



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE INGENIERÍA
EMPRESARIAL

Plan de negocio para la creación de un centro médico en la ciudad de
Chiclayo, 2021

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
INGENIERA EMPRESARIAL

AUTOR:

De La Cruz Montalván, Jennifer Xiomara (ORCID: 0000-0003-0115-6333)

ASESOR

Mg. Ing. Trujillo Valdiviezo, Guido (ORCID: 0000-0002-3019-6599)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Planes de Negocio

CHICLAYO - PERÚ

2021

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a mi madre Maribel, por acompañarme día a día. A la Familia Rodríguez Purizaca por su amor, apoyo y confianza. Dedicarle a Jacobita Arce Muro, por acogerme y brindarme su cuidado, un abrazo al cielo, querida tía

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios, por el permitirme llegar a esta etapa, reitero un agradecimiento a mi madre Maribel y abuelos Placida y Florentino por apoyarme económicamente, de igual forma mi papa Jaime, por su acogida, y el amor en estos largos años.

ÍNDICE

Dedicatoria	i
Agradecimiento	ii
Índice De Tablas	iv
Índice De Figuras	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	7
3.1 Tipo y diseño de Investigación	9
3.2 Operacionalización y Variables:	10
3.3 Población, muestra y muestreo	11
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos:.....	13
3.5 Procedimientos.....	15
3.6 Método de Análisis de datos	14
3.7 Aspectos éticos	53
IV. RESULTADOS	54
V. CONCLUSIONES	64
VI. RECOMENDACIONES.....	65
VII. REFERENCIAS	66
VIII. ANEXOS.....	69

ÍNDICE DE TABLAS

<i>tabla 01: Población Del Distrito De Chiclayo</i>	11
<i>Tabla 02: Población Del Distrito De Chiclayo Según Su Edad</i>	11
<i>Tabla 03: Juicio De Expertos</i>	14
<i>Tabla 04: Confiabilidad</i>	14
Tabla 05: Descripción Del Servicio	17
Tabla 06: Régimen General	22
Tabla 07: Servicios A Prestar	34
Tabla 08: Instrumento A Utilizar	35
Tabla 09: Análisis De Los Riesgos Organizacionales, Legales Y Tributarios	43
Tabla 10: Precios Y Cantidad A Vender 2022 – 2026	44
Tabla 11: Costos De Inversión	45
Tabla 12: Depreciación De Equipos	46
Tabla 13: Remuneraciones Al Personal	47
Tabla 14: Financiamiento	48
Tabla 15: Costos De Produccion	49
Tabla 16: Escenario Optimista	50
Tabla 17: Escenario Pesimista	51
Tabla 18: Periodo De Recuperacion	52
Tabla 19: Edad	53
Tabla 20: Genero	53
Tabla 21: Ocupacion	54
Tabla 22: Causa	54
Tabla 23: Recibe Tratamiento	55
Tabla 24: Conoce El Tratamiento	55
Tabla 25: Centro De Terapia	56
Tabla 26: Viabilidad Del Centro	56
Tabla 27: Certificado De Funcionamiento	57
Tabla 28: Equipos	57
Tabla 29: Certificaciones	58
Tabla 30: Limpieza	58
Tabla 31: Ubicación	59
Tabla 33: Calidad	60
Tabla 34: Digital	62
Tabla 35: Canales	
Tabla 36: Cronograma	63

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 01: Formula	12
Figura 02: Distribución de personas según NSE 2020 – Departamento	16
Figura 03: Total De Casos Positivos Por Departamento, 2021	16
Figura 05: Logo Institucional	22
Figura 06: Mapeo de Ubicación, INEI	30
Figura 07: Mapa de local proyectado – Atención	31
Figura 08: Mapa de local proyectado – Zona administrativa	32
Figura 10: Diagrama del proceso	46

RESUMEN

El presente proyecto tiene como la finalidad de crear un Centro en Terapia Física en la ciudad de Chiclayo; que surge como respuesta ante un gran índice de la población afectada por trastornos muscoesqueleticos. El servicio a comercializar, integra movimientos y tecnologías, que unidas brinden una excelente atención, cumpliendo con los aspectos requeridos.

El proyecto de investigación, está dividido en varios capítulos, el primero son líneas de aspectos generales, teorías, problemas y objetivos a lograr. Hemos desarrollado una investigación aplicada, de enfoque cuantitativo, con un nivel descriptivo. La investigación es no experimental sujetamos a una población de 214,387 e involucraremos una herramienta para el estudio, que esta será, el cuestionario, y se realizó a una muestra de Involucraremos la evaluación de nuestra herramienta para la investigación, 386 personas de la ciudad de Chiclayo, con edad de 18 años a más.

El segundo está conformado por la identificación de nuestros potenciales clientes, integración organizacional, constitución legal, agregando el diseño técnico de operaciones como cartera de servicios y su promoción, integrando la evaluación del sector/ ubicación. En el último agregado, mencionamos las proyecciones de ventas, el flujo de caja, VAN y TIR.

Por tal motivo, buscamos evidenciar la viabilidad, analizando los diversos aspectos u factores que involucra.

Palabras clave: Plan de negocio, servicio, terapia

ABSTRACT

The purpose of this project is to create a Center in Physical Therapy in the city of Chiclayo, that arises in response to a large index of the population affected by musculoskeletal disorders. The service to be commercialized, integrates movements and technologies, which together provide excellent service, complying with the required aspects.

The research project is divided into several chapters, the first are lines of general aspects, theories, problems and objectives to achieve. We have developed an applied research, with a quantitative approach, with a descriptive level. The research is non-experimental, we subject a population of 214,387 and we will involve a tool for the study, which will be the questionnaire, and a sample of 386 people from the city of Chiclayo, aged 18 years and over, was involved in the evaluation of our research tool.

The second is made up of the identification of our potential clients, organizational integration, legal constitution, adding the technical design of operations as a portfolio of services and their promotion, integrating the evaluation of the sector / location. In the last aggregate, we mention the sales projections, cash flow, VAN and TIR.

For this reason, we seek to demonstrate the viability, analyzing the various aspects or factors involved.

Keywords: Business plan, service, therapy

I. Introducción

Los fisioterapeutas cumplen una tarea que enfoca a la evaluación de cada persona, y que a la vez puedan desarrollar un plan conformado por técnicas que traten y mejores las capacidades de movimiento, disminución del dolor, restauración de funciones motoras, lo que proviene discapacidades del ser humano. Tobar (2017). Si bien existe la ciencia, hay un nivel precario a nivel mundial en el desarrollo de cada sector para la ejecución de su atención.

La investigación por la Organización Mundial de la Salud (2021) hace indicio que existe un aproximado de 1710 millones de personas que sufren de trastornos musculoesqueléticos a nivel mundial, agrega, que el dolor de espalda o lumbar es la mayor fuente y causa que genera discapacidad en 160 países.

Amaro (2018) La ciencia de fisioterapia integra el equipo sanitario, puesto que el terapeuta en sus actividades desarrolla un programa kinésico, siendo el de mayor impacto en respuesta a las deficiencias físicas y emocionales del individuo a tratar.

En nuestro Perú, para el desarrollo de la medicina física existen 22 universidades las que forman fisioterapeutas y hay 5500 profesionales registrados en todo el país; los cuales atienden a una demanda de; 33 millones 35 mil habitantes. Mallma (2019); INEI (2021). Ante esto, se deduce la insuficiente atención médica y la vulnerabilidad de un derecho primario.

Esta situación es crítica, porque vivimos en tiempos de pandemia y; donde la ciencia de terapia Física o kinesiología es la respuesta a una mejor atención para la mejoría del paciente, dado el acompañamiento desde las unidades críticas, y su alta hospitalaria. Ante la COVID-19 se utilizó la tele-fisioterapia o tele-salud para tener orientaciones, seguimientos de la función en el hogar. Condezo (2020)

Se ha promovido acciones por el estado para responder a las problemáticas, y según el Ministerio de Economía y Finanzas (2021) se designó este año un presupuesto de S/ 20,940 millones de soles al sector salud. Lo que le corresponde

al departamento de Lambayeque un presupuesto de S/ 400 millones de soles, para el desarrollo en mejora del servicio de salud. Pero del plan económico destinado, no se ha direccionado un fondo para instituciones fisioterapéuticas, acotando que la administración y organización sigue siendo ineficaz, pues constatamos a mitad de año, la larga espera de una cita médica, exámenes, tratamiento y medicamentos.

En el Registro Nacional de Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud (2021) existen registradas solo dos empresas enfocadas únicamente a terapia física con información relevante de los servicios que ofrecen, como a la protección de sus derechos en salud. Esto no logra cubrir la demanda existente, pero determina la oportunidad de crear un centro médico de terapia física.

Ante lo descrito, se plantea el problema general ¿Sera viable un centro médico de terapia, en la ciudad de Chiclayo?; y como problemas específicos ¿Es importante un estudio del mercado objetivo? ¿Es viable la creación de un centro médico ofertando servicios diferenciados? ¿Es importante definir un organigrama en la creación de un centro médico? ¿La viabilidad técnica determina el funcionamiento de un centro médico? ¿El factor económico determina la creación de un centro médico?

El proyecto plantea la creación de un centro médico, en terapia Física, que surge como respuesta a una necesidad.

Se desarrollará una investigación que mostrara los conocimientos teóricos de planes de negocio y la oportunidad que brinda en la creación de un centro médico. Para este proceso se analiza la demanda existente y el número de competidores.

Para la metodología, evaluamos el servicio del sector salud, clientes, y nuevos clientes que requieren una terapia física. Por ello tendremos un estudio descriptivo.

Si bien existía un factor, la coyuntura por la COVID - 19 ha impulsado su importancia, puesto que hay un gran segmento insatisfecho en la ciudad de Chiclayo, que se potenciaría como cliente en un centro médico en terapia Física.

La investigación busca cubrir la demanda del mercado ante la falta de centros médicos que brinden una atención integral combinando la salud ocupacional y rehabilitación ocupacional, Por eso nuestro objetivo principal es Realizar un plan de negocio para la creación de un centro médico de terapia física en la ciudad de Chiclayo. Como específicos tenemos. Describir el mercado objetivo investigando a los consumidores y competidores. Verificar la normativa legal para crear un centro médico de terapia física en la ciudad de Chiclayo. Definir un formato organizacional de la empresa y de sus recursos humanos, especificando sus tareas e incumbencias. Determinar la viabilidad técnica de acuerdo al portafolio de servicios, los procesos internos, la localización y los equipos necesarios para llevar a cabo el proyecto. Y establecer la viabilidad financiera para la creación de un centro médico en terapia física en la ciudad de Chiclayo.

