



UNIVERSIDAD MAYOR
FACULTAD DE CIENCIAS
ESCUELA DE KINESIOLOGÍA

Proyecto de Intervención Kinésica
Universidad Mayor
Facultad de Medicina
Escuela de Kinesiología

“KineMaster”

Proyecto de Título conducente al Título
Profesional de Kinesiólogo

José Ignacio Aravena Rodríguez
Javiera Mejías Álvarez
Martín Morrás Cortés

Profesora Tutora: María Alejandra López

Santiago, Chile

2021

Indice

<u>1. RESUMEN</u>	1
<u>1.1 Resumen Ejecutivo</u>	1
<u>1.2 Descriptores</u>	3
<u>2. INTRODUCCIÓN</u>	3
<u>3. OBJETIVOS</u>	4
<u>3.1 Objetivo General</u>	4
<u>3.2 Objetivos Específicos</u>	4
<u>4. MARCO TEÓRICO</u>	4
<u>4.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</u>	4
<u>4.1.1 Descripción</u>	4
<u>4.1.2 Impacto</u>	5
<u>4.1.3 Causas</u>	6
<u>4.1.4 Tipo de proyecto: Emprendimiento Privado</u>	7
<u>4.2 DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN</u>	7
<u>4.2.1 Flujograma</u>	7
<u>4.2.2 Características de la intervención</u>	9
<u>4.2.2.1 Modo de intervención</u>	9
<u>4.2.2.2 Planificación de la Intervención</u>	9
<u>4.2.3 Valor del Kinesiólogo</u>	10
<u>4.2.4 Indicadores de calidad</u>	11
<u>4.2.5 Equipo de Trabajo</u>	12
<u>4.2.6 Estructura de la Organización</u>	13
<u>4.2.7 Planificación de la Intervención</u>	14
<u>4.3 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO</u>	14
<u>4.3.1 Modelo de negocio</u>	14
<u>4.3.2 Propuesta de valor</u>	16
<u>4.3.3 Mercado objetivo o instituciones beneficiadas (Segmento de Clientes)</u>	16
<u>4.3.4 Canales de Distribución, Comunicación y Venta</u>	16
<u>4.3.4.1 Estrategia y material de promoción</u>	16

<u>4.3.4.2 Estrategia de distribución y ventas</u>	17
<u>4.3.5 Relación con el Cliente</u>	18
<u>4.3.6 Recursos y actividades claves</u>	19
<u>4.3.7 Red de Aliados</u>	20
<u>4.3.8 Flujo de ingreso</u>	20
<u>4.3.9 Estructura de costo</u>	21
<u>4.4 ANÁLISIS DE RIESGO</u>	23
<u>4.4.1 FODA</u>	23
<u>4.4.2 Puntos críticos</u>	24
<u>4.4.3 Análisis de Puntos Críticos y Oportunidades</u>	25
<u>4.5 ANÁLISIS COMPETITIVO</u>	26
<u>4.5.1 Análisis de Competencia</u>	26
<u>4.5.2 Ventajas competitivas de nuestro modelo de intervención</u>	27
<u>4.6 EVALUACIÓN ECONÓMICA</u>	28
<u>4.6.1 Inversión</u>	29
<u>4.6.2 Ingresos y/o modelo de sustentabilidad del proyecto</u>	31
<u>4.7 COSTOS</u>	32
<u>4.7.1 Costos Fijos</u>	32
<u>4.7.2 Costos Variables</u>	33
<u>4.7.3 Flujo caja anual</u>	33
<u>4.7.4 Indicadores Económicos</u>	34
<u>4.7.5 Análisis del Punto de Equilibrio</u>	34
<u>5. CONCLUSIONES</u>	36
<u>6. BIBLIOGRAFÍAS</u>	38
<u>7. ANEXOS</u>	41

1. RESUMEN

1.1 Resumen Ejecutivo

En este proyecto se abordará la problemática relacionada con la baja actividad/ejercicio físico, principalmente en personas mayores o iguales a 50 años con o sin comorbilidades, pero no se excluirán los demás rangos etarios que se encuentren trabajando. Al problema principal se le adiciona el bajo conocimiento de los beneficios que provoca la práctica de actividad/ejercicio físico dentro de la vida diaria, como ser un factor para prevenir lesiones o problemáticas físicas a causa de las tareas laborales, problemas que generan una disminución de la productividad y afectan el ambiente laboral en las empresas, junto con una baja percepción de bienestar por parte del trabajador, y además es un factor de avance de las comorbilidades de base del usuario.

Este problema se solucionará primeramente con la concientización a las empresas al ver la necesidad del enfoque bifactorial (factores de riesgo biopsicosociales y factores de riesgo osteomusculares) para brindar una intervención desde una visión integral del trabajador, teniendo como objetivo no solo prevenir la aparición de patologías y lesiones a nivel osteomuscular, sino también el estrés ocupacional como determinante en la aparición de otro tipo de patologías. Por lo cual nuestra intervención kinésica se enfocará en generar planes dirigidos a la prevención de lesiones causadas por tareas laborales y que afecten su condición de salud, a través de la actividad/ejercicio físico. Estas intervenciones se llevarán a cabo de manera presencial o telerehabilitación (es una atención de salud efectiva y se caracteriza por tener un enfoque biopsicosocial de los usuarios y/o comunidad) dependiendo del "Plan Paso a Paso".

Las intervenciones kinésicas y sus resultados se basan en la realización de ejercicios individualizados y personalizados para cada usuario y sus necesidades, todo esto en base a la batería de test funcionales Functional Movement System (FMS) (Anexo 1), en donde se realiza 3 veces cada test, tomando el mejor puntaje

de cada uno, además de implementar los parámetros FIIT (Frecuencia, Intensidad, Tipo y Tiempo). También se suman las actividades deportivas recreacionales.

Con esto se observarán beneficios físicos y psico-emocionales con la educación y práctica de ejercicio/actividad física (Hernández, 2017), por lo cual esta intervención consta con un trabajo y equipo multidisciplinario conformado por nutricionistas y psicólogos(as) para otorgar un programa y trato integral. Con estas medidas buscamos mejorar el ambiente y productividad laboral, estado físico/mental de los usuarios, y con esto además mejorar la funcionalidad acorde a la edad del usuario y sus enfermedades no transmisibles.

Dentro de nuestros servicios contamos con características propias, las cuales se destacan en presentar una visión integral y biopsicosocial del problema del paciente, considerando cómo éste impacta en su vida, relaciones y roles.

En relación a nuestras oportunidades de éxito, debemos destacar 3 puntos. En primer lugar, la carencia de tiempo destinado para la realización de ejercicio físico, en segundo lugar, el escaso conocimiento de los impactos positivos de este y por último la falta de espacios protegidos para realizar ejercicio físico en el trabajo. Siendo nuestro foco en el mercado de grandes y medianas empresas, donde se produce un mayor sedentarismo debido a los horarios y carga laboral.

Hoy existe una competencia directa que aborda la misma problemática que nuestro plan, como son “Sanus 360”, “FJR Kinesiología”, “AgniKine”, “Prekin” (centros kinésicos), “Coralys Workcare”, “BetterFly” los que ofrecen planes preventivos y pausas activas sin un análisis personalizado e interpersonal

Buscaremos acceder a 3 requerimientos financieros de distinto origen, los cuales dependiendo de su aprobación, se postulará o no a la siguiente opción: Búsqueda de un inversionista, solicitar un crédito al Banco de Chile (Anexo 2 y 3), postulación al concurso IdeasX del Banco Santander, con el fin de poder desarrollar nuestro proyecto, donde utilizaremos el dinero para la compra de insumos necesarios, pago de sueldos, creación de página web, servicios de sanitización, entre otros.

1.2 Descriptores

Actividad Física	Prevención	Productividad
------------------	------------	---------------

2. INTRODUCCIÓN

En Chile, 8 de cada 10 chilenos no realiza actividad física ni deportiva según las recomendaciones de la OMS, dentro de esto un 2,5% de la población realiza actividad física en su lugar de trabajo, además se observó que la tendencia es que a mayor edad, mayor la inactividad. Esto nos señala que la población chilena es muy sedentaria y posee bajos conocimientos en cuanto a los beneficios del ejercicio y actividad física

Es por lo anterior, que nace KineMaster, una empresa manejada por profesionales de la salud, quienes están preocupados por el bienestar de los trabajadores entregando soluciones de salud a las empresas. Específicamente buscamos prevenir el sedentarismo en personas mayores de 50 años con o sin comorbilidades que se encuentren trabajando, pero sin excluir otros rangos etarios, con la finalidad de promover el ejercicio/actividad física como agentes beneficiosos para las empresas al aumentar la productividad y mejora del ambiente laboral, y ser un agente beneficioso para los trabajadores/usuarios por el beneficio físico y psicológico que trae consigo la práctica de ejercicio/actividad física. Para conseguir los puntos enunciados anteriormente, se plantea una visión de trabajo individual y esquematizada para cada usuario al considerar los factores biopsicosociales de cada individuo, logrando una intervención específica e individual en base a parámetros FIIT. Junto al aspecto kinésico, para lograr los objetivos de cada paciente, se contará con un equipo multidisciplinario para así entregar una atención integral. Dentro de este equipo habrá psicólogos, nutricionistas y kinesiólogos que trabajarán en conjunto para acompañar y guiar al paciente durante su intervención

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General

Nuestro objetivo principal es buscar inculcar la actividad/ejercicio físico a la empresa y miembros de esta para mejorar el desempeño/condición física y de esta manera lograr prevenir lesiones o la aparición de complicaciones de la salud. De esta manera se conseguirá además una mejoría en el ambiente laboral y emocional de los trabajadores, frente a esto se realizará una evaluación a cada trabajador de la empresa (Miele, Constructora PRECON, Inmobiliaria Almagro) para medir la condición física, mediante diferentes test funcionales obtenidos de la batería FMS. Luego de obtener los resultados del FMS, se llevará a cabo con el desarrollo de diversos planes de entrenamiento acordes a las necesidades de cada usuario según su estadio de condición física y trabajos que realiza durante su jornada laboral que pueden ser nocivos para su salud, teniendo un abordaje de prevención junto con actividades recreativas, las cuales se llevarán a cabo dependiendo de la empresa a la que prestamos el servicio.

3.2 Objetivos Específicos

1. Educar mediante charlas informativas sobre los beneficios de la actividad/ejercicio físico.
2. Evaluar/reevaluar la condición de salud y estado físico de la persona.
3. Proponer prevención frente a las posibles lesiones laborales.
4. Crear espacios recreativos para motivar la participación de los usuarios.

4. MARCO TEÓRICO

4.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

4.1.1 Descripción

En este proyecto se abordará la problemática relacionada con la baja actividad/ejercicio físico, principalmente en personas mayores o iguales a 50 años

con o sin comorbilidades que se encuentren trabajando, pero no se excluirán los demás rangos etarios. Lo cual se ve directamente relacionado con el bajo conocimiento del efecto de la actividad/ejercicio físico como uno de los factores para prevenir lesiones o problemáticas físicas a causa de las tareas laborales.

El problema es relevante debido a que según los datos entregados por la “Encuesta Nacional de Hábitos de Actividad Física y Deporte 2018 en Población de 18 años y más”, de una muestra de 6025 individuos solo el 2,5% logran realizar alguna actividad física en el lugar donde trabaja.

