



“GIMNASIO TERAPEUTICO”

Parte I

**PLAN DE NEGOCIOS PARA OPTAR AL GRADO DE
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN(MBA)**

Alumno: Patricio Venegas Herrera

Profesor Guía: Claudio Dufeu S.

Antofagasta, Julio de 2019

Tabla de contenido

RESUMEN EJECUTIVO.....	5
Oportunidad de negocio.....	7
Análisis de la Industria.....	12
Competidores.....	22
Cliente.....	29
DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y PROPUESTA DE VALOR.....	34
MODELO DE NEGOCIO.....	34
Descripción de la empresa.....	38
Estrategia de crecimiento o escalamiento. Visión Global.....	40
Plan de Marketing.....	49
Objetivos de Marketing.....	49
Estrategia de segmentación.....	50
Estrategia de producto/servicio.....	52
Estrategia de Precio.....	54
Estrategia de distribución.....	56
Estrategia de comunicación y ventas.....	56
Estrategia de Ventas.....	59
Estimación de la demanda.....	60
Presupuesto de Marketing.....	61
PLAN DE OPERACIONES.....	64
Estrategia de Operaciones.....	64
EQUIPO DE PROYECTO.....	66
Estructura organizacional.....	66
PLAN FINANCIERO.....	67
RIESGOS CRITICOS.....	68
OFERTA PARA EL INVERSIONISTA.....	69
ANEXOS.....	71
DEFICION DE SEGMENTOS.....	71

NUMERO DE PRESTACION.....	72
ESTADISTICAS GENERALES DE PARTICIPACION DE MERCADO.....	73
PRESTACIONES CENTRO DE MEDICINA DEPORTIVA (MEDS).....	74
ARANCELES.....	75
SITUACIÓN ECONÓMICA MACRO ZONA NORTE.....	78
ENCUESTA.....	80
Ubicación específica del gimnasio, al costado del Mall de parque Angamos.....	95
Plano general del Gimnasio terapéutico.....	96

RESUMEN EJECUTIVO

El plan de negocios desarrollado, consiste en la instalación de un centro

que combina el entrenamiento físico, como también disciplinas de rehabilitación, lo que declara como el Core bussines es 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, Novasports; 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 segmento del plan de negocios, 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.

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).

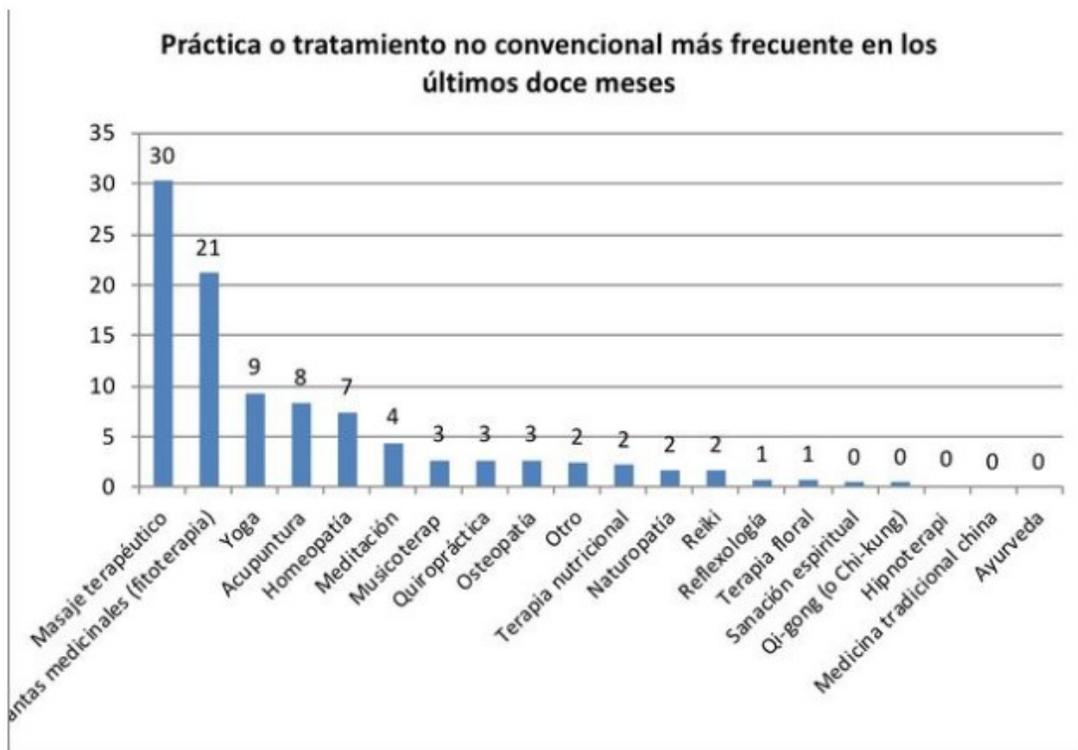
Las instalaciones del gimnasio, se ubicará en una superficie de 350 m² y se localizará en el sector centro sur de la ciudad de Antofagasta el cual se encuentra cercano y equidistante del segmento objetivo, seleccionado en el negocio. Esto para cumplir con el estándar mínimo de 1,4 metros cuadrados por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

Un horizonte de 5 años como proyección del presente plan de negocios, 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

El problema a resolver es 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, y en nuestro país occidental, no son muy abundantes estos centros como en los países orientales, de una cultura de autocuidado, vale decir que hoy existe una población más consciente, en el cuidado de su salud como en tiempos anteriores, en la ciudad de Antofagasta. Además cuenta con un gran poder adquisitivo que permite un amplio endeudamiento en comparación a otras regiones del país.

La tendencia en la población es mantenerse en forma y también buscar otros métodos para rehabilitarse de los problemas musculo esqueléticos. Una de las disciplinas que más ha crecido en los últimos años en América latina son la orientales, tales como masajes tipo tailandés, ventosas, quiropraxia, punción seca, acupuntura, como también otros tratamientos en combinación de la tecnología e innovación como es caso de la electrolisis, siendo esta una tendencia como indica el grafico confeccionado por un centro de estudios de España, realizado el año 2018. Las preguntas en el cuestionario apuntaban acerca de 20 tipos de tratamientos o prácticas diferentes: Acupuntura, Medicina tradicional china, Homeopatía, Ayurveda, Naturopatía, Hipnoterapia, Sanación espiritual, Meditación, Yoga, Musicoterapia, Plantas medicinales (fitoterapia), Terapia nutricional, Quiropráctica, Osteopatía, Masaje terapéutico, Reflexología, Reiki, Terapia floral, Qi-gong (o Chi-kung), Imanes terapéuticos.



En Antofagasta, como ciudad seleccionada para nuestro análisis, se focalizada en trabajos extractivos de productos de minería, commodities, como el cobre, teniendo cada vez estándares más exigentes que deben cumplir por normativa de salud ocupacional para sus colaboradores. Debe velar, tanto en la gestión preventiva como en la gestión recuperativa de las personas. Existen distintas etapas como exposición, pre-clínica y Clínica que monitorean la generación de enfermedades profesionales en el tiempo, utilizando las herramientas de gestión de higiene ocupacional y ergonomía, con medicina del trabajo con programas de salud y vigilancia médica, salud compatible, reubicaciones, restricciones, entre otros.

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, que son

alteraciones del tejido y del funcionamiento mecánico de las estructuras comprometidas que pueden producirse al realizar estas actividades en forma diaria, que son a raíz de lesiones orgánicas como músculos, articulaciones, tendones, ligamentos, nervios, huesos, causadas y agravadas por la actividad profesional y por condiciones del lugar de trabajo.

Nuestro gimnasio terapéutico con medicinas complementarias y alternativas, presenta la oportunidad de ofrecer a sus pacientes una opción de recuperación de sus anomalías presentadas en su cuerpo.

La tendencia es al alza en el uso de este tipo de medicina, ya que según la encuesta nacional de salud elaborada a principios de esta década el 84,8% de los chilenos, estaría dispuesto a ser tratado con terapias complementarias y ya el 70% de la población declara que en alguna ocasión fue tratado con este tipo de terapias y el aparato legislativo ya posee dentro del ministerio de salud el departamento de políticas y regulaciones farmacéuticas de prestadores de salud y medicinas complementarias.

Existe un pequeño centro de kinesiología como “Kinefix” en la ciudad de Antofagasta, en donde atienden con terapias alternativas básicas como rehabilitación muscular, terapia manual y reintegro deportivo, cuentan con números reducidos de profesionales, cuyo especialista mantiene entre 5 a 6 pacientes en forma paralela, y no cuentan con opciones de medicina complementaria y alternativas.

En relación al tamaño de mercado con datos obtenidos en la investigación, se determinó un mercado potencial con respecto a la demanda de servicios. Sólo en procedimientos de apoyo clínico/terapéuticos 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).

Sin embargo, restan los ingresos de evaluación kinesiológica (básico, salto, gesto deportivo, retardo electromecánico, índice postural dinámico, riesgo de desgarro esquirotibial, riesgo de rotura de ligamento, riesgo de pubalgia, riesgo de esguince de tobillo, riesgo de caídas, prevención y rehabilitación de caídas), evaluación biomecánica (fuerza muscular máxima, fatiga muscular, balance muscular agonista-antagonista, activación muscular, sinergia motora, sensación de la fuerza, gestor motor, evaluación fuerza en cadera, tobillo, hombro completo, entre otros), evaluación kinésica, evaluación kinesiológica de reposicionamiento articular, control de postura, entre otros. Con esto nos permite generar ingresos de flujos mensuales adicionales.

En relación al precio es competitivo en relación a la medicina alternativa, y no presentan costos posteriores con recetas médicas.

El competidor directo es “E-Sportfit” que es un centro médico deportivo con una capacidad de una sucursal en el sector centro sur de la ciudad de Antofagasta, que entrega a la persona y su familia una atención de salud integral y de calidad enfocada en mejorar su bienestar a través de la prescripción de ejercicio físico, lo cuál sea desarrollado por equipos de gran calidad humana, excelencia profesional, académica y tecnología de punta, con una tasa de ocupación de un 87% y sus servicios, son Electro estimulación, Kaatsu, Entrenamiento Funcional, Cardiovascular, HIIT: High Intensity Interval Trainings un tipo de entrenamiento en lo que se busca es trabajar sobre un 85% de tu VO2max (Capacidad aeróbica de realizar ejercicio por un individuo).

El centro Kinésico (Kinefix) que se ubica en el sector centro sur de la ciudad

de Antofagasta; que presta servicios con especialidad en kinesiología y acondicionamiento físico. Con una ocupación de un 92% y sus servicios, son tratamientos kinésicos, orientado rehabilitación músculo esquelético, terapia manual y reintegro deportivo. También entrega programas de entrenamiento personalizado. Cuenta con un profesional recién titulado y de poca experiencia, llevan menos de un año instalados y los servicios son limitados de cara a la real necesidad que presenta el mercado.

Estos, como son competidores directos, son a los cuales se le quitará pacientes ya que de acuerdo a la escala de atributos de acuerdo a cuadros y número de las mayores falencias están en la atención y disponibilidad lo que como empresa, generaremos mayor fuerza de atención.

Si bien la competencia relevante es la antes mencionada, el sector público cuenta con una gran cantidad de pacientes a los cuales, de acuerdo a nuestra disponibilidad de espacio y tiempo, generará un flujo potencial de pacientes.

En la primera etapa, que corresponde a años 1 y 2, contaremos con un Ingeniero Comercial quien será el gerente general. Es un profesional de reconocido prestigio y experto en control de gestión con más de 15 años de experiencia liderando unidades estratégicas de negocio. Además, contamos con un profesional quiropráctico sénior de reconocida trayectoria en la región metropolitana con más de 20 años de experiencia, 2 kinesiólogos expertos en rehabilitación muscular y esquelética con más de 10 años de trayectoria en Antofagasta, 2 técnicos masoterapéutico sénior con 17 años de experiencia en tratamiento recuperativo en sobrecarga muscular, una secretaria contable y 2 profesores de educación física.

En la segunda etapa, que corresponde a años 3 al 5, aumentamos la dotación en 2 kinesiólogos, un masoterapeuta y un quiropráctico adicional respectivamente.

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 Ministerio de Salud es la entidad encargada de fijar las políticas y planificación sanitaria. Cuenta con dos subsecretarías, la Subsecretaría de Salud Pública encargada de velar por la salud pública de la población, a través de las Secretarías Regionales Ministeriales y la Subsecretaría de Redes encargada de velar por la provisión de atención de salud de la población.

La Superintendencia de Salud es la responsable de velar por los aspectos regulatorios del sector tanto en el ámbito financiero como de prestaciones de salud, tanto público como privados. Estas acciones las ejecuta a través de la Intendencia de Aseguradores e Intendencia de Prestadores respectivamente.

