



UNIVERSIDAD MAYOR
FACULTAD DE CIENCIAS
ESCUELA DE KINESIOLOGÍA

Proyecto de Intervención Kinésica

**“Servicio de atención kinésico,
enfocado en la prevención,
preparación y rendimiento de forma
integral (mirando al sujeto dentro de
un contexto) presencial y/u online”.**

**ARGOs Prehab and Performance
center al más alto nivel.**

Santiago, Chile

2020

**ARZE ESQUERRE IVAN JOSE
GONZÁLEZ NAVARRO LUIS ENRIQUE**

DEDICATORIA

Este proyecto se lo dedicamos a nuestros padres ya que gracias a ellos que siempre están apoyándonos incondicionalmente. Se lo dedicamos principalmente a ellos porque nos han enseñado a desafiar los retos y a alcanzar metas. A nuestras hermanas y hermanos también le dedicamos este proyecto porque son parte importante de nuestro proceso de crecimiento. A los docentes que estuvieron con nosotros cercanos en todo el proceso universitario y a nuestros compañeros que nos acompañaron en este camino. Por último, a aquellas personas que son y fueron un pilar fundamental para poder llegar a este punto, en esta larga travesía que poco a poco finaliza y este es una muestra de que cada vez estamos más cerca de la meta.

SOLO USO ACADÉMICO

ÍNDICE

CONTENIDO	PÁGINA
I) RESUMEN Y DESCRIPTORES	2 - 4
II) INTRODUCCIÓN	5 - 6
III) OBJETIVOS:	1
III.1) Objetivo general	
III.2) Objetivos específicos	
IV) MARCO TEÓRICO	
IV.1) Planteamiento del problema	2 - 8
IV.2) Diseño e Implementación	9 - 22
IV.3) Justificación del proyecto	23 - 60
V) CONCLUSIONES	61
VI) BIBLIOGRAFÍA	62 - 66
VII) ANEXOS	67

I) RESUMEN

En la Región Metropolitana contamos con cuatro centros de esquí, cada uno de ellos a su vez cuenta con un club deportivo, los cuales buscan profesionalizar a usuarios que practican deportes como el esquí y el snowboard (Chileanski, Junio 2019). Estos clubes hoy en día no cuentan con un servicio de kinesiología que se especialice en estos deportes (conocimiento teórico y experiencia como deportistas) y cuente con un servicio en un espacio físico determinado en la temporada de invierno y visitas domiciliarias dentro y fuera de temporada, esto se debe a que los diferentes centros cuentan con convenios de atención con centros de salud ubicados en Santiago (Subsecretaria turismo, pag.22;30, 2014).

Nuestro país a pesar de contar con pistas de excelente calidad y variados clubes deportivos tiene una baja cantidad de deportistas profesionales (esquí, snowboard), tanto así que para los juegos olímpicos de Vancouver el equipo nacional fue compuesto por 10 deportistas (AmCham, 2015, 5 marzo). En la última temporada, cada club sufrió la baja de alrededor de 4 deportistas (datos no oficiales entregados por Universidad Católica), debido a lesiones severas, tales como, rotura de ligamento cruzado anterior, traumatismos, craneales, desgarró, entre otros. Por otro lado, existe un bajo porcentaje de usuarios que se logra profesionalizar (alrededor 3%) (AmCham, 2015, 5 marzo), debiéndose esto en gran porcentaje a la falta de técnica, desadaptaciones físicas (por lo acotado de las temporadas) y no contar con un servicio que se garantice desadaptaciones y por consiguiente menos lesiones; lo que se termina traduciendo en una disminución de los rendimientos individuales y colectivos.

Lo que pretende implementar ARGO's, es entregar un concepto de kinesiología musculoesquelética, que no solo se enfoca en la rehabilitación de lesiones, sino más bien, centrarnos en la prevención pudiendo así elevar sus rendimientos (Álvarez M et al., 2015). En base a esto, la solución que presentamos a la problemática de los clubes es captar a sus usuarios para luego categorizarlos de

acuerdo con los requerimientos individuales que tenga cada uno de ellos; posteriormente entregar pautas de periodización tanto en un entrenamiento como también en una rehabilitación. Prestando un servicio durante toda la temporada en la montaña, con un lugar físico establecido (Centro de esquí El Colorado) para los usuarios que sientan la comodidad de asistir y domiciliario para aquellos que requieran que nosotros nos movilizemos a los diferentes centros; todo esto de la mano de implementos de la más alta tecnología, además buscamos acompañar fuera de temporada a los diferentes usuarios, mediante visitas domiciliarias, con el fin que las desadaptaciones físicas se minimicen y logren los rendimientos esperados.

Al entregar un servicio mediante una mirada integral, es decir, enfocándonos en aspectos psicológicos, ambientales y propios de cada usuario, el beneficio general que queremos dar es una adherencia a las metas que nuestros usuarios se propongan. Lo mencionado anteriormente nos lleva a diferentes beneficios específicos de nuestro servicio; disminución en las lesiones de los deportistas, generando así un menor gasto de dinero en rehabilitaciones y mayor cantidad de días esquiados; trabajar de forma específica en aquellos deportistas lesionados las fases de recuperación funcional y readaptación deportiva, teniendo como resultado, el aumento de los rendimientos colectivos e individuales (Álvarez M et al., 2015).

Dentro de este equipo de trabajo tenemos el privilegio de contar con un ex deportista seleccionado nacional de esquí; el que actualmente se desempeña como entrenador del club Universidad Católica (Iván Arze); por otro lado, contamos con un ex skater y snowboarder (recreacional) (Luis Gonzalez); ambos contamos con un curso de *“Periodización: Aplicaciones al entrenamiento, terapia física y Nutrición”* impartido por Motion Center en la Universidad de los Andes.

Todo esto nos posiciona de buena manera incrementando las posibilidades de éxito, ya que contamos con redes de contacto dentro del circuito y conocimiento acerca de los requerimientos específicos que tienen los diferentes deportes

invernales. Nuestro mercado como bien dijimos, son los clubes de esquí de la región metropolitana, equipo nacional de esquí, y por último, club master seniors. La principal competencia que tiene nuestro servicio, son gimnasios de rehabilitación que implementan el trabajo individualizado 1:1, los cuales llevan tiempo realizando terapias totalmente basada en evidencia actualizada y entre sus usuarios ya cuentan con algunos deportistas chilenos, tales como, Motion Center, THfit, Physica, entre otros.

Nuestros requerimientos financieros son \$ 11.000.000. En dónde \$8.911.201, serán destinados a la compra de implementos (Tens, compresas, mancuernas, plataformas...etc), y \$1.000.000 en concepto de gastos de combustible y arriendo de nuestros vehículos personales. Lo cual da un total de \$9.911.201, dejando un margen de contratiempo de \$1.088.799. Esta suma de dinero será financiada por los fundadores, Iván Arze y L.Enrique González, mediante fondos propios con una división del 50% cada uno.

DESCRIPTORES

LESIONES MUSCULO ESQUELETICAS – PREVENCION Y REHABILITACION – DEPORTES INVERNALES.

II) INTRODUCCIÓN

A nivel mundial gracias al desarrollo de tecnologías que abaratan y facilitan el acceso a los deportes, estos han tenido un incremento en la cantidad de usuarios que se han interesado en practicarlos. Los deportes invernales han sido favorecidos gracias a esto, puesto que hasta hace un par de décadas estos eran exclusivos para clases sociales que tenían los medios para poder solventar los gastos que esto conlleva (transporte, alojamiento, equipos, etc).

Particularmente en Chile, al presentar una vasta cordillera podemos disfrutar de variados centros de esquí desde la zona central a la zona sur. En la región metropolitana contamos con cuatro centros de esquí en la comuna de Lo Barnechea.

La temporada de invierno en nuestro país dura alrededor de 14 semanas; en el año 2014 la subsecretaría de turismo entregó un informe del turismo de nieve; en este informe se detalla que un 64.5% de los visitantes son residentes de Chile; de estos el 88.6% residen en la ciudad de Santiago (más del 60% en el sector oriente). Alrededor de un 30.6% de los visitantes nacionales se aloja en segunda residencia, es decir, pasa gran parte de la temporada en la montaña; la edad más representada pertenece al rango de los 19-29 años (49%); muy por el contrario de lo que se podría creer solo un 21% del universo visitó los centros de esquí en las vacaciones de invierno, muy lejos del 77% que mantuvo sus visitas en el resto de la temporada.

Al ser deportes extremos y tener un aumento en los usuarios que los practican, las tasas lesivas han ido en aumento. En los juegos olímpicos de Sochi se registró que un 38% de las lesiones afectaban a la articulación de la rodilla, principalmente con rotura de ligamento cruzado anterior, sin embargo, también se registraron esguinces, desgarros, bursitis, entre otros.

Este análisis llevó a realizar estudios complejos en cuanto a la epidemiología de las diferentes modalidades y las diferencias entre hombres y mujeres, para comenzar a buscar cual era el problema que estaba llevando a los deportistas a

lesionarse. Los datos nos muestran que 131,1 deportistas mujeres de cada 1000 sufren una lesión. Por su parte 93.3 deportistas hombres de cada 1000 sufre una lesión en competición. Estos datos se compararon frente a los registrados en la primera olimpiada juvenil. En esta última no se realizó diferenciación por género, por lo que los datos mostraron un total de 109 atletas lesionados de cada 1000 (hombres y mujeres). Esto refleja un gran aumento en cuanto a la tasa de lesión en estos deportes; es relevante mencionar que entre las causas se encuentra falta de técnica en la recepción de impactos; falta de condición anaeróbica, entre otros (Arch Med Deporte 2014;31(3):146-147). En términos generales, y luego de analizar y extrapolar los datos, se estima que un 23% de las lesiones corresponden a tren superior y un 45% de estas a tren inferior; entre estas un 80%-90% se generan por una inadecuada técnica. En las competiciones podemos encontrar que un 42% de los deportistas sufre alguna lesión de grado severo, es decir, existe una baja deportiva de alrededor de 28 días (Arch Med Deporte 2014;31(3):146-147).

En vista de lo anteriormente mencionado, se decide crear un servicio de prevención y rehabilitación kinésica especializada en deportes invernales, la cual pretende entregar una atención personalizada dentro del ambiente del deportista, es decir, en la montaña durante toda la temporada de invierno.

III) OBJETIVOS

Implementar un servicio kinesiológico, enfocado en la prevención, mejora de performance y tratamiento de lesiones en deportistas de invierno (profesionales y recreacionales), mediante periodización personalizada (1:1) de la terapia física y entrenamientos. Con el fin de prevenir lesiones, optimizar la recuperación de aquellos que presenten una lesión y mejorar la performance de quienes opten por utilizar nuestro servicio.

Objetivos específicos.

- Tramitar abastecimiento de insumos.
- Coordinar uso de espacio físico.
- Generar convenio con las ISAPRES.
- Captar usuarios.
- Entregar de servicio kinesiológico a los usuarios.

IV) MARCO TEÓRICO

IV.1) PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El 7 de mayo del año 2010, Chile se convirtió en el primer país sudamericano en ingresar a la Organización para la cooperación y desarrollo económico (OCDE) (SUBREI,2015, 7 Mayo); de esta manera comenzamos a medirnos con grandes potencias del primer mundo. Dos años después de ingresar a la OCDE se realizó un estudio en el cual mostraba el déficit existente en Chile frente al gasto público en salud, lo que nos posiciona penúltimos dentro del listado de la OCDE; al año 2019 Chile solo sumó alrededor de un 0.7% del PIB en el gasto público en salud, quedando otra vez al final del listado (Cisternas, M. L. 2020, 19 abril). En nuestra población existe un desconocimiento general sobre la carrera de kinesiología; no solo lo podemos apreciar en los usuarios, sino también se puede observar en las políticas públicas las cuales no han ido en pro de potenciar el rol del kinesiólogo, tanto así que al año 2018 hubo 2.812 estudiantes egresados, sin embargo, no todos vienen de casas de estudio universitarias; lo que se traduce en que nuestro país cuenta con 11 kinesiólogos cada 10.000 habitantes. Lo que nos deja muy por debajo del estándar que propone la OCDE de 24/10.000.hab. Lo anteriormente mencionado se traduce en dos grandes problemáticas de la kinesiología, por una parte, una tasa de empleabilidad en el primer año de egreso del 50.3% y por otra parte una nula garantía al usuario de recibir una atención de alta calidad (Subsecretaría de educación superior, 2019, 12 diciembre).

A nivel mundial ha existido una tasa de crecimiento progresiva en cuanto a la cantidad de personas que comienza a realizar diferentes deportes; entre los deportes donde más se ha observado esto es en los deportes invernales. En gran parte esta tasa progresiva se debe a la accesibilidad que existe en la actualidad en los diferentes deportes invernales tanto por una disminución de costos de equipo como las campañas que tienen los diferentes centros de esquí alrededor del mundo. En nuestro país, tenemos el privilegio de contar con cuatro centros de

esquí en la región metropolitana a no más de 1 ½ hora desde la capital. Cada uno de los centros proporciona pistas para que los usuarios realicen deporte de forma recreacional, y además cada uno cuenta con un club deportivo (asisten alrededor de 100 usuarios por club), quienes buscan formar futuros deportistas profesionales, en la actualidad estos clubes no cuentan con un equipo de profesionales capacitados para formar deportistas de alto nivel, por lo que la tasa de profesionalización es muy baja (alrededor de un 3%).

Dentro de los deportes invernales, encontramos dos que son los más practicados, ski y snowboard. Ambas disciplinas cuentan con una cantidad variada de modalidades, debido a esto es que hoy en día existe una gran cantidad de estudios y análisis, que nos entregan una guía de los requerimientos de estos deportistas.

Desde los JJOO de Nagano 1998, hasta la actual incorporación en los JJOO de Sochi 2014, se han registrado datos para ir respondiendo las diferentes preguntas acerca de los tipos de lesiones, la cantidad de deportistas que la sufren y cómo poder prevenirlas. En los juegos olímpicos de Vancouver 2010, se registraron datos con el fin de analizar los índices lesionales de estos deportes (ski y snowboard). Luego de analizar los datos, se categorizaron de acuerdo con la cantidad de lesiones por bajada y los tipos de lesiones más presentadas por los deportistas. Se registró que la tasa promedio lesional fue de 6.4 lesiones por cada 100 bajadas en pista. En cuanto al tipo de lesión se registró:

- 13% fue por impacto en cara/cabeza.
- 38% tuvo una lesión en la articulación de la rodilla (rotura ligamento cruzado anterior) y el resto se evidencian con lesiones de tipo esguinces, desgarros, entre otros.

En cuanto a la diferencia epidemiológica entre hombres y mujeres se evidencia que las mujeres padecen más lesiones. Los datos nos muestran que 131,1 deportistas mujeres de cada 1000 sufren una lesión. Por su parte 93.3 deportistas

hombres de cada 1000 sufre una lesión en competición. Estos datos se compararon frente a los registrados en la primera olimpiada juvenil. En esta última no se realizó diferenciación por género, por lo que los datos mostraron un total de 109 atletas lesionados de cada 1000 (hombres y mujeres). Esto refleja un gran aumento en cuanto a la tasa de lesión en estos deportes; es relevante mencionar que entre las causas se encuentra falta de técnica en la recepción de impactos; falta de condición anaeróbica, entre otros (Arch Med Deporte 2014;31(3):146-147). Por otra parte, hoy en día existe una problemática conocida por todos, la cual es el calentamiento global. Lo que ocasiona aumento en las temperaturas y en consecuencia una disminución de la cantidad de agua y nieve caída. Particularmente con la nieve existen dos problemas, el tipo de nieve acumulada no cuenta con las mejores características para realizar deportes (nieve húmeda y/o nieve dura) (Picazo Mario, 2018, 12 enero): a esto se le suma que la duración de la temporada ha ido disminuyendo a medida que avanzan los años debido a la acumulación de hollín presente en el aire atmosférico, lo que genera que los rayos de sol sean atraídos con mayor fuerza y en consecuencia exista un derretimiento acelerado (Lara, E. 2019, 22 agosto), lo que afecta directamente a los deportistas.