En relación a la tendencia en el tiempo, este va creciendo, lo podemos ver por ejemplo con el uso de la aplicación Fitbit, quien a nivel mundial cuenta con 30 millones de usuarios, si comparamos los niveles de actividad física de marzo de 2020 (cuando se declaró al COVID-19 una pandemia) con los niveles de actividad física del mismo mes, pero en el año 2019, se observó una disminución de entre 7% a 38% en la cantidad de pasos caminados diariamente. Si nos enfocamos en los datos de China, se observa una caída de la actividad física de 10,000 pasos promedios por día a 6,000 pasos diarios en todo el país desde que se declara cuarentena (Celis-Morales, 2020).

Esta idea es original, pero ya ha sido implementado a través de una aplicación llamada “Coralys Workcare”, que aborda la misma problemática pero mediante un plan digital de pausas activas, por lo que se asemeja a nosotros de distinta manera, pero sin contar con planes personalizados y dejando al usuario la decisión final de la realización de la actividad, por lo que si bien es popular, no la hace realmente efectiva.

4.1.2 Impacto

En el año 2019 el número de licencias médicas autorizadas fueron 6.327.878 de las cuales 1.256.360 por enfermedades osteomusculares y 1.301.241 son por trastornos mentales, estos datos se vieron reflejados en las “Estadísticas Nacionales de Licencias Médicas (LM) y Subsidio de Incapacidad Laboral (SIL) 2019” de la SUSESO.

Se ha visto que las personas que realizan ejercicio/actividad física presentan un incremento en el rendimiento humano, lo cual se observa en una mejoría en su desempeño en actividades de la vida cotidiana y laboral, como levantar objetos pesados, realizar movimientos frecuentes, caminatas o desplazamientos prolongados, incrementa la tolerancia a la actividad en diversas posturas según el Manual de Teoría y Práctica del Acondicionamiento Físico. El incremento de componentes neuromusculares y motores implicados en el rendimiento deportivo ha demostrado una disminución en la tasa de lesiones osteomusculares (Mantilla, 2018).

Por lo cual el ejercicio físico tiene un impacto positivo en la salud mental de las personas, donde destaca a nivel cognitivo-afectivo, un aumento de las percepciones positivas sobre los beneficios psicológicos, como serie la mejora de la autoestima; la percepción corporal; la sensación saludable; y los niveles de activación. Así mismo, se percibe disminución del estrés, de la tensión nerviosa, de la depresión y el cansancio (Estrada, 2016).

En la “Encuesta Nacional de Hábitos de Actividad Física y Deporte 2018 en Población de 18 años y más” del Ministerio del Deporte (MINDEP) se vio reflejado que 7 de cada 10 chilenos NO realiza ningún tipo de actividad/ejercicio físico. Esta tendencia aumenta a mayor edad, siendo mayor en hombres que en mujeres, por ejemplo, el rango etario entre los 50-59 años presenta un 78,1% de inactividad física.

4.1.3 Causas

Las causas que originan el problema/oportunidad, es la carencia de tiempo destinado para la realización de ejercicio físico, el escaso conocimiento de los impactos positivos de este y la falta de espacios protegidos para realizar el ejercicio físico en el trabajo. Según la “Encuesta Nacional de Hábitos de Actividad Física y Deporte 2018 en Población de 18 años y más” se vio que las principales causas de la no realización de ejercicio físico y deporte, es por la falta de tiempo (55,3%), porque no les gusta (12,9%), por la edad (7,1%), por enfermedad/problema de salud

(7,6%) y por último por falta de información (0,6%). A nivel general sólo el 2,5% de las personas realiza ejercicio físico en el lugar de trabajo. Además de la falta de conciencia de la necesidad del enfoque bifactorial (factores de riesgo psicosociales y factores de riesgo osteomusculares) para brindar una intervención desde una visión integral del trabajador en relación a su condición de salud y riesgo de enfermedades osteomusculares al realizar su trabajo.

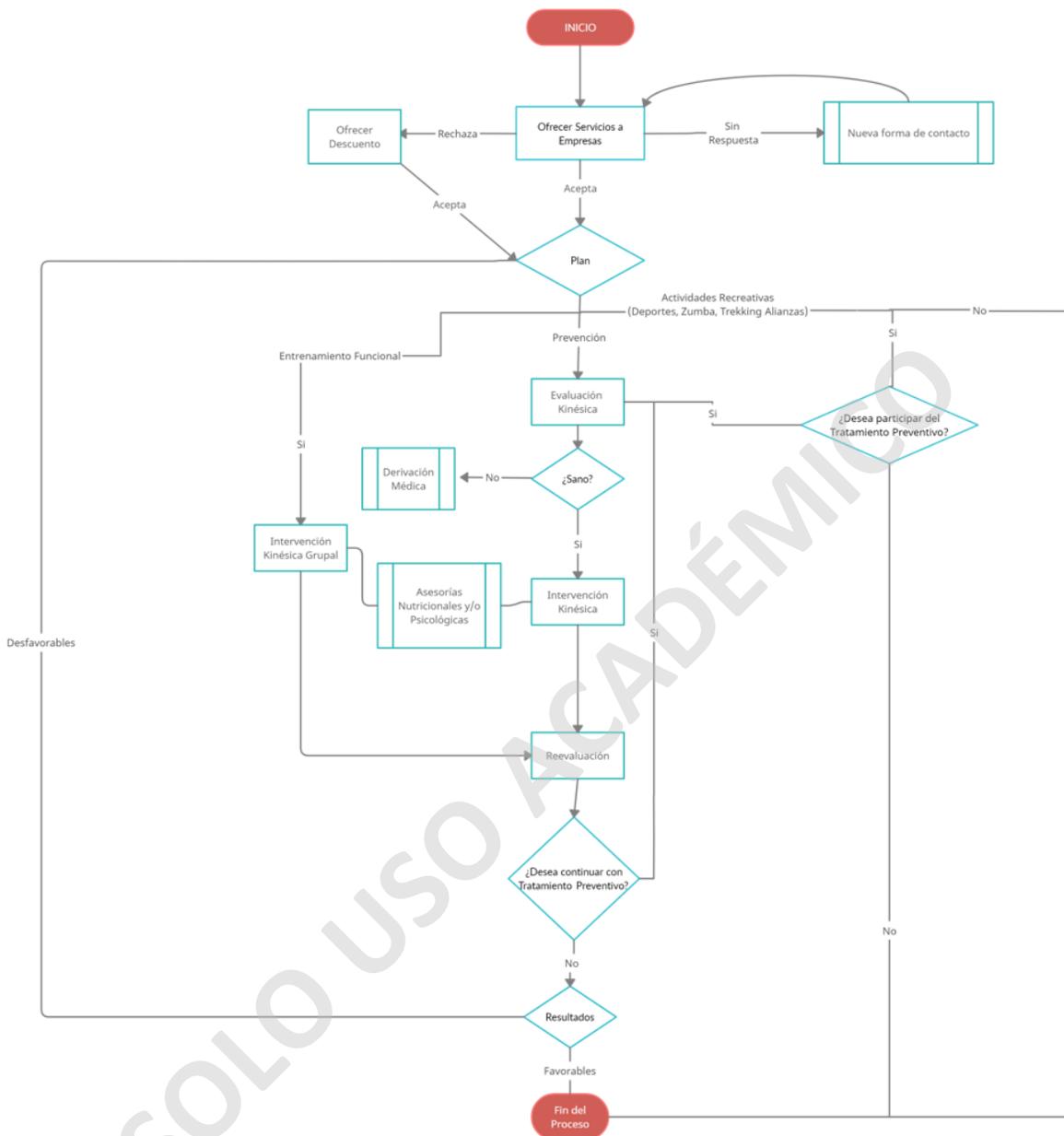
4.1.4 Tipo de proyecto: Emprendimiento Privado

El proyecto es un emprendimiento de tipo privado, en donde el usuario que formará parte de nuestro proyecto será principalmente personas mayores o iguales a 50 años con o sin comorbilidades, pero no se excluirán los demás rangos etarios que se encuentren trabajando, nuestro clientes serán Miele, Constructora PRECON, Inmobiliaria Almagro, las cuales optarán por nuestro servicio, dado que se mejorará la calidad de vida de sus trabajadores y el impacto positivo que tendrá bajo los aspectos biopsicosocial del individuo, ya que está demostrado que las personas que realizan ejercicio físico tienen una mejor percepción de su salud mental y física a diferencia de las personas que no lo practican (Bover, 2020). Por otro lado, la participación mejorará el índice de productividad y ambiente laboral dado que tendrán una instancia recreacional y social para sus trabajadores.

Se cobrará a la empresa mediante una suscripción semestral por el desarrollo de un plan de intervención, el cual incluye la prevención de lesiones, entrenamiento funcional y derivaciones a servicios nutricionales, psicológicos, entre otros, para un desarrollo integral del ejercicio físico, además del desarrollo de una liga deportiva/actividades recreativas para incentivar la participación de los usuarios.

4.2 DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN

4.2.1 Flujograma



4.2.2 Características de la intervención

4.2.2.1 Modo de intervención

La intervención será mixta y dependerá de los planes (prevención, entrenamiento funcional y actividades recreativas) en que el usuario clasifica frente a una evaluación previa, la cual es individualizada y personalizada. En el caso del entrenamiento funcional será de manera grupal, debido a que los objetivos serán similares entre los usuarios, en la prevención será individualizado, ya que dependerá de las características o necesidades biopsicosociales de cada usuario, debido que en esta modalidad se puede entregar únicamente un servicio kinesiológico y se puede sumar si se requiere atenciones por parte del psicólogo/a y/o nutricionista. Y en el caso de las actividades recreativas estas serán de manera grupal, las cuales tienen como finalidad la interacción entre sus pares para lograr una mayor relación ya sea en el ámbito laboral como interpersonal.

4.2.2.2 Planificación de la Intervención

Criterios de inclusión: Todo usuario que trabaje en Miele, Constructora PRECON o Inmobiliaria Almagro, que quiera realizar prevención de lesiones o mejorar su condición física, además de querer participar de las actividades recreativas.

- **Criterios de exclusión:** Toda persona que no sea trabajadora de las empresas afiliadas al programa de KineMaster.

- **Tipos de derivación:** Las derivaciones que se realizarán serán hacia 2 profesionales, nutricionista y psicólogo/a acorde a las necesidades y requerimientos de cada usuario al considerar sus aspectos biopsicosociales.

Se derivará a nutricionista dependiendo de la condición física del usuario luego de la evaluación (circunferencia de cintura e IMC) y según los objetivos planteados por el mismo beneficiario. Finalmente se decidirá derivar a psicólogo, al momento de realizar la evaluación y luego de interpretar las encuestas realizadas (cuestionario

COPSOQ-ISTAS21) a los usuarios que puedan indicar alguna afectación psicológica por parte del usuario.

