



UNIVERSIDAD MAYOR
FACULTAD DE CIENCIAS
ESCUELA DE KINESIOLOGÍA

Proyecto de Intervención Kinésica

**“KINECONNECT, CONEXIÓN CON TU
SALUD A UN SOLO CLICK”**

Proyecto de Título conducente al Título Profesional de
Kinesiólogo

CÁCERES KUNZMANN, VERÓNICA
ROJAS QUIROGA, GABRIELA
VIDAL WILLIAMSON, JOSEFINA
PROFESOR TUTOR BARRA MONDACA, IGNACIO

Santiago, Chile

2020

Se dedica este proyecto a todos los funcionarios de la salud que durante el presente año proporcionaron su total energía al manejo de la actual pandemia, así como también, a tod@s quienes se vieron afectados durante la misma. Desde ell@s parte nuestra inspiración y nos mueve como futuras kinesiólogas para llegar a ser agentes de cambio fortaleciendo el sistema de salud desde adentro.

SOLO USO ACADÉMICO

Índice

I) RESUMEN	4
DESCRIPTORES	4
II) INTRODUCCIÓN	5
III) OBJETIVOS	6
III.1) OBJETIVO GENERAL	6
III.2) OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
IV) MARCO TEÓRICO	7
IV.1) PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
IV.2) DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN	12
IV.3) JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO	21
V) CONCLUSIONES	39
VI) BIBLIOGRAFÍA	41
VII) ANEXOS	43

SOLO USO ACADÉMICO

I) RESUMEN

Kineconnect ofrece acceso a un servicio kinésico, tanto online como presencial, a través de una aplicación cuya finalidad será organizar la oferta y la demanda en el área músculo esquelético de manera fácil, rápida y accesible. Contará con un staff de kinesiólogos acreditados y profesionales que solucionarán las necesidades terapéuticas de los usuarios de manera inmediata y confiable. Con la app los usuarios podrán elegir a sus kinesiólogos de manera que el paciente reciba atención personalizada y enfocada en sus necesidades personales, por otro lado, los kinesiólogos tendrán oportunidad de trabajo y una plataforma que les permitirá realizar atención online con videos de ejercicios y su correcta ejecución, además de test evaluativos para los requerimientos de cada usuario. También tendrán la posibilidad de objetivar resultados en la plataforma y así, tanto usuarios como kinesiólogos, podrán ver los avances de la rehabilitación. El público de la app serán usuarios con patologías musculoesqueléticas y personas sanas con objetivo de reinserción en el ámbito deportivo o una vida más activa. Se apunta a mayores de 18 años, con acceso a un smartphone con contrato, principalmente de estrato socioeconómico AB, C1a, C1b y C2 (AIM, 2018), y que además, correspondan a la población más activa en distintos ámbitos. Ese estilo de vida impide un autocuidado óptimo, lo que da cabida a diferentes factores que dificultan el proceso kinésico. Con Kineconnect se busca optimizar los tiempos de traslado, influyente en la adherencia a los tratamientos (Casanova, 2016; Pamplona, 2016) o en caso de adultos mayores, el traslado en sí. El proyecto tiene una gran competencia, pero Kineconnect ofrece una plataforma con gran variedad de kinesiólogos para que el usuario elija según sus expectativas junto con la posibilidad de ver a través de tablas y gráficos su progreso de manera objetiva. Producto del contexto mundial, diversas empresas de salud ofrecen la telerehabilitación como alternativa de continuidad en las distintas terapias, pero nuevamente Kineconnect a través de las herramientas y facilidades otorgadas en el diseño de la plataforma permitirá al usuario otro tipo de experiencia más amigable y enriquecedora.

DESCRIPTORES

APLICACIÓN - KINESIOLOGÍA - VÍNCULO

II) INTRODUCCIÓN

A través del presente documento se exhibe un proyecto el cual se basa en la mezcla de la tecnología, la intervención kinésica y el contexto de pandemia actual que se presenta a nivel mundial. Se plantearán los objetivos, tanto generales como específicos, para establecer las razones por las cuales se quiere llevar a cabo dicho proyecto a largo plazo y exponer así un orden de ideas sobre las cuales se trabajará para lograrlas. Junto a esto, se describirá el problema y la oportunidad sobre el cual este proyecto busca desenvolverse, para luego entrar en detalle a lo que respecta el diseño y la implementación. En este, se detallará el tipo de intervención junto con el equipo de trabajo que se requiere para lograr los objetivos propuestos. Finalmente se procederá a justificar el proyecto a través de un análisis crítico tanto interno como externo de lo que respecta el mercado al cual se está adentrando junto con las herramientas a las cuales se enfrenta dicha situación. Se detalla también la justificación financiera del proyecto sobre las cuales podemos sustentar y establecer la conclusión de cómo se logra enfrentar las problemáticas planteadas.

III) OBJETIVOS

III.1) OBJETIVO GENERAL

Desarrollar una aplicación, especializada en kinesiología musculoesquelética, para usuarios mayores de 18 años, con necesidad de obtener un servicio de kinesiología de manera cómoda, rápida y eficiente.

III.2) OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Concursar por fondo TSF12-Start-Up Chile.
- Diseñar la aplicación (el diseño mismo como la realización de la batería de evaluaciones y ejercicios)
- Contratar personal kinésico acorde a las prestaciones de la aplicación.
- Contactar patrocinadores (gimnasios, tiendas ortopédicas y de insumos deportivos).
- Generar publicidad a través de redes sociales, Google y comenzar con el boca a boca.

IV) MARCO TEÓRICO

IV.1) PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Si bien, en este último tiempo debido al contexto de pandemia, la telerehabilitación y sus variantes están siendo cada vez más abordadas para poder dar continuidad a la rehabilitación kinesiológica, ésta ha sido de manera imperiosa a través de medios poco sofisticados para poder resolver una necesidad que, a pesar de las condiciones, sigue intacta. Este proyecto busca abordar la falta de una plataforma especializada a modo de aplicación que conecte de manera rápida y accesible a los usuarios que busquen facilidades de tiempo, traslado y libre elección a lo que respecta la rehabilitación o tratamiento en el área músculo esquelética. No solamente servirá como herramienta en el contexto de pandemia y cuarentena, sino que permitirá una nueva comodidad en donde el usuario podrá solicitar el servicio de manera fácil y accesible, como así también, el kinesiólogo tendrá la facilidad de otorgarlo. Este proyecto será capaz de presentarle la oportunidad a cada usuario, de poder dar cabida al autocuidado dentro de una rutina social agobiante y exigente, considerando el papel que desempeña cada persona en la sociedad junto con sus actividades habituales. De esta manera, se contribuye a resolver, no solamente la necesidad física de lo que implica un servicio de kinesiología, sino que también tributa al alivio psicológico tras obtener la facilidad de conectar de manera rápida y a gusto propio según sus propios objetivos terapéuticos.

Dicho esto, Kineconnect brindará un impacto en los tiempos de traslados con la posibilidad de tener acceso al material terapéutico, lo que repercute de manera directa en la adherencia al tratamiento por parte de los usuarios (Pamplona, 2016), en donde se afirma que las personas que reciben información verbal y escrita son más adherentes (77%) en cuanto a la realización de ejercicios. Por otro lado, beneficia de manera significativa a los adultos mayores con dificultades de traslados, teniendo en cuenta que las discapacidades músculo esqueléticas pueden llegar a ser hasta un 80% en dicha población (Villarreal, 2018). Además, se estaría apuntando a reducir las grandes tasas de sedentarismo en la población abordada, en donde más de un 60% no le dedica tiempo a la actividad

física moderada (WHO, 2010). Finalmente, llevar a cabo este proyecto repercutiría en la empleabilidad de kinesiólogos, sobre todo aquellos recién egresados, teniendo en consideración que en el año 2018 se contaba con un 54% de empleabilidad tras el primer año de egreso, en 2019 con un 49,6% (Reyes, 2019), dando cuenta a una tendencia decreciente desde el ámbito laboral razón por la cual, una aplicación como lo sería Kineconnect, abriría oportunidades de empleo a toda esta población de kinesiólogos cesantes.

Descripción de la situación de salud y de la población a intervenir

El problema principal es la falta de una plataforma tecnológica especializada en el servicio de kinesiología que permita organizar la oferta y demanda de manera rápida, fácil y accesible. Este problema es relevante en el contexto y población elegida de dos formas; la primera es la importancia del marco global actual de pandemia, y la segunda radica en cómo los factores que generan dicho problema, como son el sedentarismo, rutinas agobiantes y la falta de tiempo, tienen una tendencia al crecimiento. A medida que pasa el tiempo, la población activa dedica cada vez más gran parte del día al aspecto académico, laboral y familiar, descuidando así su autocuidado o estimándose como un problema menor. Si es que junto a la falta de tiempo dada por una agobiante rutina, consideramos el sedentarismo, podemos evidenciar que este último es un factor que está presente en Chile de manera alarmante, debido a que un 70-87% dice que nunca hace deporte o realiza menor a 3 veces por semana (Charpentier, 2012; Ministerio de Salud de Chile 2017). Además, el servicio de rehabilitación kinésica convencional requiere de una considerable cantidad de tiempo disponible, el cual se ve limitado producto de los traslados (Herrera & Razmilic, 2018), aspecto que influye en la falta de adherencia del paciente (Casanova, 2016; Pamplona, 2016) y que los hace desistir de la terapia debido la existencia de una rutina exigente en distintos ámbitos. Estos aspectos mencionados contribuyen de manera directa al momento de proyectar el servicio kinesiológico en base a las nuevas necesidades de tiempo y autocuidado en la población elegida.

Si bien, debido al contexto de pandemia, la telerehabilitación y sus variantes están siendo cada vez más abordadas, ésta ha sido manera imperiosa, por ende,

se considera que hace falta el diseño y la conectividad que este proyecto propone. Aparte de beneficiar la rehabilitación kinésica en una población operante mayor de 18 años, cuya rutina se ve limitada principalmente en tiempo, también se estaría apuntando a un aumento de la empleabilidad de profesionales, siendo ésta un 49,6% en el primer año de egreso como kinesiólogo en 2019 (Reyes, 2019).

Impacto del problema

La creación de una plataforma que organice la oferta y la demanda de manera rápida, fácil y accesible, beneficiaría de manera considerable a la población debido a una reducción en los tiempos de traslado y de búsqueda de un servicio de rehabilitación, junto con la posibilidad de los usuarios de tener y visualizar su ficha personal dentro de la misma y la posibilidad de ver, tanto por escrito como por videos, los ejercicios que los profesionales les dejan como tarea como parte del tratamiento. Lo recién mencionado impactaría directamente en la adherencia a los tratamientos por parte de los usuarios (Pamplona, 2016), ya que, con una buena adhesión a este tratamiento junto con un servicio bien otorgado, los usuarios lograrían una óptima rehabilitación disminuyendo las reincidencias y mejorando la misma intervención terapéutica (Casanova, 2016). Esto mismo se evidencia con la siguiente afirmación de Pamplona (2016); *“...las personas que reciben información verbal y escrita son más adherentes (77%) en la realización de los ejercicios”*.

Por otro lado, en la población adulto mayor, la creación de Kineconnect generaría un impacto beneficioso a la hora de poder otorgarles un servicio que no les signifique un traslado de espacios, influyendo directamente en la adherencia e incluso en acceder a una terapia kinésica que de otra manera no la tendrían. Se puede apreciar que las causas musculoesqueléticas de discapacidad pueden llegar a ser hasta de un 80% en esta población (Villarreal, 2018), sin embargo, con una buena adherencia a una terapia kinésica, estas cifras se reducirían significativamente impactando positivamente en la calidad de vida de los usuarios (Limón, M.R., & Ortega, M.D.C, 2011).

