido por un libro de asistencia, por lo que se llevará la información de manera diaria en los registros.

K-motion comienza su funcionamiento con la atención de personal, por lo que requiere que su personal cumpla con una buena atención de público y también con las necesidades básicas de la administración, capaces de administrar los sistemas de atención de los clientes, llevar a cabo los planes de atención de los pacientes/clientes y administrar las cuentas para atender a la empresa que entrega servicios contables y también el sistema de horarios de los mismos kinesiólogos.

Para comenzar, K-motion contará con 2 secretarías que trabajarán en horarios distintos, para poder atender a todos los clientes en todos los horarios de la clínica, es decir de lunes a sábado, que serán los días que atenderá la clínica a todos sus pacientes en horarios continuos de 08:00 a 18:00.

El personal administrativo funcionará y trabajará con el sistema de asistencia y atención del personal, por lo que deberá ser consciente y trabajar en equipo en conjunto con el equipo operacional, quienes son aquellos kinesiólogos que atienden a los clientes/pacientes en la recuperación y reintegro deportivo de todos ellos.

Además de las secretarías, K-motion contará con personal de aseo y limpieza, quienes cumplirán el rol de mantener los espacios de manera adecuada para un servicio de calidad del área de la salud y recuperación, como también de mantener los espacios cumpliendo todas las normativas sanitarias respecto a seremi de salud y también con las normativas vigentes por temas relacionados actualmente a la pandemia de Covid-19.

Por el lado operacional, K-motion contará con N kinesiólogos que serán capaces de atender en mismo horario de las secretarías a todos los pacientes, la diferencia de estos es que serán contratados por horarios y no full time como las secretarías de la empresa.

La empresa contará con un gerente, quien será el responsable de mantener, dirigir y controlar todos los temas relacionados con la administración y finanzas donde destaca la coordinación entre el personal administrativo, operacional y el equipo indirecto de la compañía y ser capaz de entregar los resultados de la compañía y maximizar los beneficios de esta.

Por el lado de la mano de obra indirecta, K-motion contratará un equipo de servicios contables, quienes serán responsable de preparar, dirigir y controlar todo aquel movimiento contable y de remuneraciones de la compañía, reportando directamente al gerente de K-motion, preparando y declarando impuestos a través de un sistema contable certificado en el país.

VI. Equipo del proyecto:

6.1 Equipo gestor:

Los dueños de K-motion serán 2 profesionales de la carrera de ingeniería comercial con maestría en administración de negocios, donde se destacarán por sus cualidades y desarrollo profesional liderando variadas áreas y actividades dentro del rubro deportivo, comercial e industrial.

El primer dueño Julián González se caracteriza por su experiencia desarrollando negocios de distintos tipos y organizando a distintas entidades deportivas para llevar a cabo sus objetivos. Junto con esto, Julián ha sido capaz de crear una red de contacto en el ambiente deportivo con distintas entidades, lo que permitirá acercar a K-motion a las entidades deportivas del gran Concepción con nuestro centro kinésico.

Por otro lado, el segundo dueño, Gian Luca De Luigi, tiene la principal fortaleza de dirigir y controlar la administración y finanzas de un grupo de empresas que venden anualmente USD 20.000.000. Además, cuenta con la experiencia de haber creado 4 exitosos negocios, 1 en el rubro forestal, 2 en la industria del aserrío y 1 en la industria del transporte. También ha sido capaz de desarrollarse toda la vida en el ámbito deportivo, por lo que ha creado una red de contactos importante, con otro

tipo de entidades privadas y públicas dedicadas al rubro deportivo, rubro que genera la mayor cantidad de lesiones a ser tratadas, recuperadas y reintegradas en el ámbito kinésico.

Ambos mencionados son capaces de entregar a K-motion las relaciones comerciales, el back up administrativo requerido por K-motion en los primeros años de funcionamiento.

El principal rol de Julián González es planificar, coordinar y administrar el plan de marketing como también el desarrollo comercial de K-motion, atrayendo nuevos clientes, nuevas entidades deportivas, médicos y clínicas para las alianzas estratégicas que K-motion requiere.

El rol principal de Gian Luca De Luigi es dirigir la gerencia general de la organización, administrar, coordinar y controlar las áreas administrativas, operacionales, el personal, las finanzas y estar preocupado de sacar la mayor rentabilidad al negocio. Es responsable de negociar y administrar las relaciones con entidades bancarias, de pagar los sueldos y hacer cumplir de manera íntegra las normas y procedimientos de la compañía.

6.2 Estructura organizacional:

En el año de implementación e instalación del centro kinésico, solo se contará con G. general y G. comercial.

El gerente general es quien se encargará de todas las operaciones para las correctas instalaciones, ya sean físicas como administrativas que se requieran para comenzar el funcionamiento y las operaciones del centro, mientras que el G. comercial es quien se encargará de establecer contacto con los médicos y entidades asociadas.

El año 2023 se ve compuesto por los siguientes cargos: G. General, G. Comercial, Kinesiólogo, Secretaria, Aseo/Limpieza.

G. General: Es el encargado y responsable del buen funcionamiento de la compañía, es quien vela por el uso y desarrollo de las buenas prácticas en las

operaciones administrativas, operacionales y financieras. Es el encargado de demostrar y enseñar la cultura y clima organizacional de la empresa, demostrando el mejor ejemplo. Es además también el responsable de preparar y reportar los estados financieros de la compañía, por lo que requiere un importante conocimiento en este ámbito.

G. Comercial: es el responsable de planificar, organizar, dirigir y controlar los movimientos que tenga K-motion en línea desde sus inicios de lo que busca y quiere ser, desarrollando las acciones necesarias para que surja lo planeado y planificado en el tiempo. Desarrollar objetivos de la empresa, misión y visión, valores, costumbres, como crear valor a la firma.

Dirigir a su equipo de trabajo mostrándole las tareas que requiere realizar cada trabajador.

Además, será el responsable de todo el equipo contratado en K-motion para que las tareas estén en cumplimiento de acuerdo a lo expuesto por la empresa y las exigencias legales.

Estar en constante comunicación y monitoreo con los kinesiólogos, dado que ellos serán los principales en reportarle inquietudes o problemas que puedan surgir durante los trabajos. Ver las reparaciones necesarias que se deban realizar, reparar o renovar los equipos que se utilizan, dada su depreciación por el alto uso continuo de estas. Implementar nuevas tecnologías, estar conectado con actividades del sector para ir visualizando cómo se comporta el mercado, las nuevas maquinarias que se están desarrollando, será también de las funciones del gerente comercial para tener a K-motion en el mejor nivel posible.