- **Evaluación:** La evaluación se realizará utilizando la Batería FMS para obtener información en base a actividades funcionales y además se realizarán encuestas psicológicas relacionadas a riesgos psicosociales en el trabajo (cuestionario COPSOQ-ISTAS21) para obtener mayor información de la salud mental de los trabajadores en la empresa.
- **Tratamiento kinésico:** La intervención kinésica se basará en la prevención de lesiones osteo musculoesqueléticas o enfermedades no transmisibles en base a los objetivos propuestos por el terapeuta y las expectativas del usuario según la CIF, todo esto luego de realizar una evaluación.
- **Reevaluaciones:** Estas se realizan mes a mes, para ir cuantificando mejoría por parte de los usuarios y obtener información sobre si el usuario quiere seguir participando de nuestra intervención e ir mejorando aún más su condición física.

4.2.3 Valor del Kinesiólogo

Nuestro valor como kinesiólogos es que nuestro enfoque es biopsicosocial, es decir, que los factores biológicos, psicológicos y sociales, juegan un papel importante en el funcionamiento del usuario en el contexto de la enfermedad o lesión, a esto se añade que nuestro servicio es integral, ya que es personalizado, estructurado, interpersonal y multidisciplinario.

En donde se realizará prescripción del ejercicio en base a una evaluación previa del usuario, y luego se registran las evoluciones del paciente, el cual será asesorado durante todo el proceso.

Por el lado de nuestras competencias, encontramos aplicaciones para el celular y centros kinésicos. En relación a las aplicaciones, estas son BetterFly y Coraly Workcare, las cuales son plataformas digitales que tienen un visión más

generalizada del usuario al momento de enfocarse en las actividades planeadas a estos, en la cual no existe una evaluación, ni análisis de los avances a través de un profesional, además de ejercicios sin diferenciación entre los usuarios.

Los centros kinesiológicos que son nuestra competencia son Sanus 360, FJR Kinesiología, AgniKine y Prekin, donde todos carecen de profesionales de salud mental para los usuarios por lo cual no hay una preocupación sobre las esferas psico-sociales en relaciona la salud de los trabajadores, además de la falta de incentivos para adquirir adherencia de los participantes a la intervención, lo que nosotros tendríamos en cuenta al momento de trabajar con los usuarios.

4.2.4 Indicadores de calidad

Objetivo Específico	Mecanismo de control (medida de resultado)	Indicador de calidad
Identificar los factores de riesgo osteomusculares y psicosociales que afectan la salud física y mental de la población de trabajadores	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis en el aspecto biomecánico de las tareas que realizan utilizando el programa Tracker. -Cuestionario de Evaluación de Riesgos psicosociales en el Trabajo, SUSES0/ISTAS21 	<ul style="list-style-type: none"> -Número de pacientes evaluados con el programa Tracker / número de pacientes total inscritos. -Número de pacientes evaluados con el cuestionario SUSES0/ISTAS21 / número de pacientes total inscritos (SUSES0, 2019).

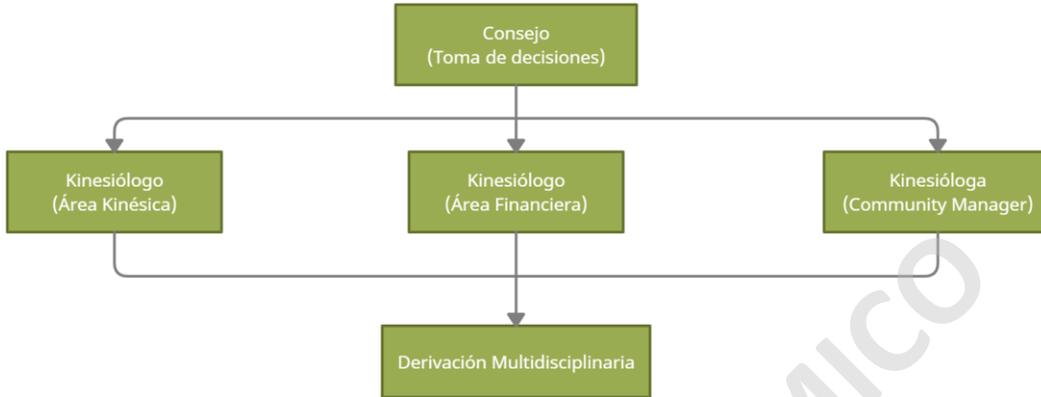
<p>Realizar evaluaciones kinésicas a los trabajadores de las empresas que presentan alguna lesión.</p>	<p>Evaluación kinésica:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Dolor (EVA, McGill pain questionnaire (anexo 11)) -Test de marcha de 6 minutos. -Fuerza (Daniels). -Functional Movement Screen (FMS). 	<ul style="list-style-type: none"> -Disminución del dolor de un 50% en comparación al valor inicial - Aumentar 2 puntos en la escala de Daniels en comparación a evaluación inicial. - Mejora de los puntajes de los test alterados en base al mínimo cambio detectable de cada uno.
<p>Realizar plan de prevención</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluación kinésica - Functional Movement Screen (FMS). - Fuerza (Repeticiones máximas) - Capacidad cardiovascular (TM6M) 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento del 25% en las repeticiones máximas realizadas por el usuario en relación con las realizadas en la evaluación inicial y dependiendo de los objetivos del usuario. - Disminución en 3 puntos de la escala de Borg modificada en comparación a la evaluación inicial y dependiendo de los objetivos del usuario.

4.2.5 Equipo de Trabajo

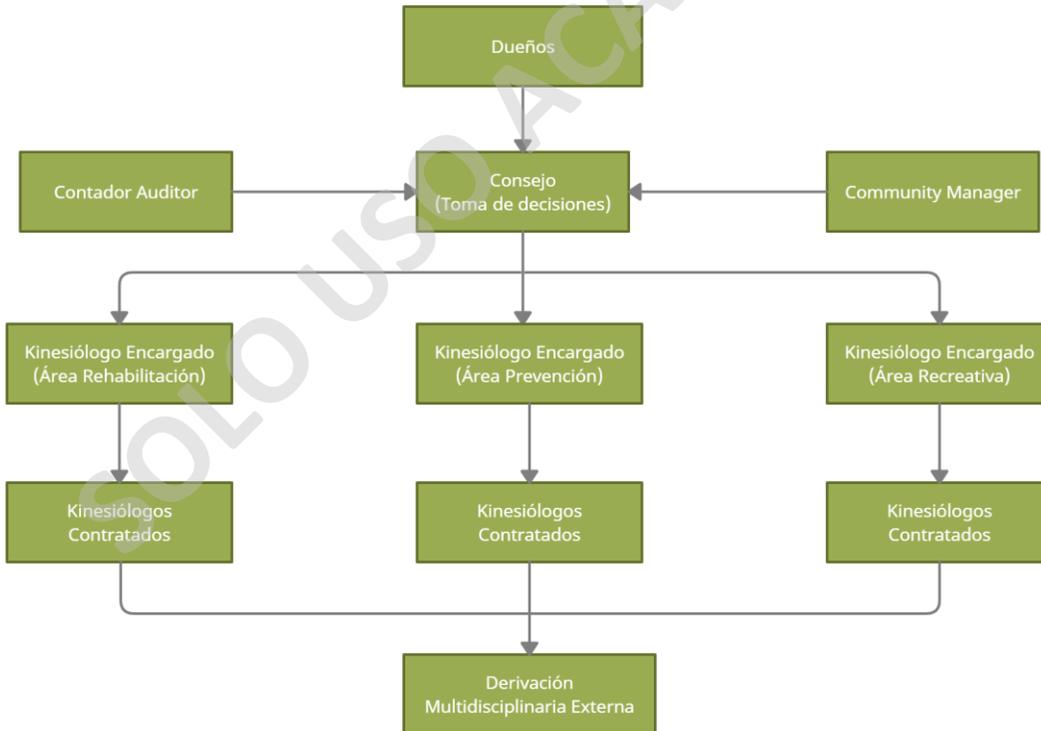
Los recursos humanos a los tres autores del manuscrito, en donde cada uno cumplirá el rol kinesiológico, además de contar con roles administrativos se buscará la capacitación en aspectos de administración, coaching, gestión, entrenamiento deportivo y prescripción del ejercicio, con la finalidad de buscar un completo y óptimo funcionamiento de la empresa. Dentro del equipo multidisciplinario habrá derivaciones externas, en donde se encuentran nutricionistas y psicólogos cuya participación dependerá de las necesidades o ambiciones específicas de cada usuario, los cuales harán evaluaciones, planes de tratamiento y seguimiento.