Lo mencionado anteriormente nos lleva a tres problemas fundamentales:

- 1- Los clubes no cuentan con un servicio de kinesiología capacitado en conocimientos y experiencias en los deportes invernales, además de no disponer un lugar físico para la atención y una residencia para que el profesional pueda pasar la temporada en la montaña.
- 2- Los deportistas que sufren lesiones severas no cuentan con un servicio en la montaña y en la ciudad que esté entregado por profesionales que conozcan tan de cerca el deporte, lo cual favorece las fases de recuperación funcional y finalizar con la fase de readaptación deportiva al conocer los requerimientos específicos.

- 3- Al tener temporadas más cortas debido al calentamiento global, se favorece la desadaptación física de los deportistas, perjudicando el rendimiento dentro de la temporada.

En consecuencia, tenemos que la profesionalización de los diferentes deportes se atrase y terminan siendo solo clubes de recreación. Hoy en día los diferentes clubes quieren lograr un nivel competitivo alto, con el fin de tener muchos deportistas destacados, sin embargo, la falta de un servicio entregado por profesionales con experiencias en los mismos deportes, los cuales pueden perfeccionar las técnicas para prevenir lesiones, rehabilitar a aquellos que padezcan tanto lesiones menores como también severas en la montaña y lograr que no existan pérdidas en la condición física fuera de temporada.

Además de los usuarios que asisten a clubes, existe gran cantidad de familias que pasan las temporadas en la montaña de forma recreacional, sin embargo, también buscan prepararse físicamente durante el año, realizando deportes tales como, ciclismo, running, trekking, etc., lo que aumenta en estos usuarios las posibilidades de lesionarse al no ser tratados de forma personalizada, entendiendo a este último usuario como un cliente diferente, de igual forma se toma en cuenta al momento de generar la red de contacto para tener un crecimiento en el tiempo. A esto se le suma que el informe entregado en el año 2014 por la subsecretaría de turismo mostró que los servicios de salud en la montaña son los menos explotados, presentando solo 3 actores, los que prestan servicio de urgencias médicas, con una capacidad agregada de 16 pacientes (Informe medición turismo de nieve, pág. 22, 2014, diciembre).

Todo esto, nos lleva a pensar que el problema es creciente y poco abordado en la población que queremos captar. El servicio que se ofrecerá se caracteriza por ser entregado mediante conocimiento teórico y una vasta experiencia en estos deportes (invernales); con disposición de estar presente en las fases precompetitiva, competitiva y post competitiva con el fin de que los usuarios no

tengan desadaptaciones que perjudiquen su rendimiento, tanto en la temporada nacional como en la internacional, que se desarrolla entre noviembre-abril.

La temporada de invierno en nuestro país dura alrededor de 14 semanas; en el año 2014 la subsecretaria de turismo entregó un informe del turismo de nieve; en este informe se detalla que un 64.5% de los visitantes son residentes de Chile; de estos el 88.6% residen en la ciudad de Santiago (más del 60% en el sector oriente). Alrededor de un 30.6% de los visitantes nacionales se aloja en segunda residencia, es decir, pasa gran parte de la temporada en la montaña; la edad más representada pertenece al rango de los 19-29 años (49%); muy por el contrario de lo que se podría creer solo un 21% del universo visitó los centros de esquí en las vacaciones de inviernos, muy lejos del 77% que mantuvo sus visitas en el resto de la temporada. En el caso de los extranjeros un 18.1% declara que asiste exclusivamente a los centros de esquí (deportistas recreacionales y profesionales) (Subsecretaria de turismo. Pág. 6, 2014, diciembre). Un año después de liberar este informe, se estimó que la llegada de visitas a los centros alcanzaría 1 millón 300 mil, es decir, un crecimiento del 9.4% respecto al año anterior. El año 2019 se estimó que la tendencia de visitantes aumenta alrededor de un 10% cada año, lo que llevó a los centros a realizar una campaña llamada "Chilesquia", que busca fomentar estos deportes en la población.

En cuanto a los deportes, se estima que un 23% de las lesiones corresponden a tren superior y un 45% de estas a tren inferior; entre estas un 80%-90% se generan por una inadecuada técnica. En las competiciones podemos encontrar que un 42% de los deportistas sufre alguna lesión de grado severo, es decir, existe una baja deportiva de alrededor de 28 días (Arch Med Deporte 2014;31(3):146-147). Tal como se mencionó anteriormente, se estima que solo un 3% del universo de usuarios de los diferentes clubes logró profesionalizarse, a esto se le suma que existe una tendencia de alrededor de 5 lesiones severas por club en cada temporada y un nulo acompañamiento de profesionales (kinesiólogos, psicólogos, nutricionista) que tengan conocimiento del deporte, lo

que desfavorece la profesionalización de estos. Por esta razón, al entregar un servicio completo y específico las tasas de lesiones menores y severas disminuirán, además de mejorar la performance en los usuarios que opten por nuestro servicio, lo que en consecuencia se traduce en adherencia y mejores rendimientos deportivos.

En cuanto al problema general podemos encontrar variadas causas que lo están ocasionando; mayor accesibilidad a realizar actividad física y/o deportes sin tener el conocimiento adecuado acerca de las necesidades físicas que requieren estos, la poca información que se tiene acerca del quehacer kinésico, una cantidad grande de centros (kinésicos-entrenamiento) que no entregan personalización del servicio, entre otras.

Específicamente en nuestra fase inicial, la causa más grande que origina el problema es que no hay profesionales que cuenten con disposición de un lugar físico y tiempo para tratar a los usuarios que realizan deportes de invierno durante toda la temporada competitiva en la montaña; a esto se le suma que los diferentes clubes recién comienzan a profesionalizar a sus deportistas, por lo que no cuentan con un servicio de profesionales capacitados.

Por ende, hay una brecha la cual no hay participación de kinesiólogos, que conozcan de forma específica o hayan sido ex seleccionados en estos deportes extremos como esquí o snowboard.

El presente proyecto es un emprendimiento privado el cual se financia con fondos propios de ambos participantes.

Nuestro primer usuario (fase1), cuenta con un ingreso promedio de >1.000.000\$ (La Tercera, 2017, Sueldos Promedios). Es un usuario que cuenta con refugio propio en la montaña, y tienen participación en los 4 grandes clubes de esquí que hay en la región metropolitana, teniendo en promedio dos hijos por familia inscritos en estos clubes.

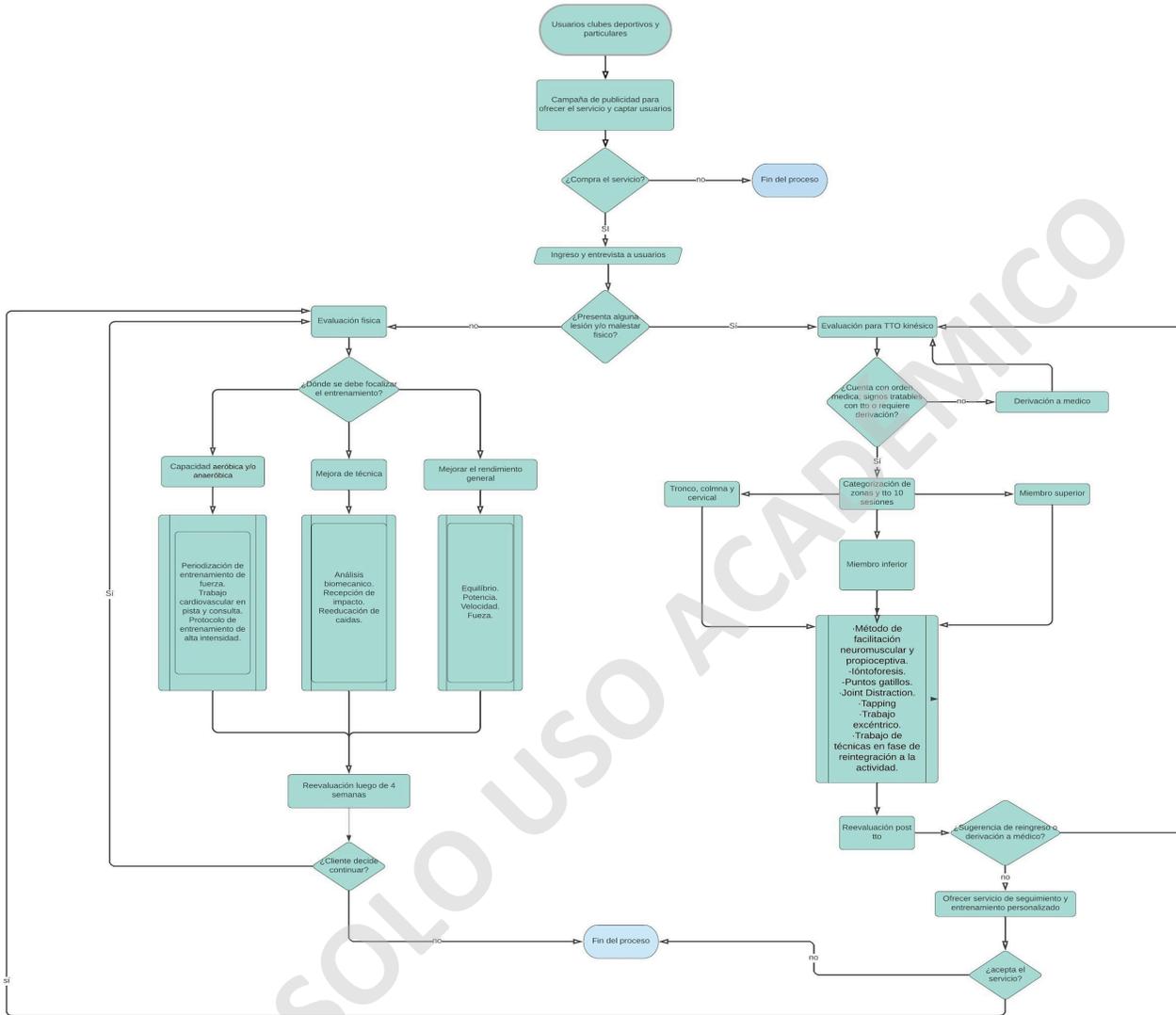
La principal forma de que tendremos ingresos es con planes (mensuales, trimestrales, semestrales, anuales), con montos acordes al mercado, para los usuarios de forma particular, y convenios en temporada de invierno con los clubes existentes y equipos nacionales.

En donde al ver que nuestros deportistas con los cuales estaremos trabajando, al obtener resultados placenteros en la competencia, o cumpliendo con sus metas

SOLO USO ACADÉMICO

IV.2) DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN

Diagrama de flujo
ARQ04 | July 8, 2020



Nuestro método de intervención será realizado, como hemos explicado anteriormente, en base a una intervención, individualizada. Contaremos con

diferentes grupos etarios, como también diferentes tipos de esquiadores. Con respecto a diferentes tipos de esquiadores, esto lo podemos apreciar, de acuerdo con los deportistas que estarán trabajando con nosotros. Ya sea por su nivel técnico, sus metas, como también al tipo de esquiador en el cual se especializa, ya que cuentan con diferentes especialidades, en donde hay esquiadores, los cuales realizan todas las especialidades, como también esquiadores que se enfocan en solo 1, 2 o 3 especialidades.

La planificación de la intervención que ARGO's pretende elaborar, se desarrolla de la siguiente manera. Al ser un servicio tanto de entrenamiento (Performance), como de kinesiología (tratamiento/rehabilitación), tenemos 2 áreas a realizar.

El servicio de rehabilitación kinesiológica comienza con una entrevista, pudiendo así, localizar su problema, o seguir su tratamiento. En el caso que requiera derivación médica, se deriva inmediatamente. Al lograr pesquisar, el problema o el tratamiento que tiene, procedemos a identificar mediante evaluaciones dependiendo que tipo de lesión tenga para lograr categorizar dentro de nuestro sistema de intervención, como son por ejemplo EVA, ROM, Palpación. Nuestro sistema, lo logramos diferenciar en 3 categorías. Estas 3 categorías son: 1- Cervical, Columna y Tronco; 2- Miembro Inferior; 3- Miembro Superior. Luego de lograr categorizar a nuestro paciente/deportista, procedemos a realizar nuestra intervención kinesiológica. Ya sea con los diferentes tipos de intervenciones, como son, por ejemplo, Método de facilitación Neuromuscular y propioceptiva, tratamiento de puntos gatillo, Tappnig, Trabajos excéntricos y trabajos de técnicas en fase de reintegro deportivo.

Se ha visto que la utilización de vendaje kinésico es un excelente método para combatir el dolor de los deportistas, pero tienen un mejor resultado en complemento con otras terapias clásicas (María Amelia Miquelutti et al. 2019).

Se ha visto que en el caso de los esquiadores frecuentan bastante las lesiones de sobre todo el miembro inferior, principalmente de rodillas, ya sean ruptura de ligamentos cruzados anteriores, o esguinces de rodilla y tobillo. El tobillo es una de

las articulaciones más importante del deportista, debido a que se encuentra dentro de la bota del esquí, por lo que una lesión de estos produce automáticamente un tiempo fuera del deporte, debido al tamaño que sufre el tobillo, lo que lo vuelve muy doloroso, al momento de introducir nuevamente el pie en la bota. El problema de estas lesiones de tobillo es que el 20 % de los pacientes que sufren esguinces de tobillo, sufren luego inestabilidad funcional crónica, lo cual en el caso de los esquiadores es sumamente perjudicial. Se ha visto que un tratamiento rápido y eficaz, sería la pronta movilización de la articulación, sumado a un tratamiento propioceptivo y neuromuscular, lo cual combatiría esta aparición de inestabilidad funcional crónica (De Vries J et al., 2011). En el caso de esguinces de rodilla, se ha visto que trabajos en cadena cinemática cerrada, generan resultados muy positivos en el paciente. Como también se vio que trabajo basados en la propiocepción generaron excelentes resultados, para la recuperación de esguinces de rodilla (Avalos et al. 2017)

Al ser un deporte tan exigente, y de jornadas de entrenamientos extensas, estos deportistas, suelen frecuentar dolores musculares, tanto en hombros, debido a la posición que cogen sus brazos, y parte de los cuádriceps. Por lo que suelen experimentar los tan famosos DOMS. Se reconoce que un tratamiento conservador para estos problemas es el tratamiento de puntos gatillo que se forman en el cuerpo. se ha visto que una excelente forma de combatir estos dolores miofasciales es la técnica de Tensión-Contra tensión, “que consiste en localizar los puntos gatillo miofasciales. Se coloca al paciente de forma que disminuya el dolor, mientras se realiza una palpación no dolorosa del punto gatillo miofascial y se mantienen esta posición durante 90 segundos, al finalizar, el paciente toma su posición original de forma lenta” (Wong CK, 2012).

Luego de realizar todos nuestros servicios/tratamientos, serán reevaluados, posterior a las 10 sesiones, por lo que procederemos a realizar EVA, evaluar ROM, Propiocepción, Fuerza (Daniels), procederemos a realizar nuestras progresiones, todo esto en base a un objetivo en común, la reintegración deportiva.

Dejar en claro que, nuestros procedimientos dependen en la categorización de los pacientes/deportistas. Nuestro propósito es que tengan una recuperación óptima, por lo que la progresión de cada tratamiento será la reintegración deportiva, para que puedan volver a rendir de forma correcta.