Además, en el ámbito universitario, se conoce que existe un comportamiento sedentario por parte de los estudiantes debido a una alta carga académica (anexo N°3). Este comportamiento se ve incrementado una vez que los estudiantes ingresan a las universidades (Lee & Kim, 2019), aunque el resto de la población, que no es estudiante, tampoco se libra, ya que más de un 60% no dedica tiempo ni para realizar actividad física moderada (WHO, 2010). Con Kineconnect se espera reducir las tasas de sedentarismo en la población, tanto en el ámbito estudiantil como laboral, junto con la falta de adherencia debido a las extensas jornadas de cada profesión (anexo N°3) tras ofrecerles una posibilidad de reintegración deportiva o rehabilitación, sin la necesidad de aumentarles la carga en cuanto a tiempos de traslados.

Finalmente, con esta aplicación se estaría aumentando la empleabilidad de los kinesiólogos en vista de que la situación para los egresados de esta carrera es difícil, sobre todo tras el primer año de egreso, con una situación que tiene tendencia al crecimiento en cuanto al desempleo. Reyes (2019) afirma: "...en el 2018, en el primer año de egreso, los kinesiólogos contaban con un 54% de empleabilidad, la cual aumentó a solo un 76,8% el segundo año (...) para el 2019, se encontraría que el panorama no cambia e, incluso, se agudiza, al mostrar una empleabilidad de un 49,6 % en el primer año de egreso y un 76,2 % en el segundo", razón por la cual, una aplicación como lo sería Kineconnect, abriría oportunidades de empleo a toda esta población de kinesiólogos cesantes.

Causas del problema

Las causas que originan el problema son; la exigencia y competencia laboral que reducen los tiempos dedicados al autocuidado producto de jornadas laborales muy extensas (anexo N°2). En el caso de los estudiantes, los tiempos se ven reducidos a través de largas jornadas universitarias (anexo N°3). Otra causa significativa que corresponde a una consecuencia de lo recién mencionado es el sedentarismo, en donde se estima que un 86,7% de la población chilena es sedentaria (Ahumada & Toffoletto, 2020), aspecto que influye en la poca adherencia a tratamientos. Siendo esto consecuencia de los tiempos en trayecto al trabajo (anexo N°4) y universidades (anexo N°3) ya que estos se tornan muy prolongados. Y como última causa que da origen al problema principal, está la

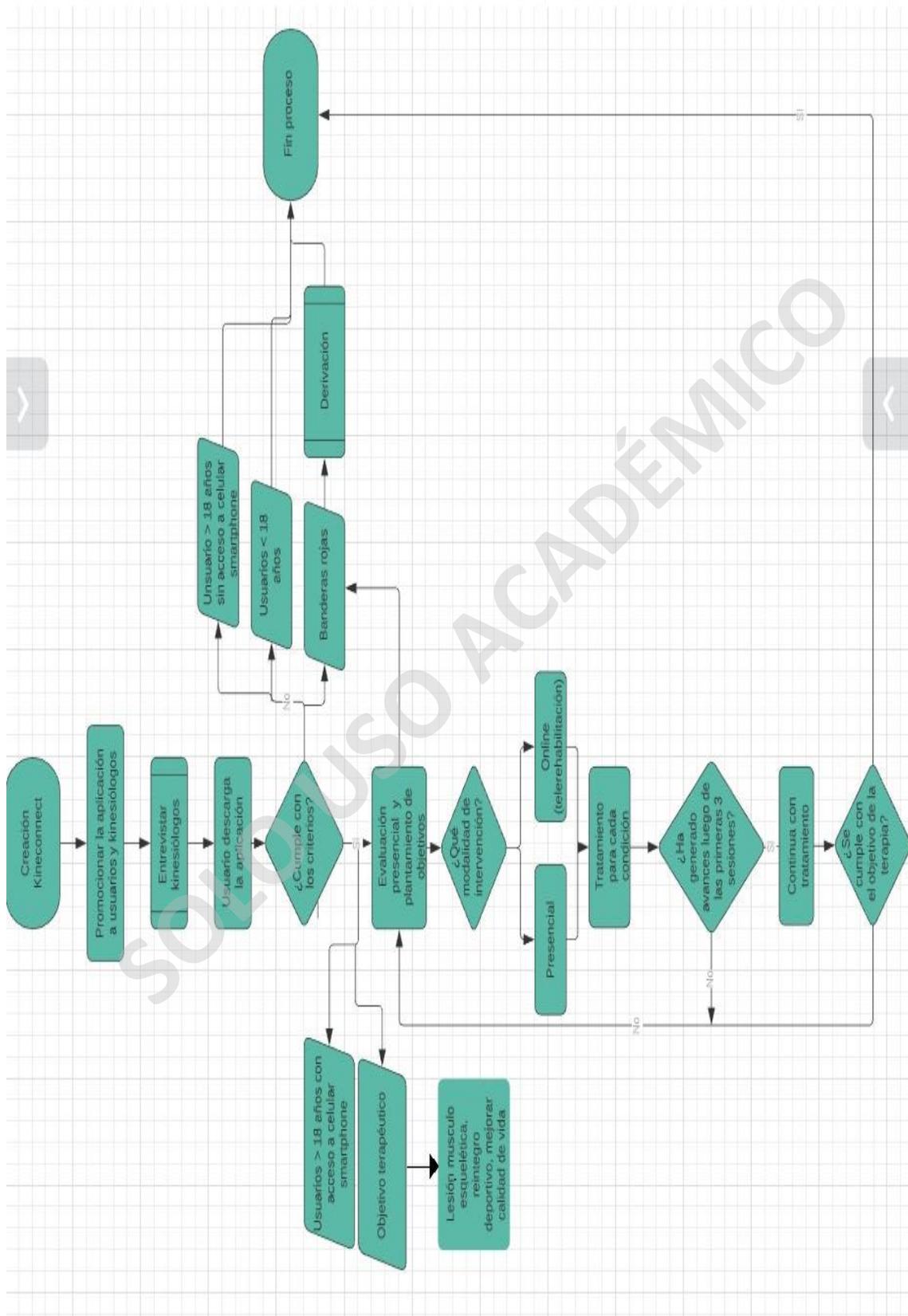
contingencia nacional (COVID-19) que exige realizar las actividades cotidianas en casa (Ciapponi, 2020; Rodríguez et al., 2020). Como oportunidad, el día 23 de abril de este año, se modificó la resolución exenta n°277/2011 (Ministerio de Salud de Chile, 2016), en la cual se incorpora a la letra i) del numeral 12.1, las prestaciones de Kinesiología a través de tecnologías de la información y telecomunicaciones.

Tipo de proyecto

Se estableció que dicho proyecto corresponderá a un emprendimiento privado debido a que el usuario que se abarca comprende a personas >18 años que pertenezcan a los segmentos socioeconómicos AB, C1a, C1b y C2, en vista que son los que más accesibilidad tienen al servicio (anexo n°6) y están en la búsqueda constante de alternativas más modernas, prácticas, económicas, con ahorro de tiempo y traslado. El foco de Kineconnect es mantener la funcionalidad de los usuarios sin que les signifique un impedimento en su participación estudiantil, laboral, familiar y/o recreativa, en vista de que se facilitará el acceso, los tiempos y la inmediatez de la atención. Los ingresos serán a partir de los activos que genera tener una app, por publicidades, además del pago directo de las sesiones kinésicas.

IV.2) DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN

Características de la intervención



Modo de intervención

La modalidad de intervención será individual a través de sesiones personalizadas entre usuario-kinesiólogo. La elección de tratamiento entre la modalidad presencial u online será por parte del usuario, pero siempre estará sujeto a lo que el profesional kinesiólogo estime pertinente según las características y necesidades de este. El profesional sugerirá realizar las sesiones en domicilio cuando exista alguna característica en específico en el paciente que dificulte la rehabilitación online, o bien, que precise de alguna terapia presencial. Por ejemplo, alguna condición en donde sea necesario técnicas manipulativas por parte del kinesiólogo, como lo son la masoterapia, liberaciones miofasciales, técnicas de distracción, entre otras. También se sugerirá la modalidad presencial a adultos mayores que no cuenten con algún adulto responsable como soporte dentro de su rehabilitación cuando estos presenten riesgo de caída o alguna dificultad a lo que respecta su autonomía dentro del tratamiento. Cabe mencionar que la primera sesión de evaluación será obligatoriamente de manera presencial, para que así el kinesiólogo haga un catastro adecuado de la situación y además obtenga la máxima información disponible de la mejor manera posible.

Planificación de la intervención

La intervención kinésica que propone Kineconnect está basada en cómo la telerehabilitación será la herramienta determinada para resolver los problemas detectados en los usuarios y en cómo sacarle el máximo provecho a esta, sin excluir la opción presencial junto con todas sus ventajas sobre todo al momento de evaluar. La telerehabilitación o la telemedicina ha sido considerada igual de efectiva que una sesión presencial, por ende, el servicio de kinesiólogía ha podido dar continuidad a las necesidades de las personas en esta área (Galea 2019). Además, dentro del país, se ha permitido esta modalidad en específico como una prestación a través de la modificación de la resolución exenta n°277/2011 (Ministerio de Salud de Chile, 2016), en el que se incorpora a la letra i) del numeral 12.1 las prestaciones de Kinesiólogía a través de tecnologías de la información y telecomunicaciones. Sin embargo, se considera que para poder llevar un óptimo proceso terapéutico con un adecuado diagnóstico kinésico es necesario establecer ciertas directrices para poder emplear una intervención de

manera sublime. Se considerarán criterios de inclusión; el usuario deberá tener 18 años o más. Junto con el profesional a cargo será obligatorio contar con un objetivo de intervención a establecer en conjunto con el usuario, como así también, que este cuente con medidas de resultados objetivables. Dichos objetivos abordarán la necesidad de rehabilitación de alguna patología, de prevención, integración deportiva o mejorar calidad vida (Limón, M.R., & Ortega, M.D.C, 2011). Se considerarán los criterios de exclusión; usuarios menores de 18 años o cualquier tipo de bandera roja (anexo N°5) detectada durante la evaluación.

Se ordena como requisitos; todos los usuarios que correspondan a adultos mayores deberán ser intervenidos en la modalidad online junto con un acompañante responsable. Se establecerá de manera indispensable el requisito de que toda sesión que corresponda a primera evaluación, o reevaluación, deberá ser presencial. Se solicitará que el espacio del usuario para la modalidad online se adapte a las características solicitadas por el profesional a cargo. Se establece como causa de derivación cualquier tipo de banderas rojas (anexo N°5) detectadas en la evaluación; psicológicas, cardíacas, imagenología alarmante, entre otros.

Para la evaluación y reevaluación se dispondrá de herramientas a través de la plataforma que permitirán el registro de datos y su respectivo análisis, el cual será de carácter obligatorio. La reevaluación se establecerá en tiempo según estime conveniente el profesional kinesiólogo en relación a las necesidades del usuario. El tratamiento kinésico será llevado a cabo por el profesional kinesiólogo a cargo quien dispondrá de videos explicativos según las necesidades del paciente, que radiquen en la reeducación motriz, atención integral, manipulación, educación, entre otros.

Valor del kinesiólogo

El valor como kinesiólogos, radica en entregar una intervención de igual calidad a una presencial, con una buena relación paciente-terapeuta y con una mejor accesibilidad económica. Es importante que la intervención sea llevada a cabo por un kinesiólogo ya que éste tiene los conocimientos que le permiten

seleccionar, ejecutar y evaluar programas kinésicos con el propósito de prevenir situaciones, recuperar y rehabilitar diferentes patologías musculoesqueléticas. Se ha demostrado que la telerehabilitación fortalece la conexión paciente-proveedor al mejorar el conocimiento de los pacientes y sus factores contextuales, proporcionando intercambio de información y educación facilitadora, y establecimiento de objetivos compartidos y planificación de acciones (Galea, 2019; Grona, 2018). La aplicación busca facilitar el acceso y otorgar herramientas suficientes para una sesión de máxima calidad, en donde cada profesional podrá ofrecer mediante esta, un tratamiento tanto virtual como domiciliario dependiendo de la comodidad y necesidades del usuario.