II. Marco Teórico

Como trabajos previos encontramos tesis y artículos científicos, 08 nacionales e internacionales

Gonzales, López y Gonzales (2020) El objetivo de su estudio fue analizar el impacto de aquellos dispositivos electrónicos de uso cotidiano, en los hogares y centros de trabajo, incluyendo el trabajo remoto. Durante la investigación se observa una concurrencia en el ordenador de sobremesa, dentro de este marco el investigador no incluye aquellas tareas u trabajos que se desarrollan en dispositivos móviles donde los usuarios optan por sus teléfonos inteligentes (*Smartphone*) debido a su alcance. Esta situación genera un impacto en la salud, principalmente donde genera trastornos musculoesqueléticos, psicosociales y visuales.

Morales, Basilio y Yovera (2021) Su objetivo era determinar la continuidad de aquellos trastornos musculoesqueléticos y su relación con el factor estrés, en las jornadas laborales por quienes se dedican al transporte urbano.

Fue un Estudio descriptivo transversal que se desarrolló con 462 colaboradores de ambos sexos, entre choferes y cobradores. Para esto se empleó el cuestionario Nórdico de Kuorinka y la Escala de Estrés Percibido (PSS-14) quienes ayudaron a la evaluación, donde concluye que dichos trastornos afectan directamente la espalda, generando dolores en la zona lumbar (58,2%) y dorsal (35,7%). Por parte del estrés, se evidencio un 65,6% bajo en nivel de estrés, lo restante, fue un índice alto, donde se agrega la edad, puesto del chofer, estado civil, tiempo de trabajo y el nivel de estrés.

Garcia y Sanchez (2020) En su estudio hace relevancia que los trastornos musculoesqueléticos se asocian con el riesgo ergonómico, en los profesores que ejercen sus actividades por medio del teletrabajo, en diferentes casas de estudio de la ciudad de Lima.

Se desarrolló el estudio transversal, en la que se logró la participación de 110 educadores, en quienes se aplicó la herramienta Nórdico de Kuorinka, dicho recurso es validado en la nación. Los estudios hacen prevalencia de que existen trastornos en 100% (n=110), donde además se identificó que 67,2% (n=74) tiene presencia de en la zona dorsal de la espalda, otro 64,5% (n=71) en el cuello, un menor índice arroja los dolores en las articulaciones hombro 44,5% (n=49), mano 38,2% (n=42) y por último en el codo/antebrazo 19,1% (n=21). Las edades relacionadas para la encuesta fue de 41 a 50, 31 a 40, 39,1% (n=43), 28,2% (n=31). Hacen referencia que se debe a largas horas de jornada y malas posturas asociadas.

Barreda (2019), su objetivo fue evidenciar que vínculo existe entre los dolores lumbares y las actividades en casa, en el Centro de Fisioterapia y Rehabilitación FISIOTEC

Se desarrolló un enfoque transversal, correlacional, en donde el autor optó por una muestra de 200 amas de casa, quienes habían sido atendidas por los servicios de FISIOTEC. El estudio concluye determinando que el dolor y el trastorno muscoesquelético es generado por un constante caminar 85,8%, también por el trajín de movilizar objetos diarios 32,8%, incluye también el factor edad con un 68,3%, la mala postura, y postura de pie 83,6%. Por ende, se muestra que la actividad en casa tiene influencia para el desarrollo de dolores muscoesqueléticos, siendo este un impedimento en sus actividades cotidianas.

Noa, Coll y Echemendia (2021) El objetivo de su investigación es acrecer los aportes en relación a los cambios del envejecimiento en las funciones del adulto mayor, buscando el buen estado en lo posible sus actividades motoras.

Por medio de la recolección bibliográfica, concluye que la situación que vivimos generada por la COVID- 19 en conjunto con las enfermedades que puedan sufrir, hace un paradigma riesgoso y complicado para el adulto mayor, por lo que se indica que es un desafío latente, el cual requiere estrategias de prevención y alternativas de solución, donde las terapias físicas, tengan la relevancia e importancia que se requiere, en beneficio del adulto mayor.

Gonzales y Tello (2018) Su estudio tuvo como objetivo mostrar el nivel de eficacia de las actividades fisioterapeutas para el dolor lumbar. Se optó por una revisión literaria de 74 artículos. Donde concluye que si existe una eficacia que genera los masajes a personas con presencia de dolor en la zona lumbar.

Cristhancho et al. (2021) En su investigación, enfocada en las perspectivas como en las experiencias de la comunidad académica y profesional, fijan el objetivo de mostrar los componentes relevantes que constituye a un plan de negocios.

Para ello desarrollo un nivel descriptivo, con la participación de 440 personas a quienes se le aplico la encuesta, estas personas fueron estudiantes y profesionales académicos, los resultados hacen indicio que el componente legal, es el primordial, seguido por el aspecto financiero, debido a la importancia monetaria de los involucrados, y el más relevante la logística por parte de los académicos, mientras que por el lado de los profesionales, arrojan ele estratégico, venta y mercadeo , los más predominantes, .

Aranda y Rodriguez (2017) Tiene un estudio con la idea de evaluar los factores técnicos, económicos y financieros con respecto al plan de negocio, para que este sea aplicado en la creación de un centro de salud en especialidad de rehabilitación en el distrito de Pueblo Libre.

En su investigación desarrollo un análisis enfocado en el negocio, sobre sus primeros apogeos y la situación en la que se encuentra, todo para guiar a un plan estratégico, que haya tenido evaluando los factores internos y externos, fiando mayor interés en el servicio de rehabilitación, también engloba un aspecto financiero, que muestra los gastos u precios a concurrir. Por último, se debe prevaler la situación óptima financiera, por medio de parámetros financieros que muestren la rentabilidad.

En la investigación se utiliza la siguiente información recopilada sobre plan de negocio y terapia física:

La Confederación Mundial de la Fisioterapia (1987) define: El arte de la fisioterapia, engloba un conjunto de métodos, como técnicas, que juegan en la aplicación un rol

de prevención, recuperación y adaptación a personas que presenten dificultades somáticas, con la idea de prevalecer un mejor nivel de calidad en salud.

La Organización Mundial de la Salud (1958); agrega que la Fisioterapia es el instrumento por el cual se desarrollan ejercicios que utilizan recursos, en beneficio de la movilidad motora. Indica los instrumentos de manera o de instrumentos eléctricos, así como manuales para sus funciones de movimiento, se realizan pruebas de capacidades, en mejora de las articulaciones y de situaciones en mejor capacidad vital.

Plan de negocios es un documento, trazado de manera, clara y de fácil entendimiento. Un buen plan de negocios contribuye a tener mejores situaciones, puesto que sirve como guía empresarial, dado la relevancia que incluye objetivos planteados, y las actividades que conlleva. La combinación hace de la estructura una mejor llamada al crecimiento, financiero, servicio o producto, y posición. Weinberger.

Agregando que, la planificación en salud es de una valoración consistente por las situaciones de territorio, económicas, fiscales y judiciales, así como políticas y claro epidemiológicas, la finalidad es contribuir a mejores tomas de decisión en calidad de servicio, sus recursos, para cubrir y atender una demanda poblacional, en los tiempos correctos, ANLEU (2013).

Para el desarrollo se atribuyen dimensiones, que se desarrollaran en la investigación.

El análisis del mercado, determina la relevancia del negocio, puesto que evidencia propuestas existentes para generar una de valor y diferencia con en el mercado. Weinberger.

El estudio legal, engloba los aspectos importantes para poder constituir de manera legal, sin violencia a parámetros fiscales ni políticos, en este aspecto debe controlarse los permisos necesarios y cumplirlos para sus funcionalidades. Loranca (2006)

El estudio organizacional, deberá incluir las estructuras dentro de la organización, para así establecer y delimitar las funciones correspondientes, del personal, siendo sus deberes como derechos fijados a su puesto de trabajo, así mismo deben conocer los indicios de contratación y los números de colaboradores dentro de la empresa. Loranca (2006)

El estudio técnico, desarrolla la mano de obra y actividades, para la producción del bien o en todo caso la evaluación del servicio, este enfoque es detallado, preciso que infiere los aspectos necesarios para las actividades de la nueva organización. Loranca (2006)

La evaluación financiera, tiene como propósito determinar y verificar la viabilidad económica para presentar alternativas y la factibilidad de él. Loranca (2006)

III. Metodología

3.1 Tipo y diseño de Investigación:

Según su tipo:

Para Valderrama (2015) la investigación aplicada conocida con dinámica, esta enlazada con la investigación básica, lo que depende que se ejecuta de acuerdo a sus descubrimientos.

El estudio que se realiza pertenece a una investigación aplicada, debido a que se plantea crear un centro médico, utilizando las técnicas de la terapia física, se implementara en la ciudad de Chiclayo, buscando cubrir la necesidad de ciudadanos con trastornos muscoesqueleticos.

Según su enfoque:

Para Valderrama (2015) el enfoque cuantitativo hace relevancia a una recolección de situaciones, que lo convierten en datos, para generar una hipótesis, una idea que dé respuesta con base numéricas, así como que se logre el análisis estadístico y probabilístico, con el fin de hacer mejoras y comprobar lo recaudado.

Se desarrolla un estudio de tipo cuantitativo, recolectando y analizando la variable de estudio, por medio del método estadístico, teniendo resultados y conclusiones.

Según su nivel:

Nivel descriptivo, para Hernandez, Fernandez y Baptista (2011) Mide la incógnita n y a la vez evalúa aquellos aspectos, que serían las dimensiones del tema a estudiar, es decir que colaboraremos a la realización de medir, lo que señala la teoría científica.

Un nivel descriptivo, debido a la evaluación de la viabilidad del plan de negocio para la creación de un centro médico en la ciudad de Chiclayo

Diseño de la investigación:

La investigación no experimental es la herramienta que no ocupa ni ejecuta las variables de estudio, priorizando la autenticidad de lo observado, y así llegar a un análisis determinado. Hernandez, Fernandez y Baptista (2011)

La investigación es de diseño transversal, se obtendrá el escenario sobre la satisfacción del servicio y reducción del número de pacientes de trastornos muscoesqueleticos en edades de 18 a más. Basada la investigación se encuentra un alto índice de pacientes y es que Chiclayo es un potencial cliente a un centro médico de terapia física, puesto que no existe varias ofertas para la gran necesidad insatisfecha.

3.2 Operacionalización y Variables:

Nuestra investigación se desarrolló con una variable independiente, teniendo la definición conceptual y operacional.