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. Éste entrega cobertura de atención a aproximadamente el 80% de la población. Esta cobertura se divide según su nivel de ingresos en

diferentes modalidades

A, B, C, D, siendo esta última también denominada de “libre elección”. El componente de financiamiento privado otorga cobertura a entre un 15% a un 18% de la población, dependiendo del período estudiado. Esta cobertura se logra mediante la cotización del 7% de los salarios de los trabajadores y es administrado por las Isapres (Instituciones de Salud Previsional) quienes ofrecen diferentes planes de salud a sus asegurados dependiendo

Por sobre el 7% colocado por cada individuo, un elevado porcentaje de la población, beneficiaria tanto del Sistema de financiamiento público en la modalidad de libre elección, como beneficiarios de Isapres, recurren al financiamiento de segunda capa para obtener coberturas complementarias a las que obtienen con su 7% de cotización obligatoria. Para ello recurren a planes complementarios en las mismas Isapres o a seguros colectivos o individuales otorgados por las compañías aseguradoras de vida o generales con filiales de seguros de vida. Adicionalmente, las Fuerzas Armadas se rigen por un sistema de financiamiento y atención propios. Otro porcentaje de la población se atiende bajo el alero de las Mutuales de Seguridad, las que otorgan protección financiera y atención de salud a los trabajadores adheridos a ellas, específicamente para atenciones relacionadas con enfermedades laborales y accidentes del trabajo.

Por otra parte, la oferta de servicios se realiza a través de dos grandes ejes. El eje público, representado por la red pública de hospitales, organizados en servicios de salud a lo largo del país, cada uno de los cuales tiene la responsabilidad de articular la atención de los beneficiarios públicos, en un modelo de redes, integrando la atención hospitalaria y especializada con la atención primaria que se ejecuta en los centros de salud familiar, y cuya dependencia administrativa depende en la mayoría de los casos de los

municipios. El otro eje está representado por los hospitales privados de diferentes niveles de complejidad, y que dan cobertura principalmente a los beneficiarios de las Isapres, pero que progresivamente han aumentado su participación en la atención de pacientes con seguro público en su modalidad de libre elección, y más recientemente en los últimos 5 años a pacientes con aseguramiento público de la modalidad A y B provenientes de los Hospitales públicos para recibir atención de alta complejidad, en unidades críticas.

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.

En el mundo entero y en Chile en particular ha tenido en los últimos años un importante crecimiento, lo que se espera se mantenga en las décadas venideras. Según el estudio de la Asociación de Isapres, Gasto y Financiamiento de la Salud en Chile y en Isapres. Composición del Gasto en Prestaciones y Licencias Médicas en Isapre 2012-2017, la salud es una de las principales fuentes de gasto de los países, tanto a nivel individual como a nivel gubernamental. En las últimas décadas, el gasto en salud en el mundo se ha elevado por sobre la expansión de las economías y la inflación, además de constituir una parte cada vez mayor del PIB de los países. Usando estadísticas de salud OCDE, en Chile el gasto en salud pasó de representar un 6,6% del PIB en el año 2005 a representar un 8,1% del PIB en el 2017, acercándose al promedio de los países de la OCDE (8,9% del PIB). Esto se puede explicar por una combinación de factores, tales como el aumento en la expectativa de vida, el incremento en el ingreso per cápita y

por el creciente interés por parte de las personas de su cuidado personal y la vida más sana, entre otros.

Durante 2016, las prestaciones del sistema de libre elección Fonasa alcanzaron 53.762.296, con 6,0% más prestaciones que el año 2015. De ellas, 48,0% correspondió a exámenes de diagnóstico, que en su mayoría fueron exámenes de laboratorio clínico con 20.538.266 un 7,6% más que en el 2015. El número de cotizantes de Fonasa, cuyo total alcanza a 5.276.127 personas. Comparado con el año anterior decrece en un 12,6%. De igual modo, el análisis de los últimos 5 años concluye que decrece a una tasa promedio anual de 4,1%. Del total nacional de cotizantes en Fonasa el 51,4% corresponde a hombres, el 45,4% son mujeres y el 3,2% no existe información. Por grupo etario los más representativos son de 25-29 años con un 10,7%, 30-34 años un 9,4%, 40-44, 45-49 y 50-54 con un 9,0% respectivamente.

En el año 2016 se constataron 88.411. 910 prestaciones de salud del sistema Isapre con un 5,7% más que en el año 2015, creciendo a una tasa promedio anual de 6,7% en los últimos 4 años. De estas prestaciones sobresale el grupo correspondiente a exámenes de diagnóstico representando el 37,0% del total de asistencias. Dentro de este porcentaje prevalecieron los servicios de laboratorio clínico correspondiente al 82,5% del total de prestaciones de exámenes de diagnóstico. Otro grupo de procedimientos que destacó fue el de apoyo clínico/terapéutico con 21,6% del total; dentro de este procedimiento con un 73,3% del total de este grupo resalta, los procesos de medicina física y rehabilitación.

El número de cotizantes en 2016 fue de 1.935.515 personas aumentando en 1,7% en relación a 2015. Al observar por grupo etario, el mayor porcentaje lo alcanza el segmento de 31-40 años con 29,8% de los cotizantes, seguido por

quienes están entre los 41-50 con un 22,0% y los de 21- 30 años con 21,3%. El menor número de cotizantes estuvo en el grupo etario entre 1-10 años. Los grupos etarios de 71 y más presentan un incremento promedio de 8,6% comparado con 2015.

Asimismo, en nuestro país, tal como ocurre en muchos países desarrollados, los costos han venido creciendo a tasas bastante más altas que lo que crece la inflación en general, lo que se traduce, entre otros efectos, que el sistema privado de salud en Chile se sitúa entre los más caros a nivel internacional, tal como lo señala la Federación Internacional de Planes de Salud (IHHP). De hecho, Chile se ubica en este ranking como el segundo país más caro en procedimientos quirúrgicos y prestaciones de alta recurrencia, detrás de EEUU. A modo de ejemplo, a nivel local una hospitalización de corta estadía en una clínica cuesta en promedio US\$1.550, que es prácticamente el doble de lo que cobran recintos similares en Suiza o Francia

Si bien en esta industria viene un importante incremento en el número de profesionales de la salud, hoy existe un verdadero boom en todas las carreras relacionadas con el mundo de la salud a nivel de la educación superior, así como importantes inversiones en los ámbitos público y privado, lo que hará aumentar en un interesante porcentaje la capacidad instalada. Hoy claramente existe un problema estructural que no es fácil de resolver en el mediano plazo, esto debido a la alta demanda en requerimientos de soluciones a patologías de todo tipo en las personas.

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.

Sin embargo, en la ciudad no existe una entidad, clínica o institución especializada en este tipo de tratamientos.

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. Trabajar en programas físicos para el sobrepeso y la obesidad. Generar programas para personas de la tercera edad. Recepción de atletas de alto rendimiento que requieren entrenamiento terapéutico especializado.

En las personas adultas con alteraciones posturales es importante el trabajo de corrección de la postura sobre todo cuando estas posiciones que se han prolongado en el tiempo producen rigidez, desgaste de nuestras articulaciones, dolor y atrofia muscular.

Hoy los pacientes, clientes, están prefiriendo métodos alternativos que no necesariamente son invasivos para resolver sus dolencias. Es una información importante que hemos recabado en estas pocas reuniones con personas de bienestar y miembros de sindicatos del sector minero, siendo nuestro foco principal pacientes particulares del segmento ABC1 (clase alta) y grupo socioeconómico C1a (clase media acomodada).

En la actualidad se sabe que el equilibrio en las funciones corporales no solo depende del sistema nervioso sino de la integración del conjunto de ellos, por lo que el quiropráctico moderno aprovecha los avances modernos de la ciencia como la neurociencia, la psiconeuroinmunología, para comprender y desarrollar sus tratamientos. Desde el punto de vista kinésico la teoría de la inteligencia innata se utiliza, aunque en el quehacer diario no nos percatemos

de ello.

Un ejemplo es que en una lesión esguince de tobillo el tratamiento del proceso inflamatorio, conjuntamente con la posterior activación o inhibición de músculos involucrados y finalmente la recuperación, son actividades que influyen sobre los diferentes sistemas corporales como el nervioso, circulatorio, osteomuscular. La activación genética de estos sistemas ante un proceso inflamatorio por una agresión a los tejidos propicia la recuperación, el kinesiólogo solo ayuda a acelerar este proceso a través de los estímulos antes mencionados. Otro ejemplo de recuperación a través de nuestra inteligencia innata, como proceso genético de recuperación, son los pacientes con accidentes vasculares encefálicos o en términos más generales con lesiones estáticas encefálicas, muchos de estos pacientes tienen un periodo que corresponde a los tres primeros meses en los cuales se recupera parte de su función motora, no obstante durante este periodo e incluso durante tratamientos de años podemos observar que la estimulación motora tomando como base el principio de la neuroplasticidad, acelera el proceso de restauración de las funciones.

La quiropráctica es una profesión de salud dedicada al diagnóstico, prevención y tratamiento de patologías musculo esqueléticas a través de la manipulación de la columna vertebral y las extremidades.

El dolor de espalda es en la actualidad un problema común, que en muchas ocasiones altera de manera significativa la calidad de vida de quienes lo padecen. Con mucha frecuencia los pacientes presentan dolor lumbar o cervical que se puede irradiar hacia las extremidades superiores o inferiores o proyectar hacia otras zonas de la espalda.

La kinesiología de extremidades es de gran complejidad, debido a la gran cantidad de estructuras anatómicas que presentan sus articulaciones. Por ejemplo, un hombro doloroso requiere discriminar que componente articular o periarticular se encuentra dañado para poder enfocar el tratamiento en el sentido correcto, esto ocurre también con casi todas las articulaciones de nuestro cuerpo.

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

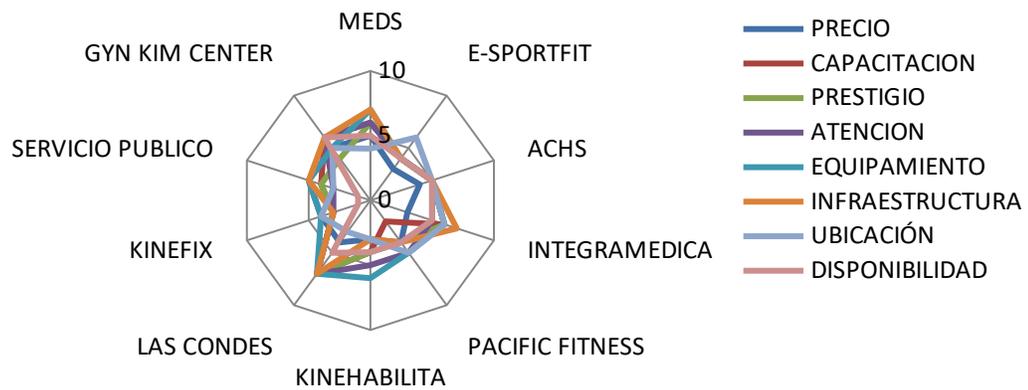
Algunas Actividades Realizadas en Establecimientos NoPertencientes al Sistema Nacional de Servicios de Salud, Año 2018

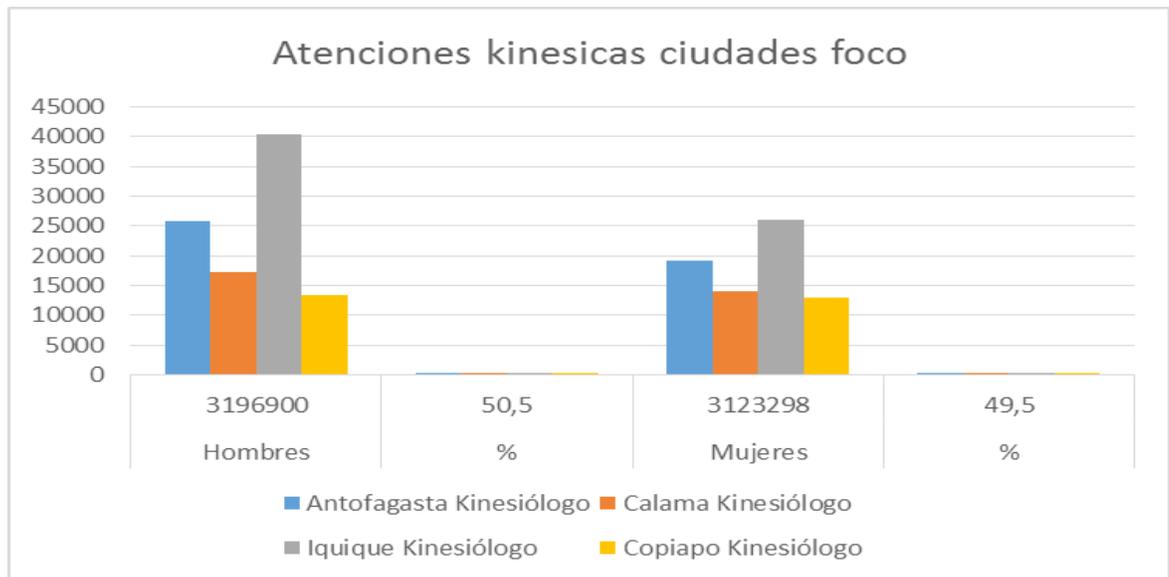
Región y Comuna											
Actividades	Total	Por Grupo de Edad								Por Sexo	
		Menor de 10 Años	10-14 Años	15-19 Años	20-24 Años	25-39 Años	40-54 Años	55-64 Años	65 y + Años	Hombres	Mujeres
Total País											
Atención Kinesiológica	5.165.796	295.049	97.391	179.229	281.760	1.154.628	1.395.653	846.767	915.319	2.606.801	2.558.995
Iquique											
Atención Kinesiológica	55.686	7.811	2.114	2.824	3.340	15.635	14.753	6.426	2.783	34.510	21.176
Antofagasta											
Atención Kinesiológica	32.793	1.030	212	1.418	2.504	8.324	10.086	5.525	3.694	19.064	13.729
Calama											
Atención Kinesiológica	11.829	672	266	396	718	2.072	3.767	2.380	1.558	6.463	5.366
Copiapo											
Atención Kinesiológica	24.554	509	8	116	1.764	6.503	9.982	3.789	1.883	12.709	11.845

El segmento por edad para ofrecer nuestros servicios apuntaría entre los rangos de edad entre los 25 y pasado la edad de 65 años.