Indicadores de calidad

Objetivo Específico	Mecanismo de control (medida de resultado)	Indicador de calidad
Concurrir por fondo TSF12-Start-Up Chile.	Postulación al proceso del fondo CORFO TSF12-Start-Up Chile	Obtener el fondo TSF12-Start-Up Chile
Diseñar la aplicación (el diseño mismo como la realización de la batería de evaluaciones y ejercicios)	Registrar cuántos usuarios hacen uso de la aplicación en relación a las descargas.	Alcanzar un uso de un 10% de los usuarios que descarguen la app (<i>Número de usuarios activos por mes/descargas por mes x100</i>)
Contratar personal kinésico acorde a las prestaciones de la aplicación.	Registrar cuántos kinesiólogos ingresan a Kineconnect de los contactados.	Contratar un 25% de los kinesiólogos contactados (<i>Número de kinesiólogos contratados por mes/número de kinesiólogos contactados por mes x100</i>)
Contactar patrocinadores (gimnasios, tiendas ortopédicas y de insumos deportivos).	Registrar cuántos patrocinadores se alíanzan con Kineconnect de los contactados.	Tener en alianza con al menos un 10% de los patrocinadores contactados (<i>Número de patrocinadores en alianza/número de</i>

		<i>patrocinadores contactados x100)</i>
Generar publicidad a través de redes sociales y Google.	Registrar el impacto de las publicidades en la población total a alcanzar.	Que al menos un 3% de las personas que ven nuestra publicidad nos contacten <i>(Personas captadas por publicidad por mes/ alcance de las publicidades por mes x100)</i>
Logar el boca a boca con los usuarios activos.	Registrar el impacto de usuarios referidos por usuarios activos.	Que al menos un 4% de los usuarios activos en la aplicación nos refieran nuevos usuarios. <i>(Nuevos usuarios mes/ total de usuarios activos por mes x 100)</i>

Equipo de trabajo

El plan de recursos humanos que abarca este proyecto radica en la gama de kinesiólogos profesionales con las competencias necesarias dentro del área músculo esquelética para abordar las necesidades de los usuarios. Este grupo será el sector más imprescindible del proyecto debido a que serán los guías y acompañantes de cada paciente en su proceso de rehabilitación o integración, y son precisamente ellos con su trabajo los que ayudarán al proyecto a crecer y en consecuencia, seguir contratando mejores kinesiólogos para abarcar la demanda que eventualmente surja. El perfil que deberá poseer corresponde a un kinesiólogo con responsabilidad social y ética, competente en todos los aspectos que componen el movimiento humano normal y disfuncional. Capacitado para realizar diagnóstico y pronóstico de las condiciones de salud de las personas desde una perspectiva biopsicosocial para así, a través de la tecnología lograr los objetivos establecidos con el usuario.

El reclutamiento de los kinesiólogos empieza desde la base de datos que se solicite a universidades determinadas de los recién egresados de cada promoción, en donde se les contactará vía telefónica o a través de correo. Posterior a eso se hará una selección según las competencias de cada profesional y de acuerdo al perfil de cada uno para poder luego establecer la

contratación honorarios del servicio que se busca prestar junto con un acuerdo de exclusividad. La bienvenida de establecerá a modo de formación y capacitación en relación a cómo funciona Kineconnect y los focos y objetivos que se tienen como empresa. Cada kinesiólogo será evaluado constantemente en base a cantidad de usuarios, cómo califiquen los usuarios al profesional y en base a los resultados obtenidos con cada paciente. En caso de que dichos procesos resulten alterados, se procederá a una evaluación condicional de la intervención del kinesiólogo lo que definirá su continuidad de contrato o bien, así lo amerite, el fin inmediato de este.

Por otro lado, se encuentra también al ingeniero y diseñador gráfico, cuyo trabajo significará una adecuada plataforma al problema y oportunidad de origen, con un diseño que permita una grata experiencia al usuario y que permita cumplir los objetivos establecidos sobre efectividad, rapidez y accesibilidad. El perfil que deberá poseer el diseñador gráfico corresponde a un profesional capacitado para diseñar y gestionar proyectos de comunicación gráfica, a través de mensajes visuales en medios impresos y multimediales, satisfaciendo eficientemente los requerimientos y necesidades de este proyecto, conforme a recursos disponibles, criterios de calidad y estándares de la industria. Mientras que el ingeniero informático deberá estar capacitado para organizar y dirigir el área de sistemas de la organización, así como para planificar, dirigir, relevar, analizar, diseñar, desarrollar, e implementar el proyecto con integración de Software, de e-business, de telecomunicaciones y redes.

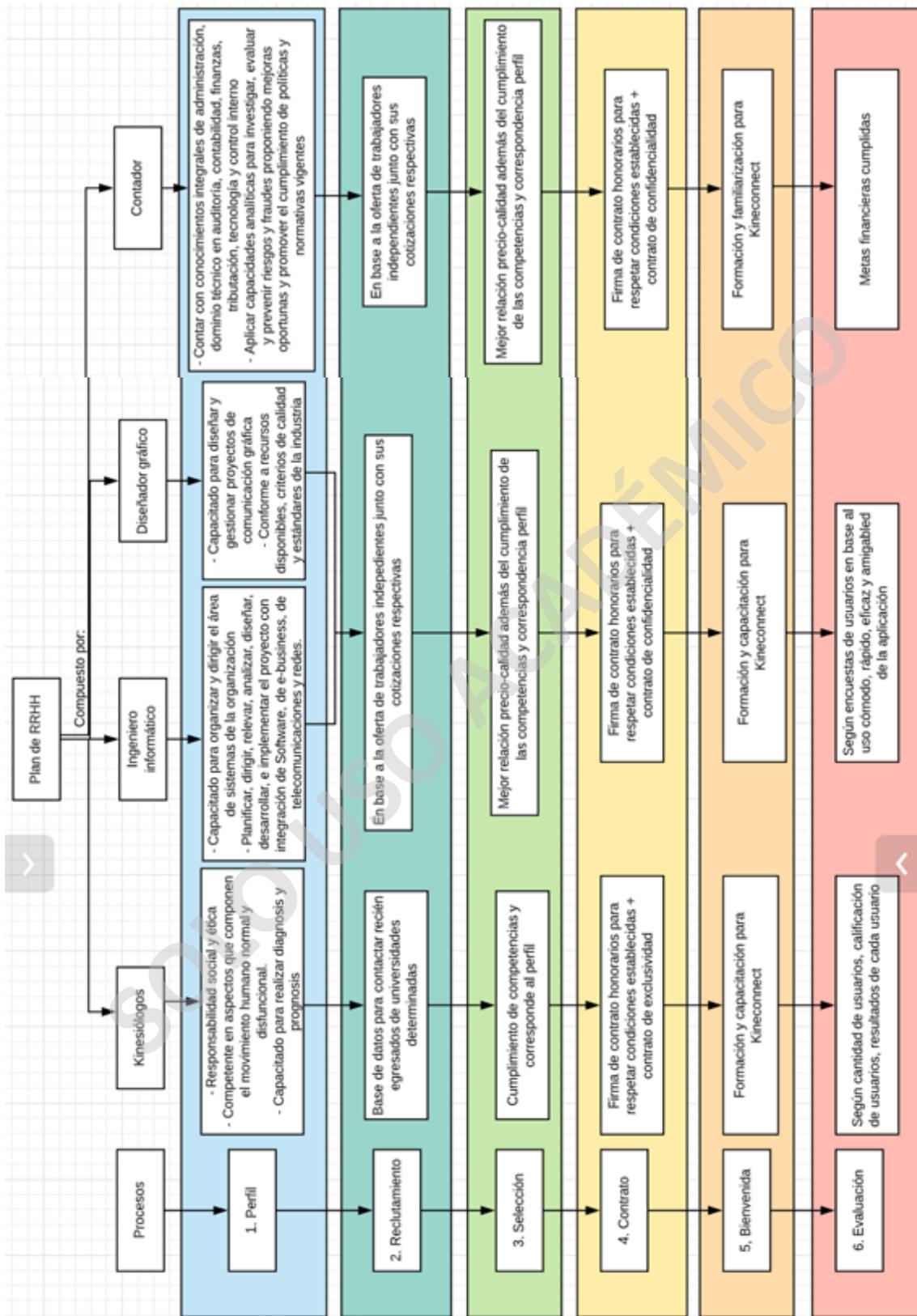
Por último, estaría el contador auditor, cuyo trabajo sería estar a cargo de revisar las operaciones de la empresa, manteniendo la transparencia del dinero que ingresa y egresa de Kineconnect. Sus actividades se basarán en diseñar, gestionar y ejecutar las estrategias económicas y financieras de la empresa, interpretar la información contable para el planeamiento, el control y la toma de decisiones. El perfil del contador debe cumplir con que tenga una gran afinidad por los números, gran capacidad de interpretación y de análisis, debido a que tendrá que definir conclusiones en los informes financieros que serán de mucha utilidad para las tomas de decisiones y para prevenir riesgos y fraudes proponiendo mejoras oportunas y promover el cumplimiento de políticas y

normativas vigentes. Para poder transmitir todas sus conclusiones, debe tener una buena capacidad para comunicarlas al equipo de trabajo que necesita de esta información para poder surgir en un futuro.

El reclutamiento de ingeniero, diseñador y contador se establecerá en base a la oferta existente en conjunto con sus respectivas cotizaciones. La selección estará enfocada a la mejor relación precio-calidad según las orientaciones que se busca con Kineconnect en su plataforma. La contratación honorarios ordenará la prestación del servicio como ingeniero, diseñador y contador para concretar las ideas y objetivos de la empresa y será de carácter obligatorio firmar un convenio de confidencialidad. En caso de mal uso de cualquiera de las herramientas establecidas se procederá a una evaluación que definirá su continuidad de contrato o bien, así lo amerite, el fin inmediato de este.

SOLO USO ACADÉMICO

Estructura de organización



Planificación de la intervención

Actividades	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
Concurrir por fondo <u>TSE12-Start-Up Chile</u> (Anexo 1)					
- Postulación de proyecto (12/05-02/06)	X				
- Evaluación del proyecto (03/06-02/07)		X			
- Notificación de resultados (03/07)			X		
Diseñar la aplicación (el diseño mismo como la realización de la batería de evaluaciones y ejercicios)					
- Búsqueda de ingeniero y diseñador	X				
- Cotizar trabajo de ingeniero y diseñador	X				
- Contrato de ingeniero y diseñador junto con una inducción a los objetivos del proyecto				X	
- Búsqueda de evidencia actualizada de material de tratamiento y evaluación (anexos)	X				
- Realizar videos explicativos con el material a utilizar	X				
Contratar personal kinésico acorde a las prestaciones de la aplicación.					
- Obtener bases de datos de kinesiólogos recién egresados de determinadas casas de estudio			X		
- Contactar vía telefónica o vía correo a dichos kinesiólogos recién egresados				X	
- Anuncios laborales para kinesiólogos en distintas plataformas de internet			X		
- Entrevista presencial y solicitud de documentación (currículum, registro de antecedentes, entre otros)				X	
- Contrato de kinesiólogos					X
Contactar patrocinadores (gimnasios, tiendas ortopédicas y de insumos deportivos)					
- Contactar patrocinadores específicos del área				X	
- Establecer convenio con empresas patrocinadoras seleccionadas					X
Generar publicidad a través de redes sociales, google y comenzar con el boca a boca.					
- Crear y diseñar la publicidad o anuncio				X	
- Generar el anuncio en las redes					X
Contratar contador Auditor					
- Búsqueda de contador auditor			X		
- Contrato de contador auditor				X	
- Familiarizar al contador con la empresa				X	