Variable Independiente: Plan de negocios

Definición conceptual:

Un plan de negocio es una guía trazada en los intereses colectivos e individuales en el organismo, y es que el plan de negocio de contraer lo necesario para la ejecución y puesta en marcha, puesto que muestra los aspectos y variables de lo que se requiera para la organización. Arenas (2016)

Definición operacional:

El plan de negocios hace un índice directo de minimizar riesgos, generando oportunidades, es decir que crea aspectos claves buscando el éxito de las organizaciones que lo ejecutan. Isaza, Mejia y Ramirez (2012)

3.3 Población, muestra y muestreo:

Población:

La población o universo se conoce por la cantidad de unidades, individuos o personas en este caso de estudio, quienes deben estar fijadas en características de aporte, en manera cronológica y espacial. (2018)

La población de la investigación serán todas las personas del Distrito de Chiclayo, donde el Instituto Nacional De Estadísticas E Informática (2021) indica que la población total es de 290 945 personas.

Tabla 01: Población del distrito de Chiclayo

PROVINCIA	DISTRITO	POBLACION
Chiclayo	Chiclayo	290 945

Evaluamos y determinamos el total de la población y donde se tomó característica la población con edades de 18 a más, por la cual se seleccionó a los ciudadanos mayores de 18 años del distrito de Chiclayo.

Tabla 02: Población del distrito de Chiclayo según su edad

PROVINCIA	DISTRITO	POBLACION DE 18 A MÁS
Chiclayo	Chiclayo	214,387

Muestra:

La muestra de la investigación será calculada mediante la fórmula siguiente:

Dónde:

N: Total de la población

K: Nivel de confianza (95% = 1.96)

e: error de muestra (5% = 0.05)

P: Probabilidad de éxito

Q: Probabilidad de fracaso (1-P)

n: Tamaño de la muestra

Figura 01: Formula

$$n = \frac{K^2 NPQ}{e^2(N - 1) + K^2 PQ}$$

El tamaño de la muestra será de 386 personas de 18 años a más, del distrito de Chiclayo.

Muestreo:

El muestreo tiene como secuencia seleccionar un fragmento de la parte de estudio, y esto sirve para acoplar a los parámetros de la población. . Valderrama (2015)

Se determinó el muestreo no probabilístico a conveniencia del autor, para a elección de elementos de muestra de la investigación presente.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

Técnicas: Encuesta

Es la técnica que se ejecuta a un grupo determinado para obtener datos de estudio, lo que nos sirve como herramienta para un análisis, y una toma de decisiones, eficiente y evaluada, lo que se hace por medio de tiempos y respuestas. Correa y Alvarado (2014)

Ante lo descrito, el proyecto se desarrolla con la técnica de la Encuesta, para conocer e identificar a los clientes potenciales que requieran una terapia física.

Instrumento: Cuestionario

El Cuestionario: Según los autores Correa y Alvarado (2014) definen como: “El cuestionario es la herramienta/ instrumento que va conformado por preguntas secuenciales deliberadas para la recolección de datos con enfoque a las variables de estudio.”

Nuestra investigación se basa en la recolección de datos informados, que se obtienen por un cuestionario previamente diseñado, en ella se proporciona al entrevistado, alternativas en lista, para que seleccione de acuerdo a su criterio y convención. De tal forma que se conozca las inclinaciones de gusto, preferencia, precios, calidad de servicio y cartera de servicio, se quiere obtener el mayor alcance del segmento para la creación de un centro de terapia física en la ciudad de Chiclayo.

Validez y Confiabilidad

Expertos	Si/N o	Si/N o	Si/N o	Si/N o
Ing. Franklin Guerrero Campos	Si	Si	Si	X
Ing. Edward Cárdenas Del Águila	Si	Si	Si	X
	Si	Si	Si	X

La

Resultado

 validez del

instrumento en el estudio está basada en el juicio de expertos, en la que predomina la evaluación de firmeza de cada ítem con lo cual se conformado el instrumento de estudio el tema. Correa y Alvarado (2014).

Tabla 03: Juicio de Expertos

Ventura (2019) el método de alfa de Cronbach “hace referencia de índices con respecto a una varianza de medida que se emplea en el estudio, para encontrar la relación común de los ítems”. La confiabilidad del se validó mediante Alfa de Cronbach.

Tabla 04: Confiabilidad

Alfa de Cronbach	N ^a de elementos
,685	17

Se realizó una prueba piloto a 30 ciudadanos de la ciudad de Chiclayo, dando como resultado el valor de 0,685, determinando de esta manera la confiabilidad del instrumento.

Procedimientos

La investigación se estructurará en tres etapas, para su desarrollo:

Primera etapa: Esta consistirá en la reunión de toda la información estructurada que se requiere para la investigación, en esta se llevara a cabo mediante aspectos, como la realidad problemática, identificación de del problema, la justificación, y los objetivos: junto con el marco conceptual teórico, que son producto de una selección de información nacional e internacional, con el apoyo de recursos, sean tesis, artículos, encontrados en repositorios digitales.

Segunda etapa: Se planteará el desarrollo metodológico, definiendo el tipo y diseño que desarrollará el proyecto, este debe estar fijado con la finalidad de la investigación. Incluiremos en la etapa, las mediciones variables con su operacionalización correspondiente. La cual es; variable independiente plan de negocio y sus componentes (Viabilidad de mercado, viabilidad técnica, viabilidad legal y viabilidad organizacional). Además, determinaremos la población, muestra y muestreo. Detallaremos que técnica servirá para el análisis de los datos y el instrumento por el cual serán recaudados.

Tercera etapa: Última etapa que procesara los datos recaudados, los cuales mostraran si existe viabilidad de los componentes del plan de negocio. Finalmente se presentarán las conclusiones de la investigación y recomendaciones necesarias.

3.5.1 ANALISIS DEL MERCADO

Para desarrollar nuestro estudio, vamos a enfocarnos en analizar aquel micro entorno y sus relevancias importantes, a ello se refieren los clientes, ejes de nuestro servicio y actividades, asimismo de la competencia que se desarrolla en el sector.

Definición del mercado

Contextualmente, nuestro centro médico de fisioterapia se desarrollará en la ciudad de Chiclayo, donde la renta promedio, por familia es de 1000 soles aproximadamente. Hacemos indicio a este dato, puesto la relevancia se da por que no acceden todos al pago de una sesión en fisioterapia, ante ello nos enfocaremos personas de clase social A, B, C que cuenten con la accesibilidad de recursos monetarios.

Figura 02: Distribución de personas según NSE 2020 – Departamento

(%) Horizontal

Departamento	TOTAL	NSE AB	NSE C	NSE D	NSE E	Muestra	Error (%)
LAMBAYEQUE	100%	8.2%	29.9%	32.3%	29.6%	5908	1.3%

Fuente: APEIM, 2020

Haremos mención de una segmentación a criterio del autor, siendo estos tres tipos de cliente.

El primer cliente, hacemos mención a personas que fueron víctimas de la pandemia, que se encontraron en situaciones leves y de riesgo, teniendo el día de hoy secuelas a largo tiempo, reflejados en trastornos muscoesqueleticos o respiratorios que requieren una atención adecuada y especializada. Recordemos que la población de Chiclayo, tuvo un índice alto de contagios.

Figura 03: Total De Casos Positivos Por Departamento, 2021

País	PCR (+)	PRUEBA RÁPIDA (+)	PRUEBA ANTIGENO(+)	TOTAL CASOS (+)	FALLECIDOS	LETALIDAD (%)
LAMBAYEQUE	13.333	35.007	12918	61.258	8.586	14,02 %

Fuente: MINSA

El segundo cliente será aquel que haya sufrido algún tipo de accidente, en los centros de labores, domicilio o espacio contemporáneo; aquí incluiremos quienes tengan dolores derivados por malas posturas u dolores crónicos, siendo amas de casa, estudiantes, trabajadores activos. Este dato refleja un paciente activo y potencial que requiera una terapia fisioterapeuta consecutiva.

Figura 04: Denuncias De Accidentes De Tránsito No Fatales Por Tipo, Según Departamento, 2019

Departamento	Total	Tipo de accidentes de tránsito								
		Choque	Atropello	Choque y fuga	Despiste	Caida	Atropello y Fuga	Choque y atropello	Volcadura	Otros t/
Lambayeque	3 747	1 631	574	426	464	50	87	33	23	459

Fuente: INEI, 2019

Identificamos, por último, trabajadores inactivos, es decir personas mayores vulnerables ante eventos cotidianos, por lo que requerirá atención especializada en centro de terapia para su recuperación constante.

Aun cuando nuestro criterio fije estos índices como clientes objetivos, por eso indicamos que, en el centro médico de terapia física, mantendremos la persuasión a todo tipo de cliente y atenderlo de la mejor manera, puesto que somos una empresa nueva y con ganas de crecer, promocionar y reconocer. A continuación, detallaremos la respuesta de atención de nuestro servicio

Tabla 05: Descripción del servicio

Servicio	Terapia Física, sesión de evaluación o de seguimiento
Duración	45 minutos
Tipo De Sesión	Individual
Responsable	Terapeuta
Valor	50

3.5.2 APECTOS LEGALES Y TRIBUTARIOS

Marco jurídico

Para la creación del centro médico de terapia física, y cumplir sus funciones, según el aspecto jurídico, debe seguir las siguientes leyes:

- Ley 26842, Ley General de Salud
- Decreto Supremo 013-2006-SA, Reglamento de Establecimientos de Salud y Servicios Médicos de Apoyo.
- Ley 27972, Ley orgánica de municipalidades
- Ley 28976, Ley marco de licencia de funcionamiento

- Decreto Legislativo 1033, que aprueba la Ley de Organización y Funciones de INDECOPI.
- Ley 29571, Código de Protección y Defensa del Consumidor
- Constitución Política del Perú

Constitución de la empresa

El Centro Médico comenzara por el dueño del negocio; quien desarrollara la función de gerente general, acompañado de un socio, que brindara el soporte financiero. Para la creación se debe consignar y llevar:

- Buscar un nombre que identifique a la empresa, para proseguir a reservarlo, para el cual debemos presentar: DNI o pasaporte y un formulario con una solicitud que describa la reserva de dicho nombre de Persona Jurídica
- Debemos elaborar un Acto Constitutivo (Minuta)
- Abono de capital y bienes
- Llevar acabo la creación de una Escritura Pública
- Acudir a Registros Públicos para la correspondiente inscripción
- Inscripción ante el RUC para Persona Jurídica

Persona jurídica

La empresa estará constituida por tipo de Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C). Como se hace mención, se constituirá por dos personas peruanas naturales. Y tal como lo indica el diario El Peruano (2018), se selecciona a raíz de la sociedad, lo siguiente:

- La participación de los accionistas será identificada por medio de acciones, que será el capital social.
- Conformado por un número de socios es 2 como mínimo, máximo 20
- La respuesta década socio, será de acuerdo a sus aportes.
- Se imposibilitará ofrecer su acción en el Registro Público del Mercado de Valores

- Directorio Facultativo, sin obligación de formación

Considerando ya, nuestro tipo de sociedad se identificará cuyos procesos para la constitución, en el cual se ven relacionadas entidades públicos y servicios legales.