Estos métodos los utilizaremos dependiendo de lo que presente el paciente y en qué etapa de su recuperación o tratamiento se encuentre. Luego de realizar nuestra intervención kinesiológica, procedemos a evaluar, dependiendo que tipo de lesión o tratamiento que posea. Si logramos identificar, que no se encuentra apto, para dar el alta o su reintegro deportivo, procedemos a realizar nuevamente una evaluación pudiendo identificar en qué etapa de su lesión se encuentra. Por lo que procedemos nuevamente a realizar nuestros servicios hacia los deportistas/clientes. En el caso que pueda reintegrarse a su deporte, le ofrecemos nuestros servicios de entrenamiento (Performance), para que así logre estar en óptimas condiciones para volver a la competencia deportiva, o sus entrenamientos deportivos.

Durante los últimos años, se ha visto un aumento en la popularidad de los diferentes deportes invernales (Maximiliano Barahona., et al. 2018). Los diferentes deportes (ski alpino, snowboard, freestyle, etc.) requieren capacidades físicas específicas, dentro de las que podemos encontrar, resistencia muscular, fuerza, potencia, condición aeróbica y sobre todo una gran capacidad anaeróbica. Con el transcurso de los años se ha visto una disminución en las lesiones traumáticas cervicales, sin embargo, un aumento considerable en lesiones de las extremidades inferiores, centrandose gran cantidad en lesiones de LCA (Maximiliano Barahona., et al. 2018).

El servicio que entregará ARGO's en el área de entrenamiento, al igual que la kinesiológica consta de una entrevista para conocer a los usuarios de forma detallada, ya sea en cuanto a la cantidad de años que lleva practicando el deporte, lesiones previas, competencias en las que participa, tipo de entrenamiento que

mantiene, etc. Una vez logremos conocer las metas del usuario, se realizará una evaluación física completa, que consiste en una batería de pruebas físicas para conocer la capacidad física del usuario a tratar. Dentro de la evaluación tenemos:

Antropometría: usaremos este tipo de evaluación para ir midiendo los cambios que nuestros usuarios tengan a medida que avancen en los entrenamientos. Se medirá perímetro de brazo, cintura, muslo y tórax.

Peso corporal e IMC: utilizaremos esta medición para tener un seguimiento completo de nuestro usuario al momento de comenzar sus entrenamientos, sin embargo, esperamos poder contar en una etapa más avanzada con profesionales del área de la nutrición los que puedan usar instrumentos más específicos para medir los porcentajes de grasa que cada deportista tiene.

Resistencia aeróbica: contamos con diferentes pruebas para estimar los consumos máximos de oxígeno, entre estos podemos encontrar el Test de Course Navette, Test de milla y media y Test de 1000 metros, se decidirá que test usar de acuerdo con la trayectoria de cada usuario.

Resistencia anaeróbica: el test a realizar será el burpee, es un test que se puede realizar de forma sencilla y nos entrega un indicador que podemos usar para conocer la resistencia anaeróbica láctica del usuario.

Test de fuerza: en este tipo de evaluación lo que se aplicará es una batería de test de fuerza tanto en el miembro superior como en el inferior, esto se debe a los requerimientos físicos que tienen los deportes de invierno, por lo que se hace muy importante conocer a nuestro usuario de la mejor manera posible. Usaremos el Test progresivo con carga en miembro superior (Press banca, para pecho y hombros) y miembro inferior (sentadilla con barra), estimando de esta manera la RM del usuario. El test que utilizaremos para estimar la resistencia muscular en brazos será el de Push up. Por último, mediante una

plataforma de fuerza certificada analizaremos las diferencias existentes entre las diferentes extremidades.

Potencia: para estimar la potencia de cada usuario usaremos Test de carga a una velocidad determinada, Test explosivo de Miembro inferior y test de contra movimientos con carga. En usuarios que cuenten con trayectorias en entrenamiento que permitan realizar test con mayores exigencias usaremos el Test de Matsudo, el cual estima la potencia anaeróbica máxima.

Una vez se tengan los resultados de la entrevista y las evaluaciones, se organizaran los usuarios de tal manera de dejarlos en una categoría juntos a otros (no quiere decir que se atenderá de forma grupal), esto nos facilitara la organización de pautas de entrenamientos y progresiones futuras las que constan de: Entrenamientos diferenciados en macrociclos, mesociclos y microciclos, de forma de poder diferenciar las necesidades pre y post competitivas, generando un mejor rendimiento en el usuario (Inigo Mujika et al., 2018). Entrenamiento de fuerza y potencia en los diferentes grupos musculares buscando aumentar la estabilidad de las diferentes articulaciones, enfocándose en sus componentes dinámicos, con periodización ondulatoria semanal, para lograr adaptaciones específicas (Williams et al., 2017), teniendo consideración el entrenamiento del CORE, puesto que un estudio, determinó que la lesión de LCA (componente rotatorio) se correlaciona con una debilidad de este (Raschner C, Platzer H, Patterson C, et al .2012). La necesidad de trabajar el componente dinámico de la articulación se debe a que se ven expuestas a golpes directos, una mayor capacidad del componente dinámico y de la flexibilización de tejidos contráctiles, favorece la protección (Roberto Negrín. V. 2012) Todo esto mediante sesiones presenciales y/u online personalizadas de forma semanal. Por último, un trabajo de recuperación, post entrenamientos en pistas y competencias, que consta de liberaciones, miofasciales, uso de compresas (frías y calientes), TENS, entre otras; con el fin de disminuir los riesgos de presentar una lesión musculoesquelética y así poder mejorar su rendimiento. Al finalizar la pauta de

periodización, se realizará una reevaluación con énfasis en los puntos más débiles que nosotros hayamos evidenciado y que nuestro usuario nos refiera; para buscar una forma de mejorarlos en la siguiente periodización.

El valor más grande que tiene nuestro servicio es entregar una atención integral y de forma personalizada a nuestros usuarios. Contamos con un lugar físico definido en el centro de esquí Colorado, lo que nos da la posibilidad de pasar toda la temporada en la montaña. El enfoque integral de nuestro servicio busca mirar a los usuarios en un contexto (psicológico, ambiental, físico, etc.) con el fin de poder preparar de mejor forma las pautas de entrenamiento y tratamiento, buscando con esto una disminución en la tasa de lesiones; disminución de las desadaptaciones físicas fuera de temporada y por consiguiente aumentar adherencia al deporte y mejores rendimientos colectivos e individuales. Lo mencionado anteriormente es un servicio que está entregado por dos kinesiólogos conocedores de los deportes de invierno (un exseleccionado nacional y uno recreacional).

Lo que diferencia a este servicio en cuanto a su competencia en la ciudad, es contar con dos profesionales kinésicos, titulados en una universidad acreditada, que cuentan gracias a esto con una base sólida en el área musculoesquelética y grandes ganas de seguir realizando estudios en el área. Ambos buscamos tener una mirada integral frente a los futuros usuarios (cuerpo, alma, mente, ambiente, educación), entregando un servicio kinésico personalizado (1:1-1:2 y trabajos diferenciados) de prevención (entrenamientos) y rehabilitación (tratamientos) basado en evidencia actualizada (una visión moderna y aún no explotada), ya sea de forma presencial u online; lo que favorece trabajar a la par con diferentes profesionales del área de la salud. Además, el servicio brindado cuenta con la característica de ser entregado durante toda la temporada de invierno en la montaña, lo que favorece directamente a los deportistas al disminuir los tiempos de traslado hacia sus gimnasios en Santiago y en consecuencia aumenta las horas de entrenamiento en pista.

Al contar con un exseleccionado nacional de esquí y un conocedor del snowboard, nos posiciona de mejor forma frente a una competencia, puesto que se tiene la experiencia previa para conocer los puntos más débiles y tratarlos de forma específica.

Nuestro proyecto al contar con dos servicios, se deben plantear objetivos generales y específicos por separado. Si bien logramos plantear estos objetivos, son generalizados puesto que no ofrecemos un servicio acotado a una sola patología o a un solo tipo de usuario.

Performance:

Objetivo General:

Potenciar las capacidades físicas de los usuarios (deportistas y/o recreacionales), con el fin de conseguir una mejora sustancial en los rendimientos deportivos, en un tiempo determinado de acuerdo con evaluaciones previas.

Objetivos Específicos:

- Realizar evaluación física.
- Fortalecimiento muscular general.
- Optimizar resistencia anaeróbica y aeróbica.
- Aumentar la potencia muscular general.
- Mejorar la flexibilidad.

Objetivo Especifico	Mecanismo de control (medida de resultado)	Indicador de calidad
1) Realizar evaluación física.	<ul style="list-style-type: none"> • batería de test de fuerza (carga progresiva, fuerza explosiva, entre otros) • Test de course navette 	<ul style="list-style-type: none"> • conocer el % de la 1RM. • Estimación del consumo de VO₂ máx. indirecto.

Objetivo Especifico	Mecanismo de control (medida de resultado)	Indicador de calidad
1) Fortalecimiento muscular general.	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de fuerza en plataforma pre y post intervención. • Dinamómetros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Diferencia de fuerza menor al 5 % entre ambas extremidades. • Aumento entre 10 - 15% de fuerza (N)

Objetivo Especifico	Mecanismo de control (medida de resultado)	Indicador de calidad
2) Optimizar resistencia Anaeróbica/Aeróbico.	<ul style="list-style-type: none"> • test progresivo con carga. • Test de course 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de entre 30%-70% de la RM. • Aumento de 10

	navette.	pts. en la referencia de vo2 máx..
--	----------	------------------------------------

Objetivo Específico	Mecanismo de control (medida de resultado)	Indicador de calidad
3) Aumentar potencia muscular	<ul style="list-style-type: none"> • Test W5 pre -post intervención 	Aumentar el número de rep. en test W5

Objetivo Específico	Mecanismo de control (medida de resultado)	Indicador de calidad
4) Mejorar la flexibilidad.	<ul style="list-style-type: none"> • Test de sit and reach. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento mayor de 7 cm.

Kinésico:

Objetivo General:

Optimizar el proceso de recuperación de afecciones de tipo articular y/o muscular; para que el usuario pueda volver a su actividad deportiva, en un plazo determinado de acuerdo con evaluación (10 sesiones como método general).

Objetivos Específicos:

-Realizar una evaluación kinesiológica completa.

- Recuperar ROM.
- Aumentar propiocepción del complejo articular.
- Fortalecimiento muscular.
- Transferencia al deporte.

Objetivo Específico	Mecanismo de control (medida de resultado)	Indicador de calidad
1) evaluación kinesiología.	Entrevista y evaluación física (EVA, palpación, ROM, etc.).	Entrevista y evaluación post intervención, para comparar con la inicial.

Objetivo Específico	Mecanismo de control (medida de resultado)	Indicador de calidad
2)Recuperar ROM	Evaluación goniométrica pre y post intervención.	Aumento en el ROM de la articulación, dejando una diferencia de no más del 7% con lado sano.

Objetivo Específico	Mecanismo de control (medida de resultado)	Indicador de calidad
3) Aumentar Propiocepción articular.	<ul style="list-style-type: none"> ● Stars excursion test ● Joint Position sense. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Diferencia menor o igual a 5 cm. ● Reproducción con diferencia menor a 1 cm

		entre articulaciones.
--	--	-----------------------

Objetivo Específico	Mecanismo de control (medida de resultado)	Indicador de calidad
4) Fortalecimiento muscular	<ul style="list-style-type: none"> • Escala Daniel's • Dinamometría • Plataforma de Fuerza 	<ul style="list-style-type: none"> • Obtener puntuación 5. • Diferencia menor al 7% de fuerza (N) en comparación a lado sano. • Diferencia menor al 5 % de fuerza (N).

Objetivo Específico	Mecanismo de control (medida de resultado)	Indicador de calidad
5) Transferencia al deporte.	<ul style="list-style-type: none"> • Esquiar libre 5 bajadas con EVA post realización 	<ul style="list-style-type: none"> • Poder esquiar 5 bajadas sin molestias. EVA Menor o igual a 2

ARGO's es un servicio kinesiológico, creado y entregado por Iván Arze Esquerre y Luis Enrique González. Las prestaciones de entrenamiento personalizado y terapia de rehabilitación están dadas por ambos en un principio.

Luis Enrique González estará a cargo de las rehabilitaciones músculo esqueléticas y de la administración del servicio (compra de implementos, gestión de costos, definición de valor del servicio, entre otros). Por otro lado, Iván Arze Esquerre, al ser un ex deportista seleccionado de esquí, se encargará de la performance de los usuarios y marketing del proyecto. Ambos participantes de este servicio se harán cargo del aseo y logística diaria del servicio.

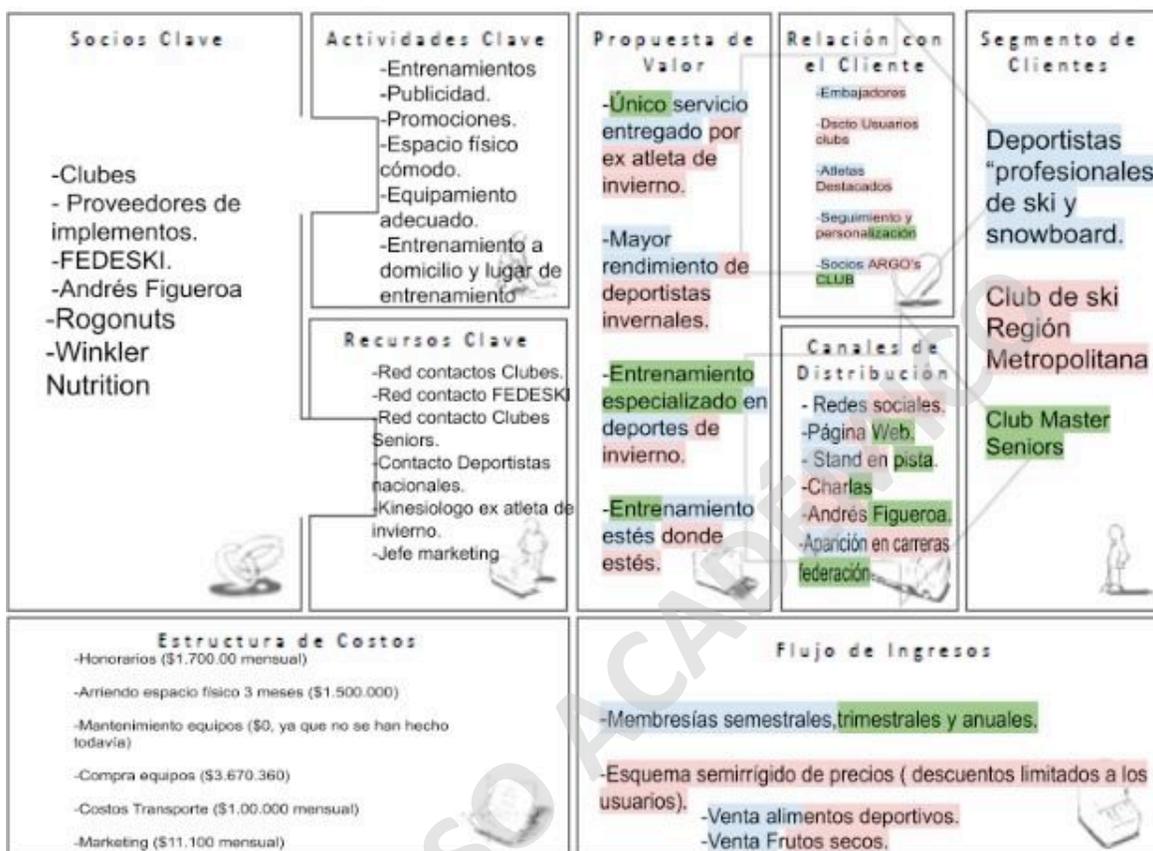
Cabe mencionar que, a medida que vaya aumentando la clientela de ARGO's, comenzaremos a gestionar y a tener igual cantidad de pacientes tanto Luis Enrique como Iván, ya sea en el área de Performance y/o Kinesiológico. Con el fin de que ninguno de los dos, se vea sobrepasado. Es por ello que la labor de Luis de Administración también será importante en esta área, ya que estará a cargo de ordenar y ver cuántos pacientes (deportistas tendremos al día y por hora).