IV.3) JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationships	Customer Segments
<ul style="list-style-type: none"> -Ingeniero informático -Kinesiólogo profesional -Diseñador gráfico -Contador -Gimnasios -Tiendas ortopédicas -Marcas deportivas -Flow 	<ul style="list-style-type: none"> -Encuestas -Bases de datos -Contactar ingeniero informático, diseñador gráfico y contador -Contacto a kinesiólogos recién egresados de universidades específicas -Generar base de datos y algoritmos de ejercicios y evaluaciones determinadas -Crear sociedad 	<ul style="list-style-type: none"> -Kinesiología disponible en todo momento de manera instantánea, confiable y de fácil acceso. -Difusión de productos y servicios a través de anuncios personalizados en nuestra aplicación. -Trabajo cómodo, con fácil acceso a la demanda kinesiológica. 	<ul style="list-style-type: none"> -Relación directa 1-1. -Tele-rehabilitación. -Relación indirecta, vía mail. -Relación directa, en persona. -Contacto personal. -Correos de egresados de universidades determinadas. 	<ul style="list-style-type: none"> -Personas mayores de 18 años, ClA, CIB y C2. -Personas con alta carga laboral. -Personas con horarios reducidos. -Sedentarios. -Asociaciones -Gimnasios -Tiendas ortopédicas. -Insumos deportivos. -Kinesiólogos -Profesionales con disposición a trabajar online. -Profesionales con disposición a trabajar en domicilios.
<ul style="list-style-type: none"> - Desarrolladores (fijo - variable). - Servidores (fijo). - Kinesiólogo (variables). - Publicidades (variable). - Flow (variable). - Sueldo contador (fijo) 	<ul style="list-style-type: none"> - Obtener el fondo CORFO (recursos económicos) para crear y actualizar la App. - Acceso a internet para establecer los canales vía redes sociales y correos. - Outsourcing para desarrollar la App (ingeniero y diseñador). - Establecer convenio con plataforma Android y IOS. - Base de datos de recién egresados de universidades determinadas. - Contacto de gimnasios, tiendas ortopédicas e insumos deportivos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Redes sociales (Instagram, facebook, twitter) - Anuncios en google. - Boca a boca. - A través de correos. - Contacto personal. - Relación indirecta, base de datos de universidades. - Relación directa, conocidos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ingresos por sesión online - Ingresos por sesión presencial - Membresía de kinesiólogos - Ingresos por publicidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Canales - Inset
<ul style="list-style-type: none"> - Desarrolladores (fijo - variable). - Servidores (fijo). - Kinesiólogo (variables). - Publicidades (variable). - Flow (variable). - Sueldo contador (fijo) 	<ul style="list-style-type: none"> - Ingresos por sesión online - Ingresos por sesión presencial - Membresía de kinesiólogos - Ingresos por publicidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ingresos por sesión online - Ingresos por sesión presencial - Membresía de kinesiólogos - Ingresos por publicidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ingresos por sesión online - Ingresos por sesión presencial - Membresía de kinesiólogos - Ingresos por publicidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Canales - Inset

Propuesta de valor

La propuesta de valor de Kineconnect que se les ofrece a los usuarios, es otorgarles un servicio de kinesiología en todo momento de manera sincrónica, confiable y de fácil acceso. Con esto se apunta a que los usuarios que requieran de un servicio de kinesiología no se les haga complicado la búsqueda de uno y tampoco les salga muy caro, tanto en gastos monetarios como en tiempo y traslado. Se ofrece una experiencia cómoda con una aplicación bastante fácil de manejar, lo que mejorará su experiencia de búsqueda, le permitirá contar con diversas herramientas para ver los perfiles de los kinesiólogos disponibles para su requerimiento, podrá llevar a cabo una cómoda intervención y se le permitirá la visualización del registro de sus resultados.

La propuesta de valor para los anunciantes radica en otorgar una difusión de sus productos o servicios mediante anuncios personalizados en la misma aplicación. Con esto se logra que los usuarios de Kineconnect tengan acceso a información respecto a productos o servicios de los anunciantes, pudiendo así, ser un potencial cliente para ellos.

Finalmente, la propuesta de valor para los kinesiólogos es ofrecer una modalidad de trabajo cómoda, con fácil acceso a la demanda kinesiológica. Esto gracias a que ellos sólo tienen que ingresar su currículum y su propuesta valórica para cada sesión que otorgará y les llegará oferta laboral sin mayor esfuerzo. Esto además de que se les otorgará una plataforma con baterías de videos para realizar una óptima evaluación y ejercicios para el tratamiento con las últimas evidencias disponibles.

Mercado objetivo o instituciones beneficiadas (Segmento de Clientes).

El segmento cliente de usuarios de la aplicación serán personas mayores de 18 años cuyo segmento socioeconómico corresponde a AB, C1a, C1b y C2 en vista que son los que más accesibilidad tienen al servicio (anexo n°6) y están en la búsqueda constante de alternativas más modernas, prácticas, económicas, con ahorro de tiempo y traslado. Se apunta a personas con alta carga laboral, deportistas, personas con horario reducido y sedentarios, y que en consecuencia requieran atención kinésica para alguna rehabilitación o para una inserción en el

ámbito deportivo optimizando los tiempos de su rutina, aliviar la carga de una intervención convencional y, a su vez, hacer cambios en sus hábitos y en consecuencia su calidad de vida.

Otro segmento cliente serán los anunciantes, gimnasios, tiendas ortopédicas y de insumos deportivos. Corresponden a aquellos que necesitan expandir su mercado de modo que con anuncios en la aplicación puedan acceder a potenciales clientes.

Finalmente está el último segmento cliente; los kinesiólogos. Estos serán profesionales con disposición a trabajar de manera presencial u online dentro del área músculo esquelética. Serán aquellos kinesiólogos que no encuentran trabajo o que requieran un mayor abanico de pacientes y necesiten de una expansión laboral.

Canales de Distribución, Comunicación y Venta

Los canales de distribución para el segmento de usuarios serán los mismos para todas las edades, pero la importancia que se le dará según edad será diferente. Por ejemplo, los canales serán las redes sociales como Instagram, Facebook y Twitter, anuncios en Google, correos y el boca a boca, sin embargo, para los adultos jóvenes se hará un mayor énfasis en las redes sociales, en cambio para los adultos mayores, el énfasis irá en el boca a boca. En el segmento cliente de los anunciantes, el canal de distribución será mediante correos a los encargados de publicidad de cada empresa y a través de un contacto personal con los mismos. Finalmente, para el segmento de kinesiólogos, el canal será mediante un contacto directo con conocidos y a través de correos directos de diferentes bases de datos de egresados por universidades.

Estrategia y material de promoción

Para la promoción de la aplicación Kineconnect se realizarán anuncios por redes sociales y Google donde se intentará llegar tanto a los usuarios como a los kinesiólogos. En cuanto a los kinesiólogos, además de lo anterior, se les contactará personalmente y también se realizarán charlas universitarias para los alumnos de internado, de universidades determinadas, de modo de generar

contactos para un futuro cuando sean profesionales. Se informará a la población usuaria mediante folletos, anuncios y el boca a boca, en qué consiste Kineconnect, donde se les transmitirá los beneficios de esta aplicación.

Estrategia de distribución y ventas

Se establecerá contacto con los usuarios a través de redes sociales, anuncios y boca a boca, con los anunciantes a través de correos y de manera presencial y con los kinesiólogos se busca el contacto a través de la información de recién egresados de determinadas universidades contactándolos por correo, de forma presencial y también por anuncios. Los canales por donde se llevará a cabo la intervención será la aplicación misma con las herramientas mencionadas anteriormente en caso de la modalidad online, mientras que la modalidad presencial será en el hogar del mismo usuario. Las estrategias para atender oportunamente las necesidades de los clientes de Kineconnect radican en la masificación de anuncios ofreciendo el servicio, infografía y videos que expliquen este sistema a través de redes sociales, la ejecución de la plataforma que sustentará el servicio y finalmente la posibilidad de establecer una intervención con una relación precio-calidad acorde a la experiencia del kinesiólogo y su cobro respectivo. Dichas estrategias estarán destinadas a que cuando el usuario detecte la necesidad y busque una intervención kinésica a través de Kineconnect, la aplicación sea capaz de proporcionarle toda la información necesaria de manera fácil y amigable, junto con las opciones necesarias para que el cliente elija a gusto, acorde a sus propias necesidades e intereses.

Relación con el Cliente

Para los segmentos de usuarios, la relación será directa, es decir 1:1 en modalidad presencial o a través de una telerehabilitación. Esta será personalizada por cada profesional kinesiólogo por cada usuario que atienda, y en donde por cada sesión deberán establecer los objetivos generales y específicos a abordar, tanto a corto como largo plazo, en conjunto con el usuario. La relación con los anunciantes será indirecta, mediante correos electrónicos y también de manera directa en algunos casos que lo requiera, donde el contacto será en persona. La relación con los kinesiólogos será mediante un contacto directo a los conocidos y también de manera directa a través de correos a

egresados de universidades determinadas donde se les explicará detalladamente los beneficios de participar en Kineconnect.

Recursos y actividades claves

Los recursos claves que se requieren para poder crear la App Kineconnect y con ello cumplir la propuesta valor, radica primero en obtener el fondo al que se está postulando TSF12-Start-Up Chile de CORFO. Para establecer los canales de comunicación y distribución, se necesita acceso a internet para poder ingresar a redes sociales, correos y red en general con el objetivo de difundir la información para establecer contactos y dispersar anuncios. Para lograr la relación con los clientes que se espera se requiere de un outsourcing con respecto al desarrollo de la plataforma y así poder plasmar los objetivos planteados de manera concreta con un experto en el tema, como lo son ingenieros informáticos y diseñadores gráficos. Y finalmente para el flujo de ingresos se requiere establecer el convenio con iOS y Android de forma que el acceso sea máximo, a su vez se establecerán las bases de datos de los recién egresados kinesiólogos de las universidades determinadas y junto a ello el contacto con las empresas publicitarias de la App.

Las actividades claves que se requieren para poder cumplir la propuesta de valor radican en el contrato del outsourcing (ingeniero y diseñador) independientes, junto con el contrato de un contador auditor que administre todo lo que concierne la gestión financiera de la empresa y los kinesiólogos quienes serán los responsables de entregar el servicio kinésico y con ello la mejor experiencia posible al usuario con las herramientas otorgadas por la App. Dichas herramientas deberán ser generadas a través de una base de datos con algoritmos específicos según correspondan para la evaluación, tratamiento y segmento a intervenir, lo que contribuiría como actividad clave para establecer la relación con los clientes que se busca. Además, se crearán encuestas y se realizará el boca a boca para reforzar los canales de comunicación y distribución. Por último, se creará una sociedad de Kineconnect a través de emprende.cl quien facilitará el proceso legal para la obtención de escritura social de la empresa, extracto, inscripción, publicación y protocolización de esta.

Red de Aliados

La red de aliados consta de ingenieros informáticos que estén familiarizados con la aplicación para que así puedan solucionar diversas complicaciones e ir actualizando en base a las eventualidades que potencialmente surjan con el tiempo, diseñadores gráficos que desarrollen y actualicen la comunicación gráfica de la plataforma para un óptimo manejo y mejora de la experiencia, un contador auditor que tenga las herramientas y habilidades necesarias para administrar el equipo de trabajo y que pueda tomar decisiones en cuanto a la gestión financiera-contable y kinesiólogos que estén con disposición de otorgar el mejor servicio a los usuarios tanto online y presencial con capacidad de realizar diagnosis y prognosis junto con las distintas competencias de rehabilitación. En cuanto a la forma de pago online, el aliado sería “flow” para que pueda hacerse el pago de una manera fácil y efectiva, y finalmente gimnasios, tiendas ortopédicas y marcas deportivas que otorguen patrocinio a la aplicación a cambio de publicidad de sus productos o servicios.

Flujo de Ingresos

Los ingresos de Kineconnect serán principalmente por prestación de servicio kinésico donde aquellos usuarios FONASA podrán pagar únicamente el copago respectivo, ya que tras generar una sociedad se hará el registro correspondiente para que FONASA se haga cargo directamente de la bonificación con la empresa. Por otro lado, con ISAPRES, en un principio se les cobrará el valor total de la prestación y los usuarios serán los responsables de efectuar el reembolso con el comprobante del servicio otorgado. Por otro lado, se obtendrán ingresos con publicidades de diversas empresas correspondientes a cadenas de gimnasios, tiendas ortopédicas y de insumos deportivos. Y finalmente también se encuentran los ingresos que generaría la membresía mensual de cada kinesiólogo para poder ser parte del equipo de Kineconnect.