Elaboración de minuta: El documento escrito privado, para la formación de constitución de la empresa, es elaborado y emitido por su abogado, donde conlleva datos de los socios, el tipo de empresa, la duración, el inicio de atención de servicio, domicilio, aportes y razón social, entre ellos tenemos:

Recepción del número de RUC: Presentar ante la entidad de la SUNAT; la inscripción de archivos documentarios, que accedan y verifiquen la identidad de la persona legal que representara la organización.

Elección de Régimen tributario: Requerido para la acción de pago en impuestos y obligaciones.

Comprar y llevar a legalizar los libros contables: su compra es de acuerdo al tipo de empresa; que cumpla con la Ley N.º 26501 artículo 112, siendo legislada por un notorio.

Tener la Autorización para utilizar un libro de Planillas: El libro debe contar con la autorización para emplear su uso, emitida la aprobación por la Autoridad Administrativa de Trabajo, en este caso, del distrito de Chiclayo.

Registro de los trabajadores en EsSalud: Cuya finalidad es que, aquellos colaboradores de la empresa, sean integrados para la atención en los servicios de salud. Su contribución en el registro de la SUNAT se puede dar por el Programa de Declaración Telemática N.º 402 de la SUNAT.

Además, como hace relevancia la Municipalidad de Chiclayo (2020), es de suma importancia la licencia municipal, puesto que vital dicha atribución, dado que este nos permitirá realizar nuestras actividades comerciales, y que estas sean legales, asimismo integrándonos como un organismo empresarial, íntegro y responsable antes el cumplimiento de las normas. Para obtener esta licencia debemos cumplir con lo siguiente:

- Recibo de pago de trámite de Licencia

- Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad en Defensa Civil
- Informe de la Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil
- Certificado de Inspección Técnica de Defensa Civil de Detalle o Multidisciplinaria
- Vigencia de poder del representante legal

Minuta de Constitución o Estatuto

Seleccionado el tipo de sociedad, se tomara a realizar la minuta, escrito privado, que involucra los intereses de la formación de la empresa. Dicho documento como ya se ha mencionado, será elaborado y firmado por el abogado designado.

- Datos generales:

Maribel Montalván Purizaca; Edad: 47 años; DNI:

Xiomara De La Cruz Montalván; Edad: 21 años; DNI: 70614784

- Giro de la empresa: Servicios médicos de Rehabilitación y Terapia Física
- Tipo de empresa: Sociedad Anónima Cerrada
- Tiempo de duración: Indeterminado
- Dirección de funcionamiento
- Estatutos
- Aportes
- Capital Social

Régimen tributario

Es determinante la forma en que, la organización va afrontar los pagos y atributos legales, de acuerdo las atribuciones que tenga. Se espera contar con un aproximado de 1700 UIT, demanda estimada que será evaluada. Según lo mencionado, nuestra empresa estará en el Régimen General.

La Plataforma Digital Única Del Estado Peruano (2020) indica, que dicho régimen esta direccionada para medianas y grandes empresas, sea integrada por personas naturales o jurídicas, pero cumplan con rentas de tercera categoría.

Ventajas del Régimen General:

- Tener un crecimiento en beneficio de la empresa de cualquier actividad
- No existe un determinado tope de ingresos
- No hay límite para tener adquisición en compras de activos/insumos
- Permiso para la emisión en todo tipo de comprobantes netamente autorizados
- En caso existan pérdidas económicas durante el año, se podrá realizar un descuento de las utilidades presentados en los años posteriores, pudiendo así tener la opción de no pagar el Impuesto a la Renta (IR)

El régimen mencionado, nos da la opción para descontar aquellos gastos de la organización de las entradas económicas; y así cubrir el pago del impuesto sobre la utilidad obtenida al terminar el año; en esta se deberá cumplir con la presentación de la Declaración jurada emitida anualmente en donde se aplica la tasa del 29.5%, en el cual se hará el descuento de pagos emitidos en el tiempo mensual del IR.

Tabla 06: Régimen General

Conceptos	Régimen General
Límite de ingresos	Sin Límite
Límite de compras	Sin Límite
Comprobantes que pueden emitir	Factura, boleta y todos los demás permitidos.
DJ anual - Renta	Si
Pago de Tributos mensuales	Renta: Pago a cuenta mensual. El que resulte como coeficiente o el 1.5% según la Ley del Impuesto a la Renta.
Restricción por tipo de actividad	IGV: 10% (incluye el impuesto de promoción municipal)
Trabajadores	No tiene
Valor de activos fijos	Sin Límite
Possibilidad de deducir gastos	Sin Límite
Pago del impuesto Anual en función a la utilidad	Si tiene

2.5.3 : DISEÑO ORGANIZACIONAL

Figura 05: Logo Institucional



Misión, visión, propósito y valores

Misión: Brindar una atención médica de calidad en equipos y colaboradores, logrando la satisfacción de nuestros clientes.

Visión: En la ciudad de Chiclayo, ser un centro médico reconocido por sus atenciones especializadas.

Propósito: Mejorar la calidad de vida en las personas

Valores:

Calidad asistencial: Ofrecer resultados positivos en bien de nuestros pacientes.

Compromiso: Cuidar por una atención personalizada, cumpliendo los objetivos del centro médico.

Integridad: Asertividad ante los problemas.

Profesionalismo: Practicar las funciones de una manera responsable, y con ética, cumpliendo con las funciones de formación y normas sociales.

Respeto: Identificar y acoger al individuo, reconociendo sus derechos propios como de la sociedad.

Objetivos estratégicos y procesos organizacionales principales

El Centro Médico de Terapia Física fomentará y desarrollará la cultura de mejorar continuamente el servicio de adentro hacia afuera; podemos decir que tenemos como objetivo gestionar un clima laboral asertivo, adecuado y flexible entre los colaboradores.

Además, mantendremos la constancia en capacitación de aquel personal que cumple la atención del servicio, esto con la finalidad de mejorar la atención de nuestros usuarios.

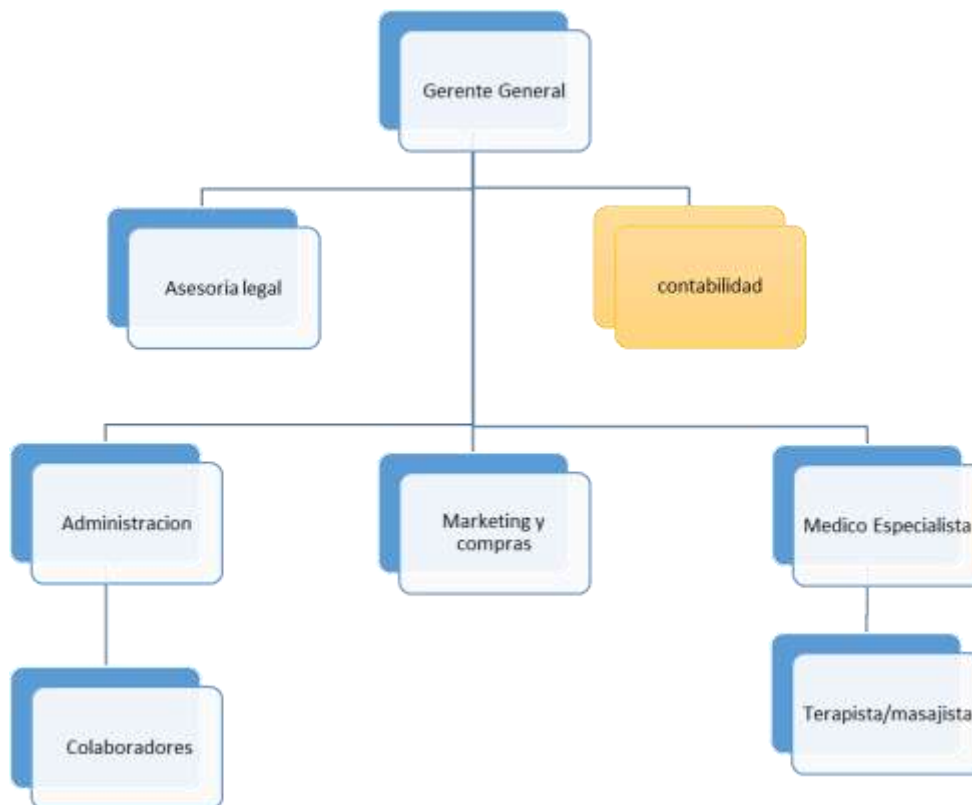
Los trabajadores/colaboradores tendrán talleres, cursos, para la capacitación constante, quien desarrollará esto será la encargada del área de Recursos Humanos, donde se integrará y potencializará sus habilidades blandas que mejorará la atención a los clientes. Los programas estarán sujetos a la Ley General de Educación N. °28044 del Ministerio de Educación (MINEDU).

Siendo una empresa de servicios de la salud, se considera al trabajador otorgarle 60 minutos de refrigerio, que será dentro de las 13:30 de la tarde, posterior a su conteo.

Al trabajador se le entregara los implementos necesarios, materiales y equipos para cumplir con los protocolos y el servicio en sí.

Con respecto al sistema remunerativo esta parte surge desde el mínimo. Según los estudios y consultoras las empresas deben tener por debajo su negocio en crecimiento.

ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES



CARGO: Gerente General.

Funciones Específicas

Ser el responsable Legal de la empresa ante la ley, debe mantener un continuo progreso, liderar respetando las ideas de los colaboradores. Evaluar resultados constantes, a fin de determinar el cumplimiento de objetivos, además analizar y reforzar puntos clave así como realizar acuerdos, políticas, programas, y evaluaciones financieras, de acuerdo a sus resultados.

Perfil

Administrador de Empresas o Gestión Empresarial.

Experiencia requerida a partir de 2 años en adelante en puestos similares.

Fluidez para la comunicación asertiva con los niveles de la Empresa.

Alto nivel de Responsabilidad.

CARGO: Administrativo/Jefe de recursos humanos

Funciones Específicas.

Será el supervisor de las operaciones dentro de la empresa, este velará por el funcionamiento del servicio; asimismo se encargará del reclutamiento de los colaboradores, asignación financiera para las actividades, y cumplimiento de prácticas/ procedimientos entre el personal y sus roles.

Perfil

Grado de instrucción: Licenciatura en administración de empresas o carreras afines.

CARGO: Jefe de Marketing y Compras

Funciones Específicas

Planear, asesorar y tener el control para promocionar la cartera de servicios. Asimismo evaluar insumos y controlar el almacen de ellos, para la ejecucion del servicio.

Perfil

Grado de instrucción: Profesional en áreas administrativas,

Actitudes: proactivo, creativo e innovador.

Experiencia: mínimo dos años en cargos similares.

CARGO: Masajistas

Funciones Específicas

Cumplir con el tratamiento fijado, para cumplir con las actividades presentadas en bien del cliente.

Perfil

Título técnico en masajes.