4.2.6 Estructura de la Organización

Primera fase del proyecto



Segunda fase del proyecto

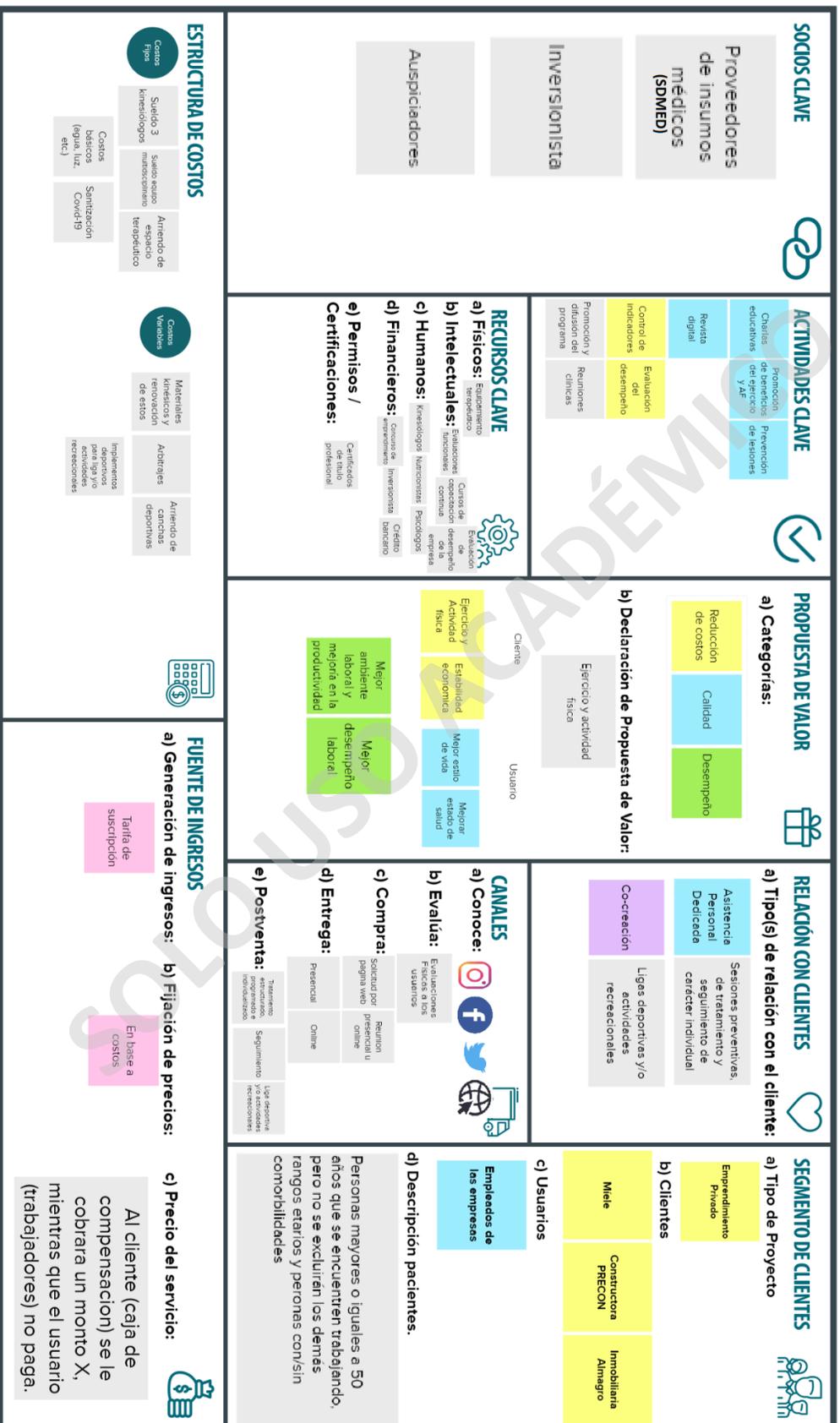


4.2.7 Planificación de la Intervención

Actividades	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Objetivo Específico 1: Educar mediante charlas informativas sobre los beneficios de la actividad/ejercicio físico.	X	X	X	X	X	X
Objetivo Específico 2: Evaluar/reevaluar la condición de salud y estado físico de la persona.	X					X
- Escala EVA y McGill	X	X	X	X	X	X
- Fuerza Daniels	X					X
- FMS	X					X
- Encuestas psicológicas	X					X
Objetivo Específico 3: Proponer prevención/tratamiento/seguimiento de lesiones.						
- Evaluación Kinésica	X					X
- Functional Movement Screen (FMS).	X			X		X
- Fuerza (Repeticiones máximas)	X	X	X	X	X	X
- Capacidad cardiovascular (TM6M)	X	X	X	X	X	X
Objetivo Específico 4: Crear espacios recreativos para motivar la participación de los usuarios						X

4.3 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

4.3.1 Modelo de negocio



Fuente: adaptado de Business Model Generation, A. Osterwalder



4.3.2 Propuesta de valor

Nuestro objetivo se enfoca en tres grandes aristas, la reducción de costos asociados a los días de licencia de un trabajador, calidad y desempeño en la empresa. Esta meta se llevará a cabo a través del ejercicio/actividad física, enfocado en la prevención de lesiones osteomusculares, y además de la realización de las actividades recreativas. Esto se realizará de manera estructurada, programada e individualizada en conjunto con la educación a los usuarios sobre los beneficios del ejercicio. Todo lo anteriormente mencionado, se realizará con la finalidad de generar una estabilidad económica para la empresa, mejorar el estilo de vida y estado de salud del trabajador para así prevenir complicaciones y deterioros producto de la falta de actividad física o sobrecarga física laboral. Además de mejorar el ambiente laboral, productividad y desempeño laboral.

4.3.3 Mercado objetivo o instituciones beneficiadas (Segmento de Clientes)

Nuestro proyecto será un emprendimiento privado, el cual será ofrecido a empresas en el rubro de la construcción como Constructora PRECON y empresas del mercado inmobiliario como Inmobiliaria Almagro, además de Miele. En los tres casos los principales beneficiarios serán sus empleados, los que recibirán atenciones kinésicas de prevención, entrenamiento funcional y actividades recreativas que irán de la mano con la intervención kinésica.

4.3.4 Canales de Distribución, Comunicación y Venta

4.3.4.1 Estrategia y material de promoción

Dentro de las estrategias de difusión, se implementarán las estrategias publicitarias a través de las redes sociales (RRSS), debido a que hoy en día, producto a la pandemia ha incrementado el uso de las redes sociales tanto en jóvenes como adultos. Esta estrategia tiene como objetivo poder informar de manera clara y eficaz a cada uno de los usuarios, además de enviar tráfico a la página web y a las redes sociales de KineMaster.

Las estrategias antes nombradas serán llevadas a cabo mediante plataformas como:

- Facebook Ads: publicidad sobre nuestro servicio, infografía sobre los beneficios del ejercicio/actividad física.
- Google Ads: se ofrecerá publicidad patrocinada a potenciales anunciantes. Los anuncios patrocinados de Google Ads aparecen en en la página de resultados junto con los resultados de búsquedas.
- Instagram: publicidad sobre nuestro servicio, infografía sobre los beneficios del ejercicio/actividad física, videos explicativos (realización de un ejercicio, de la buena alimentación, entre otros), live para generar espacios de preguntas.
- Twitter: infografía sobre los beneficios del ejercicio/actividad física, mensajes recordatorios sobre los diferentes eventos de Kinemaster.
- Página web: información del equipo de Kinemaster, del servicio a entregar (planes), de la misión y visión.

En relación a nuestra estrategia de promoción, definimos 2:

1. Entregaremos un mes gratis de nuestro servicio a los nuevos clientes.
2. Si el cliente se suscribe por 1 año a nuestro servicio, se le realizará un descuento del 10% del valor anual.

4.3.4.2 Estrategia de distribución y ventas

Existirán diversos canales para establecer el contacto con el cliente.

En el caso de los anuncios que se envían a la página web, estos mostraran las características del servicio y como resulta la problemática del cliente, dirigiendo a las personas/organizaciones a una página de inicio que sea capaz de captar y retener la atención del posible cliente, para producir una venta de los planes o conseguir un correo electrónico para un futuro contacto.

En el caso de los anuncios orientados a generar comunidad y aumentar la presencia en RRSS, estos redireccionarán a las personas a las principales redes sociales de KineMaster, en donde se compartirá información y contenido de valor. Además, se contará también con estrategias de remarketing, para las personas que visiten la página web y/o abandonen el carrito de compras, con la finalidad de mostrar nuevamente los servicios del proyecto y presentar ofertas para llamar la atención de posibles clientes.

Se utilizará una comunicación directa mediante correo electrónico a las grandes empresas u organizaciones de Chile, ofreciendo servicios y beneficios hacia sus empleados.

En relación a las estrategias de venta y para mantener un contacto de post venta con los clientes se utilizará la plataforma de Gmail junto con Whatsapp Bussines, esta última permite tener un contacto personalizado para resolver de manera rápida y oportuna las dudas y problemáticas de los clientes.

Mediante los canales de comunicación antes mencionados (Gmail y Whatsapp Business) se entregará con mayor detalle para aplicar los descuentos acordes a la compra de nuestros servicios (como se menciona en el punto 4.4.1).

4.3.5 Relación con el Cliente

La intervención será de forma personalizada para cada empleado de Miele, Constructora PRECON o Inmobiliaria Almagro, donde por medio del ejercicio/actividad física, entrenamientos funcionales y evaluaciones kinesiológicas, y en el caso que sea necesario intervenciones nutricionales y psicológicas con la finalidad de prevenir lesiones osteomusculares. Además, se hará seguimiento, realizando evaluaciones mes a mes viendo el progreso de cada uno.

Como adición a lo anterior, se motivará a los usuarios para que participen del programa con actividades recreativas como, campeonatos deportivos, trekking, zumba o alianzas deportivas.

4.3.6 Recursos y actividades claves

Uno de los principales recursos clave es el acuerdo con el inversionista, el cual entregará el capital inicial que permitirá dar inicio al proyecto y a la compra de los implementos necesarios para realizar la intervención, además se incluye un vehículo, el cual será necesario para transportar los implementos a los distintos lugares de atención, cabe mencionar que este vehículo es de propiedad de uno de los integrantes.

Se requiere, además, como recursos clave tener contacto con el encargado de relaciones externas de la empresa/organización que será el cliente para tener presente el número de usuarios que se sumarán, además de tener información general sobre estos, a través de una entrevista, evaluación física y del desempeño laboral (edad, puesto de trabajo, funciones laborales, etc.)

Los recursos humanos corresponden a los kinesiólogos (nosotros), donde cada uno cumplirá con el rol propiamente tal, y también el rol administrativo, además de contar de manera externa, con un equipo multidisciplinario de nutricionistas y psicólogos. Para este tipo de recurso se necesita de un certificado de título profesional, para formar parte del equipo Kinemaster.

Todo esto con el objetivo de buscar un completo y óptimo funcionamiento de la empresa.

Por otra parte, las actividades claves para llevar a cabo la propuesta de valor serán a través del contacto directo con los clientes actuales y potenciales o futuros clientes mediante la publicidad, además de la mantención de las redes sociales activas que entreguen el contenido necesario y de valor para el público. Una vez que se logre contactar y concretar la venta de este servicio se realizarán las intervenciones kinésicas según lo arrojado en la evaluación previa, en donde se derivaran a los diferentes subplanes.

Para el plan de rehabilitación se tratará dependiendo de la patología que presenta el paciente, en donde se comenzará con una entrevista, evaluación, intervención y reevaluación. Para el plan de prevención también se comenzará con una entrevista para saber cual es su objetivo, luego se procederá a la evaluación propiamente tal

para poder plantear un objetivo como terapeuta para luego armar el plan de intervención y por último una reevaluación.

Cada plan contará de manera opcional con nutricionista y psicólogo para poder complementar el servicio.

4.3.7 Red de Aliados

Dentro de los aliados importantes que tendremos será “SDMED” para la compra de los insumos e implementos necesarios para poder llevar a cabo nuestra intervención, tanto de rehabilitación como de prevención. “Shopify” (Anexo 4) el cual será utilizado para el hosting y diseño de nuestro sitio web.

Otros aliados importantes serán un inversionista y auspiciadores, los cuales nos ayudarán con el financiamiento de los insumos y apoyo al momento de realizar actividades recreativas, como por ejemplo bebidas isotónicas, barritas energéticas y además el arriendo de recintos deportivos para la realización de campeonatos.

De forma externa, se contará con un psicólogo/a para hacer derivación de los usuarios que lo requieran, con la finalidad de evitar y/o prevenir factores como la depresión o burnout que pueden ocasionar un abandono de la terapia, y de la misma manera un/a nutricionista, el cual entregará pautas alimenticias acordes a las necesidades de cada usuario y corregirá los hábitos alimenticios.

4.3.8 Flujo de ingreso

El proyecto generará ingresos con la venta de nuestro servicio, el cual consta de dos planes (A y B) ambos de carácter semestral, y que cuentan con planes preventivos, entrenamiento funcional y actividades recreativas de manera opcional. Estos subplanes se llevarán a cabo con sesiones de tipo individual (entrenamientos personalizados) y grupal (entrenamientos funcionales), por lo cual los precios serán estipulados tomando en consideración competidores como Kinetech.

Plan A

Plan preventivo 1A: Consta de 8 sesiones mensuales pensado para 5 personas.

El valor por usuario es de \$10.188 por sesión.

Plan Entrenamiento Funcional 1A: Consta de 12 sesiones mensuales, pensado para 5 personas. El valor por usuario es de \$10.125 por sesión.

Plan B

Plan preventivo 2B: Consta de 8 sesiones mensuales, pensado para 5 personas. El valor por usuario es de \$8.938 por sesión.

Plan Entrenamiento Funcional 2B: Consta de 12 sesiones mensuales, pensado para 5 personas. El valor por usuario es de \$9.708 por sesión.

4.3.9 Estructura de costo

Para dar inicio al proyecto se requiere de la compra de ciertos implementos como vestimenta, camillas, bandas elásticas, pesas, cremas, considerando que nos encontramos en un contexto de pandemia se va a contratar una empresa de sanitización, además del amonio cuaternario, toallas desinfectantes, mascarillas, alcohol gen, guantes. A esto se le añade el costo de la creación de la página web, los gastos de publicidad en las redes sociales.