Secretaria: para el caso de este cargo, tiene varias funciones que desempeñar, principalmente administrativas. Debe recepcionar a los pacientes cada vez que un cliente asista a sus sesiones. Para el caso de la primera oportunidad, el paciente debe contactarse con K-motion para solicitar una hora para comenzar su proceso de recuperación, donde la secretaria deberá solicitar algunos antecedentes personales (nombre, rut, fecha nacimiento, dirección, número de teléfono y sistema de salud),

para luego entregarle la primera hora y día de sesión. En el caso del primer día presencial, la secretaria deberá recepcionar al paciente solicitando su carnet de identidad para comprobar el nombre y antecedentes del paciente para comparar con el paciente registrado en la primera oportunidad. Luego deberá inscribir al paciente en la base de datos de K-motion e incorporar la cantidad de sesiones que requiera el paciente dada la orden médica que le entregó el médico que lo atiende previamente. A continuación, deberá generar el cobro al paciente con la relación de cantidad de sesiones por el valor individual de esta misma. La secretaria deberá informar al especialista para que este asista a la sala de ingreso a buscar al paciente. Luego de finalizar la primera sesión, antes de que el paciente se retire del complejo, debe coordinar con el paciente, la próxima sesión dada la disponibilidad y continuidad que se le recomiende. Este proceso se debe realizar en cada oportunidad hasta que se realice la última sesión.

Aseo/Limpieza: el equipo de aseo/ limpieza cumple una función muy importante dentro del conjunto de trabajadores que participan en K-motion, el cual es mantener en óptimas condiciones el aseo de todo el complejo. Tiene un programa riguroso de higiene en los equipos de trabajo, desinfectando los implementos que utilizan los pacientes y los profesionales para realizar los ejercicios constantemente. Desinfectar, limpiar, ordenar, entre otros, con los insumos que correspondan, para cada lugar determinado donde se realicen los trabajos manteniendo así un estándar de limpieza en óptimas condiciones, donde también se debe regir por las exigencias del ministerio de salud de Chile.

Para el año 2024 se estima que ingrese al equipo un/una nutricionista y también un administrador por el hecho de comenzar a abrir nuevo centro.

Nutricionista: tendrá relación directa con los pacientes para trabajar directamente con ellos en el foco del consumo alimentario. Es el responsable de evaluar la condición física de todos los pacientes y generar un apoyo de acuerdo a la contextura física, mental, rutinaria y deportiva que corresponda para cada persona con el objetivo de entregar el mejor conocimiento y recomendaciones a la hora de

ingerir alimentos y hacer una rutina balanceada y equilibrada para mejorar la recuperación de la lesión de cada paciente.

Para el caso del año 2025 se considera que se realicen nuevos ingresos para el nuevo centro kinésico, con el apoyo de un nuevo administrador.

Administrador: se incorpora un administrador al año 3, el cual tendrá como función, dirigir y controlar los espacios de K-motion para su correcto funcionamiento ya sea con los equipos y los implementos, pero también con las mantenciones que requiera el complejo. Debe llevar adelante un correcto funcionamiento para que todas las personas que se encuentren dentro del centro, se sientan cómodos, confortables y a gusto en el lugar. Es de suma importancia que el administrador, cuente con la experiencia necesaria para liderar equipos de trabajo, conocimiento en el rubro, y contacto con las empresas de servicio que presten a K-motion para realizar mejorar y/o reparaciones en el caso que esta fuera necesario. También debe estar capacitado para proponer oportunidades de mejora tanto en el servicio como en la infraestructura del complejo, para así llevarlo en primera línea mostrando altos estándares de calidad.

6.3 Incentivos y compensaciones:

Los incentivos y compensaciones serán de manera variable para aquellos que trabajan directamente con los clientes, como lo son los kinesiólogos, de manera que cada vez que aporten un cliente al negocio, se llevan una bonificación de \$750 por cada hora de atención, y a su vez, los médicos asociados que deriven pacientes, lo harán por un monto de \$1.050 cada hora de atención.

En los meses de Septiembre y Diciembre se hará entrega de aguinaldos para todos los colaboradores de la empresa.

VII. Plan Financiero:

Para realizar la evaluación financiera de K-motion se ha tomado la decisión de utilizar los siguientes supuestos, conceptos y premisas.

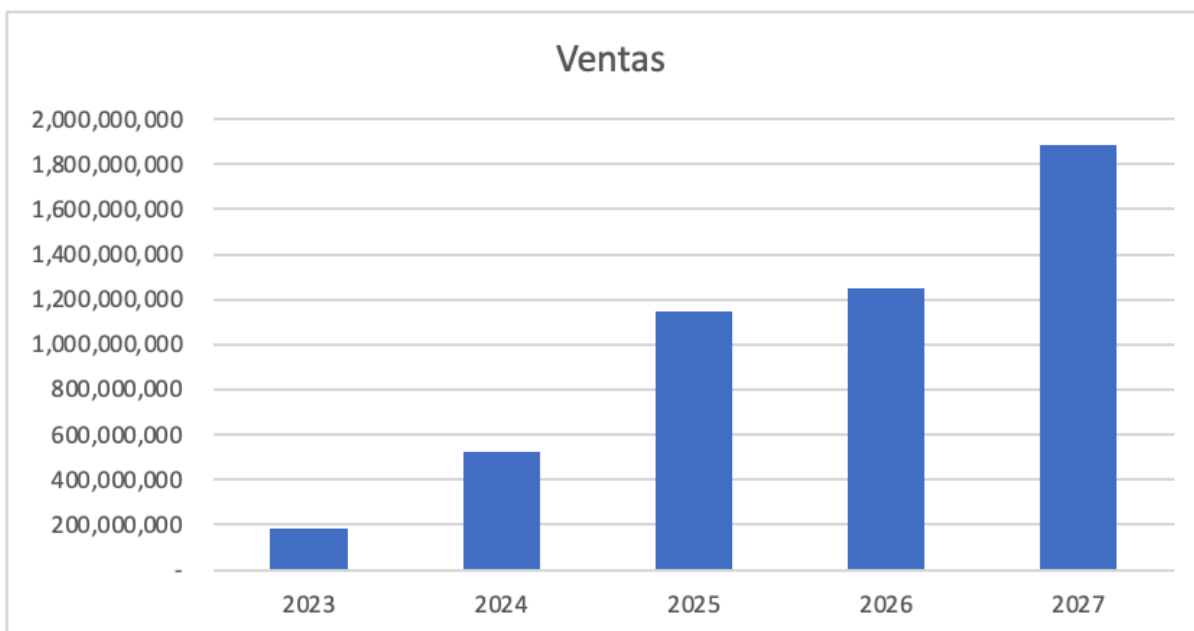
7.1 Supuestos:

1. Moneda: CLP
2. Tasa impuesto: 10% (14 D)
3. Captación de clientes y contratos en función de plan de marketing
4. Capital inicial aportado por ambos socios en partes iguales
5. La evaluación se realiza hasta el año 2027
6. Las ventas comienzan con un 50% de la capacidad de atención establecida
7. Las ventas se mantienen en 95% por tienda al cabo de un año de operación
8. Se asume un IPC de un 3% anual
9. Tiendas por año
 - a. 2023 = 1
 - b. 2024 = 1
 - c. 2025 = 2
 - d. 2026 = 2
 - e. 2027 = 3
10. Precio de venta y costo de venta se ven aumentados por IPC de manera anual

7.2 Estimación de los ingresos:

La estimación de los ingresos de cada año se estipula considerando el plan de marketing y los centros kinésicos instalados en el periodo de evaluación.

Ventas de año 1 a 5:



Las ventas de K-motion se componen por los siguientes conceptos:

1. Venta/servicio kinésico integral con reintegro deportivo
 - a. Isapre/particular
 - b. Fonasa
2. Venta/servicio nutricional primera atención
3. Venta/servicio nutricional seguimiento

Los precios se encuentran establecidos a precios de mercado, donde se establece un leve aumento sobre la competencia por el valor agregado del servicio que entrega K-motion.

7.3 Plan de inversión:

Activos fijos \$M	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
Obras civiles	56,000		58,800		61,740	
Instalaciones	15,000		15,750		16,537	
Maquinarias	150,539		158,066		165,969	

El plan de inversión de K-motion se explica en 3 etapas, construcción de 3 centros kinésicos, el primero el año 2022, el segundo el año 2024 y su funcionamiento el 2025 y por último el año 2026 para su funcionamiento del 2027.

Cada una de las instalaciones contienen sus respectivas obras civiles, instalaciones y maquinarias, lo que permite tener en funcionamiento de manera independiente cada uno de los centros.

Detalle de las maquinarias a instalar por centro:

Activos fijos	Unidades
Computador	3
Bicicleta spinning	2
Camillas	4
Colchonetas	4
Pesas (set mancuernas)	2
Balones medicinales	5
Cajones	2
Bandas elasticas (set)	2
Barra	2
Pesos (para barra)	1
Dinamometro (med isosin)	1
Remo de aire	1
Eliptica	2
Trotadora	2
Maq Cuadriceps	1
Keyser funcional (fuerza)	1
Prone leg curl (izquiuo)	1
Pesa Rusa	5

7.4 Proyección de EERR:

Flujo de los EERR de año 0 al año 5:

Item	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas		180,501	522,411	1,144,865	1,251,003	1,888,086
Costos		156,854	347,007	727,395	799,442	1,232,021
Margen operacional		23,647	175,404	417,470	451,561	656,064
Margen de contribución		23%	51%	53%	53%	52%
Gastos						
Remuneraciones		42,073	55,260	85,483	87,222	118,163
Mantencion		6,368	12,411	14,889	28,750	30,674
Publicidad		12,635	41,793	91,589	100,080	151,047
Gastos De Administracion y otros		17,138	17,995	27,401	28,771	39,140
Depreciacion		20,229	20,229	41,469	41,469	63,772
Gastos por intereses Financieros		-	-	-	-	-
Total Gastos		98,444	147,688	260,832	286,293	402,795
Resultado antes de impuesto	-	74,796	27,716	156,639	165,268	253,269
Impuesto		-	2,772	15,664	16,527	25,327
Resultado despues de impuesto	-	74,796	24,944	140,975	148,741	227,942
Resultado antes de impuestos		-38%	27%	36%	35%	36%
Resultado despues de impuestos		-38%	20%	26%	26%	26%

7.5 Proyecciones de flujo de caja:

Flujo de los EERR de año 0 al año 5:

Item	Periodo 0	2023	2024	2025	2026	2027
Resultado neto		- 74,796,057	27,716,059	156,638,577	165,267,979	253,269,167
Depreciacion		20,229,020	20,229,020	41,469,491	41,469,491	63,771,986
Inversion en activos fijos	- 221,539,100	- 232,616,055	-	- 244,246,858	-	-
Variacion en KT		28,658,680	36,244,251	45,083,341	66,846,542	71,802,389
Perpetuidad						3,736,370,456
Flujo de fondos libres	- 221,539,100	- 258,524,412	84,189,330	- 1,055,449	273,584,011	4,125,213,997

7.6 Tasa de descuento aplicada:

Para el cálculo de esta se utiliza el modelo CAPM para capitales de riesgo considerando los siguientes conceptos y fórmulas:

Ke=Rf + Beta * PRM + CRP + PPL + PRSU	14.87%
Beta industria	0.93
Tasa libre de riesgo de Chile	2.28%
RPM: Prima por riesgo de mercado	4.94%
Premio por liquidez	4%
PRSU: premio por riesgo startup	4%

Donde:

Rf: tasa libre de riesgo país

Beta: beta de la industria en país de Chile sector salud

CRP: no se utiliza riesgo país

PPL: Premio por liquidez

PRSU: Premio por riesgo startup

Datos son obtenidos de Damodaran

7.7 Evaluación financiera:

Crecimiento a perpetuidad	2%
Tasa de descuento	14.87%
Valor Actual Neto (VAN)	\$892,956,741
Tasa Interna de Retorno (TIR)	42%
Período de Recupero (en años)	Año 5

La viabilidad económica del proyecto (VAN) arroja un valor de \$892.956.741 donde vemos que este valor cubre el desembolso de la inversión inicial del proyecto más el valor actual de los flujos del proyecto, dando como resultado al valor de hoy.