CLINICAS/ATRIBUTOS	PRECIO	CAPACITACION	PRESTIGIO	ATENCION	EQUIPAMIENTO	INFRAESTRUCTURA	UBICACIÓN	DISPONIBILIDAD
MEDS	5	6	6	6	7	7	4	5
E-SPORTFIT	3	4	4	4	4	4	6	4
ACHS	4	5	5	5	5	5	5	5
INTEGRAMEDICA	3	6	6	5	6	7	6	5
PACIFIC FITNESS	4	2	4	5	5	4	5	4
KINEHABILITA	3	4	4	5	6	3	3	4
LAS CONDES	4	7	7	7	7	7	3	5
KINEFIX	4	3	3	3	4	3	4	1
SERVICIO PUBLICO	5	4	4	3	5	5	3	1
GYN KIM CENTER	5	6	4	6	5	6	5	6

Principales atributos según clientes





De acuerdo al gráfico adjunto vemos en la especialidad kinésica del 100% de las atenciones realizadas en Chile, el 50,5% corresponden a hombres y el 49,5% corresponden a mujeres atendidas.

De estos, tenemos información de atenciones por ciudad y la composición de acuerdo a género por cada una de ellas.

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).

Benchmarking

Los referentes en Chile son clínicos 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.

Prevención de riesgos	Salud	Compensación financiera
<ul style="list-style-type: none"> • Asesoría de análisis de riesgos y Consultoría en seguridad. • Capacitación, diseñada a medida por Sector y puesto de trabajo. • Análisis técnico y evaluación en áreas como ruido, vibración, ergonomía y 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios de salud para reaccionar ante accidentes, desde atención primaria a niveles complejos de traumatología, y tres tipos de centros de atención: Atención primaria, clínicas y hospital. • Red de rescate y transporte a nuestros 	<ul style="list-style-type: none"> • Pago de licencia médica mientras el Trabajador está con reposo médico. • Indemnizaciones y pensiones.
<p>Silicosis, entre otras.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de riesgos psicosociales, evaluación y asesoría en desarrollo de 	<p>trabajadores accidentados a lo largo Del país (ESACHS).</p>	

Planes de acción. • Otros servicios de consultoría y desarrollo de planes de trabajo en rescate en emergencias y prevención.		
---	--	--

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.

Competidores nacionales

Asociación Chilena de Seguridad (Achs)

La ACHS es una entidad privada sin fines de lucro, administradora del seguro social contra riesgos de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales contemplado en la Ley 16.744. Las áreas en las que presta servicios son:

Mutual de seguridad

La Mutual de Seguridad de la Cámara Chilena de la Construcción (Mutual C.Ch.C.) es una corporación privada, sin fines de lucro, que otorga cobertura total a los siniestros por accidentes laborales y que desarrolla programas de prevención de riesgos en Chile.

Prestaciones Médicas, que consideran los servicios de atención médica hasta que la persona se rehabilita de una lesión por accidente del trabajo,

Prestaciones Preventivas, que contemplan desde la capacitación a los trabajadores hasta las asesorías de la entidad en materias de higiene, medio ambiente, ergonomía y medicina del trabajo, además de medicina preventiva en acciones de promoción y prevención de salud como son los exámenes ocupacionales y pre-ocupacionales

Prestaciones Económicas, derivados de pagos de beneficios económicos (subsídios, indemnizaciones y pensiones) según el grado de invalidez acreditada del accidentado o los beneficiados de acuerdo a la Ley N° 16.777.

Instituto de seguridad del trabajo (Ist)

Es una corporación de carácter Mutual, que tiene por fin administrar, sin fines de lucro, el Seguro Social contra Riesgos de Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales

El IST se encuentra obligado a entregar las siguientes prestaciones:

Económicas producidas por incapacidad, invalidez o muerte.

Prevención de riesgos; apoya las actividades de prevención de riesgos en el interior de las empresas adherentes, para mejorar los estándares de seguridad, el control de pérdidas, el cuidado del medio ambiente y la calidad de vida de los trabajadores.

Prestaciones médicas; el trabajador accidentado o enfermo profesional tiene derecho a las prestaciones médicas necesarias que se le otorgarán gratuitamente hasta su curación completa o mientras subsistan los síntomas de las secuelas causadas por enfermedad o accidente laboral.

El organismo gubernamental que fiscaliza las mutualidades es la Superintendencia de Seguridad Social (SUSESO) dependiente del Ministerio del Trabajo y Previsión Social.

Desde el punto de vista privado existen empresas que prestan servicios como clínica MEDS ubicadas en la ciudad de Santiago y Rancagua, Red Salud UC Christus ubicado en la ciudad de Santiago, Clínica Avansalud, ubicada en la ciudad de Santiago, Clínica Santa María ubicada en la ciudad de Santiago, Clínica Alemana ubicada en la ciudad de Santiago, Clínica Vie Et Santé ubicada en la ciudad de Santiago y Kinenova ubicada en la ciudad de Viña del Mar.

Clínica Meds

MEDS es un Centro de Medicina Deportiva de rehabilitación física con foco en los pacientes con lesiones producto de la práctica de deportes. Compiten en un segmento de alto valor y posee un posicionamiento en el mercado como especialista, donde se atienden los deportistas y ubicado físicamente en comunas de mayor ingreso. Sin embargo, también existe la percepción de que el servicio otorgado es bajo a lo esperado.

Actualmente cuenta con siete centros: Isabel La Católica, Mall Sport, Calera de Tango, Fleming, Maipú, Las Brujas (La Reina) y Rancagua.

Ver prestaciones en anexo 4 y tarifas en anexo 5.

Integramédica

Centro de salud que ofrece rehabilitación física kinesiológica en forma masiva para un gran número de pacientes de bajo grado de complejidad. Su posicionamiento es más enfocado a un mercado masivo con un menor poder adquisitivo. Se caracteriza por tener bajo número de profesionales por

pacientes. Se ubica en sectores más populares mayormente.

Cuentan con más de 18 especialidades médicas y 23 centros a lo largo de Chile, en las ciudades de Santiago, La Serena, Viña del Mar, Rancagua, Talca y Concepción.

Son parte de Bupa Chile, (Bupa Chile es parte de Bupa, British United Provident Association, entidad creada en el Reino Unido con más de seis décadas de vida, que otorga soluciones de salud a más de 29 millones de personas en todo el mundo y está presente en más de 190 países como Australia, España, Estados Unidos, América Latina, Arabia Saudita, Hong Kong e India). Con ello buscan, a través de un modelo integral de salud, convertirse en un aliado de los chilenos, acompañándolos durante todas las etapas de su vida, no solamente cuando están enfermos y requieren cuidados de salud, sino que también cuando están sanos, desarrollando innovadoras iniciativas centradas en la prevención de enfermedades y en la promoción de hábitos de vida saludables.

Clínica Las Condes

Ellos combinan la gestión de kinesiólogos y médicos, usando métodos tradicionales de tratamientos. También tiene un foco en tratamiento de pacientes provenientes de la práctica de deportes.

Clínica Los Coihues

Su especialidad está en la neurorrehabilitación de personas que poseen una discapacidad producto mayormente de lesiones neurológicas o producto de

accidentes vasculares. Son una opción recurrente por varias isapres por ser competitiva en precio además de ser considerada como una institución que abarca la rehabilitación de los pacientes de forma multidisciplinaria y con especial atención a la participación de la familia y en un ambiente propicio para los pacientes.

Estas clínicas utilizan básicamente terapias convencionales como tratamientos con analgésicos, antiinflamatorios, y no existen como clínicas de mediana envergadura que ofrezcan terapias complementarias o alternativas, para la rehabilitación de pacientes. Solo existen profesionales en consultas propias que imparten estas terapias, por cual, realizar una clínica de mediano tamaño e integrando están terapias, presenta un océano azul en las ciudades a cubrir.

Competidor Local

Centro E-Sportix

Este es un centro combinado Kinésico que más se asemeja a nuestra propuesta ya que ofrece que se ubica en el sector centro sur de la ciudad de Antofagasta. entregan a la persona y su familia una atención de salud integral y de calidad enfocada en mejorar su bienestar a través de la prescripción de ejercicio físico, el cual es desarrollado por un equipo profesional, académica y tecnología de punta. Están enfocados en ser el centro médico deportivo a través de una práctica clínica de excelencia como en el desarrollo de conocimientos para el cuidado de la persona, basada en la prescripción adecuada de actividad física que presta servicios con

especialidad en kinesiología y acondicionamiento físico. La debilidad de este centro es que cuenta con una disponibilidad baja para adquirir los servicios como también los horarios ofrecidos y disciplinas de rehabilitación muscular y la superficie es baja los 100 metros cuadrados.

Centro Kinésico Habilitación Deportiva (Kinefix)

Este es un centro Kinésico que se ubica en el sector centro sur de la ciudad de Antofagasta; que presta servicios con especialidad en kinesiología y acondicionamiento físico. Está orientado a enfermedades crónicas y obesidad, rehabilitación músculo esquelético, terapia manual y reintegro deportivo. También entrega programas de entrenamiento personalizado. Cuenta con un profesional recién titulado y de poca experiencia, llevan menos de un año instalados y los servicios son limitados de cara a la real necesidad que presenta el mercado.

Smarfit

Centro Kinésico con un concepto de democratizar el acceso a la práctica de la actividad física de alto nivel, con planes accesibles y una fácil inscripción, con 400 gimnasios con atención personalizada, pero no se encuentra en la ciudad de Antofagasta.

Energy

Son gimnasios que se ubican al largo del país, con planes a empresas, expenden franquicias, con servicios de personal trainer, estaría inaugurando una sede en Antofagasta en el sector central.

Cliente

El cliente objetivo son personas particulares del segmento socioeconómico ABC1 y C1a ver anexo 1 descripción del segmento, 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).

Las características de estos pacientes, clientes son aquellas con necesidades de tratamientos de rehabilitación desde el punto de vista físico producto de enfermedades profesionales, entre ellas tenemos:

- Pacientes con politraumatismo múltiple
- Pacientes accidentados y atendidos convencionalmente, con necesidad de terapia alternativa
- Pacientes con daños y dolores a la columna producto de la mala postura en su trabajo
- Pacientes con requerimientos de tratamientos kinesiológicos

Respecto de la información que entrega la superintendencia de salud, muestran un crecimiento sostenido en las prestaciones anuales, entre ellas, las que nos interesan que corresponden a rehabilitación, estas son bonificadas por los sistemas de previsión de salud que son Isapres y Fonasa.

La idea es aprovechar la derivación de estas entidades, la derivación de médicos tratantes y aquellos que se enteraron por referencias o información que la página de nuestro centro de rehabilitación.

En Chile, según la Encuesta Nacional de Salud Pública, aplicada a población

general de 15 años y más, un 25,1% de la población es obesa, 26,9% padecen presión arterial elevada, sólo el 15,7% de las personas consumen 5 o más porciones de frutas al día, un 40,6% de la población es fumadora actual, un 17,2% presentan síntomas depresivos durante el último año y existe un 88,6% de sedentarios. Al analizarla, cuya población corresponde a población nacional mayor de 15 años en calidad de ocupada, más aquella población desocupada que hubiese estado trabajando en los últimos 12 meses, residentes en las áreas urbanas y rurales, equivalente al 74% de la población nacional, se aprecia que un 72,4% declaró no haber realizado actividad física durante el último mes, un 38% declaró haber fumado al menos un cigarrillo en este mismo periodo y 4,5% de los trabajadores presenta conductas de bebedor problema.

Análisis competitivo: El riesgo a someter a nuestro gimnasio, es la entrada de gigante en esta industria como clínica Meds, ya que poseen una gran tecnología, gran poder de negociación con proveedores, una cartera más amplia de clientes, como asociaciones con instituciones de prevención de salud, una mayor gamma de especialidades, como una calidad de especialistas.

Matriz de Competitividad: según el siguiente análisis de nuestros competidores indirectos, como demuestra el grafico la valorización de nuestros atributos, no concentraremos en la captación de nuestro personal, amabilidad de la atención y horarios continuados los siete días de la semana.

Horario

Lunes a viernes de **08:30** a **21:30** hs.

Sábados de **08:30** a **21:00** hs.

Domingos de **08:30** a **21:00** hs.

Atención personalizada: Aprovechar la posibilidad, ya que la competencia directa el profesional atiende en forma simultánea hasta 4 pacientes a la vez.