Rehabilitación Kinesiológica (10 sesiones)	Semana 0	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	
Objetivo específico 1: Realizar una evaluación kinesiológica completa.						
Entrevista.	X					
Evaluaciones generales de la zona a tratar (dolor, edema, perímetros, etc.).	X					
Objetivo específico 2: Recuperar ROM						
Evaluación mediante goniometría.	X					
Técnicas de deslizamiento articular y/o flexibilización de los tejidos.		X	X	X	X	
Objetivo específico 3: Aumentar propiocepción del complejo articular.						
Evaluación mediante test específicos (stars excursion, joint position, etc.).	X					
Entrenamiento periodizado de propiocepción.		X	X	X	X	
Objetivo específico 4: Fortalecimiento muscular.						
Evaluaciones musculares (daniels, dinamometría, plataforma de fuerza, etc.).	X					
Entrenamiento periodizado trabajo de fuerza.		X	X	X	X	
Objetivo específico 5: Reeducar la transferencia al deporte.						
Entrenamiento en pista					X	
Objetivo específico 6: Reevaluación						
						X

Performance (Plan mensual)	Semana 0	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5
Objetivo específico 1: Conocer al usuario.						
Encuesta acerca de objetivos personales.	X					
Conocer entrenamientos previos y estado físico.	X					
Objetivo específico 2: Optimizar fortalecimiento muscular general.						
Evaluación mediante plataforma de fuerza.	X					
Pauta de periodización de fuerza.		X	X	X	X	
Objetivo específico 3: Optimizar resistencia aeróbica/anaeróbica.						
Evaluación mediante test específico (carga progresiva, navette, etc.).	X					
Pautas de entrenamiento de trabajo aeróbico/anaeróbico.		X	X	X	X	
Objetivo específico 4: Optimizar la potencia muscular general.						
Evaluación mediante test específicos (v5, fuerza explosiva)	X					
Periodización de entrenamiento de potencia.		X	X	X	X	
Objetivo específico 5: Mejorar la flexibilidad.						
Evaluación de flexibilidad (test sit and reach)	X					
Trabajo de flexibilización dinámica.		X	X	X	X	
Objetivo específico 6: Reevaluación						
						X

IV.3) JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO



La propuesta de valor que tiene ARGO's, es entregar un servicio único y específico para un segmento de clientes (usuarios invernales), el cual se implementará en un centro de esquí durante toda la temporada de invierno y continuará fuera de temporada con acompañamiento personalizado a domicilio. Si bien actualmente existen servicios que se enfocan en la prevención y mejoras en la performance de los usuarios, ya sea en un centro establecido o a domicilio, no existe hoy en día ningún servicio especializado en los deportes invernales. A lo anteriormente mencionado se le suma que el servicio es entregado por conocedores de los deportes invernales, lo que favorece la entrega de un servicio especializado en las diferentes disciplinas invernales, impulsando de esta manera una mejora sustancial en los rendimientos competitivos. Nuestra propuesta de valor está definida para tres segmentos de clientes:

- 1- Clubes deportivos (FIS) y Masters.
- 2- Equipos nacionales.
- 3- Usuarios recreacionales.

Este servicio se caracteriza por ser innovador dentro del circuito de deportes de invierno, tanto por su especialización como por la disposición de estar presente durante toda la temporada. Al entregar una mirada integral se pretende dar una experiencia nueva a los usuarios, con acompañamientos dentro y fuera de temporada, tomando en cuenta no solo el rendimiento físico, sino también el ambiente donde se genera el entrenamiento y el estado psicológico de cada usuario, lo que nos llevara a entregar un servicio específico y personalizado que buscará cumplir con las expectativas del usuario, entregando pautas que generen adherencia y en consecuencia mejores rendimientos. “ARGO’s estés donde estés”, es uno de los tantos lemas que contamos, este en específico se refiere a la disposición de entregar una terapia de forma rápida, llegando a lugares donde no existe este tipo de servicio y llevando a los domicilios de cada usuario una experiencia más que un servicio, con un precio similar a la competencia, pero con una calidad garantizada.

Cuantitativo	Cualitativo
Velocidad del servicio → Atención estés donde estés.	Diseño → Único servicio entregado por ex deportistas invernales de alto rendimiento.
	Experiencia → Mayor rendimiento en deportistas invernales.
	Diseño → Entrenamiento

	<p>especializado durante todo el año, en deportes invernales.</p> <p>→ Atención estés donde estés.</p> <p>→ Innovador.</p>
--	--

Nuestro mercado objetivo son los usuarios que realizan deportes invernales de forma profesional, amateur y recreacional. Se nos hace importante subdividir este mercado puesto que las necesidades de los segmentos existentes dentro de este universo son distintas.

En el primer segmento de clientes tenemos a los clubes de esquí en formación; los cuales cuentan con diferentes categorías. Las categorías que buscamos abarcar son; U14-U16 caracterizada por tener usuarios que van desde los 13 años en adelante que compiten con otros deportistas de su misma edad en circuitos nacionales y FIS la que se caracteriza por contar con usuarios desde los 16 años los cuales ya tienen un rendimiento mayor por lo que no solo compiten con sus pares, sino que también lo hacen con deportistas que llegan hasta los 30 años.

Nuestro segundo segmento de cliente son clubes consolidados que cuentan con deportistas profesionales y el equipo nacional (en una fase futura como meta de nuestro servicio), los deportistas que componen este segmento de cliente requieren de un servicio especializado y enfocado en mejorar el rendimiento personal para que puedan tener mejor desempeño en sus competencias.

El último segmento de cliente con el que contamos, son los Clubes Masters Seniors, los cuales tienen un rango etario de 40-60 años y usuarios recreacionales, estos no requieren altas exigencias en sus entrenamientos y tratamientos, por lo que podemos encontrar otras aspiraciones en comparación a los deportistas.

Estrategia ARGO's

- Informar a la población a través de charlas gratuitas presenciales y/u online, sobre los beneficios de nuestros servicios.
- Stand de tratamiento e informativas en competencias Nacionales y algunas del circuito Sudamericano de la temporada 2021.
- Campaña de publicidad mediante deportistas auspiciados por nosotros.

Material de promoción:

Nuestra primera fuente de promoción será a través de las redes sociales. Pretendemos usarlas como una plataforma para llegar al público objetivo, mediante campañas informativas y concursos de entrenamientos gratuitos; por otro lado, mediante página web buscaremos entregar información acerca de nuestra empresa (visión, misión, etc.) y contaremos con la plataforma habilitada para que los usuarios puedan comprar el servicio y unirse a una comunidad educativa.

Dentro de los clubes, pretendemos usar nuestras redes de contacto como publicidad directa frente a sus pares. Tal como mencionamos anteriormente entregamos un servicio gratuito a ciertos deportistas profesionales, los que nos generarán aún más redes de contacto tanto en el circuito nacional como en el sudamericano. Por último, entregaremos el servicio en diferentes carreras, donde contaremos con un stand para entregar información sobre los servicios que ofrecemos, como también muestras de ello.

Buscaremos informar a nuestra población potencialmente beneficiaria mediante los diferentes clubes de esquí existentes. La forma que se llegara es dando charlas presenciales y/u online en pretemporada (abril-mayo-junio), con el fin de educar a los deportistas acerca de las necesidades que tienen estos deportes y lo importante que es generar un buen entrenamiento y tratamiento; para prevenir futuras lesiones y mejorar el rendimiento. A esto se le suma que implementaremos un servicio gratuito de charlas en la categoría Máster Seniors y usuarios recreacionales al comienzo de la temporada. En cuanto a los deportistas

seleccionados usaremos de aliado a la FEDESKI, ofreciendo un servicio de recovery de forma gratuita en las carreras más importantes de la temporada 2021, con el fin de dar a conocer la marca y poder captar a los seleccionados de forma directa. Por último, generamos una alianza con el deportista nacional Andrés Figueroa actual campeón nacional y sudamericano en la modalidad de Giant Slalom, al cual le entregaremos un servicio a costo 0 y él nos abrirá una ventana para dar a conocer nuestra marca.

Nuestros vínculos más importantes están dados por redes de contacto en los cuatro clubes existentes, las que usaremos para conseguir a los deportistas más destacados de las categorías que pretendemos abordar y entregarle un servicio a costo 0, esto con el fin de dar a conocer nuestra marca. Por otro lado, usaremos las redes de contacto en la federación de esquí, para estar presente en la mayor cantidad de competencias nacionales entregando servicio de recovery gratuito a los deportistas e información acerca de lo que ofrece nuestra marca, con promociones a los deportistas que opten por comprar lo ofrecido.

Pretendemos mantener contacto directo con nuestros clientes, de manera semanal mediante encuestas de satisfacción del servicio. Una vez tengamos estas encuestas podremos saber los puntos débiles que tiene el servicio entregado y la forma de mejorarlo. Además, como profesionales pretendemos ir ajustando tanto nuestros conocimientos como también nuestros insumos a las necesidades suscritas en el mercado, para poder siempre estar a la vanguardia en comparación con nuestra competencia.

Contamos con 6 caminos para llegar a nuestros futuros clientes:

- 1- Pretendemos tomar para poder llevarle la propuesta de valor a nuestros posibles clientes es mediante una relación personal a través de comunicación directa y a distancia (reuniones presenciales y/u online).
- 2- Llegaremos al cliente de forma individualizada, ofreciendo el servicio de forma directa a los posibles usuarios, esto lo realizaremos ya sea en pista o mediante nuestra red de contactos.
- 3- De forma colectiva mediante charlas que entregaremos a los diferentes clubes y equipos, con el fin de educar y captar clientes, mostrándoles lo que ofrece nuestro servicio.
- 4- Mediante intermediarios (deportistas embajadores), que serán deportistas destacados con los que trabajamos dentro y fuera de temporada; estos nos abrirán el camino para comenzar a captar a otros deportistas que opten por nuestros servicios para mejorar sus rendimientos.
- 5- Entrega de descuentos a los usuarios de los diferentes clubes, para que tomen nuestro servicio durante la temporada 2021/2022, pudiendo así retener a nuestros usuarios.
- 6- Demostraremos la propuesta de valor de forma directa hacia el usuario; al momento de entregar el servicio personalizado 1:1 debemos como equipo dar el máximo de conocimiento y habilidades para que el cliente termine su suscripción a entrenamiento y/o terapia física con ganas de seguir trabajando con nosotros y siendo parte de la gran familia que se pretende crear (Socios ARGO's); esto nos beneficiara puesto el cliente se encargará de atraer a sus redes de contacto hacia nosotros.

Dada la visión que tiene nuestro proyecto, requerimos importantes recursos claves, tales como:

- Red de contacto con clubes deportivos, esta red es mediante los entrenadores de los diferentes clubes y categorías de la Región Metropolitana, para poder favorecer la llegada de nuestra propuesta de valor a sus deportistas.
- Red de contacto con la FEDESKI, contamos con una comunicación directa con la presidenta Patricia Anguita, favoreciendo la opción de estar presente en las diferentes carreras del circuito.
- Red de contacto en clubes Masters Seniors y usuarios recreacionales, tenemos relación directa con algunos entrenadores del Club Masters Seniors El Colorado y además tenemos cercanos que realizan deportes invernales.
- Contacto directo con el círculo de deportistas profesionales de esquí y snowboard.
- Contar con conocimiento acerca de los deportes (un exseleccionado nacional de esquí y un usuario recreacional de snowboard). Además de tener un espacio físico de residencia y otro para entregar el servicio.
- Área de Marketing

Por otra parte, es necesario definir cuáles son las actividades claves que el proyecto debe realizar para poder entregar la propuesta de valor, para que funcionen sus canales de distribución, el tipo de relación con los clientes o sus fuentes de ingresos de manera adecuada.

Como proyecto de intervención kinésica, debe quedar muy claro el tipo de actividad o intervención que realizará, explicitando las acciones propuestas en relación con el problema de resorte kinésico que está abordando. Considere que este proyecto es para optar al Título Profesional y por lo tanto es fundamental que deje claro su manejo de las alternativas que entrega la profesión.

Actividades claves:

- Entrenamientos y Tratamientos: esta es la actividad clave más importante puesto va en relación directa con nuestra profesión. Gracias a conocimientos entregados en el área músculo esquelética y conocimientos adquiridos externos a la formación de pregrado; buscaremos entregar pautas de periodización de entrenamientos y terapia física, para conseguir las metas que propongamos en conjunto con nuestros usuarios. Entre las herramientas que pretendemos usar para alcanzar estas metas podemos encontrar:
 - Ejercicio terapéutico.
 - Terapia Manual.
 - Entrenamiento de fuerza.
 - Entrenamiento de potencia.
 - Entre otros.

- Publicidad: esta actividad se hace muy importante puesto que debemos usarla para atraer a nuestro público objetivo, por lo que debe ser llamativa, educativa y precisa.
- Promociones de descuento a los primeros usuarios que adquieran nuestro servicio y concursos para usuarios de las redes sociales.
- Espacio físico cómodo: buscaremos contar con un espacio físico que les brinde una experiencia a los usuarios, videos de deportes extremos, horarios con videos educativos, venta de productos nutritivos, etc.
- Equipamiento adecuado: compraremos los insumos deportivos y de salud de la más alta calidad y tecnología.
- Entrenamiento a domicilio y lugar establecido: estableceremos visitas domiciliarias las cuales no solo llevan un servicio, sino que una experiencia, entregando la comodidad del servicio en el hogar de nuestros clientes.

ARGO's presenta 7 tipos de Aliados Claves.

Proveedores de insumos: es muy importante para nosotros generar alianzas con los proveedores del mercado del área de la salud y entrenamiento, para poder entregarles la más alta calidad a nuestros usuarios. En el área de entrenamientos nuestro proveedor más importante es Sport & Health Solutions, empresa que actualmente se posiciona dentro de las mejores en este mercado, por contar con alianzas internacionales con marcas de implementos de muy alta calidad. En cuanto a los implementos de salud, al existir un mercado con una gran oferta, nos planteamos como equipo trabajar con aquellos que cuenten con la más alta calidad y tecnología.

Clubes de esquí: principalmente el club Universidad Católica, en este club un integrante de este equipo de trabajo se desempeñó como deportista destacado y posteriormente seleccionado nacional. Hoy en día se desempeña como entrenador de algunas categorías. A nivel nacional este club es uno de los más grandes en relación con la cantidad de deportistas que participan. Lo cual nos ayudará a poder presentar nuestros servicios a sus atletas de una manera más personal.

FEDESKI: El rol que cumple es el de poder colaborar con la distribución de nuestra empresa. Generando un acuerdo para poder auspiciar, las carreras del circuito nacional. Esto quiere decir que podremos aparecer, con nuestra marca, en las carreras más importantes del circuito nacional y algunas del circuito Sudamericano (las carreras que se organicen en Chile), donde tendremos una gran ventana para darnos a conocer a nivel nacional.

Winkler Nutrition: El rol que cumple este aliado clave, el de proveernos de suplementos alimenticios, generando una alianza de venta.