La tasa de descuento con la que el VAN se iguala a cero, arroja un porcentaje del 42%, lo que muestra el valor actual de los gastos con la suma del valor actual de los ingresos previstos.

El periodo de recuperación del proyecto es de 5 años, donde al cabo de dicho periodo, el proyecto se recupera el total de la inversión a valor presente donde en estos años se cubre la inversión inicial.

7.8 Análisis de Sensibilidad:

La estimación sobre el análisis de sensibilidad es de suma importancia dado que aporta información relevante para disminuir la incertidumbre, las limitaciones y además los alcances a la hora de tomar una decisión. Para K-motion los hitos más relevantes a considerar son los volúmenes de venta, precio de venta y gastos variables, donde cada pequeño movimiento de estos puntos, afecta directamente en los valores que K-motion tiene considerado para sus flujos y movimientos.

Para los análisis de sensibilidad, aplicamos dos escenarios que nos permita visualizar los cambios que este genera. Se aplica un escenario pesimista donde se

aplica una variación del 15% de contracción y también un 15% adicional para un escenario optimista donde los resultados son los siguientes:

Análisis de sensibilidad aplicado en 3 variables:

Resultados obtenidos	Item	Valores
Volumen +	VAN	\$1,682,712,388
	15% TIR	60%
	Recupero	Año 5
Volumen -	VAN	\$103,201,095
	15% TIR	19%
	Recupero	Año 5
Precio +	VAN	\$3,674,558,277
	15% TIR	92%
	Recupero	Año 4
Precio -	VAN	-\$1,888,644,794
	15% TIR	0%
	Recupero	indefinido
Gastos Variables +	VAN	-\$1,206,327,643
	15% TIR	0%
	Recupero	indefinido
Gastos Variables -	VAN	\$2,964,213,692
	15% TIR	81%
	Recupero	Año 4

VIII. Riesgos Críticos:

8.1 Análisis de riesgo:

- **Alianzas estratégicas:** para K-motion es fundamental lograr tener relaciones directas con médicos y centros deportivos para lograr captar la mayor cantidad de pacientes y así poder atenderlos de manera eficiente y correcta, es por esto que, si el trabajo relacional no se hace de manera correcta, o los médicos ya prefieren a otros centros y no desean cambiarse a K-motion puede perjudicar el negocio.
- **No alcanzar las ventas proyectadas:** para no llegar a tener ventas bajas, se potenciará eficientemente los recursos de publicidad y marketing de la compañía, impulsando las RRSS con distintos eventos, ya sean descuentos, pruebas y otros que incentiven la toma del servicio entregada por K-motion.

- **Valor agregado de los servicios:** es clave para K-motion y la propuesta de valor que se entrega mantener en constante capacitación a los especialistas kinésicos y nutricionales de la empresa, es por esto que se debe estar en constante capacitación y estudios para entregar el mejor servicio posible a los clientes.
- **Copia de valor agregado en competencia:** el valor agregado en maquinarias que entrega K-motion es parte importante de la recuperación y reintegro deportivo de los clientes, por lo que, si algún competidor quiere integrar las máquinas, debe ser capaz de entender los conceptos y especializarse con las maquinarias que se utilizarán, es por esto que K-motion entrega y comparte los buenos resultados de los kinesiólogos con entrega de beneficios y capacitaciones constantes para ellos.

Como queremos tener un centro deportivo de primer nivel, nuestros especialistas que son los kinesiólogos, es importante que los profesionales tengan capacitaciones constantemente en distintos eventos que les permita enriquecer sus conocimientos y habilidades para trabajar en equipo con los pacientes que asisten a K-motion, donde estas capacitación sean costos muy elevados para la empresa y se pueda apreciar que la rentabilidad versus la inversión, no apalanque el beneficio esperado para la firma.

8.2 Plan de mitigación de riesgo:

Dentro de los planes de mitigación de riesgo para K-motion es principal que el negocio tenga una continuación en el largo plazo entregando un servicio constante y que permita seguir con sus operaciones en el rubro. Para ello, la firma tiene como objetivo ir visualizando constantemente como va variando el rubro tanto en instalaciones como equipos y la capacidad de sus profesionales fundamentales que son los kinesiólogos donde estos son apoyados para realizar cursos, seminarios, estudios, que permitan ir adquiriendo nuevas habilidades que se estén aplicando en el día para el mejor rendimiento a la hora de trabajar con sus pacientes.

Es importante que el equipo administrativo principal participe en diferentes eventos, ferias y congresos relacionados a los centros para tener siempre en conocimiento principalmente en los nuevos equipos que se están desarrollando y mejorando para adquirir en K-motion y tener los materiales como correspondan, entregando el mejor servicio a sus pacientes.

Hacer estudios constantemente con encuestas breves a los pacientes arroja información relevante a la hora de saber si algún punto puede ser mejorado y/o cambiar algo que podría ser ejecutado de mejor manera, por ello la retroalimentación que puedan entregar los diferentes consumidores que se estén tratando en K-motion, permite tener información sensible para la toma de decisiones para la firma.

8.3 Estrategia de salida:

Se considera la estrategia de salida dependiendo que ciertas variables del negocio no se encuentren en respuesta respecto a lo proyectado por el estudio de mercado y que los objetivos del marketing no se puedan cumplir, esto debido a que si la empresa no es capaz de atender a la cantidad de clientes que tiene estipulado no podrá sostenerse en el tiempo.

En el caso de ser así, la empresa utilizará una estrategia rápida indicando y avisando a sus colaboradores el término de la relación laboral y comenzará la búsqueda de potenciales clientes para poder realizar la venta de todas las maquinarias existentes, esto se puede dar a nivel de centro kinésico o también a nivel de empresa, dependiendo de la magnitud correspondiente.

IX. Propuesta Inversionista:

El proyecto tiene un valor de \$892.956.741.- y dado el monto proyectado, este será financiado por los gestores del proyecto en partes iguales con capital propio de ambas partes, por lo que no se realiza una propuesta al inversionista.

X. Conclusiones:

Considerando la evaluación del plan de negocios presentado se puede concluir que es un negocio atractivo, sustentable y sostenible en el tiempo, además de factible técnica y económicamente.

Respecto a los riesgos que trae el negocio planteado, se puede ver que dentro de los más riesgosos son no poder alcanzar los objetivos de ventas, por lo que se acude fuertemente a las RRSS y también a través de las alianzas estratégicas, siendo también un foco de riesgo para la organización, por lo que se atiende este punto fuertemente tanto con médicos y entidades deportivas asociadas, las cuales se ven más conectadas con entidades como mutual de seguridad en primera instancia y no con entidades privadas que puedan entregarles este valor agregado que si lo hace K-motion.