Capacitación al personal en terapias alternativas: Complementar a los profesionales, con las terapias alternativas y su continuo perfeccionamiento.



Posgrado en Acupuntura Kinésica

Colegio Profesional de Acupuntura y Terapias Complementarias de la Provincia de Córdoba

Posgrado en Acupuntura Kinésica
Lic. César de Tajada
M.D. 2527

Inicio: 26 de abril 2019
Duración: 8 meses.

Inscríbete!

35 12755335 | cpacprovinciaocordoba.com

Foto: www.fox.com.ar

Posgrado en Terapia Mioarticular y rehabilitación Funcional de Lesiones



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 herramienta 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 personalizadas.

Con atención de calidad a personas que quieren realizar ejercicio terapéutico con métodos seguros, cumpliendo objetivos técnicos y objetivos personales del cliente.

- Trabaja en programas físicos para el sobrepeso y la obesidad.
- Programa para personas de la tercera edad.
- Entrenamiento terapéutico especializado.

- Quiropráctica
- Rehabilitación de Columna Vertebral
- Rehabilitación Extremidades
- Rehabilitación Neurológica
- Prevención de Salud
- Terapia Respiratoria

Descripción de Valor de Gym Kin Center

Valor Funcional

Es un servicio integrado y diferenciado en el mercado del norte de país, en donde no existe este concepto de tipo de gimnasios, combinados con terapias alternativas de tratamientos, con atención personalizada.

Valor Real

La marca Gym kin center debe situarse en el mercado de la industria de fitness y Salud en la zona, ofreciendo una alternativa a los usuarios, deportistas y a personas que presenten anomalías musculo esqueléticas.

Valor Ampliado

Con una garantía del servicio entregado, en la cual creará valor, con ser la primera empresa con este concepto en el mercado del norte del país,

entregando un seguimiento a sus usuarios en fases de los programas entrenamiento físico y tratamientos, enviado mediante correo electrónico de nuestros especialistas, creando una relación basado en confianza hacia nuestros usuarios.

Canales:

Los clientes podrán acceder a nuestros servicios, y la comercialización de estos respecto a las asistencias al gimnasio terapéutico se realizará a través, mediante en tres canales:

Página WEB:

Los servicios estarán disponibles en una página web, con dominio de hosting ofertando las distintas disciplinas de rutinas ejercicios al gimnasio como también toda gama de terapias de rehabilitación con medicinas complementarias y alternativas con sus beneficios. En esta página virtual el usuario definirá sus horarios, de acuerdo al plan que requiera, como también a los pacientes que deseen atención de nuestros especialistas, se programarán de acuerdo a disponibilidad horaria, teniendo el cliente a disposición la herramienta de la página horarios, tratamientos, precios, de nuestros servicios a disposición las 24 horas del día otorgando una continuidad los siete días de la semana.

Redes sociales:

Contará con presencia en las redes sociales de Facebook e Instagram, otorgando información de la empresa, todos sus servicios, y su grupo de usuarios que podrán interactuar entre ellos formando una comunidad, creando un sentido de pertenencia identificación con el gimnasio, respetando el derecho si los usuarios del gimnasio, de ingresar a formar parte de esta

comunidad, atendiendo que existe un grupo de personas que resguarda celosamente su información personal.

En esta plataforma también los usuarios tienen la posibilidad de realizar consultas sobre sus programas de rehabilitación, como también a sus tratamientos.

También otorgará la posibilidad de los nuevos potenciales usuarios de conocer desde un punto de vista de otros usuarios, sobre nuestros servicios y sus experiencias con el gimnasio.

Canal Clínica:

En el gimnasio contará con publicidad de pendones, gigantografías y dispensadores en zonas estratégicas, con folleterías, como dípticos y trípticos, entregando información sobre el concepto de gimnasio terapéutico, la salud ocupacional, las disfunciones musculares esqueléticas, los tratamientos de rehabilitación de estos, reintegro deportivo, acondicionamiento físico, rutinas de ejercicios, clases de entrenamiento funcional, como también programas de entrenamiento personalizado.

Como también se ofrecerán jornadas en donde se invitarán a personas interesadas en adquirir nuestros servicios, con una frecuencia mensual, para transmitir las bondades de nuestros servicios.

Correo Electrónico:

También contará con un correo electrónico, proveniente del dominio hosting contratado, que manejará un contacto personalizado con cada usuario, sobre rutinas de ejercicios, diagnósticos, evaluaciones, alternativas de tratamientos, terapias manuales y programas de rehabilitaciones.

Este listado de direcciones generará una base de datos, además se adquirirá una base de datos al proveedor de estos registros la empresa basesdatos.cl con una base que contenga los usuarios de gimnasios y pacientes que accedieron a bonos para atención de especialistas de kinesiología y quiropraxia, en los últimos años en la ciudad de Antofagasta, por segmento de personas afiliadas a Isapres.

Para en forma posterior enviar invitación en forma directa a través de publicidad, y realizar un seguimiento de la respuesta de los nuevos usuarios y la tasa de venta de nuestros servicios a estos usuarios.

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.

Las capacidades de Techno-Home desarrollan parte fundamental de la propuesta de crear y capturar valor considerando las principales fuentes de ventaja competitiva.

Visión

Ser una real y beneficiosa alternativa de gimnasio terapéutico en la región, que es un centro que fusiona las disciplinas de la salud y la actividad física,

para satisfacer la necesidad de los deportistas, los amantes de la vida sana, y las personas que presenten problemas kinésicos de salud.

Misión

Potenciar e implementar una red de centros de gimnasios terapéuticos en la zona norte del país, extendiendo sus servicios a las ciudades de Calama, Iquique y Copiapó, con un servicio de calidad, personalizado de calidad, con la amplia gama de medicinas alternativas y complementarias.

Fortalezas

- Lugar amplio y acogedor
- Suficientes aparatos disponibles para cada paciente
- Ejercerán masculino y femenino
- Fácil acceso al centro de rehabilitación integral
- Atención de varias patologías
- Mercado creciente en este tipo de terapias

Oportunidades

- Pacientes de todo tipo, edad, con condiciones físicas, económicas
- Atención con terapia ocupacional
- Incluir capacitaciones de salud

Debilidades

- Paradigmas que afectan a este tipo de medicina
- Escaso profesionales y experiencia
- La atención será de acuerdo a la cantidad de citas agendas por semana
- No existen convenios con aseguradoras, fondo nacional de salud e isapres.

Amenazas

- Existen terapias no reguladas por el sistema nacional de salud
- En las regiones existen clínicas de rehabilitación
- Existen mayor capacidad instalada de las clínicas de rehabilitación tradicional
- La llegada de las grandes clínicas del centro del con el mismo sistema.

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. Una tercera etapa, considera la construcción de un segundo gimnasio ubicada en el sector norte de la ciudad de Antofagasta, enfocada a una gran población de ingreso medio que va en franco crecimiento, lo que permitirá eliminar el factor distancia en la decisión de tratarse en nuestro gimnasio.

Por último, hay que considerar siempre la posibilidad de negocios adicionales y/o paralelos al gimnasio, que se desarrollarán a medida que este y el modelo de gestión y la rehabilitación de los pacientes se vaya validando

La base de la estrategia de crecimiento de Gim Kin Center es el óptimo uso del 100% de los recursos físicos, como las capacidades adquiridas,

realizando crecimientos escalonado y planificados, de acuerdo a los siguientes indicadores:

- Cantidad de atenciones
- Cantidad de clientes
- Frecuencia de asistencias al gimnasio
- Rentabilidades

Como visión global consideramos que la tendencia a nivel mundial los clientes buscan servicios integrados y calidad considerando con relevancia las preferencias y necesidades de los clientes adoptando siempre la posibilidad de negocios adicionales y/o paralelos al gimnasio, cómo ventas de suplementos, bebidas isotónicas desarrollando a medida que esta empresa presente un nivel de crecimiento y posicionamiento esperado.

Propuesta para el plan de escalamiento es implantar más disciplinas de gimnasia como de rehabilitación, como:

- Kaatsu
- Cardiovascular
 - Electroestimulación
 - Hitt
 - Kaatsu
 - Entrenamiento funcional
 - Cardiovascular
 - Punción seca
 - Masaje
 - Acupuntura
 - Quiropraxia

Las claves de nuestro modelo de negocio escalable son:

Autoservicio, aquí diseñaremos y buscaremos procesos de autoservicio en los que los clientes puedan disminuir algunos de los costos fijos que tenemos en nuestro modelo de negocio. Para esto la construcción de nuestra página web con aplicaciones amigables es y será fundamental para agilizar a través de esta autogestión en por ejemplo la toma de hora para la atención del especialista.

Anticipación, el que la escalabilidad ofrezca un margen lineal y controlable de crecimiento en la estructura de costes tiene una implicación importante. Esto supone que debemos diseñar procesos, indicadores y umbrales capaces de alertar con una cierta antelación la necesidad futura de recursos que den soporte al modelo de negocio.

Dimensionamiento, en relación a que contaremos con la infraestructura, en metros cuadrados, que nos permita crecer en mismas y otras especialidades adicionales, en previsión de un posible peak de crecimiento futuro, ya que ésta supone unos costos que podríamos retrasar en el tiempo.

Economías de escala donde el crecimiento no sólo no genere más estructura, sino que disminuya los costos de producción.

Estrategia de ingresos nos basaremos en un importante porcentaje de suscripción que potencian la escalabilidad del modelo, ya que nos permitirá disponer de:

- Predicción de la demanda
- Economía de escala, ya que es posible negociar con proveedores mejores precios
- Flujos de financiación negativos: los clientes pagan a corto plazo (contado/30 días) y a los proveedores se le paga a un plazo superior con lo que el negocio nos permitirá generar caja.

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.

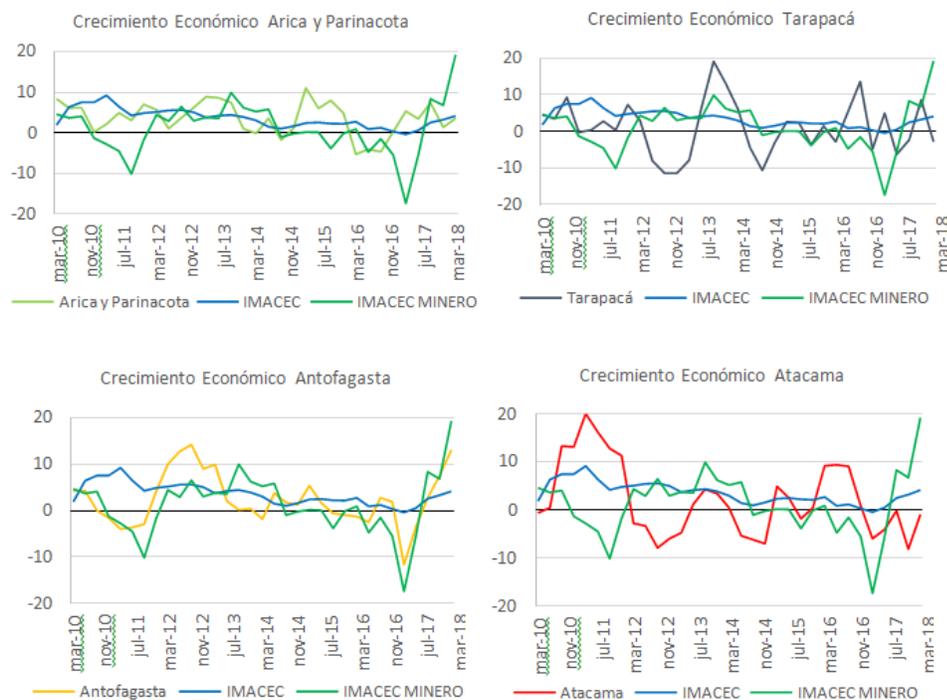
Económico

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.

- **Participación del mercado** del Fitness “*Market share*” en la ciudad de Antofagasta, de un 20% de los gimnasios ubicados en la ciudad y 15% de la consulta kinesiológicas de la región.
- **Satisfacción de clientes** obtener a través de encuestas post atención, la calidad y sugerencias al servicio recibido y obtener una retroalimentación directa.
- **Posicionar** la marca entre las 10 marcas en el “Top Mind” entre los usuarios de gimnasios y pacientes de kinesiología del segmento ABC1 y C1a del mercado, en la zona norte del país.
- **Aperturar** una cadena de centros en la zona norte de país, además de en Antofagasta, ingresar a las ciudades de Calama, Iquique, Copiapó y con la posibilidad de crear un nuevo centro en el sector norte de la ciudad de Antofagasta, dado el crecimiento del segmento a explotar en dicho sector de la ciudad.