ROGONUTS: Esta es una empresa emergente en el área de la venta de snacks saludables, el rol es importante para comenzar a entregar una experiencia más que un servicio a nuestros usuarios.

Andrés Figueroa: campeón nacional y sudamericano de esquí. El cual nos podrá ayudar en la masificación de nuestros servicios, a nivel nacional.

“COFRUPA export Ltda.” y la segunda “Asesorías Profesionales e Inversiones GAMBITO Ltda.”: Estas empresas, cuentan con la información acerca de los planes que tenemos como emprendimiento y ambas financiarán las ideas futuras.

Nuestro servicio se caracteriza por 3 fuentes de ingresos.

- La primera fuente de ingresos proviene de los planes optados por nuestros usuarios. Proyectamos la posibilidad de entregar el servicio al 3.75% de la población total de usuarios de los clubes, lo que se traduce en un servicio a alrededor de 15 personas mensualmente, con un promedio de \$200.000 c/u, de acuerdo a la cantidad de días que se opte por el servicio. Si esta proyección se concreta durante los 3 meses de la temporada de invierno y los 3 meses post temporada, obtendremos ingresos semestrales de alrededor de \$18.000.000 solo en planes de entrenamiento.
- La segunda fuente de ingreso tiene relación con las proyecciones del área de rehabilitación músculo esquelética están hechas para los 3 meses post temporada con un flujo de 6 pacientes y un valor de alrededor \$220.000 las 10 sesiones, lo que nos da un ingreso de \$3.960.000; cabe mencionar que esperamos contar con convenios de las diferentes ISAPRES, dejando como preferenciales a aquellas usadas por el grueso de nuestros usuarios. Sumando las proyecciones estimadas, en el periodo de 6 meses ARGO's podría alcanzar ingresos por la suma aproximada de \$21.960.000 como máximo.

- La tercera fuente de ingreso será por medio de la venta de suplementos alimenticios de la marca nacional Winkler Nutrition y snacks nutricionales de la marca ROGONUTS. Las cuáles serán ofrecidas a nuestros deportistas.

De acuerdo con la realización de nuestro proyecto, con respecto al ofrecimiento de la propuesta de valor, como también para establecer los canales, relación con el cliente, para la construcción de relación con aliados claves. para adquirir nuestros recursos claves, y para la realización a nuestras actividades claves. Detallaremos nuestros costos a continuación, pero sin considerar nuestras inversiones en activos, de la siguiente manera:

:

- Honorarios→ Necesitaremos desembolsar en honorarios de nuestros kinesiólogos, los cuales contamos con dos en el comienzo del proyecto. Lo cual tiene un costo de \$800.000 de pesos en honorarios a repartir entre los dos kinesiólogos, por lo que serían \$400.000 pesos para cada uno, mensualmente, por un periodo de 12 meses. Con el fin de poder capitalizarse durante esos 12 meses.
- Arriendo espacio físico→ Necesitaremos desembolsar un total de \$1.650.000 de pesos, en términos de arriendo de local, por un periodo de 3 meses, en la montaña.
- Costos de transporte→ En donde necesitaremos escatimar en gastos de un total de \$360.000, mensualmente.
- Auspicio de nuestro deportista Destacado→ Andrés Figueroa, con un costo de \$229.990 pesos mensualmente, esto debido a que lo consideramos como una compra de nuestros servicios, pero sin pagar, por eso, es que lo escatimamos en costo.
- Página Web→ De acuerdo con la empresa, Paginas Wix, con un costo de \$30.000 pesos, mensualmente.
- FEDESKI→ Procederemos a Descuentos, para sus deportistas, el cual vendría siendo un 20% con respecto a nuestros servicios, por lo que en vez

de contratarnos por \$200.000 pesos, nos contratarán por \$160.000 pesos, por lo que nos supondría un costo de \$40.000 pesos, por deportista Seleccionado Nacional.

- Clubes→ En donde, procederemos de la misma forma, con descuentos, pero con un 10%, por cada deportista, por lo que nos supondría un costo de \$20.000 pesos, por cada deportista del Club.

Estos son los costos que tendremos que escatimar como ARGO's, en donde el conjunto de estos costos, son los que necesitaremos para poder establecer: Propuesta de Valor, nuestros canales, nuestra relación con los clientes, para poder construir nuestra relación con nuestros aliados claves, para adquirir nuestros recursos claves, como también nuestras actividades claves. Todo esto, pero sin tomar en cuenta, nuestra inversión en activos.

5 fuerzas Porter:

1. Poder de negociación de los clientes:

- Bajo→ A pesar de tener competidores como ThFit, Motion Center, Physica. Somos los únicos en prestar un servicio de este tipo en la montaña. Además, contamos con conocimiento del deporte y un EX esquiador de alto rendimiento.

-

2. Rivalidad de competidores:

- Baja→ Debido a lo experimentados que somos en los deportes invernales, nos encontramos aventajados, en comparación a nuestra competencia, debido a las facilidades de local y alojamiento en montaña, y a nuestras redes de contactos con los deportistas.

3. Amenaza de nuevos entrantes (barreras de entrada):

- Alta→ ya que poseemos una gran red de contactos de deportistas invernales, como también contacto en los diferentes clubes de la

región metropolitana, sin olvidar el equipo master Seniors de el colorado.

4. Proveedores:

- Bajo→ nivel de negociación por parte de los proveedores. ya que hay varios proveedores de los equipamientos que necesitamos.

5. Amenaza Sustitutos:

- Bajo→ A pesar de que se puede replicar por otros kinesiólogos o quizás otras personas de la salud. No hay por el momento un servicio realizado por un kinesiólogo, o representante de la salud, que sea entrenador de ski, y que haya sido esquiador de alto rendimiento. Pudiendo así conocer plenamente las necesidades de los deportistas. Y si se llega hacer, para entrar a competir con nosotros deberían tener formación en deportes invernales, o haberlos práctico y competido. Ya que la experiencia no se traspasa en investigar sobre el deporte, sino que se traspasa por las sensaciones del deporte en particular.

FODA:



Amenaza:

- Competencia (Motion Center, THfit, Kifit) años en el rubro de kinesiología deportiva.
- Calentamiento Global

Debilidad:

- Sin experiencia laboral.
- Sin lugar físico en Santiago (Ciudad).
- Equipo de trabajo pequeño (2 kinesiólogos).
- Precios similares a competencia

Oportunidad:

- Nicho existente en la montaña, sin abordar (servicio especializado en montaña)
- Los servicios existentes en Santiago no son entregados por conocedores en deportes invernales.
- Mercado en crecimiento.
- Servicios fuera de temporada, no están especializados en deportes invernales.

Fortaleza:

- Kinesiólogo ex deportistas de alto rendimiento en ski alpino.
- Red contacto con deportistas invernales.
- Estadía en Época de invierno (Colorado).
- Conocimiento del cliente.
- Lugar de trabajo en Colorado.
- Servicio Entregado tanto en montaña como en Santiago.
- El negocio en el que estamos trabajando presenta un mercado en expansión.

FODA	PUNTO CRÍTICO
Fortaleza/Debilidad - Lugar de trabajo en Colorado / Sin lugar físico en Santiago.	Pérdida de clientela fuera de la temporada de invierno, por no tener espacio físico en Santiago.
Fortaleza/Amenaza - El negocio en el que estamos trabajando presenta un	No hacer crecer mi negocio debido a temporadas más cortas producidas por el calentamiento global

mercado en expansión / Calentamiento global.	
Fortaleza / Oportunidad - Conocimiento del cliente / Nicho existente en la montaña, sin abordar (servicio especializado en montaña)	Abarcar de forma específica lo que quieren los diferentes segmentos de clientes que tenemos
Debilidad/Amenaza - Sin experiencia laboral / Competencia (Motion Center, THfit, Klfit) años en el rubro de kinesiología deportiva.	Pérdida de futuros clientes de nuestros servicios, por elegir centros con mayor experiencia en kinesiología deportiva.
Debilidad/Amenaza - Precios similares a la competencia / Competencia (Motion Center, THfit, Klfit) años en el rubro de kinesiología deportiva.	No poder establecer el precio de venta que deseamos en Santiago, debido a la gama de competidores que tiene de elección el cliente, en la ciudad.
Fortaleza / Debilidad - Servicio entregado tanto en montaña como en Santiago / - Equipo de trabajo pequeño (2 kinesiólogos).	Vernos sobrepasado en clientela, por bajo número de personal.

En la siguiente tabla se describen los puntos críticos y oportunidades.

Punto Crítico	Estrategia de Corrección	Meta	Indicador
Pérdida de clientela fuera de temporada de invierno, por no tener espacio físico en Santiago.	Sin cobro las primeras 2 visitas a domicilio o lugar de entrenamiento. Mostrando las comodidades y beneficios.	Mantener sobre el 70% de clientes de temporada de invierno, en Santiago (ciudad)	(número de clientes en domicilio/total clientes en inviernos)x 100
No hacer crecer mi negocio debido a temporadas más cortas debido al calentamiento global	Comenzar a abarcar los distintos clubes de ski del sur de Chile (Osorno)	Aumentar contratos clientes fuera Santiago en un periodo de 9 meses (club Ski Antillanca - Osorno) (20% del total)	(número de contratos regiones) /((número total de contratos región metropolitana) x 100
Entregar servicio específico sobre lo que necesitan los diferentes segmentos de clientes que tenemos.	Generar diseños de entrenamientos en conjunto al deportista en específico. Entregando encuestas mensuales para	No sobrepasar un margen del 2% de reclamos.	Obtener puntuaciones sobre 8/10, mensualmente.

	tener el feedback del usuario.		
Pérdida de futuros clientes de nuestros servicios, por elegir centros con mayor experiencia en kinesiología deportiva.	Tener certificado de curso de alto rendimiento deportivo.	Obtener curso de alto rendimiento deportivo, dentro del primer semestre del 2021	Certificado del curso.
No poder establecer el precio de venta que deseamos en Santiago, debido a la gama de competidores que tiene de elección el cliente, en la ciudad.	Generar contratos de promociones en Temporada de invierno, para mantener entrega de servicio fuera de Temporada. Con valores de servicio que se encuentren entre 10%-15% más bajos que el mercado.	Obtener contratos sobre el 80% de nuestros clientes/usuarios contactados en Temporada de invierno. Generar un 20% de contratos nuevos con usuarios en Santiago, fuera de temporada.	(contratos nuevos fuera de temporada) / (contratos totales temporada) x 100
Vernos sobrepasado en clientela, por bajo número de personal.	Contratar un tercer kinesiólogo.	Contratar un kinesiólogo dentro del segundo semestre del año 2021.	Presentar Contrato de trabajo.

Hoy en día el mercado de entrenamientos físicos y tratamientos kinesiológicos es muy grande, existiendo varios centros que ofrecen estos servicios ya sea en un espacio físico o a domicilio. Sin embargo, nuestro servicio se instaura en un mercado poco abordado a nivel nacional, ofreciendo servicios personalizados 1:1 de entrenamiento físico y tratamiento de lesiones. Los competidores directos que podemos encontrar frente a estas características (personalización con garantía de 1:1 y/o que abordan a un segmento de cliente que realiza deportes invernales) son cuatro.

En primer lugar, encontramos a clínica MEDS, quienes se posicionan como el principal centro de medicina deportiva del país con una experiencia de más de 25 años. Esta clínica se creó para poder resolver las demandas del Comité Olímpico de Chile, en cuanto al cuidado y reintegración de los diferentes deportistas. La misión que se plantea clínica MEDS, es entregar una atención altamente calificada, personalizada y de excelencia profesional, para la recuperación de lesiones en el menor tiempo y en las mejores condiciones. La estrategia que utilizó esta clínica para atraer clientes fue comenzar a entregar servicios a diferentes deportistas del circuito nacional con el fin de llevar a la realidad el lema de la medicina del deporte. Si bien logró su cometido, se vio en la obligación de expandirse a un mercado transversal y no solo enfocado en deportistas de élite. Hoy en día la clínica cuenta con equipos multidisciplinarios, lo que la posiciona de muy buena manera frente a sus competidores; tiene atenciones médicas de distinto tipo y gimnasios de una buena categoría.

La cantidad de personas que comenzó a atenderse obligó a clínica MEDS a abrir diferentes centros, hoy cuenta con 8 centros alrededor del país todos cuentan con las mismas áreas y el mismo enfoque de reintegración deportiva. En cuanto a los valores que clínica MEDS en la atención kinesiológica, es de alrededor de \$27.000 por cada sesión. Debido a la alta demanda existente hoy en día en MEDS, el lema de personalización de la atención se ha visto cada vez más opacado en los diferentes centros; por lo que un profesional kinesiólogo atiende en horario de alto

flujo alrededor de 4 personas a la vez. Por lo que podemos ver que su segmento de clientes, varió, y en donde podemos notar que al realizar su marketing mix., se trata de diferenciar, en el tema de producto/servicio entregados (como es ser el experto en medicina deportiva), de su tipo de promoción/publicidad, que va orientado a una segmentación de cliente que tomen con mayor importancia el tipo de servicio entregado, o el tipo de calidad entregado en este, sin importar el precio. (mayor poder adquisitivo). Al principio se pudo ver que fue el primer centro de medicina deportiva, con especialistas en el tema, enfocados en los deportistas recreativos y los no amateur, pero que hoy en día esa ventaja que poseían ha ido en descenso debido, a que su promesa servicio 1:1, ya no es tan ejercida, y en donde su mercado objetivo, ha ido cambiando, generando una poca especialización, con relación a su cliente. A la vez se le suma la gran gama de servicios sustitutos que hoy existen.

En segundo lugar, podemos encontrar a Physica, el cual es un centro de entrenamiento y tratamiento personalizado, ubicado en el sector oriente (Las Condes) de la capital. Este centro no cuenta con una cantidad de años de experiencia considerable, sin embargo, garantiza que sus profesionales cuentan con grandes conocimientos teóricos y una atención totalmente personalizada (1:1), con el fin de hacer seguimientos y metas específicas para cada uno de sus clientes. Este centro tiene como usuario objetivo a adultos jóvenes que buscan potenciar su condición física y tomar tratamientos kinesiológicos; las campañas de publicidad que han implementado son de dar auspicio a rostros juveniles que manejan redes sociales como Instagram y plataformas como YouTube. En este centro manejan planes mensuales, trimestrales y anuales los que varían sus precios de acuerdo con la cantidad de días de entrenamiento semanal. Una asesoría de 3 veces por semana tiene un valor de \$220.000 mensual; \$615.000 trimestral y \$1.122.000 anual. Por otra parte, la atención kinesiológica tiene un valor de \$30.000 por sesión y 20 sesiones por \$500.000.

En tercer lugar, encontramos al centro de entrenamiento y kinesiología THfit, este se ubica en la zona oriente de la capital (Vitacura). Cuentan con pocos años de experiencia en comparación a otros centros, apuntando de esta forma a un público más juvenil lo que también se refleja en los valores de sus intervenciones. THfit si bien ofrece un servicio personalizado, su fuerte son los entrenamientos grupales con tecnología de punta. La forma que se han ido mostrando es entregar el servicio a deportistas del circuito nacional y rostros de televisión. Los valores que se manejan en este centro tienen un máximo de \$470.000 la anualidad con entrenamiento todos los días de la semana. La rehabilitación kinesiológica tiene un valor de \$30.000 y al realizar más de 16 sesiones esta baja a \$25.000

En cuarto lugar, encontramos a Motion Center; este es un centro de entrenamiento físico y rehabilitación kinésica, también ubicado en el sector oriente (La Dehesa), que ofrece un servicio con manejo integral a sus usuarios involucrando su aspecto biopsicosocial. Trabajan en base a la prevención, tratamiento, seguimiento y la educación constante, con el fin de potenciar la funcionalidad y el desarrollo óptimo de sus usuarios. El enfoque de rehabilitación que ofrecen es preventivo, recuperativo y paliativo; dándole énfasis a la prevención, esto lo realizan usando diferentes herramientas (tratamientos kinésicos integrales mediante tecnología de punta).