Actitudes: amabilidad,

Aptitudes:

Experiencia mínima comprobada de 3 años en cargos similares.

CARGO: Recepcionista.

Funciones Específicas

Recibir y atender visitas o llamadas de los interesados, otorgar citas medicas, registra historias clinicas.

Perfil

Lenguaje asertivo

Manejo del paquete office.

Dominio de su idioma y del inglés.

Título de secretaria o carreras afines .

Experiencia mínima de 3 años en cargos similares.

Cursos o seminarios realizados para el mejoramiento del servicio al cliente.

Manejo de archivo, redacción comercial o técnicas a fines.

CARGO: Personal de limpieza

Funciones Específicas

Tener los ambientes limpios, desinfectados antes de cada sesion.

Reportan daños y averías del mobiliario o accesorios del centro medico.

Perfil

Grado de instrucción: Secundaria completa

Actitudes: Honradez, limpieza, responsabilidad.

Experiencia mínima de 6 meses.

CARGO: Personal de seguridad

Funciones Específicas

Velar por la integridad fisica de los individuos dentro de un area comercial; mantener el orden y el resguardo. Priorizar la vida humana, asimismo identificar cualquier suceso de sosprechoso interes.

Perfil

Nivel de instrucción: secundaria completa.

Contar con cursos en defensa personal.

Contar con licencia para el uso de armas de fuego expedidas.

Actitudes: Manejo de control sobre emociones.

Experiencia: mínimo 1 año

Contratación

Tipo de Contrato: Tendremos un análisis, puesto al cargo que tengan. Fijaremos un contrato de tres meses, cumpliendo esto, se le dará un contrato de seis o un año, según se determine en la evaluación. Durante su tiempo de trabajo, se le hará el pago de seguro social y aportes de pensión de acuerdo a ley.

Incentivos a la productividad del personal

Referimos a la motivación e impulso concedido por talento humano de la organización. Si bien al hablar del tema, suena sencillo, esto es el reflejo de situaciones complejas.

Dentro de las prioridades, tenemos la cultura de trabajo, que este sea un clima laboral asertivo; por lo tanto reflejamos que impulsaremos un sistema de estímulos, para mejorar la eficiencia y bienestar de los colaboradores en relevancia a sus actividades laborales.

Emplearemos el reconocimiento público ante objetivos alcanzados, desarrollaremos un incentivo no monetario al colaborador del mes, crear y ubicar un mural de reconocimientos.

Reglamento de organización y funciones

Nuestro personal debe realizar sus actividades, correctamente uniformado, designaremos colores de acuerdo a su área y departamento.

Masajista: blusa azul celeste, pantalón azul celeste, zapatos blancos.

Recepcionista: blusa blanca, chaleco y falda blanca, zapatos de vestir negros.

Jefes y gerente: ropa formal.

Personal de limpieza: uniforme color verde.

Personal de seguridad: uniforme de seguridad.

Todo el personal debe asistir con una inocuidad en su presentacion, involucra su cabello recogido, aseo personal, y vestimenta correctamente limpia. Agregado al personal femenino, se permitira aretes pequeños, y un maquillaje natural.

La puntualidad debe ser cumplida por todo el personal sin excepcion. Mientras que por inasistencia, debe acercarse en los proximos 3 dias a justificarla y presentar documentacion para validar, si se requiere; en caso contrario, pasara a ejecutar un descuento por dia no laborado.

Manifiestar un comportamiento adecuado, priorizando la asertividad ante el suceso de algún reclamo o queja.

Durante los procesos, realizar los protocolos establecidos y designados por la organización.

Evitar conflictos, entre los colaboradores de nuestra empresa, debemos promover un buen clima laboral.

No permitiremos, ni justificaremos el hostigamiento, acoso sexual. Si se diera le caso, se retirara de la empresa y se le dara conocimiento a la entidad legal responsable.

2.5.4 PLAN TECNICO

Compuesto por los servicios. Procesos y ubicación del centro medico

UBICACIÓN

Figura 06: Mapeo de Ubicación, INEI



Optamos por un local entre la Av. Luis Gonzales y la Cl Manuel María Izaga, dado que es una zona de alta frecuencia de futuros clientes potenciales, que se refuerza por INEI EMPRENDEDORES, que refleja la concurrencia de consultorios médico (círculos rojos), clínicas (letra C) y farmacias (círculos azules).

BALANCE DE OBRAS FÍSICAS

Área de servicio y Atención al cliente: Nuestra área de servucción y de Atención, según el cálculo necesario. El área se divide en recepción, sala de espera, dos consultorios médicos; 4 salas de terapia física (terapia manual, cinesiterapia); 6 salas especiales (electroterapia, ultrasonido, magnetoterapia, terapia combinada), un área para actividades integrales (baile), dos baños para los clientes.

Área administrativa: tendrá un área de 20 m², existirán 4 oficinas (gerencia, administración y jefe de marketing, compras y legal) un área para reuniones y un baño.

Área de almacén: el espacio estará fijado entre el área administrativa, será un ambiente que contará en un lado los insumos y del otro lado historias clínicas Comparte espacio dentro del área administrativa siendo

Figura 07: Mapa de local proyectado – Atención

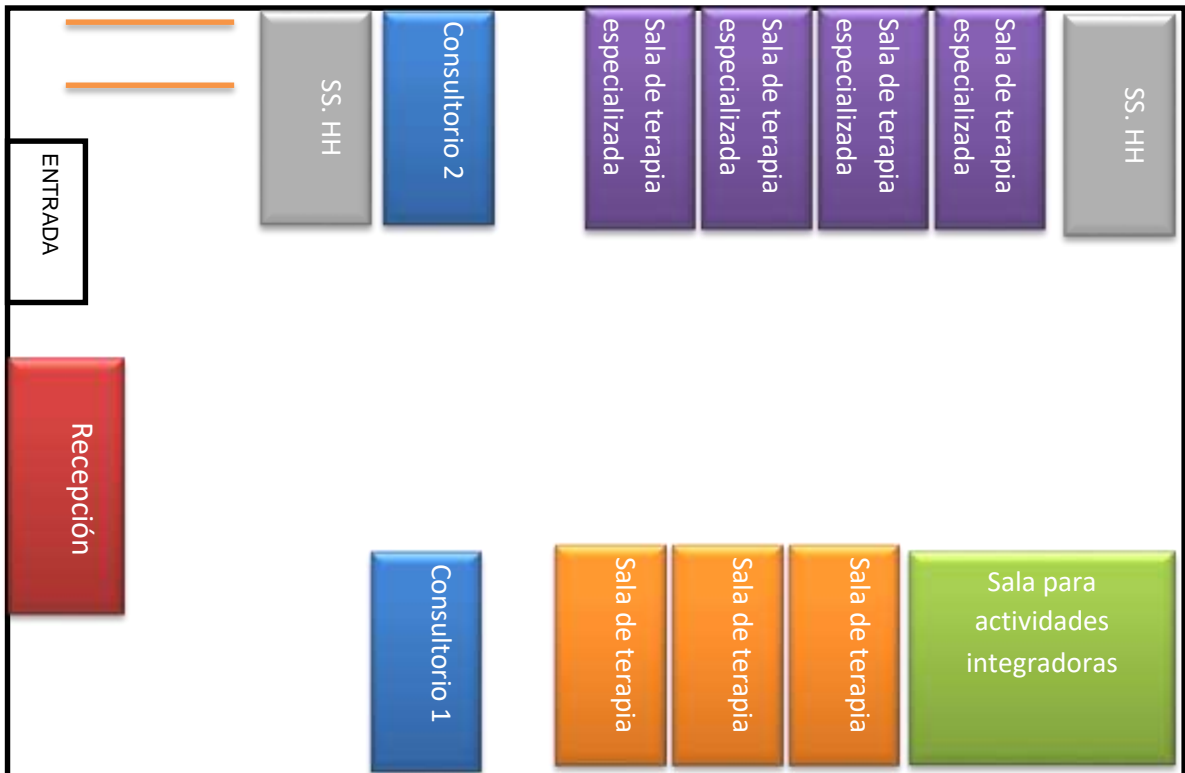
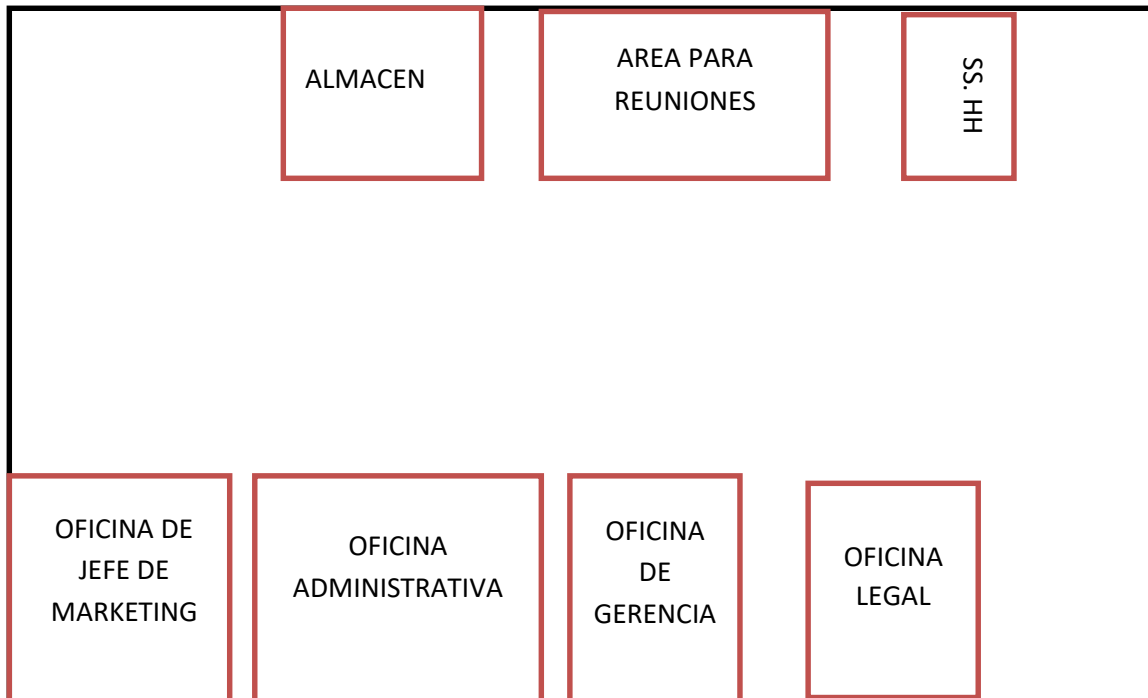


Figura 08: Mapa de local proyectado – Zona administrativa



SERVICIOS

Descripción del servicio

El Centro Médico en Terapia Física que presentamos, contara con servicios básicos, pero especializados para el tratamiento requerido en nuestro segmento objetivo, tendremos equipos de alta gama, y un profesional capacitado para atender las necesidades del cliente.