Costos de implementos terapéuticos

Producto	Precio unidad o pack	Cantidad	Precio Total
TENS	\$ 49.990	3	\$ 149.970
Bandas elásticas	Pack x9 (\$14.990)	2	\$ 29.980
Camillas	\$ 89.990	3	\$ 269.970
Mascarillas cobre	\$ 6.990	12	\$ 83.880

Guantes	\$ 3.990	5	\$ 19.950
Escudos faciales	\$ 4.990	3	\$ 14.970
Alcohol gel	\$ 2.990	6	\$ 17.940
Crema corporal	\$ 3.090	6	\$ 18.540
Amonio Cuaternario	\$ 3.990	3	\$ 11.970
Toallas Desinfectantes 600p - 15x11 cm	\$ 11.390	3	\$ 34.170
Ozonificador ambiental YH-APO1	\$ 69.934	2	\$ 139.868
Compresas	Pack x12	1	\$ 24.990
Poleras Kinesiólogos MoSport	\$ 14.990	9	\$ 134.910
Pesas	Pack x15 kilos	2	\$ 89.980
Conos	Pack x5	1	\$ 19.990
Escalera de Agilidad	\$24.990	2	\$ 49.980

Balon Bosu Rog 60cm + Manillas+inflador	\$ 29.990	3	\$ 59.980
Cojín Disco Propioceptivo	\$ 6.990	3	\$ 20.970
Página Web	\$ 25.000	1	\$ 25.000
Publicidad/Redes Sociales	\$ 50.000	1	\$ 50.000
Total			\$ 1.267.008

4.4 ANÁLISIS DE RIESGO

4.4.1 FODA

Fortalezas	Debilidades
<p>Nuestro servicio se basa en un enfoque biopsicosocial para el usuario.</p> <p>Incentivos para adquirir adherencia a la intervención por parte de los usuarios a través de premios por avances en el entrenamiento.</p> <p>Psicólogo para usuarios que requieran de una atención especializada.</p>	<p>Falta de experiencia en gestión de proyectos.</p> <p>Baja experiencia laboral</p> <p>Bajos ingresos en el primer año.</p> <p>Concepto de nuestra marca poco potenciado.</p> <p>Aforos según plan Paso a Paso.</p>
Oportunidades	Amenazas

<p>Bajo conocimiento de los beneficios de la actividad/ ejercicio físico por parte de los usuarios (MINDEP, 2018)</p> <p>Incremento de problemas de salud mental a causa de la pandemia.</p> <p>Aumento del sedentarismo a causa de la pandemia (Celis-Morales, 2020).</p>	<p>Riesgo de infección por Covid-19</p> <p>Alta tasa de desinterés en la población chilena en realizar actividad/ejercicio físico (MINDEP, 2018).</p> <p>Competidores (Coralys Workcare, Butterfly, sanus360, prekin, fjr kinesiología, agnikine)</p>
--	--

4.4.2 Puntos críticos

FODA	PUNTO CRÍTICO
<p>Fortaleza: Psicólogo para usuarios que requieran de una atención especializada / Oportunidad: Incremento de problemas de salud mental a causa de la pandemia.</p>	<p>Baja preocupación por estabilidad emocional por parte del empleador a sus trabajadores.</p>
<p>Debilidades: Falta de experiencia en gestión de proyectos / Amenazas: Competidores (Coralys Workcare, Butterfly, sanus360, prekin, fjr kinesiología, agnikine)</p>	<p>Pérdida de clientes por competidores mejor preparados y con mayor experiencia.</p>
<p>Fortaleza: Incentivos para adquirir adherencia a la intervención por parte de los usuarios a través de premios por avances en el entrenamiento / Amenaza: Alta tasa de desinterés en la población chilena en realizar actividad/ejercicio físico (MINDEP, 2018)</p>	<p>Baja adherencia a la intervención por parte de los usuarios y que el incentivo no sea de su agrado o motivante.</p>

4.4.3 Análisis de Puntos Críticos y Oportunidades

Punto Crítico	Estrategia de Corrección	Meta	Indicador
<p>Fortaleza: Psicólogo en casos de que los usuarios luego de las evaluaciones requieren de una atención especializada /</p> <p>Oportunidad: No existe una competencia que considere el aspecto psico-social del usuario</p>	Capacitar al psicólogo para que entregue una mejor atención a los usuarios, junto con contratar más psicólogos en los siguientes años.	Contar con una capacitación anual para el cuerpo de psicología y contratar a un segundo psicólogo/a en el segundo año.	Certificado del curso y contratos de trabajo.
<p>Debilidades: Falta de experiencia en gestión de proyectos /</p> <p>Amenazas: Competidores (Coralys Workcare, Butterfly, sanus360, prekin, fjr kinesiología, agnikine)</p>	Capacitación y/o cursos de gestión para el cuerpo de kinesiólogos.	Contar con una capacitación anual para el cuerpo de kinesiólogos.	Culminen con la capacitación y obtengan el certificado de esta en el tiempo determinado.
<p>Fortaleza: Incentivos para adquirir adherencia a la intervención por parte de los usuarios a través de premios por avances en el entrenamiento /</p> <p>Amenaza: Alta tasa de desinterés en la</p>	Realizar encuestas para conocer los intereses de los usuarios sobre sus motivaciones para participar.	Establecer el ejercicio/actividad física como un hábito saludable en la vida de los usuarios, disminuyendo la dependencia del incentivo para realizar ejercicio/actividad física.	Lograr que el 60% de los usuarios generen el hábito de realizar ejercicio/actividad física en el primer año.

población chilena en realizar actividad/ejercicio físico (MINDEP, 2018)			
---	--	--	--

4.5 ANÁLISIS COMPETITIVO

4.5.1 Análisis de Competencia

A nuestros competidores los podemos clasificar en 2 grandes grupos:

Aplicaciones orientadas a la salud:

- BetterFly
- Coralys Workcare

Centros kinésicos que cuentan con servicios de prevención a empresas:

- Sanus 360
- FJR Kinesiología
- AgniKine
- Prekin

Actualmente nos enfrentamos a diversos competidores en el ámbito digital y atención directa (nombrados anteriormente), los cuales tienen diversas características que se asemejan a nuestro servicio.

Dentro de nuestro competidor directo en el área digital tenemos a “Butterfly”, el cual entrega premios a sus usuarios al tener una vida saludable al realizar ejercicio físico, en donde los usuarios reciben BetterCoins, su moneda virtual, la cual podrán ocupar para obtener beneficios como descuentos en su seguro de vida y en tiendas asociadas.

Y en el área de atención kinésica tenemos a “Sanus360”, el cual centro que lleva 7 años de trayectoria el cual se preocupa del bienestar de los trabajadores entregando soluciones de salud a las empresas y sus colaboradores, presentando una variedad de prestaciones.

Estrategia de mercado

Coralys Workcare y Betterfly, que son las aplicaciones que corresponden a nuestra competencia, compiten por medio de la estrategia de mercado de precio y acceso del servicio, debido que la descarga de ambas aplicaciones es gratis desde la Play Store de Google y App Store de Apple, lo que genera mayor facilidad de acceso a este servicio. Además, ambas aplicaciones presentan un mayor volumen de usuarios, donde Betterfly tiene más de 100.000 descargas en la Play Store, Coralys Workcare tiene 120.000 descargas para dispositivos windows.

Por otro lado, nos encontramos con centros kinésicos como Sanus360 y FJR Kinesiología, los cuales entregan servicios de kinesiología, prevención de lesiones y otras prestaciones, donde además cuentan con mayor experiencia y tiempo en el mercado que nosotros, por lo cual su estrategia de mercado se basa en la reputación, calidad y confiabilidad.

4.5.2 Ventajas competitivas de nuestro modelo de intervención

- Enfoque biopsicosocial para la entrega de nuestro servicio.
- Entrega de un servicio integral, es decir, personalizado, estructurado, interpersonal y multidisciplinario.
- Nuestro objetivo como terapeutas será la prevención de lesiones osteo-musculoesqueléticas en las empresas, junto con el seguimiento de estas, para asegurar un bienestar para el empleado.
- Contamos con psicólogos dentro del plan.
- Nos diferenciamos en la entrega de 1 mes gratis de nuestra prestación.
- Presentamos actividades recreativas en la misma empresa o al aire libre para los trabajadores.
- Se darán incentivos cada vez que logren alguna meta dentro de los objetivos planteados.
- Estaremos asociados a centros o parques recreacionales (incentivos).

4.6 EVALUACIÓN ECONÓMICA

Los objetos/bienes/items que debemos adquirir para justificar e iniciar nuestro proyecto encontramos:

- **TENS:** Aparato que permite realizar electroterapia, emplea corrientes eléctricas con fines analgésicos.
- **Pistola masajeadora:** Equipo utilizado para liberación de tejidos blandos.
- **Compresero de 27L:** Aparato que calienta y conserva la temperatura de las CHC.
- **Compresa húmedo caliente:** Compresas que se desempeñan como un agente físico que se utilizara con fines analgésicos y manejo de tejidos blandos.
- **Compresa fría (cold pack):** Compresas que se desempeñan como un agente físico que se utilizará con fines analgésicos y manejo de procesos inflamatorios.
- **Bandas elásticas:** Elemento deportivo utilizado para el fortalecimiento muscular, trabajo de propiocepción, flexibilización, uso que el kinesiólogo encuentre adecuado.
- **Pesas:** Elemento deportivo utilizado para el fortalecimiento muscular o el uso que el kinesiólogo estime conveniente.
- **Conos:** Elemento deportivo utilizado para el trabajo de coordinación, marcar circuitos o el uso que el kinesiólogo estime conveniente.
- **Escalera de agilidad:** Elemento deportivo utilizado para el trabajo de coordinación, marcar circuitos o el uso que el kinesiólogo estime conveniente.
- **Bozu:** Elemento deportivo utilizado para el trabajo de equilibrio, propiocepción, fuerza o el uso que el kinesiólogo estime conveniente.
- **Cojín propioceptivo:** Elemento deportivo utilizado para el trabajo de equilibrio, propiocepción, fuerza o el uso que el kinesiólogo estime conveniente.
- **Camillas:** Entrega una superficie cómoda tanto para el terapeuta y usuario para realizar la terapia kinésica, masoterapia, intervenciones fisioterapéuticas.
- **Colchonetas:** Entregar una superficie blanda que ofrezca mayor confort y comodidad a la hora de realizar ejercicio/actividad física.

- **Crema corporal:** Producto que se utilizará como un medio para llevar a cabo masoterapia.
- **Uniforme kinesiología MoSport:** Traje clínico para poder ejercer nuestro trabajo con un sello diferenciador.
- **Mascarillas de cobre:** Elemento de protección personal (EPP)
- **Guantes:** Elemento de protección personal (EPP)
- **Escudos faciales:** Elemento de protección personal (EPP)
- **Alcohol gel:** Elemento de protección personal (EPP) y desinfección.
- **Amonio cuaternario:** Sustancia química para desinfectante de superficies e implementos utilizados en la terapia.
- **Toallas desinfectantes:** Utensilio para la desinfección de superficies e implementos utilizados en la terapia.
- **Ozonificador ambiental YH-APO1:** Aparato para la desinfección del lugar a utilizar.