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, el cual, es el segmento definido a desarrollar nuestras operaciones, y también presenta una gran tasa de accidentabilidad, el cual pagará los servicios reembolsando de acuerdo al tratamiento recibido con su plan de salud y los convenios de los comités de bienestar de las empresas.
- Usuarios de gimnasios enfocados a obtener una mejor calidad de vida, con un enfoque en Fitness experiencial, que se definen a personas que amamos el ejercicio y disfrutan su práctica, con rutinas suaves y cargar físicas equilibradas.
- Usuarios son aquellas con necesidades de tratamientos de rehabilitación desde el punto de vista físico producto de enfermedades laborales.
- Pacientes con disfuncional muscular en múltiples zonas del cuerpo.
- Pacientes lesionados en faenas.
- Pacientes con daños y dolores a la columna producto de la mala postura en su trabajo.
- Pacientes con requerimientos de tratamientos kinesiológicos crónicos.
- La clasificación del segmento de mercado está concentrado en un 95% ,en los profesionales del área minera que por su labor desarrollan deficiencias físicas o que resulten de post operatorios, en un perfil de edad de 20 a 60 años.
- Con un mercado en pacientes con la patología crónica de silicosis en un porcentaje de un 5% que sus edades oscilan entre 55 a 80 años, igual indicar que prestaremos servicios a domicilio, también varones.
- Respecto de la información que entrega la superintendencia de salud,

muestran un crecimiento sostenido en las prestaciones anuales, entre ellas, las que nos interesan que corresponden a rehabilitación, estas son bonificadas por los sistemas de previsión de salud que son Isapres y Fonasa.

- La idea es aprovechar la derivación de estas entidades, la derivación de médicos tratantes y aquellos que se enteraron por referencias o información que la página de nuestro centro de rehabilitación.
- En Chile, según la Encuesta Nacional de Salud Pública, aplicada a población general de 15 años y más, un 25,1% de la población es obesa, 26,9% padecen presión arterial elevada, sólo el 15,7% de las personas consumen 5 o más porciones de frutas al día, un 40,6% de la población es fumadora actual, un 17,2% presentan síntomas depresivos durante el último año y existe un 88,6% de sedentarios.
- Al analizarla, cuya población corresponde a población nacional mayor de 15 años en calidad de ocupada, más aquella población desocupada que hubiese estado trabajando en los últimos 12 meses,
- Residentes en las áreas urbanas y rurales, equivalente al 74% de la población nacional, se aprecia que un 72,4% declaró no haber realizado actividad física durante el último mes, un 38% declaró haber fumado al menos un cigarrillo en este mismo periodo y 4,5% de los trabajadores presenta conductas de bebedor problema.

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.

Evaluando considerar en el plan de escalamiento no la compra de la maquinaria, sino el arrendamiento de esta, manteniendo el sistema de mantención, como la posibilidad de cambiar por tecnología que los proveedores tengan a disposición.

Los proveedores son esenciales en la estrategia ya que serán los que nos mantengan a nivel con los más grandes gimnasios del país, y nos posiciona en un lugar de liderazgo en la industria.

En las entregas de nuestros servicios en a través de nuestra calificación y certificación de nuestros profesionales, que tengan un gran “Nombre”, ya que existe un tipo de consumo en las clínicas de salud en la región metropolitana, pero en regiones el consumidor elije por nombres de especialistas, según la reputación de este, por medio del boca a boca, más que un ranking digital.

En la actualidad no existe en la zona norte del país un centro de gimnasio terapéutico, solo existe por separado y no de forma integral, en que el usuario de gimnasio presente una atención personalizada, los usuarios destinan como gasto fijo con una prioridad y de frecuencia mensual.

Otro punto a considerar es la cantidad de metros cuadrados que dispondremos a nuestros usuarios, con capacidad de estacionamientos sin costo adicional para nuestros clientes, y el lugar de ubicación, a metros de un centro de polo de desarrollo de la ciudad como en “Mall Angamos”, en donde se concentra gran parte de la población con segmento ABC1 y C1a, el cual, es el nicho de segmento de mercado a operar.

Los servicios ofrecidos en la rama de salud, presentan una integración y combinación de terapias de rehabilitación, basada en tratamientos alternativos y complementarios a la medicina convencional, como

quiropaxia, acupuntura, masajes de variedad estilos, electrolisis.

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.

La estrategia será priorizar la calidad de los servicios por los que se mantendrá los precios acordes con segmento a trabajar, debido a la diferenciación de sus servicios ofrecidos, infraestructura y calidad en general. Adoptando una estrategia de penetración de entrada de mercado, nuestro precio inicial tendrá un 20% de descuento con respecto a los precios normales.

Con respecto a los servicios de masoterapia se agruparán en pack de acuerdo a la cantidad de sesiones que necesiten nuestros usuarios, en cambio las sesiones que no se agrupan son las sesiones de acupuntura, punción seca y quiropaxia.

La siguiente propuesta en la valorización de nuestros servicios:

Precios de Gimnasio	Del año 1 al 2	Del año 3 al 5
----------------------------	-------------------------------	---------------------------

Servicio	1	3
Entrenamiento funcional	\$ 150.00	\$ 180.000
	0	
Electro estimulación	\$ 250.00	\$ 280.000
	0	
Plan Hitt	\$ 140.00	\$ 160.000
	0	
Kaatsu	\$ 240.00	\$ 260.000
	0	
Servicio de Electrolisis	\$ 30.000	\$ 40.000

Servicios	Del año 1 al 2	Del año 3 al 5
Servicio de tape muscular	\$ 40.000	\$ 50.000
Servicio de ventosas	\$ 30.000	\$ 40.000
Cardiovascular	\$ 90.000	\$ 100.000
Punción Seca	\$ 15.000	\$ 25.000
Servicio de	\$	\$ 50.000

Quiropraxia	40.000	
Servicio de Masajes	\$	\$ 45.000
	35.000	
Servicio de	\$	\$ 30.000
Acupuntura	25.000	

Con estrategia de fijación de precios y solo reajustados en forma anual, de acuerdo a las necesidades esperadas de rentabilidad, tomando como base un reajuste de IPC acumulado, respetando un precio competitivo para el segmento a explotar, en la primera etapa de nuestro centro en la ciudad de Antofagasta.

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. Además para garantizar un valor agregado, nos aseguraremos que el servicio de entrega orientado al cliente sea de mayor calidad. Para ello realizaremos capacitaciones periódicas y sobre todo al personal nuevo, para fomentar la cultura y el espíritu de Gym Kin Center; recalcando nuestros valores esenciales.

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, en donde se

informará los diferentes servicios que dispondrá el gimnasio, horarios, noticias relevantes al cuidado en la alimentación, tips para realizar un buen ejercicio, eventos especiales, entre otros. Además, se ocuparán las redes sociales como Facebook, Twitter, Google+, Instagram, para potenciar la marca, publicitar promociones y conocer los intereses de nuestros clientes.

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, ambas con distribución gratuita en el sector sur de la ciudad, la entrega de volantes en el centro de la ciudad, en esquinas con mayor flujo vehicular y afuera de las empresas. También se utilizará las redes sociales para publicitar el gimnasio, el diario local y Gmail promociones.

Herramientas de promoción

Mix

Para el desarrollo de nuestro Mix vamos a considerar las siguientes herramientas:

Promoción: Para incentivar la compra de nuestras membrecías se realizarán publicaciones a través de los medios de comunicaciones como radio, diario, volantes, revistas Tell y PM y redes sociales. Con esto se informará sobre descuentos y suscripciones con porcentaje de descuento.

Punto de distribución directa: Se utilizará el gimnasio como el punto de

entrada para distribuir nuestros productos a los clientes intermediado por nuestros colaboradores.

Personas: Los trabajadores serán parte importante de nuestra propuesta de valor en la estrategia de calidad de servicio, en fidelización y retención de clientes.

Presencia física: Gym Kin Center está ubicado en un polo de desarrollo económico del sector sur de Antofagasta, con buen flujo de personas del segmento definido, que permite mayor comunicación visual de la marca y de la infraestructura.

Producto: Se ofrecerá distintas líneas de productos y servicios para la Actividad Física y de terapia alternativa en un entorno controlado con personal calificado.

Página Web: Medio de comunicación con el cliente y una plataforma para publicar nuestros servicios y noticias relacionadas con la salud y el bienestar.

A quiénes se dirige (clientes finales)

El servicio se ofrecerá a todas las personas mayores de 20 años que viven o trabajan en la comuna de Antofagasta interesados en tener una mejor calidad de vida relacionada con la salud, bienestar y preocupación corporal mediante el ejercicio físico y terapia alternativa.

Las herramientas que se utilizarán como medio para captar clientes son a través de la publicidad en la radio de la comuna de Antofagasta, el diario el mercurio de la ciudad, el uso de los volantes en el centro de la ciudad, la página Web del gimnasio y de redes sociales. Toda la publicidad estará orientada a un público mayor de 20 años que se encuentre interesado en realizar actividad física para llevar una vida saludable y equilibrio corporal con terapias alternativas.

Programa de publicidad.

Nuestro programa de publicidad inicialmente buscara llegar al segmento definido a través de lo ya informado tales como radio local, el uso de publicidad móvil, publicidad en revista Tell y revista PM, ambas con distribución gratuita en el sector sur de la ciudad, la entrega de volantes en el centro de la ciudad, en esquinas con mayor flujo vehicular y afuera de las empresas. También se utilizará las redes sociales para publicitar el gimnasio, el diario local y Gmail promociones.

Para lograr esta cobertura nos orientaremos a realizar, un mes antes de la apertura del gimnasio, una publicidad informativa fuerte utilizando todos los medios antes informados.

Después se continuara realizando una publicidad periódica en la radio de la ciudad. Además, una vez al mes se entregará volantes en los lugares descritos anteriormente.

Estrategia de Ventas

En la etapa de introducción que se encuentra Gym Kin Center, su estrategia de venta se realizará mediante un marketing directo, contactando a clientes, previamente seleccionados y también obtenidos de la base de dato de los atendidos en años anteriores en tratamientos kinésicos, mediante la entrega de invitaciones.

Durante la visita al gimnasio serán recibidos y atendidos por un profesional especialmente capacitado para entregar toda la información correspondiente y las prestaciones del gimnasio. Los guiara mostrando el equipamiento,

infraestructura y servicios, informando los atributos y beneficios que posee el gimnasio. Con esto se podrá generar la instancia de cierre de una venta, complementando con la entrega de información de las diferentes facilidades de pago y promociones en base a políticas de descuento estacionales dentro del año.

En base a nuestra cultura organizacional orientada al cliente nos permite validar nuestra estrategia de venta apoyados por nuestros colaboradores y hacer efectiva esta entrada al mercado.

Como parte de la penetración de mercado se partirá con promociones de un 20% de descuento el primer año de acuerdo a las políticas de precio y promociones mencionadas.

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, a fin de tener la proyección a un universo específico. Esta investigación fue estructurada y determinante, se realizó a 80 personas individualmente. Todos estos datos se reflejaron de manera numérica para el respectivo análisis. (ver encuesta anexo 6).

Se hizo consultas en distintos centros de salud y uno en particular, competencia relevante, entregó la información que a continuación se detalla

particularmente en la cantidad promedio atendida (Q) ajustada al precio de nuestra empresa con un precio de \$ 20.000 dada a la suscripción anual que solicitaron y permitió dar el siguiente resultado estándar por ocupación de equipamiento de gimnasio.

Esto no considera ingresos adicionales dados por el tarifado anterior que implica distintos tratamientos cuyos valores fluctúan.

Se hizo en base a información del año 2018.

Cantidad de clientes (Q) atendidos en promedio entre los meses de enero a diciembre del año 2018.

Como resultado de la entrevista se pudo crear un recuadro con la información de la demanda estimada de la competencia y el comportamiento de todo el año. En este caso la demanda se encuentra con un crecimiento ascendente en general, a excepción del mes de junio por una situación excepcional. Este crecimiento se da, a diferencia de un gimnasio convencional, por el incremento de conocimiento del concepto de terapia alternativa que pasa a ser una oportunidad.

Considerando la capacidad instalada de la competencia que presta un servicio similar pero reducido y deficiente, con la capacidad instalada de Gym Kin Center, se duplica la posibilidad de prestar servicio de la especialidad ofrecida por nuestro gimnasio lo que implicaría crecer en porcentajes similares en la incorporación de clientes.

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, por lo que estimamos atender al menos

400 clientes con una vista pesimista, versus 575 clientes en escenario optimista, pero con una ocupación estimada esperada de 500 clientes. Antecedentes empíricos para estimar los Q fueron obtenidos por la entrega de datos del prestador de un servicio similar con limitada capacidad instalada y de personal que atiende a paciente.

Presupuesto de Marketing

El presupuesto de marketing a considerar es el siguiente:

Plan de Marketing	Internet	Eventos	Comercial medio televisivo	Comercial medio radial	Comercial medio escrito	Volantes/dip ticos	Promotores	Total CAC
Participación del mercado del Fitness "Market share" en la ciudad de Antofagasta, de un 20% de los gimnasios ubicados en la ciudad y 15% de la consultas kinesiologías de la región.	190.281		794.016	1.350.000	735.600	1.875.000	500.000	5.444.897
Satisfacción de clientes obtener a través de encuestas post atención, la calidad y sugerencias al servicio recibido y obtener una retroalimentación directa.						867.603		867.603
Alcanzar una rentabilidad del 25 % al año Nro. 5 y aumentando hasta alcanzar al décimo año un 30%				337.500			500.000	837.500
Crecimiento promedio de 20% anual, con el resultado operativo tres años del ejercicio operativo del gimnasio.	900.000	550.000				1.162.500		2.612.500
Posicionar la marca entre las 10 marcas en el "Top Mind" entre los usuarios de gimnasios y pacientes de kinesiología del segmento AB1 del mercado, en la zona norte del país.		1.200.000		337.500				1.537.500
Aperturar una cadena de centros en la zona norte de país, además de en Antofagasta, ingresar a las ciudades de Calama, Iquique, Copiapó y con la posibilidad de crear un nuevo centro en el sector norte de la ciudad de Antofagasta, dado el crecimiento del segmento a explotar en dicho sector de la ciudad.								-
TOTAL COSTO ADQUISICION CLIENTE (C.A.C.)	1.090.281	1.750.000	794.016	2.025.000	735.600	3.905.103	1.000.000	11.300.000

Esto corresponderá al costo inicial por marketing para el primer año.