Lo que se espera lograr con el proyecto es satisfacer las necesidades del mercado objetivo que ha sido seleccionado teniendo como ventaja competitiva ser pioneros en el servicio dentro de la ciudad de Chiclayo.

Principales características del servicio

El servicio seleccionado para el Plan de Negocio contempla ciertas características en el mercado y cómo influye en este:

- Actualmente, el segmento afectado por secuelas del COVID – 19 ha tenido un aumento significativo, con respecto a dolores musculares, limitaciones físicas entre otras.
- Por otro lado, existe otra gran parte de la población con una cultura de sedentarismo con malos hábitos posturales que causan dolencias musculares o también lesiones cotidianas.
- Finalmente, el tercer grupo importante y que suele ser foco en todo negocio de Rehabilitación y Terapia Física es la población de edad avanzada.
- La Rehabilitación y Terapia Física actúan conjuntamente para analizar, diagnosticar y poner en acción los distintos tratamientos para evitar que se convierta en dolencia crónica y desvanecer por completo las dolencias.

Tabla 07: Servicios a prestar

N°	SERVICIO	BENEFICIOS	INSTRUMENTOS
1	Electroterapia	<ul style="list-style-type: none"> • Efecto calmante: Estimulan nuestros nervios y músculos. Nos producen un efecto analgésico por lo que ayudan a combatir el dolor de la zona. • Efecto antiinflamatorio: Nos provocan una vasodilatación pasiva por lo que ayudaremos a regenerar el tejido dañado. • Nos ayuda a aliviar y prevenir nuestras contracturas musculares. • Reestructura desequilibrios de la zona que tratamos de tipo circulatorio ya que hay un aumento del flujo de la circulación gracias a los bombeos musculares. • Es eficaz en procesos de recuperación de lesiones como contusiones, esguinces, luxaciones. 	Electroestimulador Masajeador para todo el Cuerpo; Twin Stim Plus 3 Ed. 4 Canales (Tens/Ems/If/Rus)
2	Ultrasonido	En fisioterapia el ultrasonido se utiliza para tratar lesiones, inflamación de tendones, cicatrices, favoreciendo una rápida reparación en los tejidos dañados.	Pistola de Masaje Muscular 30 Niveles; Ultrasonido Radium
3	Magnetoterapia	Indicada en procesos reumáticos, artropatías degenerativas; artropatías inflamatorias; en reumatismos peri articulares. También está demostrada su eficacia en trastornos de la osificación, osteoporosis, retardo de consolidación de fracturas y Sudeck. Además se utiliza en el tratamiento de contusiones, esguinces, luxaciones, contracturas musculares y tendinitis, neuralgias braquial, intercostal, del trigémino, isquialgias, lumbalgia, ciática y migrañas.	Minimag; Minimag
4	Terapia manual	<ul style="list-style-type: none"> • Relajar la musculatura y las contracturas. • Proporciona estados de relajación y descanso. • Combate el insomnio, facilita el sueño profundo. • Tonicante para situaciones de apatía y un bajo tono general. • Prevención de lesiones. 	Juego de Ventosas
5	Terapia combinada	Efectivo para el tratamiento del dolor musculoesquelético, además como diagnóstico primordial para detectar puntos gatillos mediante una actividad eléctrica.	Electroestimulador Masajeador para todo el Cuerpo; Pistola de Masaje Muscular 30 Niveles; Twin Stim Plus 3 Ed. 4 Canales (Tens/Ems/If/Rus; Cable para terapia combinada de ultratens II; Intellect Mobile Combo
6	Cinesiterapia	<ul style="list-style-type: none"> • Aumenta el rango articular mejorando el movimiento. • Fortalece músculos y articulaciones. • Mejora la atrofia muscular • Activa el metabolismo • Corrige malos hábitos posturales • Mejora los sistemas sanguíneo y linfático. • Ayuda a combatir el estrés • Mantiene la generación de osteoblastos 	Juego de Ventosas; Mancuernas; Kit de Fuerza; Escalera con rampas

Tabla 08: Instrumento a utilizar

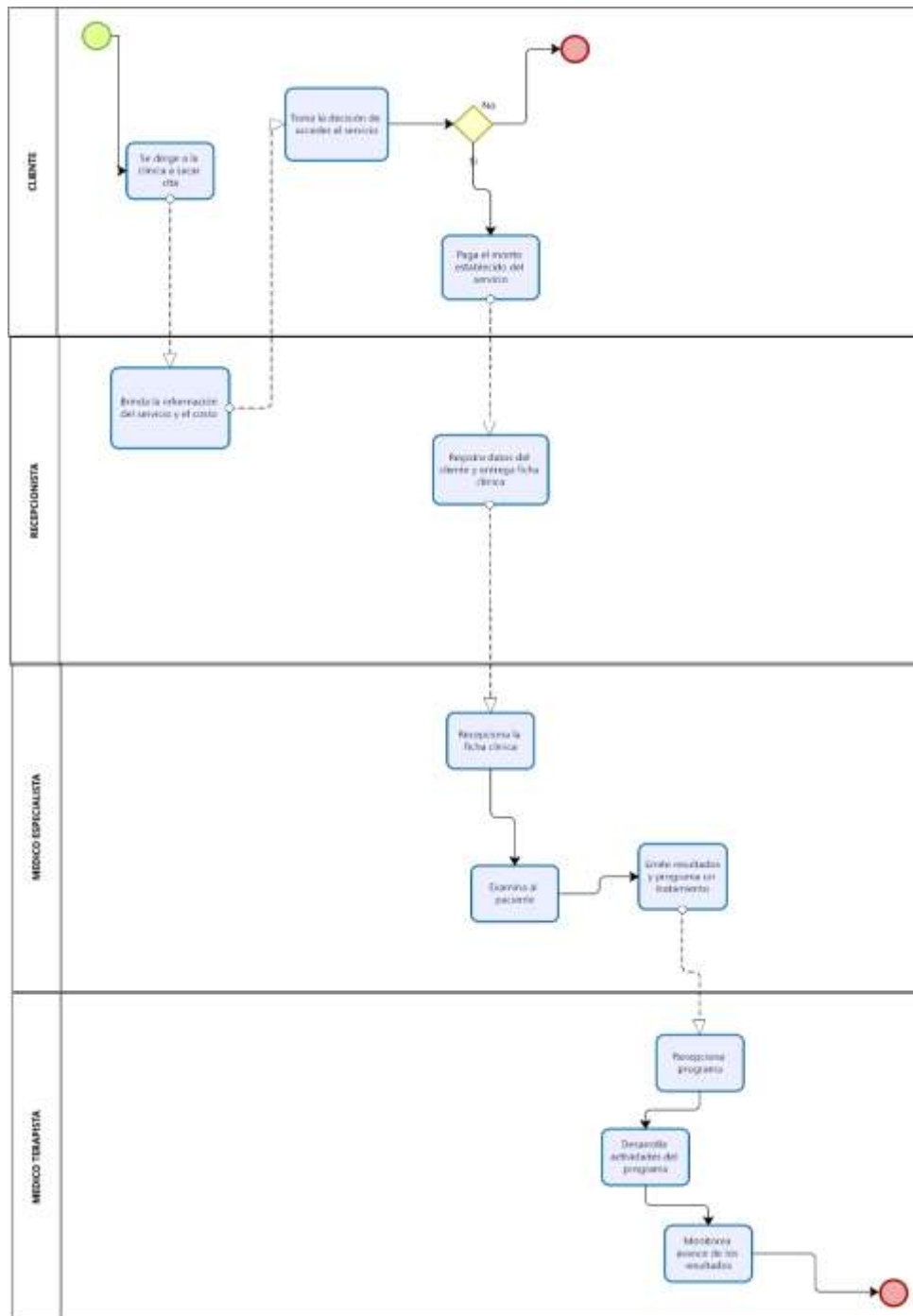
INSTRUMENTO	CARACTERISTICAS	DESCRIPCION TECNICA	MARCA	PROVEEDOR	PRECIO
Electroestimulador Masajeador para todo el Cuerpo	Relaja , tonifica , quema grasa, mejora las articulaciones, mejora el sistema circulatorio. También ayuda a evitar la fatiga muscular, dolores lumbares, artritis, artrosis, celulitis y puede facilitar la PARÁLISIS PERIFÉRICA DEL NERVIOS.	Peso del paquete: 1.0kg (2.20lb.) Tamaño del paquete: 22 cm x 20 cm x 10 cm (8.66 pulgadas x 7.87 pulgadas x 3.94 pulgadas) Peso: 791,80 g Fuente de alimentación: 3 x 1.5V pilas Entrada: 110-240V Salida: DC 3V Tiempo de trabajo nominal: 30 minutos	MERKON	Perumassage	S/ 185.00
Pistola de Masaje Muscular 30 Niveles	Reduce eficazmente la rigidez muscular y el dolor, aumentando la circulación sanguínea. Adecuado para la recuperación después de la fatiga deportiva, rehabilitación después de lesiones deportivas, dolor. Alivio durante el período de convalecencia de la cirugía, así como la reducción de la reacción inflamatoria.	Control: Pantalla táctil LCD Percusiones: 1200 - 3300 RPM Nivel de Ruido: 50 dB Velocidad: 1 - 30 Niveles Peso product: 1.5 kg (Peso neto: 0.85 kg) Cabezales: 6 cabezales Voltaje de entrada: 110-240v Fuente de alimentación: batería de litio Capacidad de la batería: 2500mAh Motor: 20W Capacidad de Batería: 2600 mah Material: ABS+Silicagel	TOTALGUN	Perumassage	s/395.00
Juego de Ventosas	Estimula la oxigenación y la desintoxicación de la sangre al tiempo que promueve una sensación de ligereza y alivio de la presión. Aumenta el rango de movimiento, rompe las adherencias y promueve la curación en el tejido cicatricial y los sitios de lesiones crónicas.	Tipo de artículo: ventosas al vacío Material: PVC plastic Aplicación: cuerpo Cantidad de tazas: 10	NIBRA	Perumassage	S/ 125.00
Twin Stim Plus 3 Ed. 4 Canales (Tens/Ems/If/Rus)	Combina TENS, EMS, IF (interferencial) y RUSA en una sola unidad portátil. Con controles de intensidad separados para cada canal y parámetros totalmente ajustables. Además, con cuatro canales, el usuario tiene la capacidad de tratar áreas grandes (espalda entera) o sitios de tratamiento múltiple al mismo tiempo	Canales: 4 Electrodos 8 autoadhesivos de 40 x 40 mm. 5 modos TENS: burst, normal, modulado, SD1 y SD2 3 modos EMS: constante, sincrónico y alternado 3 modos IF: normal, modulado 1 y modulado 2 3 modos RUSA: normal, modulado 1 y modulado 2 2 temporizadores de 1 - 60 minutos y continuo	Twin Stim Plus	Perumassage	S/ 890.00
Cable para terapia combinada de ultratens II				Fisiomedicmarket	S/ 120.00
Escalera con rampas	Permite trabajar los músculos de las piernas, quemar grasas y gastar energía, consiguiendo una mejora en la frecuencia cardiaca y la capacidad pulmonar	Fabricada en madera pino. Escalera de entrenamiento que consta de dos secciones que se pueden separar o mantener unidas. Con peldaños de superficie antideslizante. Consta para un lado de 4 escalones de subida de 15 cm de alto y un largo de 162.5 cm., por el otro lado contiene un plano inclinado. Tiene los pasamanos en 2 diferentes alturas de 38 y 81 cm. de alto para acomodar tanto a niños como adultos. Largo total de la escalera es de 3.70 metros.		Fisiomedicmarket	S/ 2,950.00
Proseven ultrasonido de 1 MHZ		Aparato de terapia vía ondas ultrasónicas de 1MHZ. El Proseven es un aparato de terapia vía Ondas Ultrasonicas de 1Mhz, siendo indicado para el tratamiento de lesiones		Fisiomedicmarket	S/ 2,500.00
Ultrasonido Radium		Ultrasonido de 1 y 2 mhz (facial y corporal). Equipo portátil. Dos (2) Cabezales. Voltaje de alimentación 220v		Fisiomedicmarket	S/ 380.00