Para el aspecto operacional, K-motion se enfoca fuertemente en generar un clima organizacional saludable y confianza entre los trabajadores, de manera de consolidar una firma global que permita generar confianza y un fuerte ambiente de trabajo y seguridad para los pacientes.

K-motion es un negocio atractivo desde el punto de vista financiero, dado en el análisis registrado demuestra que el nivel de retorno por la inversión es positiva en un plazo de evaluación de 5 años, con un VAN de \$892.956.741 y una TIR de 42%, en un payback de 5 años.

Bibliografías y Fuentes:

<https://www.bcn.cl/siit/nuestropais/region8/indica.htm>

https://cdn.digital.gob.cl/public_files/Campa%C3%B1as/Cuenta-P%C3%ABlica-2020/CP-sectoriales/23-2020-SECTORIAL-MINISTERIO-DEL-DEPORTE.pdf

https://cdn.digital.gob.cl/public_files/Campa%C3%B1as/Cuenta-P%C3%ABlica-2020/CP-regionales/11-2020-REGION-DEL-BIOBIO.pdf

<https://corporacionciudades.cl/wp-content/uploads/2019/04/ATLAS-CONCEPCION.pdf>

<https://www.centrokmotion.cl/>

https://sigi-s3.s3.amazonaws.com/sigi/files/38462_politica_nacional_de_actividad_y_deporte_2016_2025.pdf (idea de negocio)

Anexos:

Encuesta:

Buscamos evaluar y conocer el comportamiento de las personas en relación a sus lesiones principalmente deportivas con el objetivo de analizar un proyecto que sea requerido para la pronta y oportuna recuperación tanto de deportistas como personas que realizan deporte esporádicamente.

1. ¿En qué rango etario te encuentras?
 - a. Menor a 20 años
 - b. 20 - 30 años
 - c. 31 - 40 años
 - d. 41 - 50 años
 - e. 51 - 60 años
 - f. Mayor a 60 años
2. ¿Realizas deporte?
 - a. Si
 - b. No
3. Frecuencia que realiza deporte a la semana:
 - a. 1 vez
 - b. 3 veces
 - c. 5 veces
 - d. Todos los días
4. ¿Cómo consideras tu rendimiento deportivo?

- a. Alto
- b. Medio
- c. Bajo

5. Deporte(s) que realiza(s):

- a. Fútbol
- b. Tenis
- c. Atletismo
- d. Rugby
- e. Pádel
- f. Basquetbol
- g. Otros: _____

6. ¿Has sufrido lesiones de algún tipo realizando deporte en los 2 últimos años?

- a. Si
- b. No

7. Frecuencia de lesiones (al año):

- a. 1
- b. 2
- c. 3
- d. 4
- e. más de 4

8. En caso de las lesiones, ¿Cómo abordas tu lesión? (puede marcar más de 1 opción):

- a. Médico
- b. Kinesiólogo
- c. Centro kinésico
- d. Recuperación Independiente
- e. Otro: _____

9. En caso de responder centro kinésico en pregunta anterior, indicar qué centro kinésico utilizas (puede marcar más de 1 opción):

- a. Medkinetic
- b. Kinetic
- c. Kinsalud
- d. Citi salud
- e. Proclínica
- f. Otro: _____

10. ¿Conoces algún centro kinésico enfocado en el reintegro deportivo?

- a. Si
- b. No

11. Si tu respuesta anterior es sí, ¿Cuál conoces?

12. Sistema de salud que utiliza:

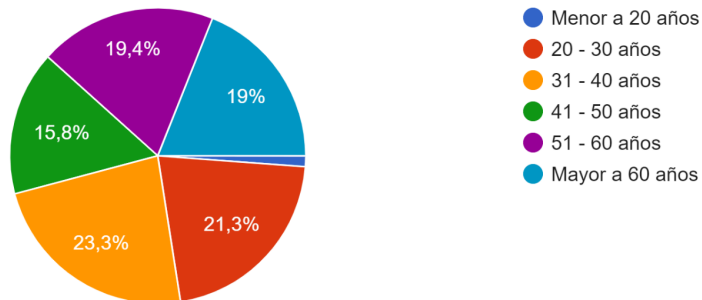
a. Público (Fonasa)

b. Privado (Isapre)

Resultados encuesta:

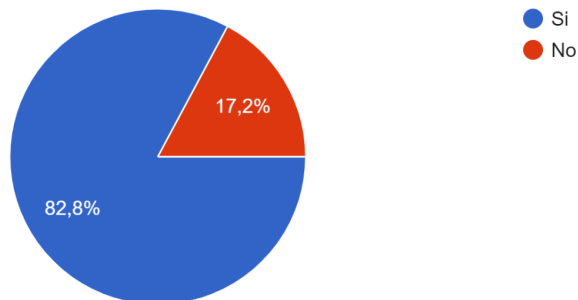
¿En qué rango etario te encuentras?

253 respuestas



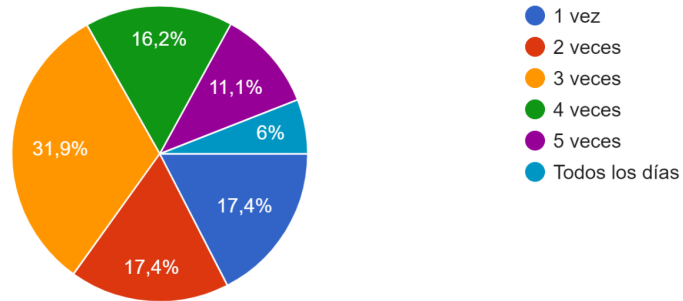
¿Realizas deporte?