4.6.1 Inversión

La inversión inicial para llevar a cabo este proyecto se dará en su primer mes, correspondiendo al monto de \$ 1.871.978, la cual tiene como finalidad la adquisición insumos como: TENS, bandas elásticas, camillas, mascarillas, guantes, escudos faciales, alcohol gel, crema corporal, compresas, vestimenta del cuerpo clínico, cubrir gastos de página web, bencina y gastos del vehículo. En relación con la depreciación utilizada es la de “equipos médicos en general” y de “muebles y bienes” se utilizó la información que nos entrega el Servicios de Impuestos Internos (SII, 2003).

En la siguiente tabla se describen los objetos/bienes/servicios/activos junto con su cuantía y precio para la inversión inicial y depreciación. Además de una segunda tabla que nos muestra la depreciación de los objetos/activos en base al Servicio de impuestos internos (SII, 2003).

Inversión Inicial			
Productos o Activos	Valor Unidad	Cantidad	Total
TENS	\$ 49.990	3	\$ 149.970
Electrodos	\$ 3.990	8	\$ 31.920
Pistola masajeadora	\$46.990	1	\$46.990
Compresero 27L + 4 CHC	\$459.990	1	\$459.990
CHC	\$15.000	5	\$75.000
Cold pack 350gr	\$4.990	5	\$24.950
Bandas elásticas (pack de 5 colores)	\$ 14.990	2	\$ 29.980
Camillas	\$ 89.990	3	\$ 269.970
Tatami	\$9.990	10	\$99.990
Escudos faciales	\$ 4.990	3	\$ 14.970
Alcohol gel (bidón 5 litro)	\$ 13.500	1	\$ 13.500
Amonio cuaternario (bidón 5 litros)	\$3.750	3	\$11.250
Toallas desinfectantes (600 unidades)	\$11.390	2	\$22.780
Ozonificador ambiental YH-APO1	\$69.934	2	\$139.868
Crema corporal (botella 200 ml)	\$ 1.690	6	\$ 10.140
Compresas (pack de 12)	\$ 24.990	1	\$ 24.990
Uniforme clínico	\$ 14.990	6	\$ 89.940
Set de pesas	\$44.990	2	\$89.980
Set de 50 conos	\$11.990	1	\$11.990
Escalera de agilidad	\$6.990	2	\$13.980
Balón Bosu Rog 60cm + Manillas+inflador	\$ 29.990	3	\$ 59.980
Cojín Disco Propioceptivo	\$ 6.990	3	\$ 20.970
Página web	\$ 25.000	1	\$ 25.000
Publicidad RRSS	\$ 50.000	1	\$ 50.000
Total			\$ 1.871.978

Depreciación			
Productos o Activos	Valor Unidad	años	Valor anual

Camillas	\$ 89.990	7	\$ 12.856
Equipamiento deportivo	\$226.820	5	\$45.364
TENS	\$ 49.990	8	\$ 6.249
Compresero	\$459.990	7	\$67.713
Pistola masajeadora	\$46.390	5	\$9.398
Automóvil	\$ 10.000.000	5	\$ 2.000.000
Total			\$ 2.141.577

4.6.2 Ingresos y/o modelo de sustentabilidad del proyecto

Los precios definidos para iniciar el proyecto serán dependientes del tipo de plan que requiera la empresa, los cuales se ofrecen semestralmente. Existen dos tipos de planes (A y B) en los cuales ambos cuentan con un plan preventivo y de entrenamiento funcional que depende que es lo que necesite el trabajador. Cada plan tiene el primer mes gratis.

Se diferencian solo en la cantidad de personas que conforman este plan, los cuales se explican a continuación (Anexo 5):

Plan A

Plan preventivo 1A: Consta de 2 sesiones a la semana (8 sesiones mensuales) pensado para 5 personas.

El valor por usuario es de \$10.188 por sesión, por lo cual, mensualmente tiene un valor de \$81.500.

Plan Entrenamiento Funcional 1A: Consta de 3 sesiones a la semana (12 sesiones mensuales), pensado para 5 personas.

El valor por usuario es de \$10.125 por sesión, por lo cual, mensualmente tiene un valor de \$121.500.

Este plan A en el primer semestre tendrá un valor de \$7.262.000, ya en el segundo semestre el precio subirá a \$9.735.000, dando un valor anual de \$16.997.000. Los valores mencionados se pueden apreciar en la siguiente imagen del Excel de ingresos del Plan A.

Plan B

Plan preventivo 2B: Consta de 2 sesiones a la semana (8 sesiones mensuales), pensado para 5 personas.

El valor por usuario es de \$8.938 por sesión, por ende, mensualmente tiene un valor de \$71.500.

Plan Entrenamiento Funcional 2B: Consta de 3 sesiones a la semana (12 sesiones mensuales), pensado para 5 personas.

El valor por usuario es de \$9.708 por sesión, por ende, mensualmente tiene un valor de \$116.500.

Este plan B en el primer semestre tendrá un valor de \$7.173.000, ya en el segundo semestre el precio subirá a \$11.105.000, dando un valor anual de \$18.278.000. Los valores mencionados se pueden apreciar en la siguiente imagen del Excel de ingresos del Plan B.

4.7 COSTOS

4.7.1 Costos Fijos

Dentro de los costos fijos que presenta este proyecto encontraremos el arriendo del lugar físico para el centro kinésico, lugar donde se llevarán a cabo las evaluaciones y sesiones kinésicas, junto con las atenciones del kinesiólogo, nutricionista y psicólogo. Marketing para promover nuestra marca (redes sociales, pendones y página web), pago de servicios básicos (agua y luz), servicios de conectividad (internet) y mantenimiento de nuestro medio de transporte.

En el primer año presentamos como costo fijo nuestro crédito de consumo, el cual corresponde a la inversión que se realizará para la compra de los insumos anteriormente mencionados.

COSTOS FIJOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos Vehículo	\$ 877.900	\$ 921.795	\$ 1.316.850	\$ 967.885	\$ 1.016.279
Arriendo	\$ 6.250.000	\$ 6.562.500	\$ 6.890.625	\$ 7.235.156	\$ 7.596.914
Publicidad	\$ 1.500.000	\$ 1.575.000	\$ 1.653.750	\$ 1.736.438	\$ 1.823.259
Página Web	\$ 500.000	\$ 525.000	\$ 551.250	\$ 578.813	\$ 607.753
Servicios Básicos	\$ 360.000	\$ 378.000	\$ 396.900	\$ 416.745	\$ 437.582
Internet	\$ 176.316	\$ 185.132	\$ 194.388	\$ 204.108	\$ 214.313
Sueldo Kinesiólogo A	\$ 6.240.000	\$ 6.552.000	\$ 6.879.600	\$ 7.223.580	\$ 7.584.759
Sueldo Kinesiólogo B	\$ 12.480.000	\$ 13.104.000	\$ 13.759.200	\$ 14.447.160	\$ 15.169.518
Psicólogo A	\$ 990.000	\$ 1.039.500	\$ 1.091.475	\$ 1.146.049	\$ 1.203.351
Psicólogo B	\$ 2.250.000	\$ 2.362.500	\$ 2.480.625	\$ 2.604.656	\$ 2.734.889
Nutricionista A	\$ 1.260.000	\$ 1.323.000	\$ 1.389.150	\$ 1.458.608	\$ 1.531.538
Nutricionista B	\$ 1.980.000	\$ 2.079.000	\$ 2.182.950	\$ 2.292.098	\$ 2.406.702
Subtotal	\$ 34.864.216	\$ 36.607.427	\$ 38.786.763	\$ 40.311.294	\$ 42.326.858

4.7.2 Costos Variables

Dentro de los costos variables que debe asumir nuestro proyecto encontramos el sueldo que recibirá el kinesiólogo (será acorde a las horas que trabaje diariamente), insumos básicos del mes a mes, los cuales van a depender del uso que le den los funcionarios del centro y/o consumo por parte de los usuarios; dentro de estos insumos básicos consideramos principalmente elementos de limpieza debido a la pandemia mundial, como sería alcohol gel, amonio cuaternario, guantes, toallas desinfectantes, rollos de papel para las camillas, etc. Otro costo variable sería el combustible para movilizarnos en nuestro medio de transporte.

Se presentan nuestros costos variables de manera detallada en la siguiente tabla.

COSTOS VARIABLES	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Numero de pacientes A	158	166	216	280	364
Numero de pacientes B	182	191	248	323	420
sueldo kinésio logo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5.000
Insumos kinésicos	\$ 2.500	\$ 2.625	\$ 2.756	\$ 2.894	\$ 3.039
Combustible	\$ 2.200	\$ 2.310	\$ 2.426	\$ 2.547	\$ 2.674
Total	\$ 1.598.000	\$ 1.761.795	\$ 2.404.850	\$ 3.282.620	\$ 8.402.422

4.7.3 Flujo caja anual

En la siguiente tabla se detalla la proyección del flujo de caja de nuestro proyecto con una visión desde el año 0 del proyecto hasta el 5to año de desarrollo.

En la segunda tabla, se especifican los detalles del crédito que solicitamos al banco por un monto de \$3.764.000, los cuales se pagarán en un periodo de 12 meses bajo

un interés mensual de 2,22% (anual de 26.64%) lo cual nos da una cuota mensual de \$371.623 mensuales. (\$4.459.476 en total por pagar) (Anexo 2).

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos totales	\$ 35.275.000	\$ 41.046.075	\$ 45.253.298	\$ 49.891.761	\$ 55.005.666	
(-) Costos fijos	\$ 34.864.216	\$ 36.607.427	\$ 38.786.763	\$ 40.311.294	\$ 42.326.858	
(-) Costos variables	\$ 1.598.000	\$ 1.761.795	\$ 2.404.850	\$ 3.282.620	\$ 8.402.422	
Sub total costos	\$ 36.462.216	\$ 38.369.222	\$ 41.191.614	\$ 43.593.914	\$ 50.729.280	
(-) Depreciación	\$ 2.141.577	\$ 2.141.577	\$ 2.141.577	\$ 2.141.577	\$ 2.141.577	\$ 2.141.577
Utilidad antes de impuestos	-\$ 3.328.793	\$ 535.276	\$ 1.920.107	\$ 4.156.269	\$ 2.134.809	
(-) Impuestos	\$ -	\$ -	-\$ 174.682	\$ 831.254	\$ 426.962	
Utilidad neta	-\$ 3.328.793	\$ 535.276	\$ 2.094.789	\$ 3.325.016	\$ 1.707.847	
(+) Depreciación	\$ 2.141.577	\$ 2.141.577	\$ 2.141.577	\$ 2.141.577	\$ 2.141.577	\$ 2.141.577
Inversión (activos)	\$1.871.978					
Capital de trabajo	\$ 2.996.894	\$ 156.740	\$ 231.977	\$ 197.449	\$ 586.468	
Recuperación capital de trabajo						-\$ 4.169.530
Flujo de Caja	-\$ 4.868.872	-\$ 1.343.956	\$ 2.444.876	\$ 4.038.917	\$ 4.880.124	\$ 8.018.954

	Capital adeudado	Cuota	Interés	Amortización de capital
1	\$3.874.994	\$ 371.623	\$ 1.032.298	-\$ 660.675
2	\$ 3.214.319	\$ 371.623	\$ 856.295	-\$ 484.672
3	\$ 2.729.647	\$ 371.623	\$ 727.178	-\$ 355.555
4	\$ 2.374.092	\$ 371.623	\$ 632.458	-\$ 260.835
5	\$ 2.113.257	\$ 371.623	\$ 562.972	-\$ 191.349

4.7.4 Indicadores Económicos

VAN (25%)	\$ 2.315.158
VAN (30%)	\$ 1.250.770
VAN (35%)	\$ 376.271
TIR	37%

4.7.5 Análisis del Punto de Equilibrio

En base a este indicador, nuestro punto de equilibrio requerirá una cantidad mínima de atenciones de X usuarios en el primer año, donde el precio que se cobrará será de \$X, para así poder cubrir nuestros costos implicados en el proyecto.