Métricas e indicadores para monitorear el plan de marketing

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

Ratio de Gasto sobre Venta: Indicador que nos permite controlar cuanto

PLAN DE OPERACIONES.

Estrategia de Operaciones

Nuestra estrategia operacional se enfocará en entregar a nuestros clientes una gama de servicio de actividad física y servicios de rehabilitación personalizada con disciplinas de medicina alternativa y complementaria. Con un flujo de operaciones, 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, con un precio de acorde y competitivo con sus competidores más directos, detallando este cuadro de precios. Con capacitaciones de profesionales sobre un 80 %.

Con una ubicación estará a pasos del Mall parque Angamos del sector sur de la ciudad de Antofagasta, Posicionando la marca en Top Mind, con una atención más personalizada.

Este gimnasio el equipamiento e 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.

Ofreceremos una disponibilidad con 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 PROYECTO.

Estructura organizacional

El organigrama gimnasio contará, con una gerencia un administrador y equipo administrativo, profesionales de la salud, con una dotación según el siguiente cuadro creciente de 9 a 13 profesionales al año número 5.

Profesionales	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Dotacion	Dotacion	Dotacion	Dotacion	Dotacion
Administrador	1	1	1	1	1
Kinesiologos	2	2	4	4	4
Masoterapoeuta	2	2	3	3	3
Profesor de Educación Fisica	2	2	2	2	2
Quiropráctico	1	1	2	2	2
Secretaria contable	1	1	1	1	1
Total	9	9	13	13	13

El equipo 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

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.

Con indicadores claves 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.

La empresa requiere un aumento de capital de MM\$ 133, de los cuales se destinarán y estos MM\$ 133 serán solicitados a inversionista como aporte, quedando la estructura societaria de acuerdo a la siguiente proporción:

ITEM	MON TO \$	%
Fundador 1	100.1 31.08 7	3 0
Fundador 1	100.1 31.08 7	3 0
Inversionista	133.5 08.11	4 0

a	6	
	333.7	1
	70.29	0
Total	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

En presente plan negocio, en la industria se presentan los siguientes riesgos y sus clasificaciones.

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 Atender de buena manera los conflictos, y mantener un buen clima laboral con continuas capacitaciones, correcta distribución de cargas laborales, una sala de descanso y esparcimiento del personal.

Ventas por ingreso de abonados: Contar con desarrollo de pack atractivos de nuestros servicios: Estudiar en forma constante el comportamiento de la industria en la ciudad, 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: 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: Ofrecer planes de acuerdo a la estación.

OFERTA PARA EL INVERSIONISTA

El presente plan de negocios, para sus optimas operación, requiere un

aumento de inyección de capital de MM\$ 133, cuyo destino es para los siguientes conceptos.

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

El monto indicado será solicitado a inversionista como aporte, con la estructura societaria de acuerdo a la siguiente proporción:

ITEM	MON TO \$	%
Fundador 1	100.1 31.08 7	3 0
Fundador 1	100.1 31.08 7	3 0
Inversionista	133.5 08.11 6	4 0
Total	333.7 70.29 0	1 0 0

Con el presente resumen 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.

El ofrecimiento al inversionista es una TIR del 38,11% y un VAN de \$ 94.160.000, en el presente gimnasio terapéutico.

CONCLUSIONES

En resumen, el presente plan de negocios que consiste en un gimnasio terapéutico “Gim Kin Center” está situado en un entorno favorable, ya que en nuestra ciudad y región esta situación, ubicado en una etapa de de la economía 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%.

En la encuesta de investigación, 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.

En la ciudad Antofagasta, no existen oferta de estos servicios en forma combinada, 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%.

Con 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.

En conclusión, general, se puede precisar que el proyecto 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 que

indica la viabilidad del proyecto.

ANEXOS

ANEXO 1

DEFICION DE SEGMENTOS

Clase alta (AB)

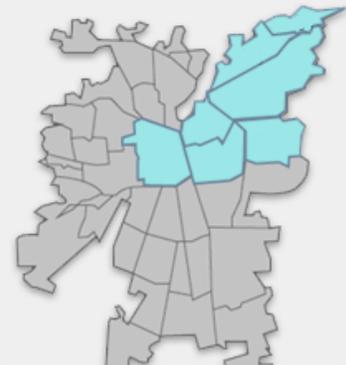
Participación en el gasto: Representa el 21% del gasto de los hogares chilenos (7 veces su peso poblacional).

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)

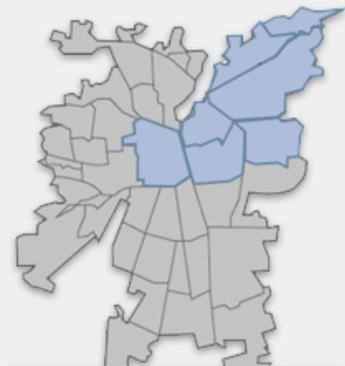
Participación en el gasto: Representa el 15% del gasto de los hogares chilenos (3,7 veces su peso poblacional).

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%	52,2%	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%	64,5%

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	5.084	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	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	85 y +
Monto en millones de pesos																			
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

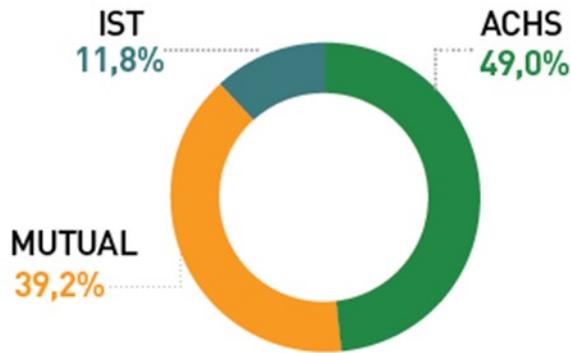
ANEXO 3

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	Anestesiología	Acupuntura
Imágenes	Cardiología	Dermoestética
Kinesiología	Cirugía Bariátrica	Fonoaudiología
Urgencia		
Traumatológica	Cirugía Bucal y Maxilofacial	Hidroterapia
	Cirugía de cabeza y cuello	Kinesiología
	Cirugía general y digestiva	Masoterapia SPA
	Cirugía plástica y recuperativa	Medicina complementaria
	Cirugía y reconstrucción mamaria	Neurorehabilitación
	Cirugía de tórax	Neurokinesiología
	Cirugía vascular periférica	Nutrición
	Coloproctología	Psicología clínica
	Dermatología	Psicología del deporte
	Diabetología	Quiropráctica
		Rehabilitación kinésica de piso pélvico
	Endocrinología	Reiki
	Gastroenterología	Reintegro kinésico deportivo
	Geriatría	Reflexología
	Ginecologías	Terapia ocupacional
	Infectología	Plantillas ortopédicas
	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	

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 ELECTROMECÁNICO)	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 BIOMECÁNICA INSTRUMENTAL	KINE	\$ 41.80 0	\$ 50.20 0	\$ 62.80 0	\$ 38.03 6	\$ 45.643	\$ 57.05 4
601003-01	EV. BIOMECÁNICA (FUERZA MUSCULAR MAXIMA)	KINE	\$ 29.80 0	\$ 35.80 0	\$ 44.70 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-02	EV. BIOMECÁNICA (FATIGA MUSCULAR)	KINE	\$ 38.00 0	\$ 45.60 0	\$ 57.10 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-03	EV. BIOMECÁNICA (BALANCE MUSCULAR AGONISTA - ANTAGONISTA)	KINE	\$ 38.00 0	\$ 45.60 0	\$ 57.10 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-04	EV. BIOMECÁNICA (ACTIVACION MUSCULAR)	KINE	\$ 43.20 0	\$ 51.80 0	\$ 64.80 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-05	EV. BIOMECÁNICA (SINERGIA MOTORA)	KINE	\$ 43.20 0	\$ 51.80 0	\$ 64.80 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-06	EV. BIOMECÁNICA MUSCULAR (SENSACION DE LA FUERZA)	KINE	\$ 38.00 0	\$ 45.60 0	\$ 57.10 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
601003-07	EV. BIOMECÁNICA (RESPUESTAS	KINE	\$	\$	\$	\$ 0	\$ 0	\$ 0

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

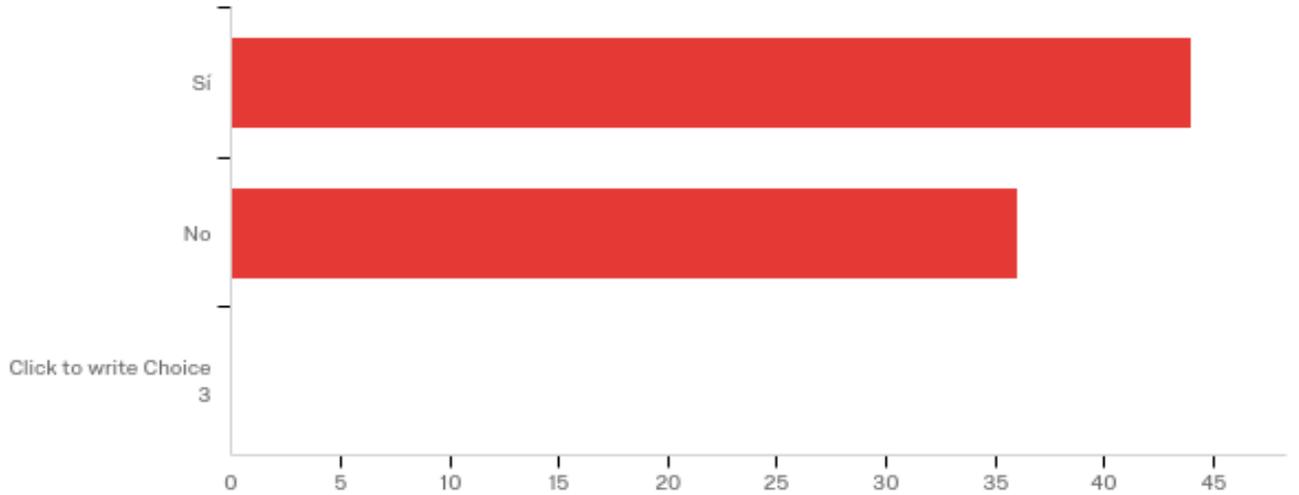
3. Crecimiento Económico

- 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

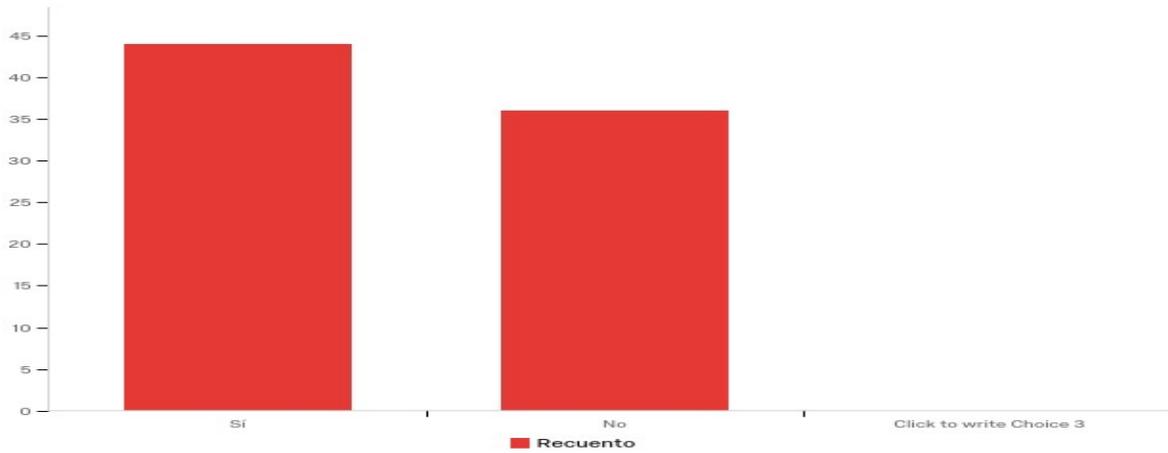
ANEXO 7

ENCUESTA

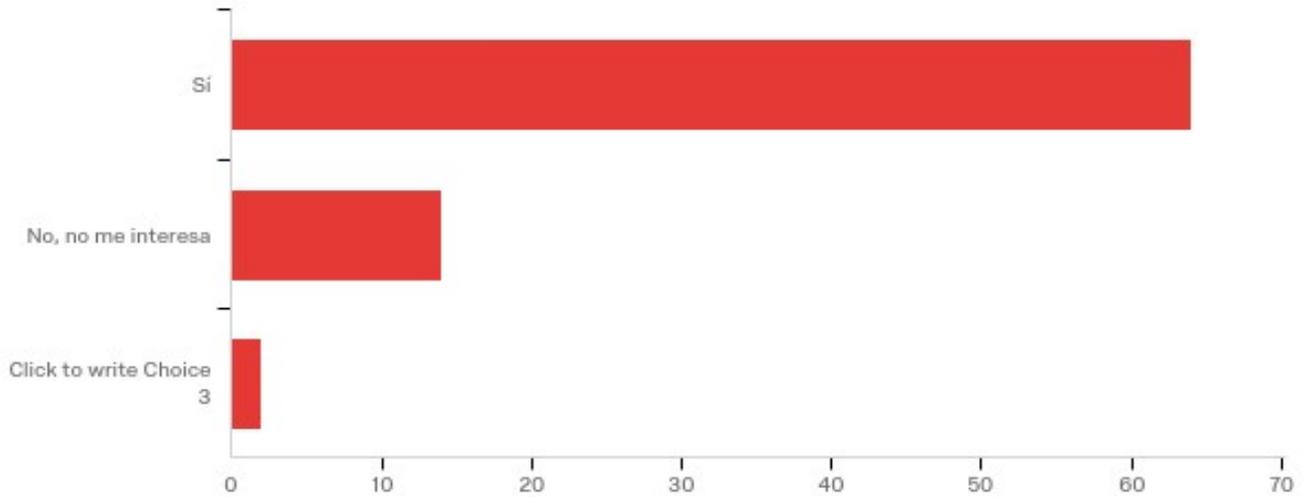
Q1 - 1.-¿Conoces el concepto de gimnasio terapéutico?