Estructura de Costos

Los costos serán tanto fijos como variables. Por un lado, los costos fijos serán el desarrollo de la aplicación mediante la contratación de un ingeniero informático y un diseñador gráfico, de aproximadamente \$2.500.000, monto cotizado con estudiantes de ingeniería informática. Otro costo fijo serán los servidores como

Appstore y Playstore, que conlleva una anualidad de \$82.000 y \$21.000 respectivamente. El sueldo del contador auditor sería de \$500.000. La creación de la sociedad se realizará a través de emprende.cl, con un monto de \$150.000. Para la mantención de la plataforma, habrá un costo fijo el cual será de \$100.000 para el ingeniero informático para que pueda ir actualizando la información o haciendo la aplicación más efectiva o fácil de usar.

En cuanto a los costos variables estarán los pagos de los honorarios de los kinesiólogos, el cual fluctúa de acuerdo a cada prestación de servicio otorgada por ellos. Otro costo variable son las publicidad que varía según el alcance de personas que se solicite y la cantidad de días de publicación del mismo anuncio. Por último, están los costos variables de la plataforma de pago Flow. Esta permite al usuario pagar las sesiones otorgadas a través de su plataforma web con posibilidades de pago vía Webpay, Onepay, ServiPAG, multicaja, MATCH y otros, dándoles variabilidad en la forma de pago. Las comisiones de Flow son una tasa del 2,89% más el IVA de la misma comisión.

Análisis Estratégico

Análisis de riesgo

Fortalezas	Debilidades
Primera app con estas características (calidad por ranking y con parámetros de la aplicación) Amplia red de contactos (base de datos de kinesiólogos egresados) Especialización de la app (por las herramientas de la aplicación)	Baja experiencia en telerehabilitación y monitorización Actualmente no existe una demanda concreta Que los kinesiólogos contratados se lleven a los pacientes de la plataforma Kineconnect.
Oportunidades	Amenazas
Aumenta demanda de servicios remotos (pandemia) Rápida evolución tecnológica Nueva reforma donde FONASA permite la codificación de prestaciones de kinesiología en telerehabilitación (Ministerio de Salud de Chile, 2016). Gran oferta (muchos kinesiólogos desempleados)	Muchas plataformas con telerehabilitación emergentes (gran expansión) Alza de precios en los recursos tecnológicos por alta demanda de estos Desconfianza y baja evidencia de los resultados de la telerehabilitación Que usuarios de Kineconnect recomienden al kinesiólogo y no a la aplicación

Puntos Críticos creados desde el análisis FODA

FODA	PUNTO CRÍTICO
<p>Debilidad/Amenaza (Que los kinesiólogos contratados se lleven a los pacientes de la plataforma Kineconnect/Muchas plataformas con telerehabilitación emergentes (gran expansión))</p>	<p>Perder usuarios</p>
<p>Debilidad/Amenaza (Baja experiencia en telerehabilitación y monitorización/Desconfianza y baja evidencia de los resultados de la telerehabilitación)</p>	<p>No tener clientes</p>
<p>Amenaza/Oportunidad (Alza de precios en los recursos tecnológicos por alta demanda de estos/Aumenta demanda de servicios remotos (pandemia))</p>	<p>No poder ejecutar la aplicación</p>
<p>Debilidad/oportunidad (Actualmente no existe una demanda concreta/Gran oferta (muchos kinesiólogos desempleados))</p>	<p>Que la oferta supere la demanda</p>
<p>Fortaleza/Amenaza (Primera app con estas características (calidad por ranking y con parámetros de la aplicación)/Muchas plataformas con telerehabilitación emergentes (gran expansión))</p>	<p>Plagio del sistema (categorización en base a criterios de calidad del pool de kinesiólogos como indicador y a través de encuestas de satisfacción por usuarios)</p>
<p>Amenaza/Debilidad (Que usuarios de Kineconnect recomienden al kinesiólogo y no a la aplicación/Que los kinesiólogos contratados se lleven a los pacientes de la plataforma Kineconnect)</p>	<p>Perder potenciales clientes</p>

Análisis de los puntos críticos y oportunidades a partir del FODA

Punto Crítico	Estrategia de Corrección	Meta	Indicador
Perder usuarios	Realizar un contrato donde se estipule que el kinesiólogo no se puede llevar a los usuarios	Contratar abogado para realizar contrato de exclusividad para kinesiólogos.	Mantener una tasa de pérdida de cliente inferior al 15%.
No tener clientes	Capacitación en telerehabilitación y búsqueda de evidencia actualizada sobre la efectividad y eficiencia de los servicios de telerehabilitación.	Realizar un curso junto con encontrar la evidencia en el plazo de 6 meses.	Aumentar los clientes en un 20%.
No poder ejecutar la aplicación	Postular a fondos más grandes.	Encontrar fondo concursable en un plazo de 2 meses.	Obtener fondo para la ejecución de la aplicación.
Que la oferta supere la demanda	Asegurar primero la demanda suficiente para la oferta.	Aumentar las publicidades para los usuarios en un plazo de 1 mes.	Establecer una relación mayor de la demanda por sobre la oferta de un 10%
Plagio del sistema (categorización en base a criterios de calidad del pool de kinesiólogos como indicador y a través de encuestas de satisfacción por usuarios)	Realizar un contrato de confidencialidad con ingenieros informáticos y diseñadores gráficos.	Contratar abogado para realizar contratos de confidencialidad para diseñadores e ingenieros.	Tener un 30% más de ventas sobre la competencia.
Perder potenciales clientes	Aplicar descuentos a aquellos usuarios que recomienden el servicio de Kineconnect.	Generar códigos de descuento en el precio de la intervención para los usuarios que inviten a sus conocidos.	Aumentar los clientes en un 10%.

Análisis de la Competencia

Los principales competidores son kinesiólogos particulares que hagan domicilio o telerehabilitación, ya que representan un gran porcentaje de la oferta, teniendo en consideración que existen 23,972 kinesiólogos inscritos en el año 2017 (Superintendencia de Salud, 2017) que podrían potencialmente hacer rehabilitación online, sin embargo, éstos trabajan de manera individual lo que carece de una estructura cómoda y ordenada en la intervención. También están las clínicas privadas que, además, ahora cuentan con prestaciones online, estas son organizadas y con gran volumen, como; la clínica Alemana, Red Salud UC, clínica Universidad de los Andes, entre otras, además de centros de salud como Integramedica/Bupa y Red Salud. Aunque los principales competidores serían clínicas boutique como Sport Salud, clínica MEDS y microempresas con atención online y a domicilio. Y finalmente, existe una página llamada unbuenkinesiólogo.cl que funciona como portal de servicios kinésicos ofreciendo estos a partir de la especialidad de los kinesiólogos y ofreciendo la información de cada contacto en particular

Los primeros rivales mencionados compiten a través de un precio mercado del servicio comprendido entre 11.000 y 25.000 pesos, otorgado a través de una plataforma cuyo uso es gratuito y básico, en donde se satisface exclusivamente la necesidad de atención a través de video llamada. La promoción de dichos servicios se realiza a través de anuncios, redes sociales y boca a boca. En cuanto a los segundos rivales mencionados, se compite en cuanto a la calidad. Este radica en ofrecer el servicio kinésico con profesionales cuyo servicio abarca un tiempo determinado de experiencia a través de una videollamada por la plataforma de cada empresa. Y finalmente el tercer rival se compite en base al formato de accesibilidad, ya que ofrecen al igual que Kineconnect el pool de kinesiólogos con su respectivo contacto, pero se ve limitado ya que solo hace el link, no ofrece más herramientas.

Estrategias de mercado

Los rivales compiten ante un servicio que ofrece una plataforma organizada cuyas herramientas permitirán a los usuarios y kinesiólogos ver los avances de la rehabilitación. Los kinesiólogos además tendrán acceso a las fichas de cada

usuario, distintas formas de evaluación junto a su registro, ejercicios con las mejores evidencias y material más actualizado, y la posibilidad de registrar visualmente las indicaciones prescritas. Esto diferencia a Kineconnect de los rivales al ver una estructura más organizada de la intervención que contribuye a una mayor calidad de servicio y otorga una experiencia satisfactoria al usuario.

Como se mencionó anteriormente, Kineconnect tiene tres formatos de rivales; kinesiólogos particulares, clínicas privadas, portales web. El primero presenta una estrategia de mercado que radica principalmente en el precio de su servicio, en cambio Kineconnect mantendrá esos valores, pero este estará compitiendo en base a una calidad de servicio como se explica en un comienzo. El segundo rival compite mediante su reputación y calidad al ser empresas que llevan años en el mercado con profesionales de alta experiencia, pero Kineconnect apunta a buscar dicha reputación y calidad mediante una transparencia del servicio al permitir a los usuarios evaluar y calificar a los kinesiólogos. Y finalmente el tercer rival compite en plataforma con posibilidad de elegir al profesional para su tratamiento, sin embargo, somos tajantes en que Kineconnect además de ofrecer dicha libertad de elección, complementa la accesibilidad de servicio con una plataforma amigable de usar con adición de herramientas mismas de la intervención.

Ventajas competitivas de nuestro modelo de intervención

Las ventajas competitivas de nuestro modelo de intervención son; una plataforma fácil de usar, amigable y específica, con funciones especializadas donde se podrá hacer un registro de los datos del usuario, de las evaluaciones y el seguimiento del tratamiento junto con las medidas de resultado. Habrá un espacio en donde el paciente puede indicar cómo se siente, si necesita ayuda o si tiene alguna pregunta en específico, además de acceso a videos de ejercicios, tanto los sugeridos por la aplicación como los enseñados por el kinesiólogo, ya que habrá un espacio para que el profesional deje indicaciones audiovisuales. Por otro lado, la aplicación tendrá la opción de poder calificar al kinesiólogo en cuanto a calidad del servicio entregado, dándole un ranking a modo de prestar un servicio de calidad evaluado por los mismos usuarios. Finalmente, existirán códigos de descuento a los usuarios que recomienden Kineconnect a sus

conocidos, dándoles beneficios a quienes refirieron, como descuentos en una próxima sesión a modo de incentivo. Además, se dará la opción de comprar packs promocionales de 10 y 20 sesiones donde tendrán la evaluación gratis.

Depreciación

Dentro de este proyecto no se utilizará ningún tipo de bien material con depreciación para generar ingresos debido a que el 100% del sustento de Kineconnect será digital. Los gastos radican en servicios cuyo uso carece de desgaste, como es la utilización y diseño de una plataforma online, publicidad por redes sociales, entre otros, por ende no se logra reconocer ningún bien para ser sometido a este mecanismo de reconocimiento de desgaste ante el uso que se otorgue.

Ingresos y/o modelo de sustentabilidad del proyecto

La sustentabilidad económica de Kineconnect parte con el alcance publicitario; de Instagram se tendrá un alcance estimado entre 28.000 y 74.000 personas al mes (Anexo N°6) y de Google Ads habrá un alcance estimado entre 8.511 y 14.232 personas al mes que vean la publicidad y entre 189 y 316 clics al mes (Anexo N°7), lo que da un promedio de 62.000 personas que verán las publicidades en un mes. Bajo el indicador de calidad mencionado anteriormente, serán mínimo 1.860 personas las que descargarán la aplicación, correspondiendo al 3% de las personas alcanzadas con los anuncios. De esas 1.860, se espera que solo 186 personas contraten el servicio, que equivale al 10% de las personas que descarguen la aplicación, también bajo un indicador de calidad para los objetivos específicos del proyecto. Dentro del servicio que se proporciona como empresa, se recibirá un porcentaje de un 17% de las sesiones prestadas. Se estima que los precios de las sesiones serán de \$20.000 por sesión. Dentro de las sesiones que cada usuario tome en su plan en base a sus objetivos personales, se tomará un promedio de 10 sesiones, a partir de los cuales se tendrán ingresos promedio de \$3.400 por cada sesión, siendo un total de \$6.324.000 mensuales (asumiendo que los 186 pacientes toman 8 sesiones al mes y 2 al mes siguiente). Es así como en promedio serán 78 pacientes diarios (considerando de lunes a sábado) por lo que se necesitarán como mínimo 13 kinesiólogos por día, asumiendo que cada kinesiólogo quiere tener 6 pacientes

diarios. Estos 186 pacientes necesitarán 8 sesiones mensuales lo que significa 1.488 sesiones al mes y 372 sesiones al mes siguiente. Si cada kinesiólogo quiere trabajar 5 días a la semana, eso significa que realizaría 120 sesiones al mes, por lo que se necesitarán 16 kinesiólogos como mínimo. Por último, si se considera la publicidad que se tendrá, se hizo un cálculo aproximado mínimo en base al número de sesiones mensuales estimado, en donde se concluye que por cada 1000 visitas por anuncios son \$2.800 pesos (3 euros), información obtenida del portal TICON-desarrollo digital, el cual eventualmente, podría aumentar debido a que los usuarios además de tener sus sesiones mensuales podrán ir accediendo al material exclusivo para su rehabilitación, tal como los videos de ejercicios, registrar resultados, etc.