Ellos determinan que sus ventajas competitivas tienen relación con la calidad de los profesionales los cuales son egresados de universidades acreditadas y en algunos casos cuentan con Magister en ciencias de la salud; deporte, kinesiología deportiva, y terapia manual ortopédica. Además, cuentan con instalaciones del primer nivel, únicos en Chile con tecnología y convenios con marcas de equipamiento internacionales y por último un énfasis en la dedicación que se le da a la evaluación kinésica totalmente personalizada. El área kinesiológica de este centro cuenta con manejo post evento deportivo, enfermedades degenerativas, autoinmunes, traumáticas, congénitas y reintegro deportivo.

El valor de los servicios que ofrecen varía según sea de forma presencial u online; en cuanto a la rehabilitación kinesiológica la sesión tiene un costo de \$32.000 p/sesión; \$289.000 tres veces por semana y \$360.000 cinco veces por semana. Hoy en día realizan tratamientos online con un valor de \$25.000 por sesión.

Por otro lado, cuentan con el servicio de sport performance, que es un programa diseñado para deportistas aficionados y profesionales que deseen aumentar su nivel de rendimiento, cada plan de entrenamiento se centra en la noción de la especialidad deportiva y la individualización, lo cual permite optimizar cada entrenamiento. Este programa cuenta con evaluación previa multidisciplinaria y acompañamiento 1:1 durante la duración del plan. Dentro de los deportes que se focalizan en este programa encontramos basquetbol, running, rugby, voleibol playa, voleibol indoor, hockey y fútbol. Los valores de este servicio son variados y dependen de la cantidad de días a la semana que quiera entrenar el usuario. Entre los planes encontramos rangos que van desde los \$159.000-\$409.000 mensual por 3-5 días a la semana; \$892.242-\$2.287.242 semestral por 3-5 días a la semana y una anualidad por la misma cantidad de días que se encuentra entre \$1.726.920 y \$4.426.920. Los valores que tiene este centro apuntan a un segmento de cliente con rentas mensuales altas, que le da el sustento económico para poder invertir en su salud. La forma de publicitar que tiene Motion es mediante rostros de televisión consolidados, modelos de pasarela y contar con los deportistas más destacados de las disciplinas que se especializan en entrenar.

Dado a todo lo anterior podemos ver las diferencias competitivas de nuestros rivales, en donde sus principales enfoques competitivos, vendrían siendo los siguientes:

- Meds→ Se basa en volumen, abarcar un gran mercado de clientes.
- Physica→ Se basa en competir sobre Calidad/Confiableidad.
- Thfit→ Busca competir en base a su poco tiempo en el mercado, en un segmento más juvenil, por lo que sería de volumen.

- Motion Center → Se basa en competir en relación con la Reputación.

Después de analizar a la competencia, determine mediante un punteo cuáles son sus principales ventajas competitivas (diferenciación respecto a la competencia), considere para esto, su modelo de negocios, su posición estratégica y las fortalezas de su intervención, entre otros aspectos.

Después de analizar a la competencia, determine mediante un punteo cuáles son sus principales ventajas competitivas (diferenciación respecto a la competencia) considere para esto, su modelo de negocios, su posición estratégica y las fortalezas de su intervención, entre otros aspectos.

Si bien es cierto que hoy en día hay una oferta de kinesiólogos del área músculo esquelética que realizan servicios a domicilios muy amplia y centros de entrenamiento establecidos en diferentes sitios de la capital. La propuesta de ARGO's es diferente. Como proyecto estamos apuntando principalmente a un segmento de cliente (que es posible subdividir en 3 categorías) por lo que se requiere de una personalización y especificidad del servicio. Dado esto, luego de realizar nuestro marketing Mix (4P), nos dimos cuenta de que nuestra diferencia, no estaría en el valor del servicio; si bien es cierto que varios centros se enfocan en el precio, ya sea más barato o caro, no es el caso de ARGO's. Nosotros pretendemos manejar un precio muy similar a la competencia (entre un 10%-15% menos), por lo que no es diferencia en el merchandising.

Una de las más grandes diferencias que presentamos frente a nuestros competidores es la plaza de trabajo, al contar con una ubicación fuera de la ciudad, en el lugar donde se desenvuelven nuestros usuarios en la montaña, precisamente en el centro de esquí de El Colorado. Esto nos generará una gran ventaja, ya que el principal centro de entrenamiento y rehabilitación se encuentra en la Ciudad (Santiago) lo que tiene un tiempo de recorrido de 1h30 min. Esta plaza es muy importante ya que nos permitirá estar presencialmente en temporada de invierno, pudiendo abarcar a nuestros clientes objetivos. Sin olvidar que se encuentra a tan solo 5 min. en auto del centro de esquí La Parva y 20 min del

centro de esquí Valle Nevado. Otra característica que nos diferencia frente a la competencia es la forma de publicitar y promocionar nuestro servicio, al contar con una ubicación en la calle más concurrida del centro de esquí el colorado, podemos realizar estas actividades de forma directa con los futuros usuarios.

Con relación al servicio que pretendemos entregar, este se diferencia notoriamente frente a la competencia en relación con nuestro enfoque, esto se ve reflejado en que abarcamos una problemática que en la actualidad no ha tenido solución, ya que no hay centros especializados en entrenamiento con conocimiento en deportes invernales, y sumado a esto, no hay existencia de estos centros en la montaña. En cuanto a nuestra relación con el cliente, podemos decir que se trata de una relación muy directa, en donde el flujo de información, tanto de lo que necesitan y quieren gracias, podemos conocer de mejor manera las necesidades y las problemáticas que se puedan ir presentando; si a esto se le suma un adecuado conocimiento, el servicio toma una característica que es diferenciadora frente a las posibles competencias; ofreciendo un "servicio de entrenamiento y rehabilitación con un enfoque en la prevención e integralidad del sujeto, de forma personalizada y específica a los requerimientos de los usuarios que realizan deportes de invierno".

Con relación a las fuerzas de Porter, nos dimos cuenta de que, tenemos una ventaja muy marcada que vendría siendo la rivalidad de la competencia. Si bien es cierto como mencionamos anteriormente, existe una gran variedad de servicios, nuestra rivalidad en la montaña es muy baja, debido a que seremos los únicos brindando estos tipos de servicios, tanto en Performance, como en Rehabilitación y Prevención. En consecuencia, al ser los únicos, se puede dar un espacio, para otros emprendedores, pero lo que sí es cierto, es que las barreras de entrada son altas. Esto debido a que poseemos una gran red de contactos, con relación a los clubes invernales, deportistas, y a la vez con integrantes del equipo nacional. Sin olvidar que poseemos espacio para alojarnos y un lugar físico para brindar el servicio.

La amenaza a posibles sustitutos si bien es una opción dentro de este nicho que aún no ha sido abordado, se nos hace relevante tomar en cuenta que dentro de nuestro equipo de trabajo contamos con un ex seleccionado de esquí, el que en la actualidad trabaja como entrenador de un club de esquí, en Universidad Católica; lo que le entrega la posibilidad de poseer contactos con los diferentes entrenadores de los clubes de la región metropolitana, pudiendo así llegar de forma más directa hacia los clientes objetivos de los diferentes centros de la región (La Parva, El Colorado y/o Valle Nevado). Dado esto tenemos cubierto los tres centros de ski, a una distancia bastante cómoda. Brindando nuestros servicios sin necesidad de viajar largas distancias, ni perder tiempo en transporte.

Por lo anteriormente mencionado la diferencia con respecto a la competencia se centra fuertemente en lo innovador, específico, calidad y también lo relacionado a la velocidad del servicio.

SOLO USO ACADÉMICO

Los gastos a los que incurrimos para la realización de nuestro proyecto serán los siguientes:

- 2 tens intensity select combo 2: Este tens en específico es para la aplicación de fisioterapia principalmente analgésica, sin embargo, tiene la posibilidad dentro de sus características de aplicar corrientes interferenciales y rusas las cuales pueden ser una ayuda frente a al fortalecimiento muscular en alguna etapa de recuperación.
-
- 2 theragun pro: Esta máquina percutora facilitará el trabajo de terapia manual post y preentrenamiento o competencia, puesto que gracias a las revoluciones por minuto que tiene su cabezal favorece la analgesia, flujo sanguíneo local y liberaciones miofasciales.
- set bandas elásticas: se pretende utilizar en fines kinésicos como entrenamiento, para facilitar o aumentar la resistencia a ciertos movimientos, mejorando la activación muscular.
- 2 camillas: necesaria para poder aplicar técnicas de terapia manual de manera efectiva en posiciones cómodas para el terapeuta y el tratante.
- 4 colchonetas de Ejercicios: se utilizará con el propósito de no trabajar directo al piso, además de poseer una zona del piso más cómoda para el deportista/paciente.
- Pack rack pesas mancuernas 400 kg (Mancuernas): Esta herramienta nos entrega cargas externas las cuales se pueden dosificar de manera correcta (gracias a sus variados pesos) de acuerdo de la necesidad del usuario ya sea en tratamiento o entrenamiento.
- Protección suelo para pesas: Necesario para poder cuidar el piso.

- Balones Medicinales: nos facilita el trabajo externo de ejercicios variados. Como podrían ser trabajos de fuerza, explosividad, resistencia. Para miembros superiores, zona media, y miembros inferiores.

- Balón Pilates 75 cm: Lo utilizaremos tanto para poder realizar diferentes tipos de elongaciones, como también para trabajos específicos de equilibrio/resistencia.

- Bozu: Lo utilizaremos específicamente para la realización de trabajos de equilibrio, de estabilidad, además para la realización de trabajos específicos en el deportista invernal, como son los trabajos excéntricos en base inestable.

- - Pack Mini Bozu: Lo utilizaremos con el fin de poder realizar un adecuado trabajo de propiocepción, con y sin cargas, para poder así, mejorar la propiocepción del deportista.

- Disco Freeman: Lo utilizaremos para trabajar correctamente el equilibrio, y estabilidad de tobillos, de manera unilateral y bilateral, realizando así un trabajo de disociación.

- Cajón step 3 niveles: Lo utilizaremos con el fin de realizar ejercicios con diferentes niveles de dificultad. La variante de este step de 3 niveles es que lo podemos utilizar tanto para trabajos de coordinación, agilidad, explosividad como también usarlo en mediciones objetivas de diferentes test.

- Plataforma fuerza: Esta herramienta nos permitirá evaluar de forma objetiva a los deportistas que tratemos con el fin de conocer las diferencias en fuerza de miembros inferiores, los que en muchas ocasiones son las causas de futuras lesiones, con esta herramienta pretendemos dosificar los entrenamientos de manera específica. Además, en personas lesionadas nos facilita el conocimiento objetivo de la fuerza del paciente para poder avanzar mediante objetivos específicos de tratamiento. Además de poder ir haciendo comparaciones mes a mes, de sus evoluciones.
- Indumentaria: Se utilizará para poder tener una tenida propia de nuestra empresa.
- Carpa/Tolda: Se utilizará para poder realizar nuestro stand en pista.
- Parlante: Se utilizará para poder realizar las charlas que tenemos planeado, meses antes de poder dar atención a nuestros clientes, se utilizarán para dar a conocer nuestro emprendimiento.
- Kine tape: Se utilizará para analgesia, como también para soporte de ciertas articulaciones, generalmente rodilla.
- Rodillo abdominal: Se utilizará para la realización de fortalecimiento de la musculatura abdominal, la cual nos ayudará para fortalecer y mantener en buena posición el tronco de nuestros deportistas en la realización de su deporte invernal.
- Slide Board: Se utilizará para trabajos de resistencia, imitando las posiciones que el deporte invernal utiliza.

- Insumos covid-19: Útil, para toda la realización de nuestras prestaciones, dado la contingencia mundial del virus.
- Computadores: Se utilizarán para la realización de planificaciones, asesoría online, y también para el uso de nuestra plataforma de fuerza, para poder objetivar los resultados.

Para poder llevar a cabo nuestro proyecto, es necesario disponer un total de \$8.911.201. Dentro de esta suma de dinero, se realizarán todas nuestras compras para poder llevar a cabo nuestro emprendimiento. Esto aplica para la compra de cerca de 202 unidades de activos fijos totales, los cuales se encuentran en detalle, en la siguiente Tabla.

SOLO USO ACADÉMICO

Inversión Inicial			
Productos o Activos	Valor Unidad	Cantidad	Total
Tens	\$ 103.000	4	\$ 412.000
Theragun Pro	\$ 567.000	3	\$ 1.701.000
Set bandas elasticas	\$ 1.012	70	\$ 70.840
Camillas	\$ 81.000	3	\$ 243.000
Colchonetas	\$ 9.234	8	\$ 73.872
Pack rack mancuernas	\$ 627.741	1	\$ 627.741
Balones medicinales	\$ 10.794	6	\$ 64.764
Balon pilates	\$ 8.091	4	\$ 32.364
Bosu	\$ 26.222	4	\$ 104.888
Pack mini bosu	\$ 10.530	6	\$ 63.180
Disco Freeman	\$ 16.191	4	\$ 64.764
Cajón Step	\$ 16.000	6	\$ 96.000
Plataforma Fuerza	\$ 480.000	2	\$ 960.000
Indumentaria Polerón	\$ 12.060	3	\$ 36.180
Indumentaria Polera	\$ 9.873	3	\$ 29.619
Carpa/toldo	\$ 74.990	2	\$ 149.980
Parlante	\$ 285.720	2	\$ 571.440
Kinetape	\$ 2.430	36	\$ 87.480
Rodillo Abdominales	\$ 4.851	4	\$ 19.404
SlideBoard	\$ 64.800	2	\$ 129.600
Arriendo auto	\$ 160.000	2	\$ 320.000
Arriendo Local	\$ 500.000	1	\$ 500.000
Inscripción Marca	\$ 373.000	1	\$ 373.000
alcohol Gel 1 Lts	\$ 3.232	2	\$ 6.464
Mascarilla 50 unidades	\$ 8.082	2	\$ 16.164
Guantes 100 Unidades	\$ 11.170	2	\$ 22.340
Escudo Facial pack de 6	\$ 4.042	1	\$ 4.042
Alcohol Desnaturalizado 70% 1lts	\$ 2.665	1	\$ 2.665
Protección Piso	\$ 2.835	16	\$ 45.360
Computadores	\$ 1.041.525	2	\$ 2.083.050
Total	\$ 4.518.090		\$ 8.911.201

De acuerdo con todo lo mencionado en el segmento de Inversión, nos dimos cuenta de que no todo poseía un tipo de Depreciación, por ende, se muestra reflejado solamente los activos fijos como, maquinarias, equipos...etc., que sí poseían un tipo de depreciación, las cuales sus depreciaciones fueron obtenidas según la tabla de depreciación del Servicio de Impuestos Internos.