Intelect Mobile Combo		<ul style="list-style-type: none"> - Cabezal multifrecuencia de 1 y 3 MHz - Terapia de ultrasonidos pulsada o continuo (10%, 20%, 50% y 100%) - Ciclo de trabajo 16Hz, 48Hz o 100Hz - 15 espacios de memoria - Aplicadores ergonómicamente diseñados y disponibles en varios tamaños (1 cm', 2 cm', 5 cm' y 10 cm') - Se adjunta aplicador de 5 cm' de serie - Se pueden intercambiar todos los aplicadores gracias a Electronic Signature de todos los aplicadores - Calentamiento de cabezal y control de contacto del mismo, con retroalimentación visual y auditiva en todos los aplicadores 	CHATTANOOGA	Phymed	\$/ 8,000.00
Minimag	<p>A nivel óseo: reducción de osteoclastos, aumento de los osteoblastos, vascularización, calcificación y mineralización.</p> <p>A nivel muscular: angiogénesis (formación de nuevos vasos).</p> <p>A nivel de piel: aumento de la vascularización, colágeno e incremento del oxígeno. A nivel de nervios periféricos: incremento en la síntesis de proteínas. Favorece la migración axonal.</p>	<p>Pantalla táctil 5 pulgadas.</p> <p>2 canales independientes.</p> <p>2 solenoides planos.</p> <p>8 programas.</p> <p>Regulación manual de parámetros.</p> <p>Frecuencia: 5 - 25 - 70 - 100 Hz.</p> <p>Potencia de 5 a 150 Gauss por canal independiente.</p>	CEC	Phymed	\$/ 3,500.00
Mag 3	<p>A nivel óseo: reducción de osteoclastos, aumento de los osteoblastos, vascularización, calcificación y mineralización.</p> <p>A nivel muscular: angiogénesis (formación de nuevos vasos).</p> <p>A nivel de piel: aumento de la vascularización, colágeno e incremento del oxígeno.</p> <p>A nivel de nervios periféricos: incremento en la síntesis de proteínas. Favorece la migración axonal.</p>	<p>Pantalla táctil 7".</p> <p>3 canales independientes.</p> <p>2 solenoides planos.</p> <p>Opción de adicionar 1 túnel.</p> <p>15 programas.</p> <p>Regulación manual de todos los parámetros.</p> <p>Frecuencia de 1 a 100 Hz.</p> <p>Potencia de 5 a 200 Gauss por canal independiente.</p>	CEC	Phymed	\$/ 3,500.00
Mancuernas	<p>Reduce el estrés: el ejercicio físico en general ayuda a reducir el estrés y por su puesto el entrenamiento con pesas también lo hace.</p> <p>Mejora la calidad de sueño.</p> <p>Mejora de la composición corporal.</p> <p>Ayuda a fortalecer los huesos.</p> <p>Mantiene la masa muscular.</p> <p>Corazón más sano.</p>		CEC	Phymed	\$/ 100.00
Kit de Fuerza	<p>Mejora de la movilidad del cuerpo, tanto de músculos como de articulaciones, la eliminación de la grasa corporal, la fuerza que adquiere la zona abdominal y lumbar y la mejora en el equilibrio y la coordinación</p>		CEC	Phymed	\$/ 350.00

Figura 09: Modelo Canva



Figura 10: DIAGRAMA DEL PROCESO



PROCESOS DEL SERVICIO

El paciente solicita información puede ser personal, así como reservar cita por medio telefónico.

En la fecha programada, el paciente ingresa y es atendida por la responsable de atención al cliente, quien registra los datos del paciente y su asistencia. La asistente realiza el cobro del servicio y emite el comprobante de pago.

Evaluación inicial. Es la primera etapa del proceso terapéutico se solicita al paciente el informe médico, es decir el diagnóstico y el tratamiento a seguir. Se complementa dicho diagnóstico a través de preguntas al paciente y también de la exploración física, utilizando técnicas de inspección y palpamiento.

Tratamiento. A partir del diagnóstico, se buscará el tratamiento más adecuado para el paciente y se le explicará la programación. Luego se procederá a iniciar el tratamiento.

Recepción programará sus sesiones, así como también se encargará de hacerle seguimiento a su recuperación incluso luego de terminar su tratamiento.

ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD

Brindaremos un servicio de calidad, por ello contamos con:

Auditoría: dado que somos una empresa que brinda servicios a la salud, solicitaremos una auditoría médica a entes reguladores, para que evalúen el servicio y sus protocolos de atención, esto será solicitado año tras año periódicamente.

Estadísticas de servicio: de una manera consecutiva, tendremos resultados del nivel /grado de nuestra atención al servicio que ejecutamos, teniendo una realimentación periódica.

CONTROL DE CALIDAD

Nuestras principales vías para el control con respecto a la calidad, serán las siguientes:

Hoja de verificación: será una lineación interna, encargada por el área administrativa, que velará por el correcto funcionamiento del servicio, asimismo estará acompañada del médico especialista, para reiterar las correctas pautas del servicio.

Diagrama de Pareto: para la identificación de situaciones que conlleven un problema, emplearemos dicha herramienta para determinar la causa que esta podría generar consecuencias al desarrollo del servicio y a la organización.

Diagrama de control (Gráfico): lo utilizaremos como vía de análisis, puesto recolectara la información e identificara los niveles que se vieron afectados por el problema.

POLÍTICA DE PRECIOS



Emitimos una encuesta, la cual nos identifica que nuestro segmento objetivo, está dispuesto a pagar un promedio de 40 a 60 soles por nuestro servicio. En base a la información recolectada por nuestro instrumento, optamos por empezar con precio fijo de 50 nuevos soles para la cartera de nuestros servicios, consideramos un precio justo y accesible, teniendo de por si una estrategia de costo e identificación ante el mercado.

El primer año estará fijado con ese precio, pero el siguiente tendrá un aumento de 5 nuevos soles, por cada dos años, hasta el año 2026, si bien tenemos una lata demanda insatisfecha, se desea que, a nivel del paso del tiempo, se incremente la cartera de servicios, ahí empezara a tener una variación de precios, preservando el alcance económico del cliente.

NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

La negociación con proveedores con dos proveedores fijos, uno lo clasificaremos como el proveedor de insumos primarios, y el otro secundario. Tendremos en evaluación un proveedor como respuesta de prevención ante cualquier suceso inesperado.

Hacer indicio, a lo que respecto equipos y utensilios, deben cumplir con la garantía y la certificación requerida

Nuestros proveedores de insumos primarios y secundarios pueden ser, laboratorios y/o farmacias, siempre que estén acondicionados a lo necesario para un buen servicio.

NEGOCIACIÓN CON CLIENTES

Si bien ya hemos definido nuestros potenciales clientes, la negociación haremos la referencia directamente a familiarizar el servicio, desde su primera atención, debemos lograr que el cliente identifique que nuestro servicio es el adecuado para su atención, ante esto le mostraremos los procedimientos, la maquinaria, nuestros insumos, los reconocimientos de nuestro personal. Teniendo la relevancia de mantener la atención personalizada a cada cliente, de tal manera que logremos su satisfacción.

PROMOCIÓN Y PROPAGANDA

Actividades que estará bajo la dirección del departamento de Marketing, entraran a designaras las vías y actividades para su cumplimiento, buscando la identificación y el mayor alcance a la población objetivo, ante esto planteamos:

Prensa: Durante pequeñas campañas publicitarias en periódicos de la región, estas serán en periodos quincenales.

Televisión: Que se anuncie de forma persuasiva en una cadena local (América TV), hacer un contrato mensual, y con anuncio emitido cada tres días.

Folletos: llamativo y atractivo, con la información correspondiente, mostrando por medio de un folleto atractivo, en el que se pueda visualizar y exponer los servicios que prestamos, así como las tarifas y los datos de contacto, serán entregado en mayor volumen, durante fechas festivas (abril, Julio, diciembre)

Internet: Mediante herramientas, comenzando con la creación de página oficial y anuncios en grupos de Facebook, Instagram, Tic Tok, YouTube. Realizando una interacción, los días jueves, viernes y sábado.

Tabla 09: Análisis de los riesgos organizacionales, legales y tributarios

RIESGO	CONCEPTO	CAUSA	EFEECTO	ESTRATEGIA
Organizacional	Mala praxis	Desconocimiento de procesos, flujograma, normal de Atención, Reglamento interno de trabajo por el personal.	Deficiente Atención a pacientes, así como generación de cuellos de botella, incumplimiento de normas que podrían llegar a procesos legales por descuido del trabajador.	Realizar procesos de inducción a nuevos trabajadores, capacitaciones constantes de normativas y protección del empleado (SST). Además de desarrollo de buenas prácticas de trabajo.
Organizacional	Comunicación Ineficiente	Cada departamento realiza sus funciones sin consultar a otro.	Reportes de indicadores y resultados no cuadran mostrando ineficiencias en el flujo del servicio.	Evitar sectorizar los departamentos administrativos y médico, implementando proyectos transversales y áreas de trabajos colaborativas
Legal	Reclamos o procesos legales	Falta de habilidades blandas en la Atención del paciente. Servicios médicos incompletos.	Reclamos en el Libro de reclamaciones por pacientes. Sanciones por INDECOPI. Quejas por parte de empresa prestadora de servicios.	Capacitación en habilidades blandas a personal médico. Evaluación de satisfacción al paciente. Posterior al resultado de la evaluación tomar medidas personalizadas a las necesidades
Legal	Incumplimiento de contratos	Ineficiente elaboración de cláusulas del contrato. Falta de firmas por las partes. Tipo de contrato incorrecto para las funciones y obligaciones del puesto	Denuncias por parte del trabajador. Multas por incumplimiento de la Ley No 30222 por SUNAFIL.	Poseer servicio especializado que se encargue de proteger y administrar la elaboración y suscripción de contratos.
Tributario	Falta de pago de impuestos	Elaboración incorrecta de libros contables. Falta de liquidez	Multas por parte de SUNAT.	Evaluar constantemente cálculos financieros, entradas y salidas, y registros.
Tributario	No registrar comprobantes	Falta de conocimiento en módulo virtual de registro de SUNAT.	Multas por parte de SUNAT.	Capacitación de uso de módulo por especialista de SUNAT. Inscribir la política de ingreso de comprobantes a modulo virtual en máximo 48 horas posterior a su emisión.