256 respuestas



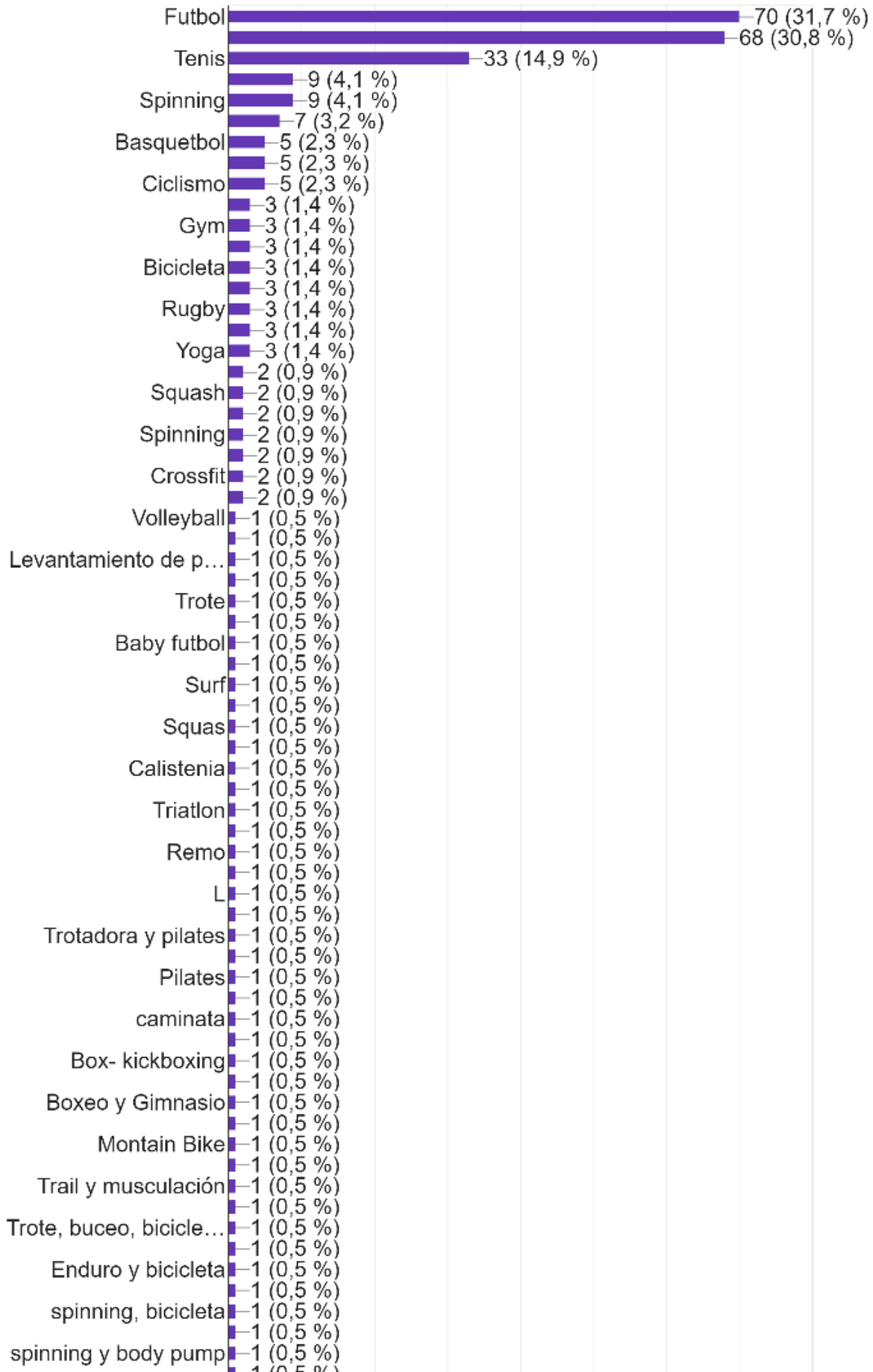
Frecuencia que realiza deporte a la semana:

235 respuestas



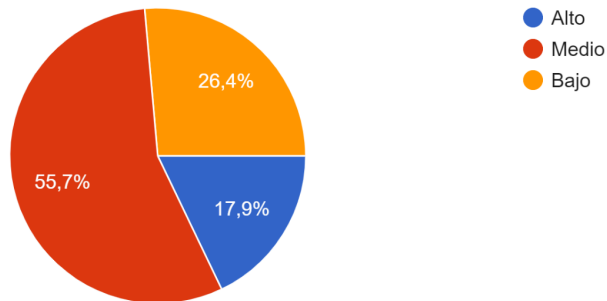
Deporte(s) que realiza(s): (puede marcar más de 1 opción)

221 respuestas



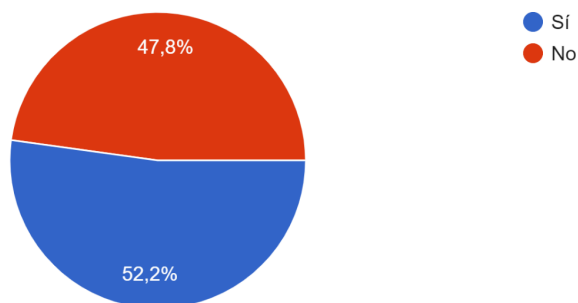
¿Cómo consideras tu rendimiento deportivo?

246 respuestas



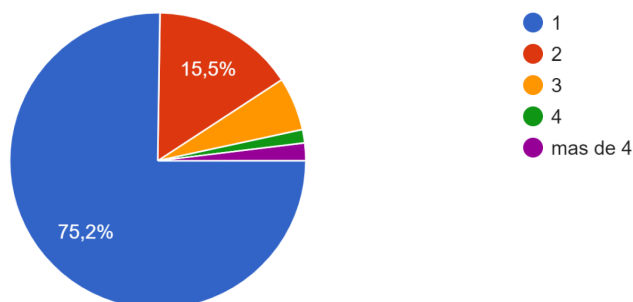
¿Has sufrido lesiones de algún tipo realizando deporte en los 2 últimos años?