Depreciación			
Productos o Activos	Valor Unidad	años	Valor anual
Tens	\$ 103.000	8	\$ 12.875
Theragun Pro	\$ 567.000	2	\$ 283.500
Set bandas elasticas	\$ 1.012	2	\$ 506
Camillas	\$ 81.000	8	\$ 10.125
Colchonetas	\$ 9.234	1	\$ 9.234
Pack rack mancuernas	\$ 627.741	8	\$ 78.468
Balones medicinales	\$ 10.794	2	\$ 5.397
Balon pilates	\$ 8.091	2	\$ 4.046
Bosu	\$ 26.222	2	\$ 13.111
Pack mini bosu	\$ 10.530	1	\$ 10.530
Disco Freeman	\$ 16.191	5	\$ 3.238
Cajón Step	\$ 16.000	8	\$ 2.000
Plataforma Fuerza	\$ 480.000	8	\$ 60.000
rodillo abdominales	\$ 4.851	8	\$ 606
SlideBoard	\$ 64.800	8	\$ 8.100
Protección Piso	\$ 2.835	8	\$ 354
Auto 1	\$ 15.900.000	5	\$ 3.180.000
Auto 2	\$ 9.900.000	5	\$ 1.980.000
Media Jaula Squat Rack Tr057e	\$ 396.892	5	\$ 79.378
Computadores	\$ 1.041.525	2	\$ 520.763
Total			\$ 6.262.231

Dado a lo inferido anteriormente, podemos ver reflejado en la tabla de depreciación, que logramos obtener una depreciación de \$6.262.231. Cabe destacar que la elección de los años de depreciación, fueron obtenidos de acuerdo con la Página de Servicio Impuestos internos. Además, elegimos ambos tipos de depreciación, tanto la normal, como la acelerada. La elección de la depreciación acelerada fue netamente por el tipo de uso que se le iba a dar al activo. Mientras más uso les íbamos a entregar, le adjudicamos una depreciación acelerada.

Nuestro proyecto tiene un modelo de sustentabilidad basado en entregar dos líneas de servicios (kinesiología y entrenamiento) mediante diferentes planes, los cuales tienen un valor que se relaciona con la cantidad de días que el usuario asiste durante el mes.

Al contar con un enfoque en la prevención y entrenamiento, en usuarios que practican deportes invernales, ideamos 5 planes diferentes de entrenamiento personalizado 1:1 que varía el valor según la cantidad de días.

- Mensual 3 veces por semana.
- Mensual 5 veces por semana.
- Trimestral 3 veces por semana.
- Trimestral 5 veces por semana.
- Anual 5 veces por semana.

Nuestro segundo servicio, que tiene relación con la rehabilitación musculoesquelética cuenta con dos planes que se diferencian de acuerdo con la cantidad de sesiones que tenga la orden médica.

- Kinesiología 10 sesiones.
- Kinesiología 20 sesiones.

Como último servicio, tenemos las asesorías online básicas, que se basan en una evaluación online con posterior entrega de una pauta de entrenamiento mensual, la cual no lleva un acompañamiento diario.

- Asesoría Online Básica.

A continuación, se presentan tablas, en donde se puede apreciar que se presentan todos nuestros planes recién mencionados, los cuales fueron realizados en base a supuestos, lo más cercanos a la realidad, y en base a algunas compras que se atrevieron a realizar nuestros clientes, en planes que los ofrecemos con un 70% de descuento, al precio real publicado en estas tablas.

Cada uno de nuestros servicios del primer año, poseen un precio de ventas diferentes, los cuales se presentarán a continuación, pero sin incluir los precios de los años siguientes.

Precio ventas:

- Mensual 3 veces por semana→ \$ 179.990
- Mensual 5 veces por semana→ \$ 229.990
- Trimestral 3 veces por semana→ \$ 500.000
- Trimestral 5 veces por semana→ \$ 650.000
- Kinesiología 20 sesiones→ \$ 385.000
- Kinesiología 10 sesiones→ \$ 225.000
- Anual 5 veces por semana→ \$ 1.800.000
- Asesoría Online Básica→ \$ 25.000

Nuestro proyecto tiene un variado flujo de pacientes en cada plan durante el año. Esto se debe a que, en los meses previos a generar los primeros contratos, nosotros nos dedicaremos a atraer usuarios mediante charlas a los diferentes clubes (razón por la que nuestro flujo tiene un comienzo de actividades en el mes de abril). Tal como se puede apreciar en la imagen, existen planes donde no entregamos el servicio en los meses de Julio, Agosto, Septiembre, esto se debe a que en estos meses estaremos entregando otros servicios más enfocados en entrenamientos en la montaña.

INGRESOS PRIMER AÑO	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar
Mensual 3 por semana	\$ 179.990	\$ 179.990	\$ 179.990	\$ 179.990	\$ 179.990	\$ 179.990	\$ 179.990	\$ 179.990	\$ 179.990	\$ 179.990	\$ 179.990	\$ 179.990
Pacientes nuevos mensual	4	1	0	2	0	1	0	0	0	0	0	2
Pacientes salen mensual	0	1	3	1	0	2	0	1	0	0	0	0
Nro Pacientes Acumulado	4	5	5	7	7	8	8	8	8	8	8	10
Pacientes pagando	4	4	1	2	2	1	1	0	0	0	0	2
Sub Total	\$ 719.960	\$ 719.960	\$ 179.990	\$ 359.980	\$ 359.980	\$ 179.990	\$ 179.990	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 359.980
Mensual 5 por semana	\$ 229.990	\$ 229.990	\$ 229.990	\$ 229.990	\$ 229.990	\$ 229.990	\$ 229.990	\$ 229.990	\$ 229.990	\$ 229.990	\$ 229.990	\$ 229.990
Paciente nuevos mensual	0	0	2	0	2	0	0	0	1	0	0	3
Pacientes salen mensual	0	0	0	0	2	0	2	0	0	1	0	0
Nro Pacientes Acumulado	0	0	2	2	4	4	4	4	5	5	5	8
Pacientes pagando	0	0	2	2	2	2	0	0	1	0	0	3
Sub Total	\$ -	\$ -	\$ 459.980	\$ 459.980	\$ 459.980	\$ 459.980	\$ -	\$ -	\$ 229.990	\$ -	\$ -	\$ 689.970
Trimestral 3 por semana	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
Paciente nuevos mensual	1	1	0	2	0	0	3	0	0	4	0	0
Paciente salen mensual	0	1	1	0	2	0	0	3	0	0	4	0
Nro pacientes Acumulado	1	2	2	4	4	4	7	7	7	11	11	11
Paciente pagando	1	1	0	2	0	0	3	0	0	4	0	0
Sub Total	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ -	\$ 1.000.000	\$ -	\$ -	\$ 1.500.000	\$ -	\$ -	\$ 2.000.000	\$ -	\$ -
Trimestral 5 veces por semana	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000
Paciente nuevos mensual	0	0	2	0	0	0	1	0	0	2	0	1
Paciente salen mensual	0	0	0	2	0	0	0	1	0	0	2	0
Nro pacientes Acumulado	0	0	2	2	2	2	3	3	3	5	5	6
Paciente pagando	0	0	2	0	0	0	1	0	0	2	0	1
Sub Total	\$ -	\$ -	\$ 1.300.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 650.000	\$ -	\$ -	\$ 1.300.000	\$ -	\$ 650.000
KINE-PLAN 20 SESIONES	\$ 385.000	\$ 385.000	\$ 385.000	\$ 385.000	\$ 385.000	\$ 385.000	\$ 385.000	\$ 385.000	\$ 385.000	\$ 385.000	\$ 385.000	\$ 385.000
Paciente nuevo mensual	0	1	2	0	0	0	5	0	0	1	0	0
Paciente salen mensual	0	0	1	2	0	0	0	5	0	0	1	0
Nro pacientes Acumulado	0	1	3	3	3	3	8	8	8	9	9	9
Paciente pagando	0	1	2	0	0	0	5	0	0	1	0	0
Sub Total	\$ -	\$ 385.000	\$ 770.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.925.000	\$ -	\$ -	\$ 385.000	\$ -	\$ -
KINE-PLAN 10 SESIONES	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000
Paciente nuevos mensual	2	2	0	3	1	4	2	0	0	0	0	6
Paciente salen mensual	0	2	2	0	3	1	4	2	0	0	0	0
Nro paciente Acumulado	2	4	4	7	8	12	14	14	14	14	14	20
Paciente pagando	2	2	0	3	1	4	2	0	0	0	0	6
Sub Total	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ -	\$ 675.000	\$ 225.000	\$ 900.000	\$ 450.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.350.000
Anualidad 5 por semana	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
Paciente nuevos mensual	0	0	2	0	0	0	0	0	0	1	1	4
Paciente salen mensual	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	1	1
Nro pacientes Acumulado	0	0	2	2	2	2	2	2	2	3	4	8
Paciente pagando	0	0	2	0	0	0	0	0	0	1	1	4
Sub Total	\$ -	\$ -	\$ 3.600.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 7.200.000
Asesoría online básica	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000
Paciente nuevos mensual	6	6	2	6	0	0	10	0	0	0	0	0

Abril	Mayo	junio	julio	agos to	sept	Oct	nov	Dic	Ene	Feb	Mar
-------	------	-------	-------	---------	------	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Sub Total	\$ -	\$ -	\$ 3.600.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 7.200.000
Asesoría online básica	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000
Paciente nuevos mensual	6	6	2	6	0	0	10	0	0	0	0	0
Paciente salen mensual	0	0	0	14	0	0	0	0	0	0	0	0
Nro paciente acumulado	6	12	14	20	20	20	30	30	30	30	30	30
Paciente pagando	6	12	14	6	6	6	16	16	16	16	16	16
Sub Total	\$ 150.000	\$ 300.000	\$ 350.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000
TOTAL PRIMER AÑO	\$ 1.819.960	\$ 2.354.960	\$ 6.659.970	\$ 2.644.960	\$ 1.194.960	\$ 1.689.970	\$ 5.104.990	\$ 400.000	\$ 629.990	\$ 5.885.000	\$ 2.200.000	\$ 10.649.950

Los supuestos que realizamos y utilizamos para desarrollar nuestros volúmenes de ventas, fueron hechos a partir de una encuesta desarrollada por nosotros, la cual está en proceso de validación. El crecimiento del valor de cada plan año tras año, está considerado con un 5%, dado a la situación actual del país, en donde ahora que se está “normalizando” la situación financiera, se podría asumir que podría haber una reactivación económica, por ende se podría dar una inflación acelerada. Por otro lado, decidimos visualizar un crecimiento lineal del 10% anual en la cantidad de pacientes como el peor de nuestros escenarios. Las cuales se pueden ver en la siguiente tabla.

INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mensual 3 por semana	\$ 179.990	\$ 188.990	\$ 198.439	\$ 208.361	\$ 218.779
Número Pacientes	10	11	12	13	14
Pagos Totales	17	18	19	20	22
Sub Total	\$ 3.059.830	\$ 3.401.811	\$ 3.770.341	\$ 4.167.218	\$ 4.813.137
Mensual 5 por semana	\$ 229.990	\$ 241.490	\$ 253.564	\$ 266.242	\$ 279.554
Número Pacientes	8	9	10	11	12
Pagos Totales	12	13	14	15	16
Sub Total	\$ 2.759.880	\$ 3.139.364	\$ 3.549.896	\$ 3.993.633	\$ 4.472.869
Trimestral 3 por semana	\$ 500.000	\$ 525.000	\$ 551.250	\$ 578.813	\$ 607.753
Número Pacientes	11	12	13	14	15
Pagos Totales	11	12	13	14	15
Sub Total	\$ 5.500.000	\$ 6.300.000	\$ 7.166.250	\$ 8.103.375	\$ 9.116.297
Trimestral 5 por semana	\$ 650.000	\$ 682.500	\$ 716.625	\$ 752.456	\$ 790.079
Número Pacientes	14	15	17	19	21
Pagos Totales	12	13	14	15	17
Sub Total	\$ 7.800.000	\$ 8.872.500	\$ 10.032.750	\$ 11.286.844	\$ 13.431.344
KINE-20 SESIONES	\$ 385.000	\$ 404.250	\$ 424.463	\$ 445.686	\$ 467.970
Número Pacientes	9	10	11	12	13
Pagos Totales	9	10	11	12	13
Sub Total	\$ 3.465.000	\$ 4.042.500	\$ 4.669.088	\$ 5.348.228	\$ 6.083.609
Anualidad 5 por semana	\$ 1.800.000	\$ 1.890.000	\$ 1.984.500	\$ 2.083.725	\$ 2.187.911
Número Pacientes	8	9	10	11	12
Pagos Totales	7	8	8	9	10
Sub Total	\$ 12.600.000	\$ 14.553.000	\$ 16.808.715	\$ 19.414.066	\$ 22.423.246
Asesoría online básica	\$ 25.000	\$ 26.250	\$ 27.563	\$ 28.941	\$ 30.388
Número Pacientes	30	33	36	40	44
Pagos Totales	146	161	177	195	215
Sub Total	\$ 3.650.000	\$ 4.226.250	\$ 4.878.563	\$ 5.643.422	\$ 6.533.346
TOTAL	\$ 43.559.710	\$ 49.969.175	\$ 57.077.164	\$ 65.249.823	\$ 75.352.004

En la siguiente tabla se presentan los costos fijos totales en el periodo de 5 años.

COSTOS FIJOS totales	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Marketing (Página Web)	\$ 360.000	\$ 378.000	\$ 396.900	\$ 416.745	\$ 437.582
Marketing instagram	\$ 600.000	\$ 630.000	\$ 661.500	\$ 694.575	\$ 729.304
Contador	\$ 599.880	\$ 629.874	\$ 661.368	\$ 694.436	\$ 729.158
Telefonía/internet (plan cel)	\$ 720.000	\$ 756.000	\$ 793.800	\$ 833.490	\$ 875.165
Honorarios Kinesiólogos	\$ 9.600.000	\$ 10.080.000	\$ 10.584.000	\$ 11.113.200	\$ 11.668.860
Auspicio Deportista	\$ 2.759.800	\$ 2.897.790	\$ 3.042.680	\$ 3.194.813	\$ 3.354.554
Arriendo	\$ 1.650.000	\$ 1.732.500	\$ 1.819.125	\$ 1.910.081	\$ 2.005.585
Servicios básicos Local	\$ 900.000	\$ 945.000	\$ 992.250	\$ 1.041.863	\$ 1.093.956
Servicios Básicos estadía	\$ 1.200.000	\$ 1.260.000	\$ 1.323.000	\$ 1.389.150	\$ 1.458.608
Honorarios Administración-Aseo	\$ 3.360.000	\$ 3.528.000	\$ 3.704.400	\$ 3.889.620	\$ 4.084.101
Arriendo Auto 1	\$ 1.800.000	\$ 1.890.000	\$ 1.984.500	\$ 2.083.725	\$ 2.187.911
Arriendo auto 2	\$ 1.800.000	\$ 1.890.000	\$ 1.984.500	\$ 2.083.725	\$ 2.187.911
Pago Deuda	\$ 3.051.507	\$ 3.051.507	\$ 3.051.507	\$ 3.051.507	\$ 3.051.507
Seguro automotriz	\$ 720.000	\$ 756.000	\$ 793.800	\$ 833.490	\$ 875.165
Subtotal	\$ 29.121.187	\$ 30.424.671	\$ 31.793.329	\$ 33.230.420	\$ 34.739.366

Los costos variables expresados en este cuadro son la suma de todos los costos variables de cada plan diferente que tenemos. Al presentar diferentes planes, con diferentes modalidades y prestaciones, realizamos los costos variables totales de cada plan

En el Excel, se puede reflejar claramente que cada prestación que ofrecemos tiene su propio costo variable.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Costos Variables por Año	\$ 13.064.000	\$13.717.200	\$14.403.060	\$15.123.213	\$15.879.374