Volumen de ventas (cantidad)

Con las publicidades se espera alcanzar entre 36.500 y 88.000 personas al mes que visualicen la aplicación, tomando un promedio de 62.000 personas. De estas se espera que el 3% la descarguen y de ese 6%, que solo el 10% tome el servicio, lo que significan 186 usuarios. Bajo los supuestos ya mencionados, habrían 186 personas, cada persona realizaría 10 sesiones por tratamiento o plan, siendo 2 sesiones semanales lo que significan 5 semanas. Esto implica que el primer mes haya un ingreso total, de las sesiones, de \$29.760.000, pero al mes siguiente sería de \$37.200.000 ya que serían las 2 sesiones de los pacientes del mes pasado y las 8 de este mes. Por otro lado, para un mayor crecimiento, se espera que mes a mes incrementen los usuarios en un 4% debido a los referidos por los clientes del momento. En cuanto al usuario, se le ofrece una sesión gratis de asesoramiento para que se familiarice con la plataforma y las diferentes opciones que se ofrecen, así como también que tenga conocimiento de las alternativas que están disponibles en el servicio para una mejor calidad de vida en función a su salud. Por otro lado, habría una membresía mensual para los kinesiólogos que quieran formar parte de Kineconnect. El monto de dicha membresía será de \$1.000, lo que significa \$12.000 anuales, este lo puede pagar mensual o anual.

Precio del producto/servicio

El precio de venta final que tendrá este servicio corresponderá \$20.000 por sesión, el cual cada año subirá un 5% en relación al valor del pasado por un

reajuste del IPC. Además, se establecerá un monto mensual para instaurar el servicio de los kinesiólogos en la aplicación el cual corresponderá \$1.000 mensual con un pago anual de \$12.000. Los ingresos cada año aumentarán en un 4% en relación al pasado en base a nuestro supuesto que el 4% de los clientes activos referirán, mediante el boca a boca, a nuevos usuarios.

INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio sesión promedio	\$ 20.000	\$ 21.000	\$ 22.050	\$ 23.153	\$ 24.310
Número de sesiones	26.394	27.450	28.548	29.690	30.877
Patrocinadores	\$ 73.903	\$ 80.702	\$ 88.127	\$ 96.234	\$ 105.088
Número de kinesiólogos	232	241	251	261	271
Membresía kinesiólogo	\$ 12.000	\$ 12.600	\$ 13.230	\$ 13.892	\$ 14.586
Sub Total	\$ 530.734.537	\$ 579.562.115	\$ 632.881.829	\$ 691.106.958	\$ 754.688.798
Precio de venta 2	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Número de pacientes	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sub Total	\$ -				
TOTAL	\$ 530.734.537	\$ 579.562.115	\$ 632.881.829	\$ 691.106.958	\$ 754.688.798

Costos fijos

Como costos fijos, dentro de los costos de recursos humanos se tendrá el sueldo del contador, así como también el del ingeniero informático. Este último se incluye dentro de la mantención de la aplicación y se considera como mantenimiento de equipos junto con el pago anual de los servidores (App Store, Google Play). Dentro del plan de comunicación a clientes se encuentra como método principal de llegada la publicidad por redes sociales hacia el segmento que se quiere abordar, eso será con un pago mensual de anuncios de Kineconnect por medio de Instagram, Facebook y Google Ads. Como estrategia de comercialización se tiene que la primera sesión, que corresponde a la evaluación, sea gratis exclusivamente para usuarios nuevos, además de que las alternativas de pago son variables ya que se utilizará la plataforma Flow que permitirá dicho servicio, sin embargo, dichas estrategias se consideran como costo variable debido a que su magnitud depende del volumen del cliente y por lo tanto de ventas.

COSTOS FIJOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad	\$ 936.000	\$ 982.800	\$ 1.031.940	\$ 1.083.537	\$ 1.137.714
Servidores	\$ 103.000	\$ 108.150	\$ 113.558	\$ 119.235	\$ 125.197
Mantención aplicación	\$ 1.200.000	\$ 1.260.000	\$ 1.323.000	\$ 1.389.150	\$ 1.458.608
Sueldo Contador	\$ 6.000.000	\$ 6.300.000	\$ 6.615.000	\$ 6.945.750	\$ 7.293.038
Subtotal	\$ 8.239.000	\$ 8.650.950	\$ 9.083.498	\$ 9.537.672	\$ 10.014.556

Costos variables

En cuanto a los costos variables, estaría el sueldo del kinesiólogo. Éste dependerá de cuantas sesiones realice al mes. La sesión gratis para los usuarios nuevos se calculó con respecto al 83% del valor de la sesión, es decir, el sueldo del kinesiólogo, y el número de pacientes nuevos de cada mes, ya que serán sesiones gratis exclusivas para los usuarios nuevos.

La comisión de Flow es del 2.89% del valor cobrado al usuario por la sesión, y al ser \$20.000, quedaría en una comisión por cada sesión de \$578. En cuanto al IVA, este es el 19% de la comisión misma, dando un valor de \$110 por cada sesión.

COSTOS VARIABLES	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Número de sesiones	26.394	27.450	28.548	29.690	30.877
Sesión gratis para usuarios nuevos	41.640.459	\$ 43.722.482	\$ 45.908.606	\$ 48.204.036	\$ 50.614.238
Sueldo Kinesiólogo	\$ 16.600	\$ 17.430	\$ 18.302	\$ 19.217	\$ 20.177
Comisión Flow	\$ 578	\$ 607	\$ 637	\$ 669	\$ 703
IVA Comisión Flow	\$ 110	\$ 115	\$ 121	\$ 127	\$ 133
Total	\$ 497.934.536	\$ 541.995.614	\$ 590.022.866	\$ 642.376.808	\$ 699.450.905

Flujo de caja anual

Será necesario solicitar un crédito para subsanar el capital de trabajo para el primer mes del primer año. Para esto, se realizó el cálculo de las cuotas a un crédito a 5 años con un interés del 24% lo cual arroja una cuota anual de \$15.298.404 con una fracción de interés y otra de amortización.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos totales		\$530734,537k	\$579562,115k	\$632881,829k	\$691106,958k	\$754688,798k
(-) Costos fijos		\$8239k	\$8650,95k	\$9083,498k	\$9537,672k	\$10014,556k
(-) Costos variables		\$497934,536k	\$541995,614k	\$590022,866k	\$642376,808k	\$699450,905k
Sub total costos		\$506173,536k	\$550646,564k	\$599106,363k	\$661914,48k	\$709465,461k
(-) Depreciación		0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos		\$24561,002k	\$28915,551k	\$33775,466k	\$39192,477k	\$45223,337k
(-) Impuestos		0	0	\$17450,404k	\$7838,495k	\$9044,667k
Utilidad neta		\$24561,002k	\$28915,551k	\$16325,062k	\$31353,982k	\$36178,67k
(+) Depreciación		0	0	0	0	0
Inversión (activos)	\$2753k					
Capital de trabajo	\$41603,304k	\$3655,317k	\$3982,997k	\$4340,393k	\$4730,218k	
Recuperación capital de trabajo						\$58312,23k
Flujo de Caja	\$44356,304k	\$20905,684k	\$24932,554k	\$11984,669k	\$26623,764k	\$94490,899k

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos totales		\$ 530.734.537	\$ 579.562.115	\$ 632.881.829	\$ 691.106.958	\$ 754.688.798
(-) Costos fijos		\$ 8.239.000	\$ 8.650.950	\$ 9.083.498	\$ 9.537.672	\$ 10.014.556
(-) Costos variables		\$ 497.934.536	\$ 541.995.614	\$ 590.022.866	\$ 642.376.808	\$ 699.450.905
Sub total costos		\$ 506.173.536	\$ 550.646.564	\$ 599.106.363	\$ 651.914.480	\$ 709.465.461
(-) Depreciación		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Intereses pagados						
Utilidad antes de impuestos		\$ 24.561.002	\$ 28.915.551	\$ 33.775.466	\$ 39.192.477	\$ 45.223.337
(-) Impuestos		\$ -	\$ -	\$ 17.450.404	\$ 7.838.495	\$ 9.044.667
Utilidad neta		\$ 24.561.002	\$ 28.915.551	\$ 16.325.062	\$ 31.353.982	\$ 36.178.670
(+) Depreciación		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión (activos)	\$ -					
Préstamo	\$ 42.000.000					
Pago cuota		\$ 5.218.404	\$ 6.470.821	\$ 8.023.818	\$ 9.949.534	\$ 12.337.423
Capital de trabajo	\$ 41.603.304	\$ 3.655.317	\$ 3.982.997	\$ 4.340.393	\$ 4.730.218	
Recuperación capital de trabajo						-\$ 58.312.230
Flujo de Caja	\$ 396.696	\$ 15.687.280	\$ 18.461.733	\$ 3.960.851	\$ 16.674.230	\$ 82.153.477

	Capital adeudado	Cuota	Interés	Amortización de capital
1	\$ 42.000.000	\$ 15.298.404	\$ 10.080.000	\$ 5.218.404
2	\$ 36.781.596	\$ 15.298.404	\$ 8.827.583	\$ 6.470.821
3	\$ 30.310.775	\$ 15.298.404	\$ 7.274.586	\$ 8.023.818
4	\$ 22.286.957	\$ 15.298.404	\$ 5.348.870	\$ 9.949.534
5	\$ 12.337.423	\$ 15.298.404	\$ 2.960.981	\$ 12.337.423

Indicadores económicos

El VAN está supuesto con tres tasas de interés distintas por lo que el valor de este variará según dicha tasa. Si tenemos una tasa de descuento del 25% el VAN es de \$36.329.100, con una tasa de descuento del 30% el VAN es de \$26.703.864 y finalmente si el VAN es de 35% el VAN corresponde a \$18.769.192. En los tres casos el VAN da un valor positivo, lo que se traduciría en la devolución de todos los capitales necesarios, en la retribución de todos los capitales utilizados y una generación de excedente igual a este valor.

Por otro lado, la tasa interna de retorno, que sería la rentabilidad a modo de porcentaje, en este proyecto es de un 52%, lo que conlleva a que la tasa de rendimiento interno de Kineconnect es superior a la tasa mínima de rentabilidad exigida en la inversión.

VAN (25%)	\$ 36.329.100
VAN (30%)	\$ 26.703.864
VAN (35%)	\$ 18.769.192
TIR	52%

Análisis del punto de equilibrio

Como punto de equilibrio para conocer el monto de ventas, basado en sesiones, que se necesita para evitar pérdidas, se observa que la cantidad mínima de ventas, en este caso de sesiones por cada año, para poder subsanar los costos fijos y variables sería de 3038 sesiones anuales en el año 1, durante el año 2 serían 2.330, en el año 3 serían 1.907 y así disminuyendo tal como lo indica la tabla en aproximadamente un 20% por cada período. Mientras que el precio de equilibrio, que sería el precio mínimo a cobrar por cada sesión tendría que ser \$17.600 anuales, con un aumento por año entre 1 a 2 pesos. Por lo tanto, estos serían los valores a considerar para que los costos y gastos operativos se cubran y lograr de esta manera una utilidad igual a cero, sin ningún tipo de pérdidas.