En la tabla adjunta se especifica de manera detallada lo comentado en el párrafo anterior.

PLAN A						
Punto de equilibrio	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio		\$ 239.660	\$ 226.525	\$ 228.409	\$ 226.276	\$ 226.276
Cantidad		189	189	189	187	186
PLAN B						
Punto de equilibrio	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio		\$ 210.562	\$ 200.584	\$ 202.233	\$ 200.367	\$ 200.367
Cantidad		205	204	205	202	201

SOLO USO ACADÉMICO

5. CONCLUSIONES

Este proyecto se enfoca en un mercado aún no abarcado de manera exclusiva por los servicios existentes al no entregar utilidades con el mismo enfoque y cualidades que el nuestro. Nuestro servicio de kinesiterapia para los trabajadores (usuarios) de la empresa (cliente) que nos contrate tendrá un rol de prevención de lesiones osteo-músculo esqueléticas por medio del ejercicio/actividad física y entrenamiento funcional, junto con el seguimiento de carácter individual y considerando el aspecto biopsicosocial de la persona, además de actividades recreacionales que tendrán la finalidad de mejorar el ambiente laboral y el compañerismo.

Dentro de los factores que nos facilitan la realización de nuestro proyecto, está la poca presencia de competidores directos, el bajo índice de personas que realizan actividad/ejercicio físico junto con el bajo conocimiento de los beneficios del ejercicio y la despreocupación de los empleadores sobre el estado de salud de sus trabajadores.

El tener trabajadores sedentarios y/o inactivos físicamente dentro del aspecto laboral es una desventaja para una empresa, lo cual nos genera un potencial aumento de los clientes lo que hace necesario contratar el servicio de KineMaster, que pretende mejorar la calidad de vida, rendimiento laboral, ambiente de trabajo y prevenir lesiones osteo-músculo esqueléticas.

Sobre el aspecto económico de nuestro proyecto, este es viable financieramente, lo cual lo podemos justificar en base a medidas de resultados en el plano económico como serían el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), donde el VAN presenta un valor positivo al 25%, 30% y 35%, mientras que en el TIR obtuvimos un valor de 84%. Ambos son resultados positivos para la viabilidad del proyecto, además si observamos el flujo de deuda, recuperamos nuestra inversión inicial del año 0 al concluir el 5to año de nuestro proyecto.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos totales		\$ 67.320.000	\$ 73.440.000	\$ 95.472.000	\$ 124.113.600	\$ 161.347.680
(-) Costos fijos		\$ 5.564.106	\$ 5.735.250	\$ 5.642.060	\$ 6.191.880	\$ 5.644.568
(-) Costos variables		\$ 26.287.440	\$ 26.311.440	\$ 30.147.012	\$ 34.552.363	\$ 39.612.681
Sub total costos		\$ 31.851.546	\$ 32.046.690	\$ 35.789.072	\$ 40.744.243	\$ 45.257.249
(-) Depreciación		\$ 2.141.577	\$ 2.141.577	\$ 2.141.577	\$ 2.141.577	\$ 2.141.577
(-) Intereses pagados		\$ 1.032.298	\$ 856.295	\$ 727.178	\$ 632.458	\$ 562.972
Utilidad antes de impuestos		\$ 32.294.579	\$ 38.395.438	\$ 56.814.173	\$ 80.595.322	\$ 113.385.882
(-) Impuestos		-	-	\$ 11.362.835	\$ 16.119.064	\$ 22.677.176
Utilidad neta						
(+) Depreciación		\$ 2.141.577	\$ 2.141.577	\$ 2.141.577	\$ 2.141.577	\$ 2.141.577
Inversión (activos)	\$ 1.871.978					
Préstamo	\$ 3.764.000					
Pago cuota		\$ 124.248	\$ 154.067	\$ 191.043	\$ 236.894	\$ 293.748
Capital de trabajo	\$ 2.617.935	\$ 16.039	\$ 307.593	\$ 407.274	\$ 370.932	
Recuperación capital de trabajo						\$ 3.719.774
Flujo de Caja	-\$ 725.913	\$ 2.001.290	\$ 1.679.917	\$ 1.543.260	\$ 1.533.751	\$ 5.567.603

6. BIBLIOGRAFÍAS

1. AmericaEConomía.com. (2017, 24 abril). Sólo 23% de las empresas en Chile dan facilidades para hacer deporte. Recuperado de <https://mba.americaeconomia.com/articulos/notas/solo-23-de-las-empresas-en-chile-dan-facilidades-para-hacer-deporte>
2. Barbosa, S., Urrea, A. (2018). Influencia del deporte y la actividad física en el estado de salud físico y mental: una revisión bibliográfica. *Revista Katharsis*, N 25, enero-junio 2018, pp.141-159, Disponible en <http://revistas.iue.edu.co/index.php/katharsis>
3. Bover, M. B., Arnal, R. B., Llario, M. G., Miravet, M. E., & Galdón, M. L. F. (2020). Motivaciones para el ejercicio físico y su relación con la salud mental y física: Un análisis desde el género. *Revista INFAD de Psicología. International Journal of Developmental and Educational Psychology.*, 1(1), 351-360.
4. Caja de Compensación Los Andes. (s. f.). Información Estadística. Recuperado 15 de abril de 2021, de <https://www.cajalosandes.cl/quienessomos/informacion/informacionestadistica>
5. Celis-Morales, Carlos, Salas-Bravo, Carlos, Yáñez, Aquiles, & Castillo, Marcelo. (2020). Inactividad física y sedentarismo. La otra cara de los efectos secundarios de la Pandemia de COVID-19. *Revista médica de Chile*, 148(6), 885-886. <https://dx.doi.org/10.4067/S0034-98872020000600885>
6. ¿Cuándo es necesaria una licencia médica por estrés o depresión? (2017, 12 octubre). Recuperado de <https://www.tvn.cl/programas/muybuenosdias/destacados/cuando-es-necesaria-una-licencia-medica-por-estres-o-depresion-2531680>
7. Cuevas, P. (2021, 5 abril). Cadem: el estrés laboral es el principal trastorno ocasionado por la pandemia. Recuperado de <https://www.df.cl/noticias/economia-y-politica/pais/cadem-el-estres-laboral-es-el-principal-trastorno-ocasionado-por-la/2021-04-05/090311.html>
8. De Miguel Calvo, J. M., Schweiger Gallo, I., De las Mozas Majano, O., & Hernández López, J. M. (2011). Efecto del ejercicio físico en la productividad laboral y el bienestar. *Revista de Psicología del Deporte*, 20(2), 589–604. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/2351/235122167023.pdf>
9. Estrada, P. R., Arévalo Vázdquez, E. I., Verdesoto Gáleas, A. M., Jiménez Ortega, I. M., Preciado Serrano, M., & Morales Acosta, J. J. (2016). Beneficios psicológicos de la actividad física en el trabajo de un centro educativo. *Retos: nuevas tendencias en educación física, deporte y recreación*, 30, 203–206. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5529626>
10. Hernández Aguillar, B., Chávez Cevallos, E., Torres Marín, J., Torres Ramírez, A., & Fleitas Díaz, I. M. (2017, octubre). Evaluación de un programa de actividad físico-recreativa para el bienestar físico-mental del adulto mayor. Recuperado 6 de mayo de 2021, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S0864-03002017000400007&script=sci_arttext&tlng=en

11. INE. (s. f.). INE.STAT. Recuperado de <https://stat.ine.cl/?lang=es>
12. Licencias médicas por trastornos mentales han aumentado un 53% desde 2013 en Chile. (2019, 9 agosto). Recuperado de <https://www.t13.cl/noticia/nacional/licencias-medicas-trastornos-mentales-aumentan-53-ultimos-siete-anos>
13. Licencias psiquiátricas alcanzan el 27 por ciento del gasto por reposo médico en Chile. (2018, 10 octubre). Recuperado de <https://radio.uchile.cl/2018/10/10/licencias-psiquiatricas-alcanzan-el-27-por-ciento-del-gasto-por-reposo-medico-en-chile/>
14. Mantilla, J. I. A. (2018). Propuesta de un protocolo de prevención de lesiones deportivas en futbolistas profesionales basado en una revisión sistemática de la literatura. *VIREF Revista de Educación Física*, 7(4), 18-36.
15. Maugeri, G., Castrogiovanni, P., Battaglia, G., Pippi, R., D'Agata, V., Palma, A., . . . Musumeci, G. (2020). The impact of physical activity on psychological health during Covid-19 pandemic in Italy. *Heliyon*, 6(6), 1–8. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e04315>
16. MINDEP. (s. f.). Ministerio del Deporte - Encuesta Nacional de Hábitos de Actividad Física y Deporte 2018 en Población de 18 años y Más. Recuperado de <https://www.mindep.cl/secciones/151>
17. MINSALUD Colombia. (2015, julio). Actividad física en el entorno laboral. Recuperado de <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/PP/ENT/abec-e-actividad-fisica-entorno-laboral.pdf>
18. Poblete Saavedra, R. (2018, marzo). *Análisis de Licencias Médicas y Gasto en Subsidios por Incapacidad Laboral en el Sistema Isapres Año 2018*. Recuperado de http://www.supersalud.gob.cl/documentacion/666/articulos-19214_recurso_1.pdf
19. Portal Inmobiliario. (2021, 31 agosto). Oficina Con Gran Terraza. Recuperado 5 de septiembre de 2021, de https://www.portalinmobiliario.com/MLC-901374061-oficina-con-gran-terraza-JM#position=2&search_layout=stack&type=item&tracking_id=bab5c3f2-ee53-4767-a20d-48757a2ca074
20. Rodríguez Romo, G., Barriopedro, M., Alonso Salazar, P. J., & Garrido-Muñoz, M. (2015). Relaciones entre Actividad Física y Salud Mental en la Población Adulta de Madrid. *Revista de Psicología del Deporte*, 24(2), 233–239. Recuperado de <https://archives.rpd-online.com/article/download/v24-n2-rodriuez-romo-barriopedro-et-al/1285-6462-2-PB.pdf>
21. Sánchez Aráuz, M. J. (2020, julio). *ESTUDIO COMPARATIVO SOBRE LA CALIDAD DE VIDA RELACIONADA CON LA SALUD ENTRE ADULTOS MAYORES QUE REALIZAN ACTIVIDAD FÍSICA Y SEDENTARIOS*. Recuperado

de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/28077/AEFD-2017-2-revision-pruebas-evaluacion-condicion-fisica.pdf;jsessionid=08FBAECCF86C9122FD5DA5363C83CE0D?sequence=1>