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos totales	\$ 41.234.710	\$ 47.716.925	\$ 54.930.596	\$ 62.987.592	\$ 72.477.793	
(-) Costos fijos	\$ 29.121.187	\$ 30.577.246	\$ 32.106.109	\$ 33.711.414	\$ 35.396.985	
(-) Costos variables	\$ 13.064.000	\$ 13.717.200	\$ 14.403.060	\$ 15.123.213	\$ 15.879.374	
Sub total costos	\$ 42.185.187	\$ 44.294.446	\$ 46.509.169	\$ 48.834.627	\$ 51.276.358	
(-) Depreciación	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800
Utilidad antes de impuestos	-\$ 7.266.277	-\$ 2.893.321	\$ 2.105.628	\$ 7.837.165	\$ 14.885.635	
(-) Impuestos	\$ -	\$ -	\$ 421.126	\$ 1.567.433	\$ 2.977.127	
Utilidad neta	-\$ 7.266.277	-\$ 2.893.321	\$ 1.684.502	\$ 6.269.732	\$ 11.908.508	
(+) Depreciación	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800
Inversión (activos)	\$ 8.911.201					
Capital de trabajo	\$ 3.467.276	\$ 173.364	\$ 182.032	\$ 191.134	\$ 200.690	
Recuperación capital de trabajo					-\$ 4.214.495	
Flujo de Caja	-\$ 12.378.477	-\$ 1.123.841	\$ 3.240.446	\$ 7.809.168	\$ 12.384.841	\$ 22.438.803

Cabe destacar que nuestro emprendimiento ARGO's prehab and performance Center, pide un préstamo de \$11.000.000. El cual sus dos socios y dueños, Luis González e Iván Arze, realizarán en forma mutua. Pidiendo una tasa de interés del 12%.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos totales	\$ 41.234.710	\$ 47.716.925	\$ 54.930.596	\$ 62.987.592	\$ 72.477.793	
(-) Costos fijos	\$ 29.121.187	\$ 30.424.671	\$ 31.793.329	\$ 33.230.420	\$ 34.739.366	
(-) Costos variables	\$ 13.064.000	\$ 13.717.200	\$ 14.403.060	\$ 15.123.213	\$ 15.879.374	
Sub total costos	\$ 42.185.187	\$ 44.141.871	\$ 46.196.389	\$ 48.353.633	\$ 50.618.740	
(-) Depreciación	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800
(-) Intereses pagados	\$ 1.320.000	\$ 1.112.219	\$ 879.505	\$ 618.864	\$ 326.947	
Utilidad antes de impuestos	-\$ 8.586.277	-\$ 3.852.965	\$ 1.538.903	\$ 7.699.294	\$ 15.216.307	
(-) Impuestos	\$ -	\$ -	\$ 307.781	\$ 1.539.859	\$ 3.043.261	
Utilidad neta	-\$ 8.586.277	-\$ 3.852.965	\$ 1.231.122	\$ 6.159.436	\$ 12.173.046	
(+) Depreciación	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800	\$ 6.315.800
Inversión (activos)						
Préstamo	\$ 11.000.000					
Pago cuota	\$ 1.731.507	\$ 1.939.288	\$ 2.172.002	\$ 2.432.643	\$ 2.724.560	
Capital de trabajo	\$ 3.467.276	\$ 160.823	\$ 168.865	\$ 177.308	\$ 186.173	
Recuperación capital de trabajo					-\$ 4.160.444	
Flujo de Caja	\$ 7.532.724	-\$ 4.162.807	\$ 354.682	\$ 5.197.612	\$ 9.856.419	\$ 19.924.730

En donde el número de cuotas, intereses y Amortización de capital se ve en la siguiente tabla.

	Capital adeudado	Cuota	Interés	Amortización de capital
1	\$11.000.000	\$3.051.507	\$ 1.320.000	\$ 1.731.507
2	\$ 9.268.493	\$3.051.507	\$ 1.112.219	\$ 1.939.288
3	\$ 7.329.205	\$3.051.507	\$ 879.505	\$ 2.172.002
4	\$ 5.157.203	\$3.051.507	\$ 618.864	\$ 2.432.643
5	\$ 2.724.560	\$3.051.507	\$ 326.947	\$ 2.724.560

VAN (25%)	\$ 5.220.209
VAN (30%)	\$ 2.608.623
VAN (35%)	\$ 473.884
TIR	36%

Mensual 3 por semana	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Punto de equilibrio						
Precio		\$ 1.821.011	\$ 1.798.260	\$ 1.781.333	\$ 1.769.521	\$ 1.687.062
Cantidad		405	376	352	331	314
Mensual 5 por semana						
Punto de equilibrio						
Precio		\$ 2.606.766	\$ 2.520.359	\$ 2.450.952	\$ 2.395.361	\$ 2.351.210
Cantidad		583	495	432	385	349
Trimestral 3 por semana						
Punto de equilibrio						
Precio		\$ 2.971.381	\$ 2.859.389	\$ 2.769.641	\$ 2.697.601	\$ 2.639.958
Cantidad		165	151	140	130	122
Trimestral 5 por semana						
Punto de equilibrio						
Precio		\$ 5.393.531	\$ 4.886.382	\$ 4.514.166	\$ 4.232.269	\$ 4.013.937
Cantidad		265	214	180	156	139
KINE-20						
Punto de equilibrio						
Precio		\$ 3.445.687	\$ 3.252.467	\$ 3.100.303	\$ 2.979.202	\$ 3.868.930
Cantidad		166	157	148	141	135
KINE-10						
Punto de equilibrio						
Precio		\$ 1.561.059	\$ 1.487.940	\$ 1.429.722	\$ 1.383.093	\$ 1.302.909
Cantidad		243	232	222	214	206
Anualidad 5 por semana						
Punto de equilibrio						
Precio		\$ 5.140.148	\$ 4.957.349	\$ 4.784.435	\$ 4.620.813	\$ 4.465.932
Cantidad		97	78	66	57	50
Asesoría online						
Punto de equilibrio						
Precio		\$ 205.060	\$ 194.573	\$ 185.223	\$ 176.012	\$ 167.178
Cantidad		1501	1473	1448	1424	1401

Lo que podemos observar es que, de acuerdo, a todos los cálculos realizados y en concordancia al punto de equilibrio, podemos ver que nuestros precios y ventas se encuentran por sobre el punto de equilibrio, por lo que tendríamos como resultados, ganancias.

V) CONCLUSIONES

Dado al conocimiento de los deportes invernales, el cómo se desarrollan, y el cómo funcionan. Nos dimos cuenta de que hay un gran nicho que no está siendo abordado, por profesionales de la salud, ya sean kinesiólogos, preparadores físicos, de manera física y presencial en la montaña. Este Nicho del que hablamos, son los centros de montaña, en los cuales se realizan estos importantes deportes, tanto competitivos, como recreacionales, en donde los clubes, y deportistas, no cuentan con un lugar físico cercano, que les pueda entregar una preparación física con especialista en deportes invernales y un tratamiento kinésico cercano. Creemos que, para lograr un gran trabajo, tiene que ser presencial, y no a distancia. Por lo que, los clubes de ski, clubes seniors masters, y los mismos integrantes de equipos nacionales de deportes invernales, solamente tienen acceso aquello yendo a la ciudad (Santiago). Es por ello que ARGO's Prehab and Performance Center al más alto nivel, es un proyecto que queremos y lo llevaremos a cabo el año 2021, Pudiendo así, acercar estos servicios a nuestros clientes, Preparación física y Kinesiología, sin la necesidad de movilizarse más de 1h30min. Seremos, por lo tanto, la única empresa que entrega estos servicios, a estos deportistas invernales en montaña, siendo la más cercana para nuestros clientes.

Por otro lado, luego de un análisis entre los costos y las utilidades, nos encontramos con que el proyecto es viable y convincente, teniendo alrededor de 51 pacientes durante el primer año. Esto es favorable para nosotros, puesto que nuestro supuesto inicial era contar con un flujo de 15 pacientes mensuales por 6 meses, lo que se traduce a un total de 90 usuarios en este periodo y nos situaba en el mejor de los escenarios. Por lo que se puede ver que sería una gran oportunidad el poder realizarlo realmente.

VI) BIBLIOGRÁFICAS

- 1) CHILEANSKI. (2019, 24 junio). CONOCE LOS MEJORES CENTROS DE SKI DE CHILE | Chileanski. Chileanski.com. <https://www.chileanski.com/blog/esp/conoce-los-mejores-centros-de-ski-de-chile/>
- 2) AmCham Editor. (2015, 5 marzo). Deportes en Chile: Contra Toda Probabilidad. AmCham Chile. <https://www.amchamchile.cl/2014/02/deportes-en-chile-contratoda-probabilidad/>
- 3) Subsecretaria de turismo. (2014, diciembre). Informe Medición del Turismo de Nieve y Deportes de Invierno en la Región Metropolitana. <http://www.subturismo.gob.cl/>. <http://www.subturismo.gob.cl/wp-content/uploads/2015/11/Medici%C3%B3n-de-Turismo-de-Nieve-y-Deportes.pdf>
- 4) *Chile celebra los cinco años desde su ingreso a la OCDE.* (2015, 7 mayo). SUBREI. [https://www.subrei.gob.cl/2015/05/quinto-aniversario-del-ingreso-de-chile-en-la-ocde/#:%7E:text=El%207%20de%20mayo%20de,y%20Desarrollo%20Econ%C3%B3mico%20\(OCDE\).](https://www.subrei.gob.cl/2015/05/quinto-aniversario-del-ingreso-de-chile-en-la-ocde/#:%7E:text=El%207%20de%20mayo%20de,y%20Desarrollo%20Econ%C3%B3mico%20(OCDE).)
- 5) OCDE. (s. f.). *Estadísticas de la OCDE sobre la salud 2014 Chile en comparación*. oecd.org. Recuperado 30 de junio de 2020, de <https://www.oecd.org/els/health-systems/Briefing-Note-CHILE-2014-in-Spanish.pdf>
- 6) Cisternas, M. L. (2020, 19 abril). *Gasto público en salud: la falencia que pone a Chile en riesgo frente a la pandemia*. radio.uchile.cl.

<https://radio.uchile.cl/2020/04/19/gasto-publico-en-salud-la-falencia-que-pone-a-chile-en-riesgo-frente-a-la-pandemia/#:%7E:text=En%20contraste%20al%20est%C3%A1ndar%20OCDE,promedio%20de%20los%20pa%C3%ADses%20desarrollados.>

- 7) *Colegio de Kinesiólogos: «Si cambiamos la política sanitaria de cuál es el rol del kinesiólogo podemos impactar de mejor manera en la población».* (s. f.). www.ipsuss.cl. Recuperado 30 de junio de 2020, de <http://www.ipsuss.cl/ipsuss/actualidad/recurso-humano/colegio-de-kinesiologos-si-cambiamos-la-politica-sanitaria-de-cual-es/2016-06-08/191031.html>
- 8) Mario Picazo, meteorólogo de El tiempo.es. (2018, 12 enero). *¿Cuál es la mejor nieve para esquiar?* Sportlife. <https://www.sportlife.es/noticias/articulo/mejor-nieve-para-esquiar>
- 9) Lara, E. (2019, 22 agosto). Efectos del cambio climático: centros de ski fabrican su propia nieve para seguir funcionando. BioBioChile - La Red de Prensa Más Grande de Chile. <https://www.biobiochile.cl/noticias/turismo-y-viajes/noticias/2019/08/22/efectos-del-cambio-climatico-centros-de-ski-fabrican-su-propia-nieve-para-seguir-funcionando.shtml>
- 10) SERNATUR. (2019). Temporada de ski Chile. 19/04/2020, de SERNATUR Sitio web: <https://www.sernatur.cl/temporada-de-esqui-2019-espera-recibir-un-millon-cien-mil-esquiadores-a-nivel-nacional/>.
- 11) La tercera. (2017). Sueldos Promedios. 18/04(2020, de reddit Recuperado de Sitio web: https://www.reddit.com/r/chile/comments/8arb1w/comunas_del_gran_santiago_por_sueldo_promedio/

- 12) Maximiliano Barahona., et al. "Evolution of Injury Rates in Skiers and Snowboarders from a Single Ski Resort: A 23 Years Overview". *EC Orthopaedics* 9.4 (2018): 182-186.
- 13) Inigo Mujika et al., An Integrated, Multifactorial Approach to Periodization for Optimal Performance in Individual and Team Sports, *International Journal of Sports Physiology and Performance*, 2018, 13, 538-561.
- 14) Jonathan Evans, Periodized Resistance Training for Enhancing Skeletal Muscle Hypertrophy and Strength: A Mini-Review, 2019
- 15) Raschner C, Platzer H, Patterson C, et al The relationship between ACL injuries and physical fitness in young competitive ski racers: a 10-year longitudinal study *British Journal of Sports Medicine* 2012; **46**:1065-1071.
- 16) Roberto Negrín. *VRevista Médica Clínica Las Condes*
Volume 23, Issue 3, May 2012, Pages 313-317.
- 17) Hoover, D.L., VanWye, W.R., Judge, L.W., Periodization and Physical Therapy: Bridging the Gap between Training and Rehabilitation, *Physical Therapy in Sports* (2015), doi: 10.1016/j.ptsp.2015.08.003.
- 18) Schöffl, V., Pöppelmeier, O., Emmler, J., Schöffl, I., Küpper, T., & Lutter, C. (2018). Ski Mountaineering – Evaluation of a Sports Specific Performance Diagnosis. *Sportverletzung · Sportschaden*, 32(04), 233-242.
<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/30537789/>

- 19) Gilgien, M., Reid, R., Raschner, C., Supej, M., & Holmberg, H.-C. (2018). The Training of Olympic Alpine Ski Racers. *Frontiers in Physiology*, 9, 1-6. <https://doi.org/10.3389/fphys.2018.01772>
- 20) Ferland, P.-M., & Comtois, A. S. (2018). Athletic Profile of Alpine Ski Racers. *Journal of Strength and Conditioning Research*, 32(12), 3574-3583. <https://doi.org/10.1519/jsc.0000000000002900>
- 21) Patterson, C., Raschner, C., & Platzer, H.-P. (2014). The 2.5-Minute Loaded Repeated Jump Test. *Journal of Strength and Conditioning Research*, 28(9), 2611-2620. <https://doi.org/10.1519/jsc.0000000000000436>
- 22) Avalos, C., & Verrijo, J. (2017). Evidencia del Trabajo propioceptivo utilizado en la prevención de lesiones deportivas. Medellín - Colombia: Universidad de antioquia.
- 23) Wong CK. Strain counterstrain: current concepts and clinical evidence. *Man Ther* 2012;17:2-8.
- 24) De Vries J, Krips R, Sierevelt I, Blankevoort L, van Dijk C. Intervenciones para el tratamiento de la inestabilidad crónica del tobillo (Revision Cochrane traducida). *Cochrane Database of Systematic Reviews*. 2011, Issue 8. Art. No.: CD004124. DOI: 10.1002/14651858.CD004124.
- 25) Maria Amelia Miquelutti, Carla Silveira, José Guilherme Cecatti. (2019) Kinesiology tape for labor pain control: Randomized controlled trial. *Physiotherapy Theory and Practice* 35:7, pages 614-621.
- 26) J.Á.M.V.M.L. (2015, 29 diciembre). *Evolución de la prevención de lesiones en el control del entrenamiento*. [archivosdemedicinadeldeporte.com. https://archivosdemedicinadeldeporte.com/articulos/upload/rev1_Alvarez.pdf](https://archivosdemedicinadeldeporte.com/articulos/upload/rev1_Alvarez.pdf)

27) Subsecretaría de educación superior. (2019, 12 diciembre). *Datos de ingreso y empleabilidad de las carreras*. educacionsuperior.mineduc.cl. <https://www.mifuturo.cl/buscador-de-empleabilidad-e-ingresos/>

VII) ANEXOS

Encuestas

Arze Ivan, Gonzalez Luis, Proyecto de emprendimiento en salud, 2020, sitio web: <https://forms.gle/DUQHrkQmWjuAPdiC9>. [MOU1] Gonzalez, ADJUNTA EN PDF.