#	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



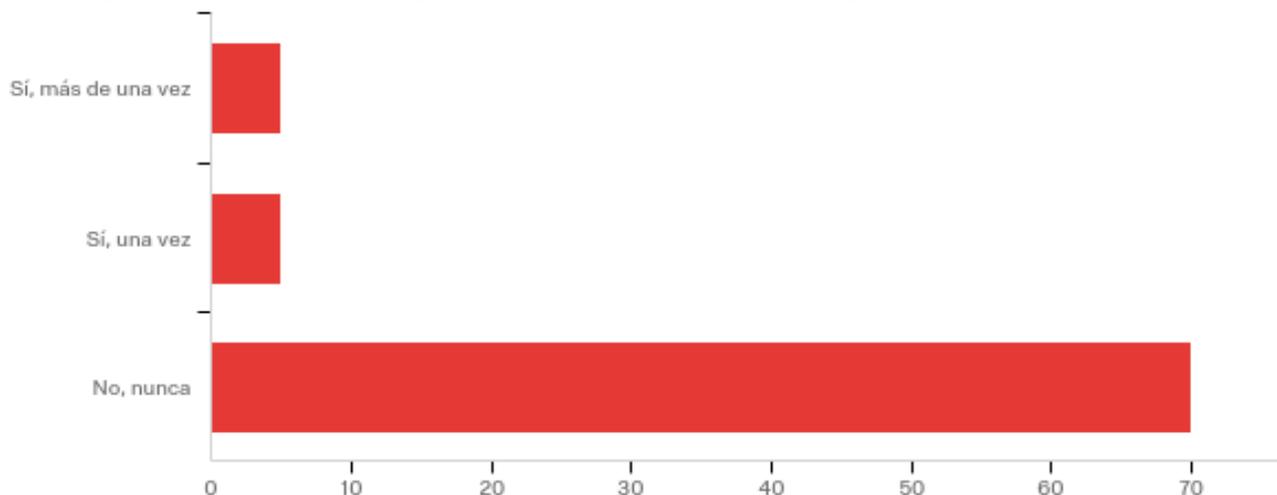
Q2 - 2.-¿Alguna vez has deseado usar un servicio de gimnasio que además contengan tratamientos alternativos?



#	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

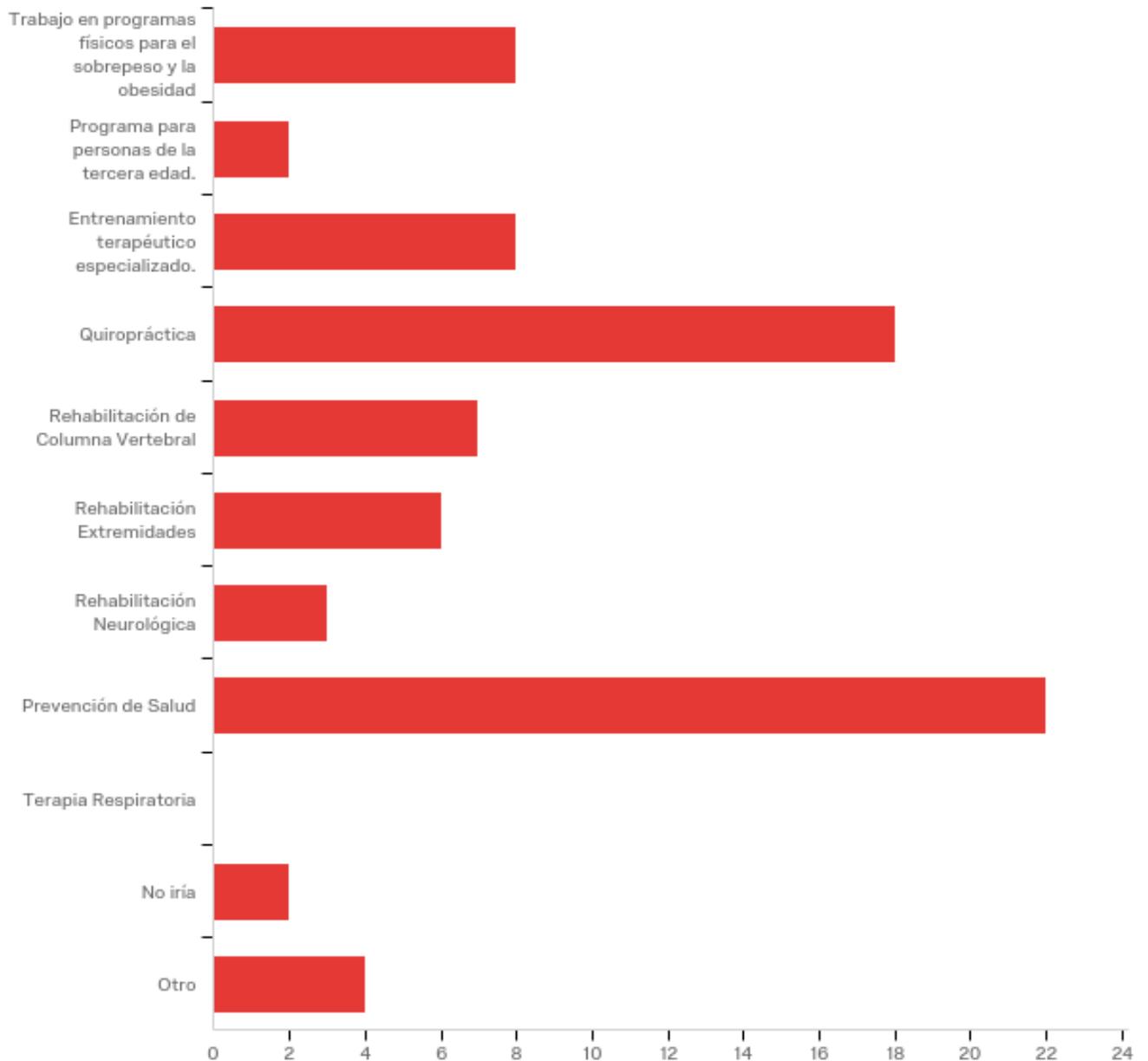
Q3 - 3.- ¿Has asistido a un gimnasio terapéutico integral?



#	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?

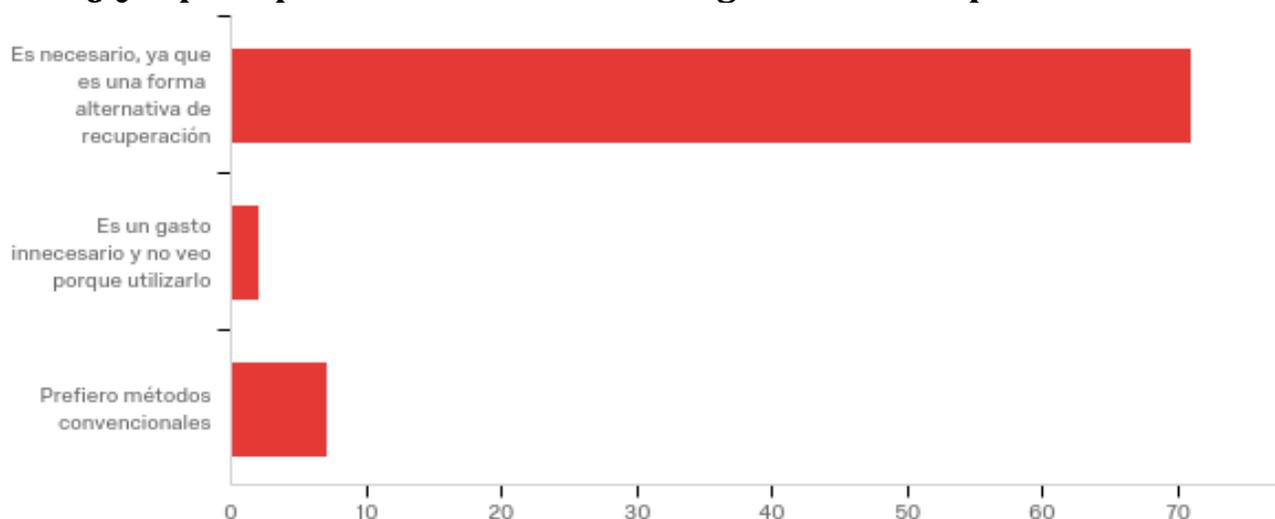


#	Field	Mínimo	Máximo	Promedio	Desviación estándar	Varianza	Recuento
1	4.-¿Cuál es la razón más importante por la	1.00	11.00	5.50	2.71	7.32	80

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

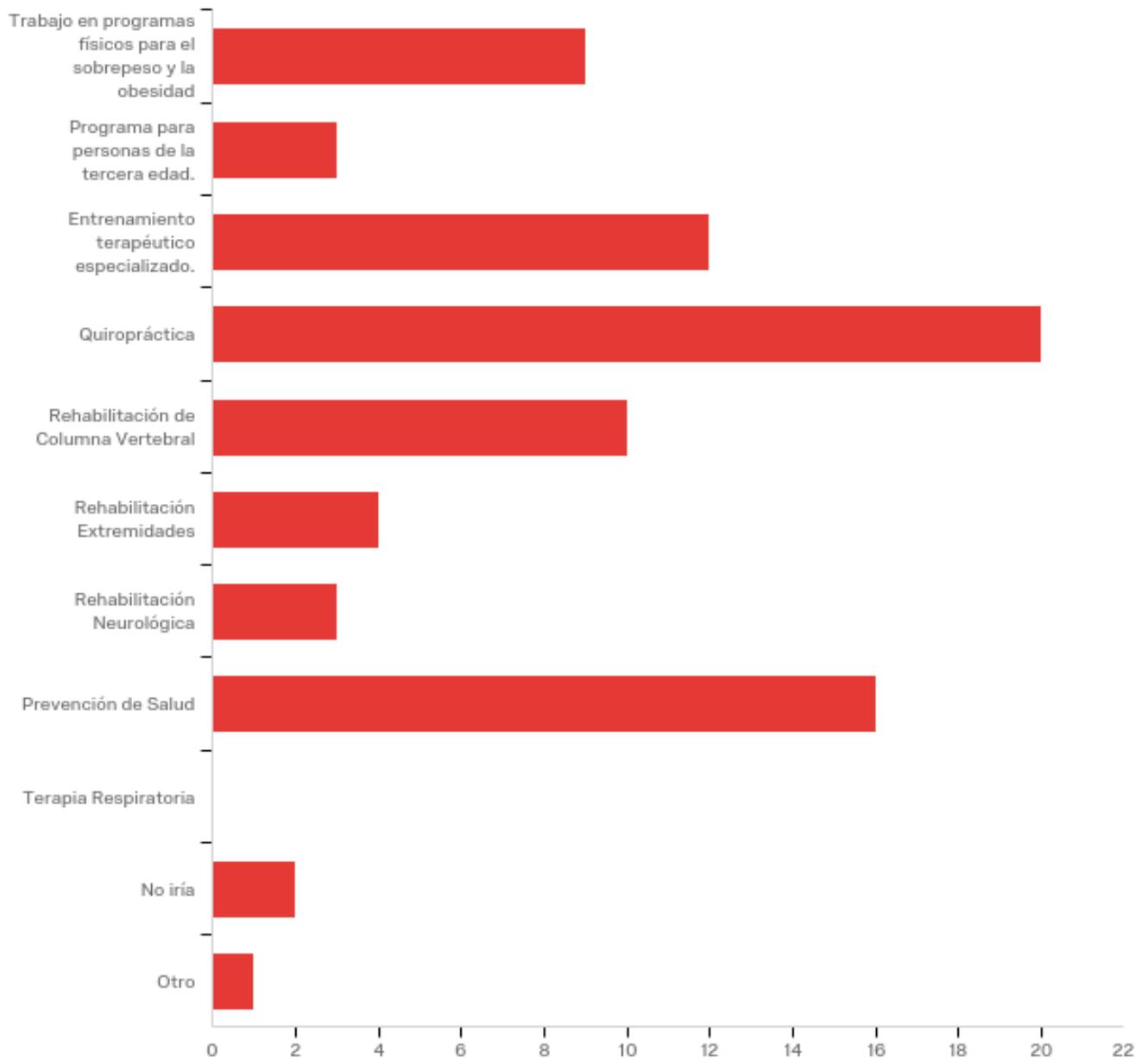
Q5 - 5.-¿Qué percepción tienes acerca de los gimnasios terapéuticos?