Punto de equilibrio	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio		\$ 17.600	\$ 17.603	\$ 17.606	\$ 17.609	\$ 17.612
Cantidad		3038	2330	1907	1626	1426

V) CONCLUSIONES

Dada la contingencia nacional, la evolución de la tecnología y los estilos de vida que tienen las personas hoy en día, surge la idea de hacer una aplicación en donde se busca conectar de manera rápida la oferta con la demanda kinesiológica. Esto con el fin de hacer la rehabilitación de una manera más cómoda, personalizada, más económica y segura, tanto para el usuario como para el kinesiólogo. Kineconnect, busca dar la oportunidad a los usuarios de acceder a un servicio de rehabilitación tanto online como presencial con un staff de kinesiólogos, acreditados y profesionales, que puedan solucionarles sus necesidades terapéuticas de manera fácil, rápida y confiable. La aplicación cumple con el propósito de reducir la carga de los usuarios disminuyendo los tiempos de traslados y facilitando la búsqueda de un servicio para cumplir sus necesidades kinésicas, ya sean patologías musculoesqueléticas, reinserción en el ámbito deportivo o una vida más activa. Por otro lado, se ve que hay un contexto de alta cesantía en el ámbito kinésico, por lo que Kineconnect también está destinada a aquellos kinesiólogos que están en busca de trabajo.

Para poder efectivamente llevar a cabo una aplicación que funcione según el propósito antes mencionado, esta contará con distintas herramientas para los kinesiólogos; podrán encontrar material de apoyo para hacer una evaluación y tratamiento oportuno. Encima, cada usuario poseerá una ficha clínica a la cual tendrá acceso, en donde además de tener sus datos personales y anamnesis, podrá también ver el registro de sus avances durante las sesiones con las medidas de resultado correspondientes.

Para concretar este proyecto se hizo el análisis financiero respectivo el cual arroja un VAN positivo, que significaría que la inversión produciría ganancias. Por otro lado, el TIR en este proyecto es de un 52%, lo que conlleva a que la tasa de rendimiento interno de Kineconnect es superior a la tasa mínima de rentabilidad exigida en la inversión.

Hoy en día se considera tajantemente que las plataformas tecnológicas juegan un papel significativo en la sociedad al momento de organizar los servicios o productos que se ofrecen, sustentando así la economía desde otro punto de vista más accesible, rápido y cómodo para el usuario. Las ventajas de este tipo de oferta y modalidad online le permite al individuo dar continuidad a sus requerimientos personales, sean o no estos indispensables. Por ello, el servicio kinésico no puede quedar fuera, ya que pertenece a un aspecto importante dentro de la salud, y por ello, hay que explotarlo en cuanto a sus posibilidades. A partir de esto, es que se busca que el usuario experimente de manera grata, fácil y cómoda, un plan kinésico que además de ser accesible, sea de calidad según las posibilidades personales de cada individuo. De esta forma, además de beneficiar la experiencia del usuario, se da cabida a que las tasas de cesantía en los profesionales kinesiólogos disminuyan, aspecto que no es menor en una persona que se encuentra con altos niveles de angustia y estrés por falta de oportunidad laboral. Dentro de los profesionales de la salud se cree que es momento de que la población tome las medidas pertinentes para poder darse la oportunidad de proporcionar tiempo y espacio al cuidado personal, asesorándose de manera adecuada con profesionales del área de la salud, y son precisamente los kinesiólogos los responsables de poder otorgar dicha oportunidad. A partir de esta premisa, es que nace Kineconnect para subsanar lo mencionado.

VI) BIBLIOGRAFÍA

- Asociación de Investigadores de Mercado. (2018). *Nuevos Grupos Socioeconómicos 2018*. 28.
- Ahumada Tello, Jorge, & Toffoletto, María Cecilia. (2020). Factores asociados al sedentarismo e inactividad física en Chile: una revisión sistemática cualitativa. *Revista médica de Chile*, 148(2), 233-241.
- Casanova Correa, A. (2016). La adherencia al tratamiento en fisioterapia: revisión bibliográfica.
- Charpentier, D. (20 de Septiembre de 2012). *Biobiochile*. Obtenido de Biobiochile: <https://www.biobiochile.cl/noticias/2012/09/20/las-3-actividades-que-mas-realizan-los-chilenos-en-su-tiempo-libre.shtml>.
- Ciapponi, A. (2020). Cuarentena sola o combinada con otras medidas de salud pública para controlar COVID-19: revisión rápida.
- Galea M. D. (2019). Telemedicine in Rehabilitation. *Physical medicine and rehabilitation clinics of North America*, 30(2), 473–483.
- Grona, S. L., Bath, B., Busch, A., Rotter, T., Trask, C., & Harrison, E. (2018). Use of videoconferencing for physical therapy in people with musculoskeletal conditions: A systematic review. *Journal of telemedicine and telecare*, 24(5), 341–355.
- Herrera, Andrea, and Slaven Razmilic. 2018. “De La Casa Al Trabajo: Análisis de Un Tiempo Perdido.” *Debates de Política Pública* (29): 1–33. www.cepchile.clNúmero29/abril2018.
- Lee, E., & Kim, Y. (2019). Effect of university students' sedentary behavior on stress, anxiety, and depression. *Perspectives in Psychiatric Care*, 55(2), 164–169.
- Limón, M. R., & Ortega, M. D. C. (2011). Envejecimiento activo y mejora de la calidad de vida en adultos mayores. *Revista de Psicología de la Educación*, 6.
- Ministerio de Desarrollo Social de Chile. (2018). Síntesis resultados Casen 2017.
- Ministerio de Salud de Chile. (2016). Diario Oficial. *Números*, 6(6.035), 6.173.
- Pamplona Rangel, L. M., & Uribe Guarín, D. (2016). Adherencia al tratamiento fisioterapéutico.

Reyes Rojas, M. G (2019). "Responsabilidad Del Ámbito Académico En El Empleo Actual de Los Kinesiólogos Chilenos *Educación Médica Superior*, 33(4): 37–46.

Rodríguez, M. Á., Crespo, I., & Olmedillas, H. (2020). Ejercitarse en tiempos del COVID-19:¿ qué recomiendan los expertos hacer entre cuatro paredes?. *Revista Española de Cardiología*.

Superintendencia de Salud. (2017). Estadísticas de Prestadores Individuales de Salud. *Ministerio de Salud*.

Villarreal, G. G. (2018). La ciudad de México: *El Proceso de Industrialización En La Ciudad de México (1821-1970)*, 29(107), 229–298.

World Health Organization. (2010) Global recommendations on physical activity for health. *WHO Library Cataloguing-in-Publication Data.Switzerland*.

SOLO USO ACADÉMICO

VII) ANEXOS

Anexo 1



BENEFICIARIOS

- Las postulantes deberán ser personas naturales, chilenas o extranjeras, mayores de dieciocho años, que sean fundadoras o titulares en la ejecución de un proyecto global que utilice a Chile como plataforma. En ningún caso podrán ser participantes del Proyecto más de dos personas naturales. La beneficiaria es aquella persona natural con identidad de género femenina, declarada durante el proceso de postulación, la que deberá actuar en su nombre como responsable ante Corfo. La persona designada como beneficiaria (Team Leader) deberá tener dedicación exclusiva durante todo el periodo de ejecución del Proyecto.



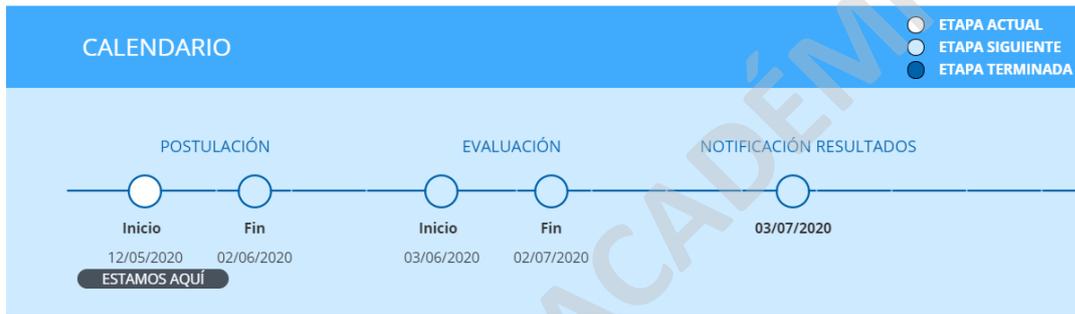
FINANCIAMIENTO

- Corfo otorgará un subsidio, es decir, una transferencia de dinero no reembolsable, de hasta el 90% del costo total del Proyecto, con un tope de hasta \$10.000.000.- (diez millones de pesos chilenos). Adicionalmente, en caso de extensión del proyecto, de acuerdo a lo dispuesto en el numeral 11. Siguiente, se aumentará el subsidio en hasta \$5.000.000.- (cinco millones de pesos chilenos). Los participantes, durante la ejecución del Proyecto, deberán aportar al menos el 10% restante en efectivo.



RESULTADOS ESPERADOS

- Entre 20 y 30 proyectos seleccionados al final del proceso de postulación.

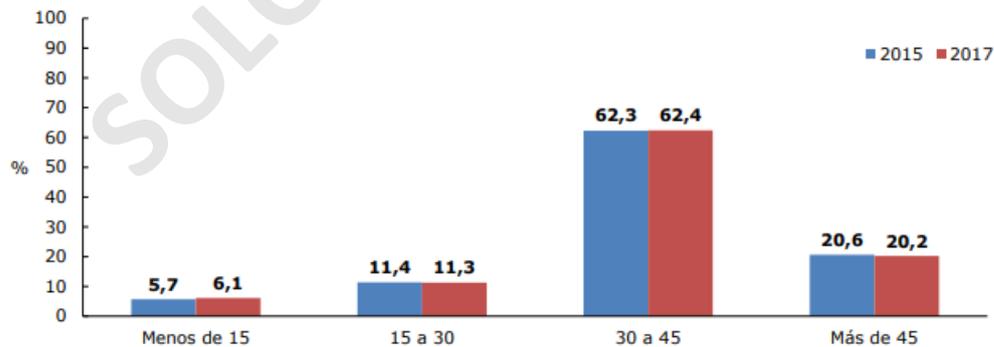


Fuente: CORFO, TSF12 - Start-Up Chile

Anexo N°2

Distribución de la población ocupada según tramo de horas habituales trabajadas por semana, 2015-2017

(Porcentaje, población ocupada de 15 años)



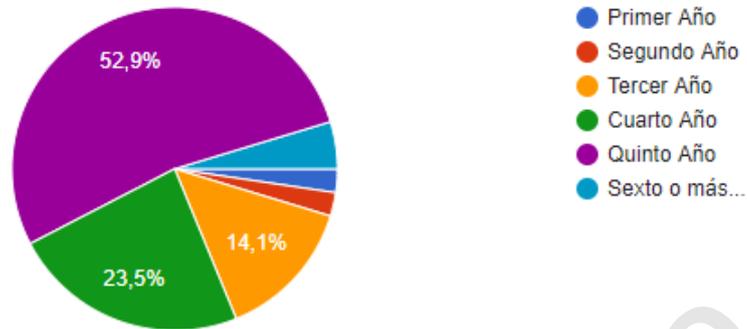
*Al 95% de confianza, entre 2015 y 2017, se encuentran diferencias significativas en el tramo de horas habituales trabajadas menor a 15 horas semanales.

Fuente: Ministerio de Desarrollo Social, Encuesta Casen 2017.