22. SII. (2003, 1 enero). SII | Servicio de Impuestos Internos. Recuperado 1 de septiembre de 2021, de

https://www.sii.cl/valores_y_fechas/tabla_vida_util_activo_inmovilizado.html

23. Subsecretaría de Previsión Social. (2020, 22 mayo). *Aumentan licencias médicas por trastornos mentales en los primeros cuatro meses del 2020* [Comunicado de prensa]. Recuperado de <https://www.previsionsocial.gob.cl/sps/aumentan-licencias-medicas-por-trastornos-mentales-en-los-primeros-cuatro-meses-del-2020/>

24. Superintendencia de Seguridad Social. (2020, agosto). Estadísticas Nacionales de LM y SIL 2019. Recuperado de <https://www.suseso.cl/608/w3-article-601327.html>

25. Superintendencia de Seguridad Social. (s. f.). ¿Qué hacen las Cajas de Compensación? Recuperado de <https://www.suseso.cl/606/w3-propertyvalue-34003.html#estadisticas>

26. SUSESO. (2019). Cuestionario de evaluación de riesgos psicosociales en el trabajo SUSESO/ISTAS21. SUSESO: Atención de usuarios. <https://www.suseso.cl/606/w3-article-19640.html>

27. Youtouch. (s. f.). Coralys WorkCare. Recuperado 7 de julio de 2021, de <https://www.coralysworkcare.com/>

28. Manual de Teoría y Práctica del Acondicionamiento Física. Leopoldo de la Reina Montero, Vicente Martínez de Haro: CV Ciencias del Deporte, Madrid, 2003 https://prof.webcindario.com/manual_teorico_practico.pdf

7. ANEXOS

1. Functional Movement Screen (FMS)



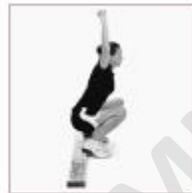
3



Upper torso is parallel with tibia or toward vertical | Femur below horizontal
Knees are aligned over feet | Dowel aligned over feet



2



Upper torso is parallel with tibia or toward vertical | Femur is below horizontal
Knees are aligned over feet | Dowel is aligned over feet | Heels are elevated

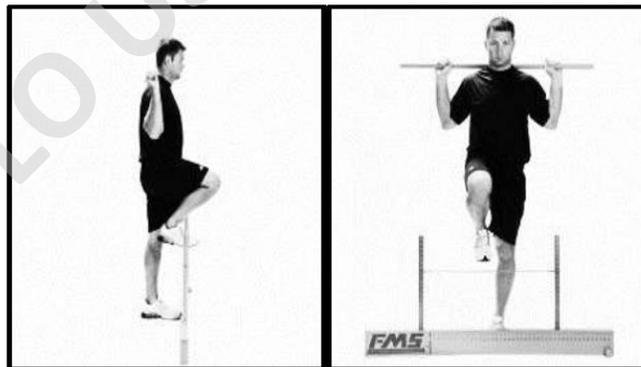


1



Tibia and upper torso are not parallel | Femur is not below horizontal
Knees are not aligned over feet | Lumbar flexion is noted

PASO DE OBSTÁCULOS



ESTOCADA EN LÍNEA



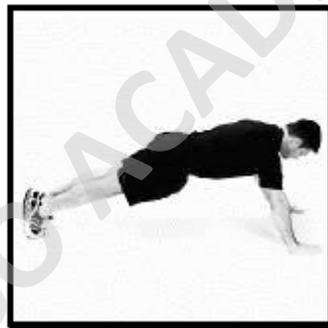
MOVILIDAD DEL HOMBRO



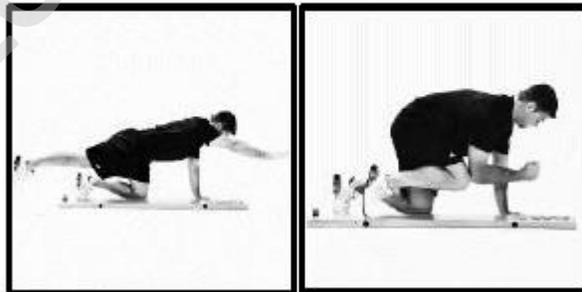
AUMENTO ACTIVO DE LA PIERNA



ESTABILIDAD DE TRONCO



ESTABILIDAD ROTATORIA



2. Crédito bancario

	Crédito de Consumo \$ 3.764.000	Cuota Mensual \$ 371.623	Plazo del Crédito 12	Tasa del Crédito 2,22%
Monto Solicitado	\$ 3.764.000	Tasa de Interés mensual Internet	2,22% (26,64% anual)	Seguros Asociados
(+) Seguros	\$ 78.748	Fecha Primer Pago	14/06/2021	<input checked="" type="checkbox"/> Seguro de Desgravamen (Voluntario)
Impuestos	\$ 30.690	Meses de No Pago	-	<input checked="" type="checkbox"/> Seguro de Cesantía Involuntaria o Incapacidad Temporal (Opcional)
Gastos Notariales	\$ 1.556	Costo Total del Crédito	\$ 4.459.481	Modificar Seguros >
Monto del Crédito	\$ 3.874.994	Carga Anual Equivalente (CAE)	32,52%	

3. Requisitos Crédito de Consumo

Condiciones	Requisitos
Renta Mínima	Dependientes y Jubilados M\$ 500 Profesional Independiente M\$ 500
Periodicidad, Acreditabilidad y Estabilidad de los ingresos	Se excluyen actividades que presenten inestabilidad en su monto o que no se acredite periodicidad y/o recurrencia en sus ingresos. Asimismo se requiere en el caso de empleados dependientes, estabilidad en el empleo, considerándose empleadores cuyo número de trabajadores no sea inferior a 5, o que por sus actividades y/o informes comerciales vigentes permitan presumir inestabilidad en el empleo.
Antigüedad Laboral Mínima	Dependiente a Contrata (Sector Público) 1 año Profesional Independiente 1 año
Edad Mínima	21 Años
Plazo Máximo Crédito	60 meses 61 a 72 meses con garantía o abono sueldo
Nacionalidad	Chilena Extranjeros Con Residencia definitiva
Nivel de Estudios de Profesional Independiente	Carrera profesional con duración 8 semestres

Condiciones	Requisitos
Requisitos Comportamiento	Sin Deuda Directa o Indirecta Vencida Sistema Financiero Sin Deuda Directa o Indirecta Castigada Sistema Financiero Sin Deuda en Mora Sistema Financiero (30-90) Sin Deudas Impagas en Casas Comerciales Sin Protestos o documentos impagos en el Boletín Comercial Buen comportamiento interno en Banco de Chile, no registrar incumplimiento de obligaciones anteriores con el Banco, incluidas sus filiales y sociedades de apoyo al giro
Actividad	Dependientes Profesional Independiente Jubilados
Ubicabilidad	Se excluyen solicitantes de difícil ubicación
Normativo	No estar afecto a prohibiciones legales o reglamentarias

4. Lista precios shopify

	Plan Basic Shopify \$ 29 USD /mes	Plan Shopify \$ 79 USD /mes	Plan Advanced Shopify \$ 299 USD /mes
Tienda online Incluye una página web de ecommerce y un blog.	✓	✓	✓
Productos ilimitados	✓	✓	✓
Cuentas para empleados Empleados con acceso al panel de control de Shopify y a Shopify POS.	2	5	15
Atención al cliente personalizada	✓	✓	✓
Canales de venta Vende en mercados online y en redes sociales. La disponibilidad de los canales de venta varía según el país.	✓	✓	✓
Sucursales de inventario Asigna inventario a tiendas minoristas, almacenes, tiendas temporales o donde sea que almacenes productos.	hasta 4	hasta 5	hasta 8
Creación manual de pedidos	✓	✓	✓
Códigos de descuento	✓	✓	✓
Certificado SSL gratis	✓	✓	✓

5. Tabla de ingresos y sustentabilidad

PLAN A

INGRESOS PRIMER AÑO	Primer Semestre						Segundo Semestre					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PLAN A												
Plan Preventivo 1	\$ 81.500	\$ 81.500	\$ 81.500	\$ 81.500	\$ 81.500	\$ 81.500	\$ 81.500	\$ 81.500	\$ 81.500	\$ 81.500	\$ 81.500	\$ 81.500
Número de usuarios	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Sub Total	\$ 407.500	\$ 407.500	\$ 407.500	\$ 407.500	\$ 407.500	\$ 407.500	\$ 407.500	\$ 407.500	\$ 407.500	\$ 407.500	\$ 407.500	\$ 407.500
Plan E.F. 1	\$ 121.500	\$ 121.500	\$ 121.500	\$ 121.500	\$ 121.500	\$ 121.500	\$ 121.500	\$ 121.500	\$ 121.500	\$ 121.500	\$ 121.500	\$ 121.500
Número de usuarios	5	5	10	10	10	8	8	8	10	12	12	10
Sub Total	\$ 607.500	\$ 1.215.000	\$ 1.215.000	\$ 1.215.000	\$ 1.215.000	\$ 972.000	\$ 972.000	\$ 972.000	\$ 1.215.000	\$ 1.458.000	\$ 1.458.000	\$ 1.215.000
TOTAL PRIMER SEMESTRE	\$ 7.262.000											
TOTAL SEGUNDO SEMESTRE	\$ 9.735.000											
TOTAL PRIMER AÑO PLAN A	\$ 16.997.000											

PLAN B

INGRESOS PRIMER AÑO	Primer Semestre						Segundo Semestre					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PLAN B												
Plan Preventivo 2	\$ 71.500	\$ 71.500	\$ 71.500	\$ 71.500	\$ 71.500	\$ 71.500	\$ 71.500	\$ 71.500	\$ 71.500	\$ 71.500	\$ 71.500	\$ 71.500
Número de usuarios	5	5	5	5	6	6	5	6	6	7	7	7
Sub Total	\$ 357.500	\$ 357.500	\$ 357.500	\$ 357.500	\$ 429.000	\$ 429.000	\$ 357.500	\$ 429.000	\$ 429.000	\$ 500.500	\$ 500.500	\$ 500.500
Plan E.F. 2	\$ 116.500	\$ 116.500	\$ 116.500	\$ 116.500	\$ 116.500	\$ 116.500	\$ 116.500	\$ 116.500	\$ 116.500	\$ 116.500	\$ 116.500	\$ 116.500
Número de usuarios	5	5	10	10	10	10	10	12	10	14	14	12
Sub Total	\$ 582.500	\$ 1.165.000	\$ 1.165.000	\$ 1.165.000	\$ 1.165.000	\$ 1.165.000	\$ 1.165.000	\$ 1.398.000	\$ 1.165.000	\$ 1.631.000	\$ 1.631.000	\$ 1.398.000
TOTAL PRIMER SEMESTRE	\$ 7.173.000											
TOTAL SEGUNDO SEMESTRE	\$ 11.105.000											
TOTAL PRIMER AÑO PLAN B	\$ 18.278.000											

SOLO USO ACADÉMICO