251 respuestas



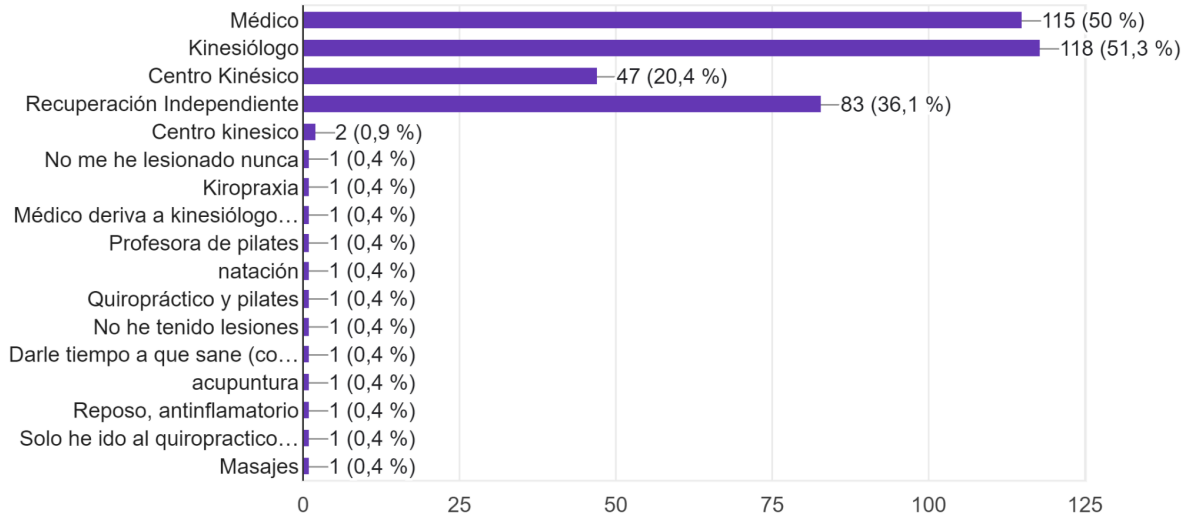
Frecuencia promedio de lesiones (al año):

206 respuestas



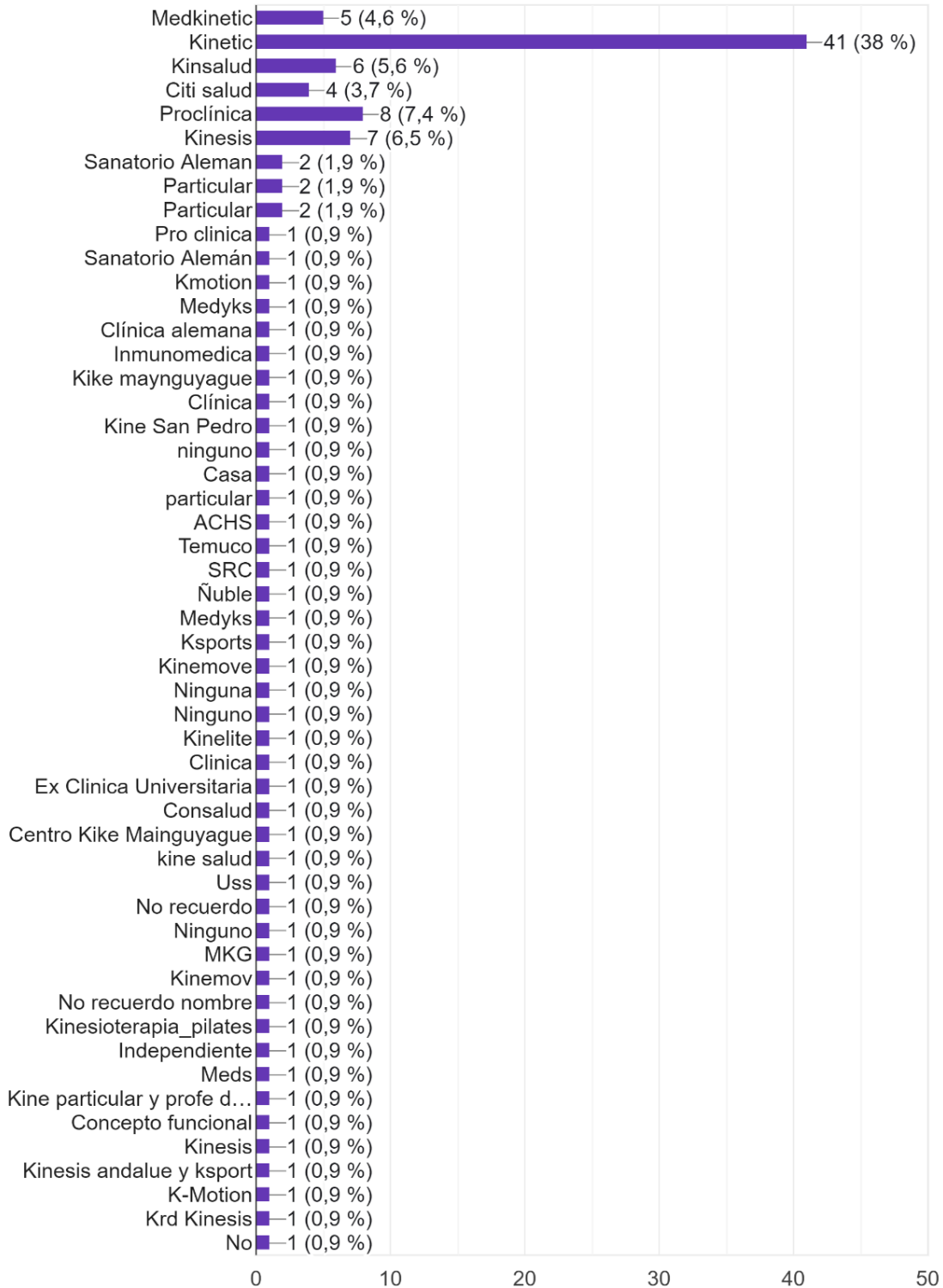
En caso de las lesiones, ¿Cómo abordas tu lesión? (puede marcar más de 1 opción):

230 respuestas



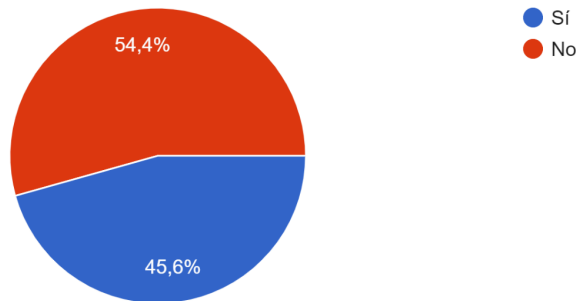
En caso de responder centro kinésico en pregunta anterior, indicar qué centro kinésico utilizas (puede marcar más de 1 opción):

108 respuestas



¿Conoces algún centro kinésico enfocado en el reintegro deportivo?