Anexo N°3

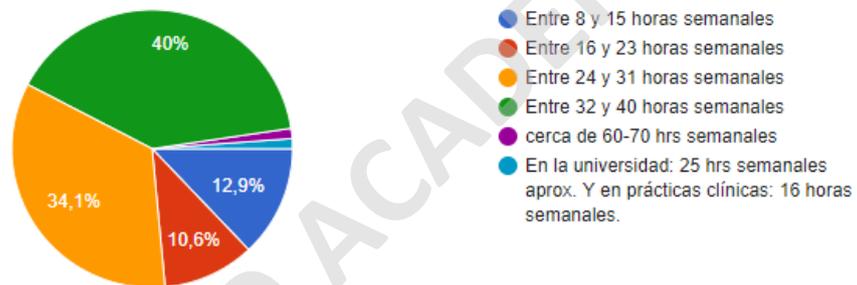
¿En qué año te encuentras de tu carrera?

85 respuestas



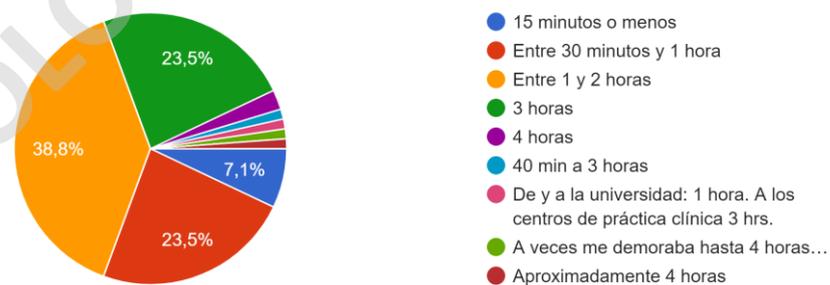
En contextos sin pandemia, ¿cuánto tiempo te toma tu jornada universitaria? Considerando solamente los tiempos en los que te encuentras en el establecimiento.

85 respuestas



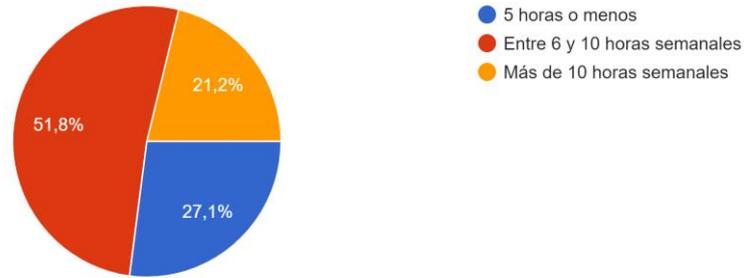
Ahora, en contextos sin pandemia, ¿cuánto tiempo te tomaba en traslados (considerando ida y vuelta) ir a tu universidad? (Diarios)

85 respuestas



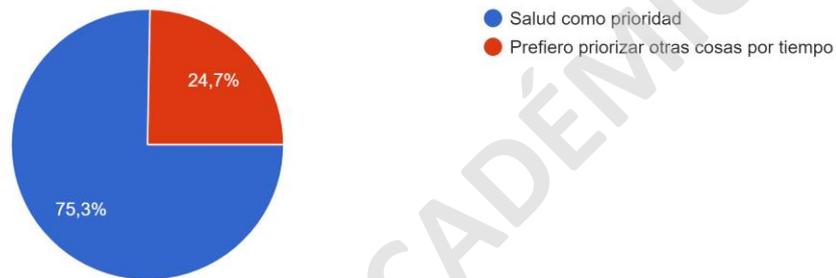
¿Cuánto tiempo le dedicas al estudio? (semanal)

85 respuestas



Para ti, ¿la salud es una prioridad o prefieres no perder tu tiempo en consultas y/o tratamientos?

85 respuestas



Si tuvieras la posibilidad de atenderte (en cuanto a tu salud) de una forma en la que no te quitara mucho tiempo, ¿lo harías?

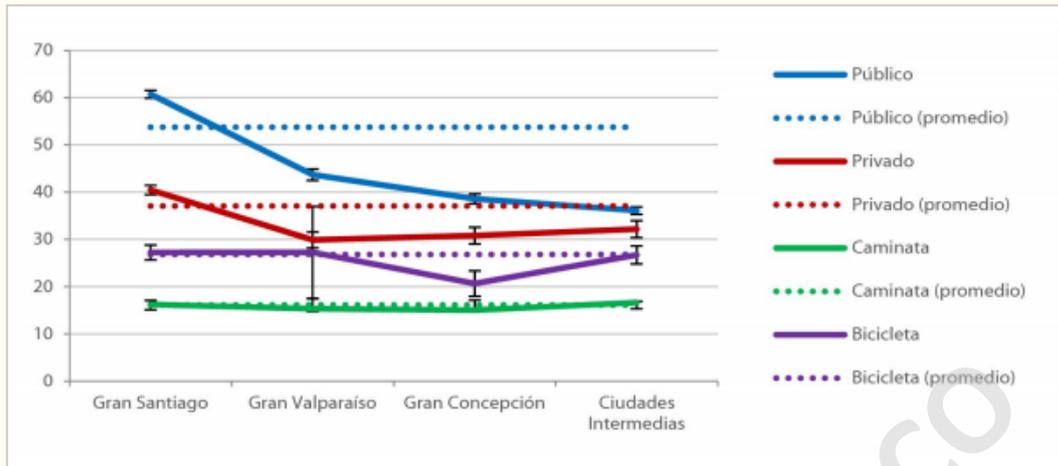
85 respuestas



Fuente: encuesta realizada el 26 de Junio del 2020 a estudiantes universitarios.

Anexo N°4

Gráfico 2: Tiempos de traslado en minutos, según modo de transporte y ciudad



Fuente: elaboración propia en base a la CASEN 2015 (Ministerio de Desarrollo Social).

Anexo N°5

Bandera roja:

Categoría 1: *factores que requieren inmediata atención médica*

- Sangre en el esputo
- Pérdida de conciencia o estado mental alterado
- Déficit neurológico progresivo
- Entumecimiento o parestesia en región perianal
- Masa abdominal pulsátil

Categoría 2: *requieren ser preguntados más detalladamente*

- Clonus (trastornos pasados del SNC)
- Fiebre
- Velocidad de sedimentación elevada
- Historia de desórdenes de infección o hemorragia
- Historia de enfermedad ósea metabólica
- Antecedentes de cáncer
- Uso prolongado de corticoesteroides
- Úlceras o heridas que no cicatrizan
- Historia reciente de pérdida de peso inexplicable

Categoría 3: *factores que requieren futuras análisis y evaluaciones físicas*

- Reflejos anormales
- Radiculopatía o parestesia
- Dolor referido inexplicable
- Inexplicable debilidad de EESS o EEII

Fuente: Razonamiento clínico, Universidad Mayor (primer semestre 2018)

Anexo N°6

	Ingreso total promedio del hogar	Recursos del Principal Sostenedor del Hogar					
		Educación	Ocupación	Sistema de salud	Tarjeta de crédito bancaria	Vehículo particular	Teléfono móvil
E	M\$324	La mayoría (54%) no va más allá de la enseñanza básica.	98% trabaja en oficios sin requisito de educación formal, principalmente trabajadores no calificados.	95% público (FONASA)	5%	14%	84% tiene celular con prepago y 8% con contrato
D	M\$ 562	La mayoría (54%) llega a la enseñanza media pero no va más allá de ella	93% trabaja en oficios diversos sin requisito de educación formal, principalmente operadores y vendedores	90% público (niveles A y B de FONASA)	10%	22%	74% tiene celular con prepago y 17% con contrato
C3	M\$ 899	La mayoría (53%) completa la enseñanza media y un 27% va más allá, sobre todo al nivel técnico	70% trabaja en oficios que no requieren educación formal; 30% accede a empleos que sí lo requieren	76% público (niveles A y B de FONASA)	24%	32%	58% tiene celular con prepago y 37% con contrato
C2	M\$ 1.360	Mayormente profesionales técnicos (45%) y, en menor medida, universitarios (26%)	58% trabaja en oficios que requieren educación formal; 47% son técnicos y profesionales	56 % público (niveles B, C y D de FONASA) y 32% privado (ISAPRE)	41%	44%	59% tiene celular con contrato y 39% con prepago
C1b	M\$1.986	Mayormente profesionales universitarios (71%)	81% trabaja en oficios que requieren educación formal, principalmente directivos y profesionales de nivel alto (56%)	51% privado (ISAPRE) y 39% público (nivel D de FONASA)	60%	49%	72% tiene celular con contrato y 26% con prepago
C1a	M\$ 2.739	Profesionales universitarios (95%), unos pocos con postgrado (13%)	92% son directivos y profesionales de alto nivel	76% privado (ISAPRE) y 19% público (nivel D de FONASA)	77%	59%	84% tiene celular con contrato y 16% con prepago
AB	M\$ 6.452	Profesionales universitarios (99%), buena parte de ellos con postgrado (30%)	100% son directivos y profesionales de alto nivel	89% privado (ISAPRE)	92%	78%	89% tiene celular con contrato y 10% con prepago

Fuente: elaborada por Asociación de Investigadores de Mercado, 2018

Anexo N°7

Cancelar **Editar público** Listo

5.600.000
Personas alcanzadas potenciales
Excelente

Nombre del público
Kineconect

Lugares >
Santiago de Chile, Chile

Intereses >
Autocuidado, Deporte, Entretenimiento, Salud o Deportes y actividades al aire libre

Edad y sexo >
Todos | 18 - 65 años

< Presupuesto y du... Siguiete

Superaste el límite de gasto definido en el administrador de anuncios. Cámbialo para que se pueda entregar esta promoción.
[Ir al administrador de anuncios](#)

28.000 - 74.000
Alcance estimado

Presupuesto

\$1000 por día

Duración

30 días

< **Revisar**

Agrega dinero a tu saldo.

Resumen de costos

Presupuesto del anuncio	\$30.000
Impuestos estimados	\$5700
Gasto total	\$35.700

Las promociones se revisan en un plazo de 24 horas, aunque en algunos casos podría llevar más tiempo. Una vez que la promoción esté en circulación, podrás pausar el gasto cuando quieras.

Crear promoción

Al crear una promoción aceptas las **Condiciones** y las **Normas de publicidad** de Instagram.

Fuente: Anuncios Instagram

Anexo N°8

Google Ads Nueva campaña

592-356-3003 gabriela.rojasq@mayor.cl

¿Dónde están tus clientes?

Encuentra clientes en las zonas en las que prestas servicio

Anunciar cerca de una dirección

Anunciar en códigos postales, ciudades o regiones concretos

¿Dónde quieres que se muestre tu anuncio?

Región Metropolitana

+ Añadir ubicación (ciudad, estado o país)

Tamaño de la audiencia potencial

13.143.980 personas al mes

Esta estimación indica cuántas personas hacen búsquedas en Google en las ubicaciones que has seleccionado. El tamaño de la audiencia no afecta a tus costes.

Google Ads Nueva campaña

592-356-3003 gabriela.rojasq@mayor.cl

Configurar temas de palabras clave

Los temas de palabras clave permiten que tus anuncios se correspondan con las búsquedas de Google. Introduce los productos y servicios que ofreces para que los anuncios se muestren en las búsquedas relacionadas.

Temas de palabras clave

deportes, kinesiología, kinesiólogo, entrenamiento físico, salud, fisioterapeuta, telerehabilitación, clínica, clínica de medicina deportiva, clínica de fisioterapia, centro de cuidados y terapias

Añade un tema de palabras clave...

Para obtener resultados óptimos, selecciona solo entre 7 y 10 temas de palabras clave

Tamaño de la audiencia potencial

275.879 personas al mes

Esta estimación indica cuántas personas buscan empresas como la tuya en las ubicaciones que has seleccionado. El tamaño de la audiencia no afecta a tus costes.

PRESUPUESTO PERSONALIZADO EDITAR

1.600 CLP de media al día • 50.000 CLP al mes como máximo

Llega a un número estimado de entre 8.730 y 14.640 usuarios y consigue entre 190 y 330 clics en tus anuncios al mes

Si estableces un presupuesto inferior al de la competencia, es posible que tus anuncios no obtengan buenos resultados.

Moneda: peso chileno (CLP)

Rendimiento estimado

8.511 - 14.232 impresiones al mes

189-316 clics al mes

Fuente: Google Ads