#	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

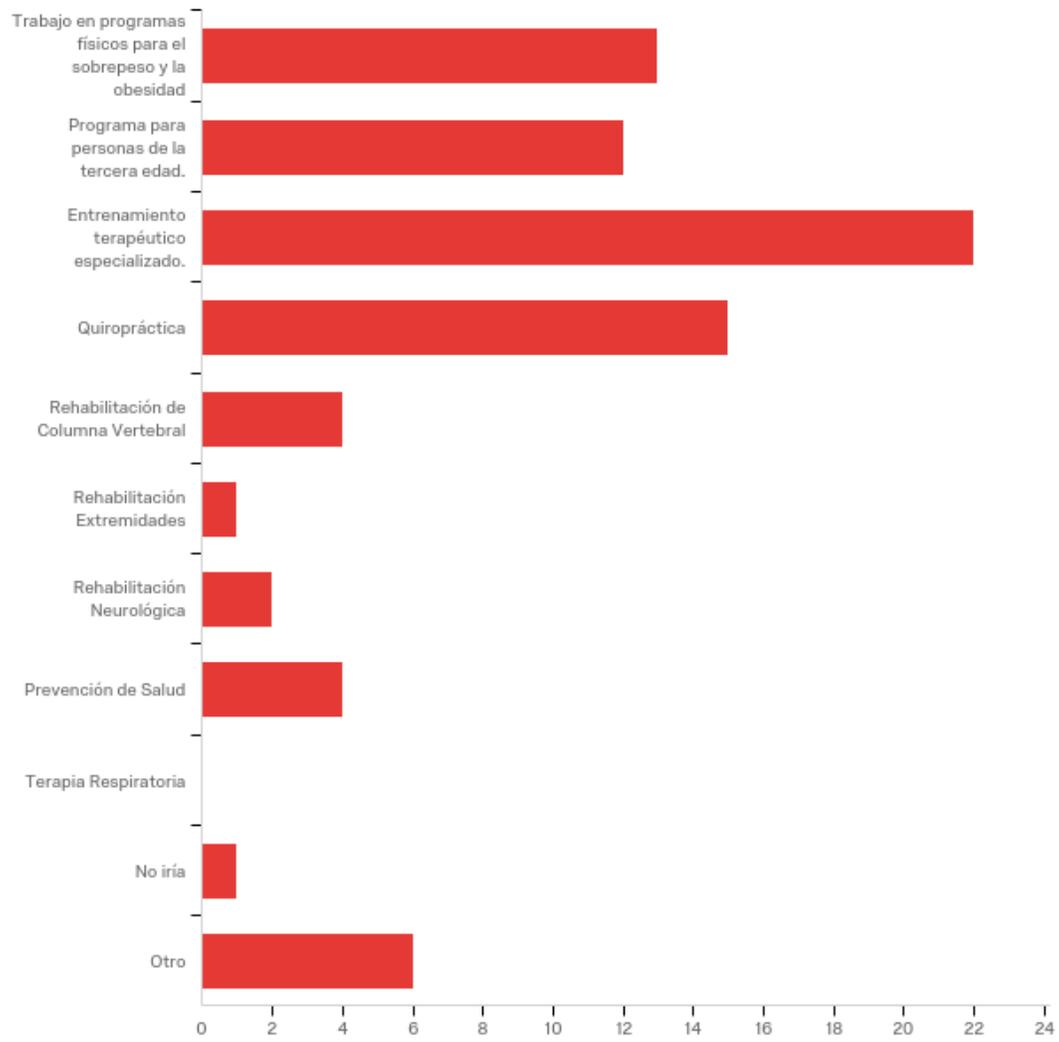
Q6 - 6.-¿Qué tipo de tratamiento de gimnasio terapéutico te interesa más?



#	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

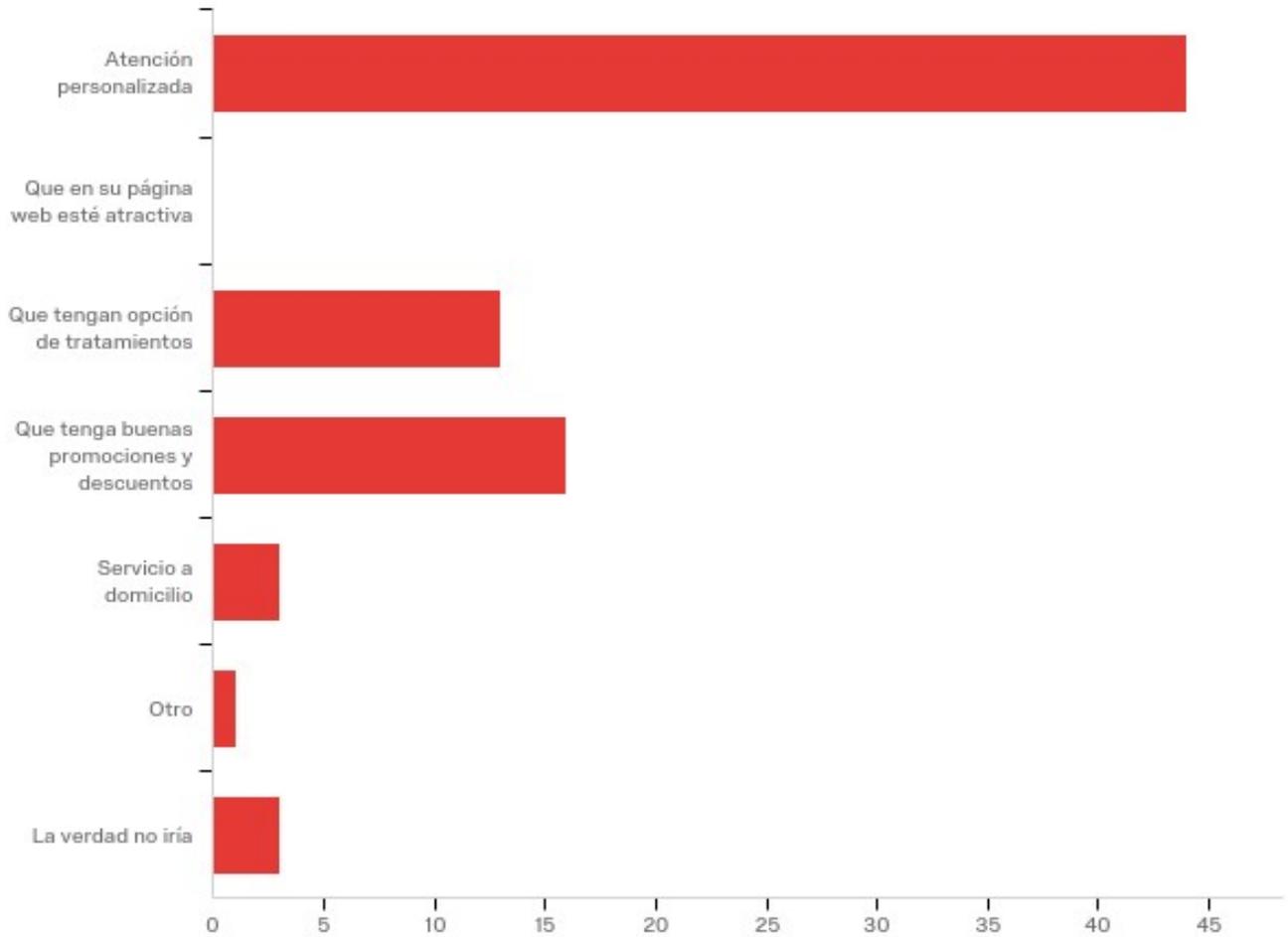
Q7 - 7.-¿Qué tipo de tratamiento alternativo falta en tu ciudad?



#	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?

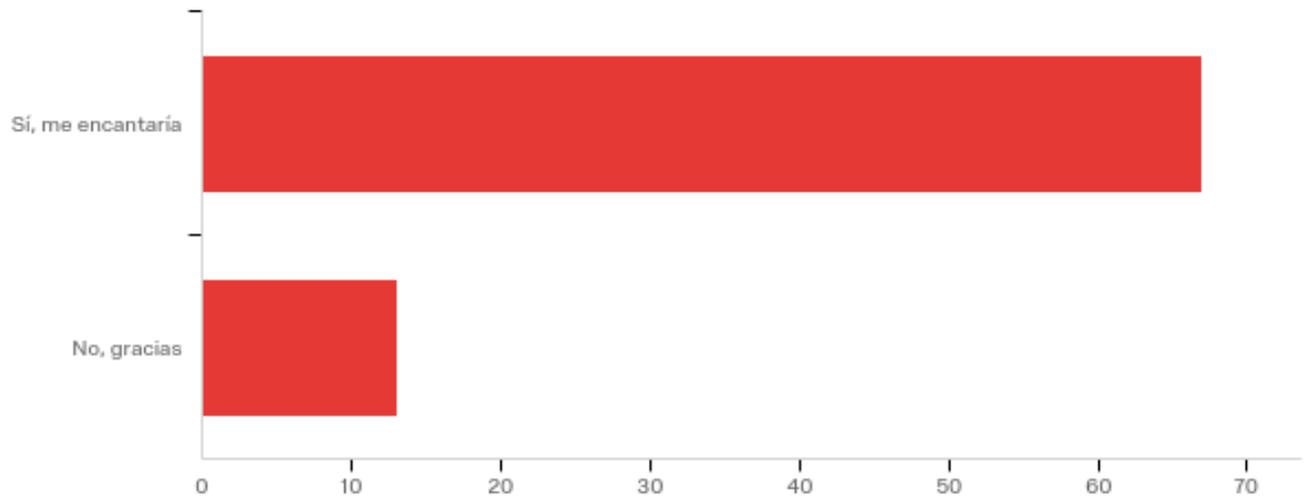


#	Field	Mínimo	Máximo	Promedio	Desviación estándar	Varianza	Recuento
1	8.-¿Qué servicio esperas para asistir a un gimnasio terapéutico?	1.00	7.00	2.36	1.69	2.86	80

#	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

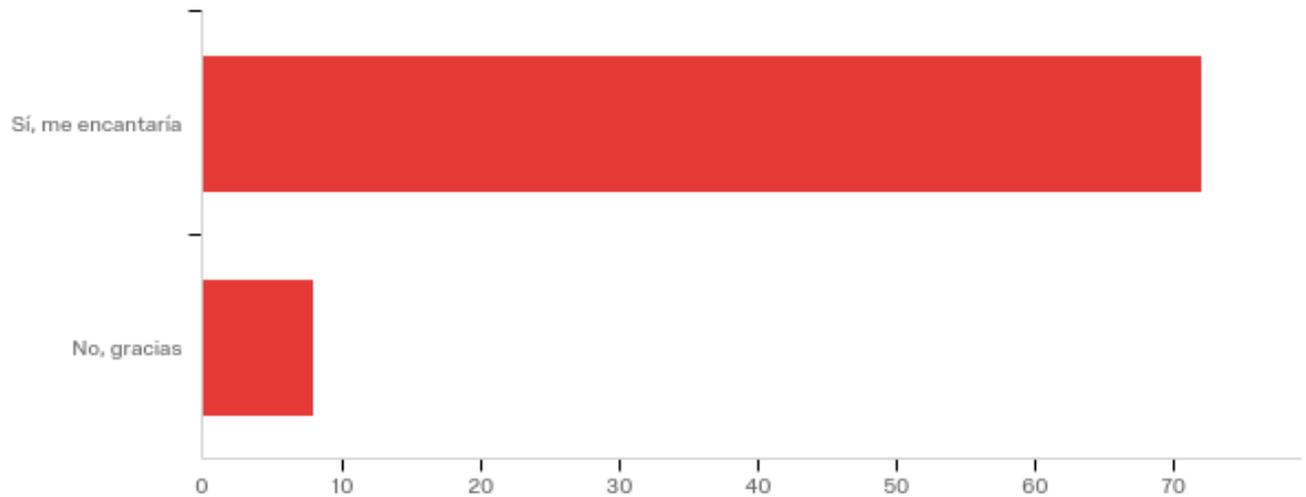
Q9 - 9.- ¿Después de dada el alta médica, me gustaría hacer tratamientos preventivos, con cargo al empleador?



#	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