241 respuestas



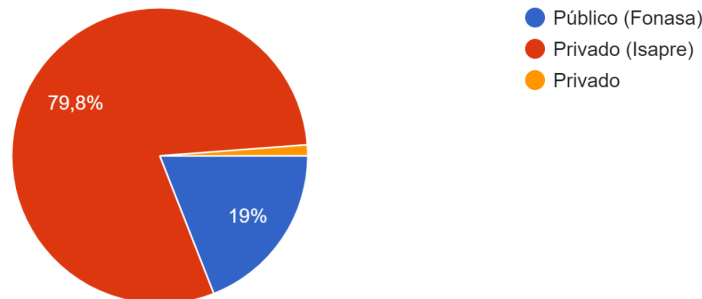
Si tu respuesta anterior es sí, ¿Cuál conoces?

104 respuestas

- Kinetic
- Meds
- Kinetic
- Kinesis
- Kinelawen
- kinetic
- Meds, Kinetic
- Kinetic, motion
- Kmotion

Sistema de salud que utiliza:

252 respuestas



Los principales resultados que se obtuvieron de la encuesta fueron muy positivos para el proyecto en cuestión. Nos arroja que 82,8% de los encuestados respondieron que practican deporte. El mayor porcentaje de frecuencia que realizan deporte a la semana es de 31,9% donde indican que son 3 veces por semana. También nos arroja que un 52,2% de los encuestados nos indica que ha sufrido lesiones en los últimos 2 años, por lo que ya podemos afirmar que si existe necesidad de recuperación de las personas independientemente del modo en que se realice. Es entonces donde la compañía K-motion juega un papel fundamental para atraer a ese gran porcentaje de personas que tuvo lesiones para que su recuperación se realice con el centro kinésico antes nombrado.

Modelo de Canvas:

Key Partners (8)	Key Activities (6)	Value Propositions (2)	Customer Relationships (4)	Customer Segments (1)
Alianzas: Médicos: Traumatólogos que pueden derivar pacientes a la	Obtención de permisos y certificados de salud y sanitarios.	Entregamos a nuestros clientes la confianza de una recuperación de un deportista	La relación con los clientes se llevará a cabo de 2 maneras, B2C, es decir,	El negocio se basa en relaciones que se mantienen con los clientes y usuarios (B2C) que

<p>recuperación y reintegro deportivo.</p> <p>Entidades deportivas: Entidades y clubes para generar alianzas de recuperación de los usuarios, tales como, Campos deportivos Llacolen, Club Bellavista, Estadio Español, Deportivo Alemán, entre otros.</p> <p>Establecimientos educacionales: Colegios y liceos que compiten normalmente en competencias de alto rendimiento, como colegios particulares, liceos que representan a la región, universidades con enfoques deportivos, entre otros.</p>	<p>Capacitaciones al personal para lograr un desarrollo y atención adecuada al alto rendimiento y reintegración del cliente al deporte.</p> <p>Obtención de alianzas estratégicas con entidades deportivas de la zona para generar mayor flujo de clientes.</p> <p style="text-align: center;">Key Resources (7)</p> <p>Financiamiento de inversión para las instalaciones, maquinarias y capital de trabajo.</p>	<p>de alto rendimiento con el fin de minimizar los riesgos de recaída (volver a lesionarse) por un tratamiento precario, enfocando el esfuerzo y conocimientos de profesionales con experiencia y estudios específicos en recuperación de deportistas de alto rendimiento.</p>	<p>directamente con los deportistas que entrenan de manera frecuente, a un alto nivel y sin acompañamiento de clubes o entidades deportivas.</p> <p>Se tendrá una relación B2C con entidades deportivas donde nos permitan hacer el reintegro deportivo de los usuarios (deportistas de alto rendimiento que entrenan en clubes).</p> <p style="text-align: center;">Channels (3)</p> <p>Utilizaremos centros de recuperación deportiva (propios) como canales directos de</p>	<p>sufren o padecen de problemas físicos, buscando una recuperación pronta y de alto rendimiento, enfocándose en una vida deportiva y saludable, permitiéndoles lograr una reincorporación al deporte de manera que vuelvan a su deporte específico con menor probabilidad de recaída.</p> <p>Por otro lado, también se consideran clientes las entidades deportivas que requieran de servicios kinésicos para la reincorporación deportiva de alto rendimiento, como lo son clubes</p>
---	--	--	---	---

	<p>Maquinarias necesarias para el funcionamiento del establecimiento.</p> <p>Personal capacitado para el desarrollo de la actividad.</p>		<p>atención para los clientes (B2C), tendremos asociaciones con clubes deportivos para hacer reintegro al deporte en las propias instalaciones del cliente (B2B) y también se utilizarán espacios públicos donde se permita el entrenamiento en vía pública para el reintegro deportivo.</p>	<p>deportivos y otras entidades (área educacional)</p>
<p>Cost Structure (9)</p>		<p>Revenue Streams (5)</p>		
<p>Infraestructura</p> <p>Capacitaciones</p> <p>Personal administrativo</p> <p>Personal operativo (kinesiólogos)</p> <p>Maquinarias</p> <p>Gastos de administración y ventas</p> <p>Asesoría contable y tributaria</p> <p>Gastos de movilización</p> <p>Viajes y viáticos (para capacitación)</p>		<p>En el negocio, todas las ventas serán de manera directa con el usuario y con pago en efectivo, es decir, la cuenta por cobrar tiende a ser 0.</p> <p>Los clientes B2C tendrán el beneficio de entregarle a sus usuarios la oportunidad de encontrar una atención específica y de calidad de deportistas de alto rendimiento y con un costo especial por la alianza que se creará.</p>		

Principales fortalezas y debilidades que visualiza de su negocio:

Fortalezas	Debilidades
<p>Personal enfocado y capacitado en reintegro deportivo.</p> <p>Equipos y maquinarias de última generación.</p> <p>Alianzas estratégicas con stakeholders claves (médicos y centros deportivos).</p>	<p>2 o 3 competidores establecidos con participación de mercado importante.</p> <p>Dependencia de clientes (ingresos y atención).</p> <p>Marca en etapa de introducción frente a marcas ya establecidas.</p>
Oportunidades	Amenazas
<p>Establecer programas regionales con entidades públicas para realizar convenios.</p> <p>Se crean más clubes deportivos con mayor demanda de deportistas en la zona.</p>	<p>Nuevo equipo de profesionales e infraestructura que supere el estándar de calidad de K-motion.</p> <p>Disminución de deportistas de alto rendimiento que se desempeñen en la zona.</p>