2.5.5 PLAN FINANCIERO

Plazo de ejecución, horizonte temporal de análisis y moneda a emplear

- Tiempo de ejecución: 5 años

- Horizonte temporal de análisis: empieza en el año cero, que indica ser el 2021, hasta el año posterior 2026.
- Moneda a circular: Moneda nacional (Nuevo Sol)

Precios, cantidad a servir y vender por el proyecto

Tabla 10:

AÑO	2022	2023	2024	2025	2026
Precio con venta (IGV)	50	55	55	60	60
Cantidad en demanda deseada para atender	4400	4550	4704	4864	5030
Crecimiento del PBI	-	3.40%	3.40%	3.40%	3.40%
Escenario Pesimista	4200	4550	4704	4864	5030
Escenario Optimista	4600	4756	4918	5085	5258

Aspectos tributarios y legales

El Régimen General de Impuesto a la Renta (IR) fijado actualmente es del 30%, teniendo como base considerada hasta el año 5 de funcionamiento.

Los precios de ventas durante los 5 años plasmados estarán incluyendo el Impuesto general a las ventas (IGV) que impone los procesos de venta y administrativos de la empresa frente al consumidor final.

ARRENDAMIENTO

Se ha optado pagar alquiler mensual, es una tienda por departamento, cuenta con amplias instalaciones. Siendo el monto pactado para alquiler de 1200. Se arrienda, debido a los acontecimientos y la paga de equipos y materiales requeridos para el servicio.

INVERSION

COSTOS MATERIALES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Electroestimulador Masajeador para todo el Cuerpo	4	S/ 185.00	S/ 740.00
Pistola de Masaje Muscular 30 Niveles	4	S/ 395.00	S/ 1,580.00
Juego de Ventosas	2	S/ 125.00	S/250.00
Twin Stim Plus 3 Ed. 4 Canales (Tens/Ems/If/Rus	2	S/ 890.00	S/1,780.00
Cable para terapia combinada de	3	S/ 120.00	S/360.00
Escalera con rampas	1	S/ 2,950.00	S/2,950.00
Proseven ultrasonido de 1MHZ	1	S/ 2,500.00	S/2,500.00
Ultrasonido Radium	1	S/ 380.00	S/380.00
Intellect Mobile Combo	1	S/ 8,000.00	S/8,000.00
Minimag	2	S/ 3,500.00	S/7,000.00
Mag 3	2	S/ 3,500.00	S/7,000.00
Mancuernas	3	S/ 100.00	S/300.00
Kit de Fuerza	3	S/ 350.00	S/1,050.00
Balanza digital de peso, masa y	3	S/ 400.00	S/1,200.00
Silla de ruedas	2	S/ 750.00	S/1,500.00
Escritorio	6	S/ 300.00	S/1,800.00
Sillas de Espera	2	S/150.00	S/300.00
Computadoras	4	S/1,500.00	S/6,000.00
Utiles de Escritorio	3	S/200.00	S/600.00
Otros			
Extintor	2	S/100.00	S/200.00
Botiquin	2	S/25.00	S/50.00
Camilla de primeros auxilios	2	S/80.00	S/160.00
TOTAL			S/7,310.00

Tabla 11: Costos de inversión

OTROS GASTOS	COSTO
Alquiler	S/1,200.00
Luz	S/70.00
Internet	S/30.00
Telefono	S/30.00
TOTAL	S/1,330.00

GASTOS ADMINISTRATIVOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Gerente	1	S/2,000.00	S/2,000.00
Honorarios asesoría contable	1	S/500.00	S/500.00
Honorarios asesoria legal	1	S/300.00	S/300.00
Jefe de Marketing	1	S/1,500.00	S/1,500.00
Administrador	1	S/1,500.00	S/1,500.00
Medico especialista	2	S/1,800.00	S/3,600.00
Terapeutas	6	S/1,200.00	S/7,200.00
Recepcionista	1	S/1,000.00	S/1,000.00
Personal de Limpieza	1	S/950.00	S/950.00
Personal de Seguridad	1	S/1,000.00	S/1,000.00
TOTAL			S/19,550.00

GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	COSTOS
Gasto de constitucion	S/1,000.00
Licencia de Funcionamiento	S/26.17
Certificado de Licencia Municipal	S/49.40
TOTAL	S/1,075.57

PLAN DE MARKETING	ACTIVIDAD	COSTOS
Activaciones	Personas que van a volatear	S/750.00
	Flayer / millar	S/270.00
Estrategias de Merchandising	Gigantografia	S/100.00
	Flayer 40 cm de alto x 20 cm de largo / unidad	S/100.00
Gestión de Redes Sociales	Paquete full redes sociales	S/790.00
Promoción	Radio	S/200.00
	Activaciones en evento	S/250.00
Total		S/2,460.00
TOTAL DE COSTOS		S/31,725.57

Tabla 12: Depreciación de equipos

COSTOS MATERIALES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL	TASA DE DEPRECIACION	VIDA UTIL	DEPRECIACION AL AÑO	DEPRECIACION AL MES
Electroestimulador Masajeador para todo el Cuerpo	4	S/ 185.00	S/ 740.00	25%	5	148	12.3
Pistola de Masaje Muscular 30 Niveles	4	S/ 395.00	S/ 1,580.00	25%	5	63.2	5.2
Juego de Ventosas	2	S/ 125.00	S/250.00	25%	5	10	0.83
Twin Stim Plus 3 Ed. 4 Canales	2	S/ 890.00	S/1,780.00	25%	5	71.2	5.9
Cable para terapia combinada de	3	S/ 120.00	S/360.00	25%	5	14.4	1.2
Escalera con rampas	1	S/ 2,950.00	S/2,950.00	25%	5	590	49.1
Proseven ultrasonido de 1MHZ	1	S/ 2,500.00	S/2,500.00	25%	5	100	8.3
Ultrasonido Radium	1	S/ 380.00	S/380.00	25%	5	76	6.3
Intellect Mobile Combo	1	S/ 8,000.00	S/8,000.00	25%	5	1600	133.3
Minimag	2	S/ 3,500.00	S/7,000.00	25%	5	1400	116.6
Mag 3	2	S/ 3,500.00	S/7,000.00	25%	5	1400	116.6
Manguernas	3	S/ 100.00	S/300.00	25%	5	60	5
Kit de Fuerza	3	S/ 350.00	S/1,050.00	25%	5	210	17.5
Balanza digital de	3	S/ 400.00	S/1,200.00	25%	5	240	20
Silla de ruedas	2	S/ 750.00	S/1,500.00	25%	5	300	25
Escritorio	6	S/ 300.00	S/1,800.00	10%	5	360	30
Sillas de Espera	2	S/150.00	S/300.00	10%	5	60	5
Computadoras	4	S/1,500.00	S/6,000.00	10%	5	1200	100
Utiles de Escritorio	3	S/200.00	S/600.00	10%	5	120	10
Otros							
Extintor	2	S/100.00	S/200.00	10%	3	66	5.5
Botiquin	2	S/25.00	S/50.00	10%	4	12.5	1
Camilla de primeros	2	S/80.00	S/160.00	10%	5	16	1.3

Tabla 13: Remuneraciones al personal

Personal	Cantidad	Sueldo	Remuneración bruta mensual	Remuneración anual	CTS anual	Gratificaciones	Vacaciones	Total anual	ESSalud anual		
Gerente	1	S/2,000.00	S/2,000.00	S/24,000.00	S/2,000.00	S/4,000.00	S/2,000.00	S/34,000.00	S/2,180.00	S/2,250.00	S/38,430.00
Jefe de Marketing	1	S/1,500.00	S/1,500.00	S/18,000.00	S/1,500.00	S/3,000.00	S/1,500.00	S/25,500.00	S/1,635.00	S/1,687.50	S/28,822.50
Administrador	1	S/1,500.00	S/1,500.00	S/18,000.00	S/1,500.00	S/3,000.00	S/1,500.00	S/25,500.00	S/1,635.00	S/1,687.50	S/28,822.50
Medico especialista	2	S/1,800.00	S/3,600.00	S/43,200.00	S/3,600.00	S/7,200.00	S/3,600.00	S/61,200.00	S/3,924.00	S/4,050.00	S/69,174.00
Terapista	6	S/1,200.00	S/7,200.00	S/86,400.00	S/7,200.00	S/14,400.00	S/7,200.00	S/122,400.00	S/7,848.00	S/8,100.00	S/138,348.00
Recepcionista	1	S/1,000.00	S/1,000.00	S/12,000.00	S/1,000.00	S/2,000.00	S/1,000.00	S/17,000.00	S/1,090.00	S/1,125.00	S/19,215.00
Personal de Limpieza	1	S/950.00	S/950.00	S/11,400.00	S/950.00	S/1,900.00	S/950.00	S/16,150.00	S/1,035.50	S/1,068.75	S/18,254.25
Personal de Seguridad	1	S/1,000.00	S/1,000.00	S/12,000.00	S/1,000.00	S/2,000.00	S/1,000.00	S/17,000.00	S/1,090.00	S/1,125.00	S/19,215.00
TOTAL								S/318,750.00			S/360,281.25

FINANCIAMIENTO

Tabla 14: Financiamiento

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO		
	MONTO	%
APORTE PROPIO	S/. 25,725.57	81.09%
INSTITUCION FINANCIERA	S/. 6,000.00	18.91%
TOTAL INVERSION INICIAL	S/. 31,725.57	100.00%

CONDICIONES DEL CREDITO DEL BCP		
principal	S/. 6,000.00	
tasa de interes efectiva mensual	4.00%	
PLAZO(MESES)	12	
	S/. -639.31	

CUADRO DEL SERVICIO DE LA DEUDA				
PERIODO	SALDO	AMORTIZACIÓN	INTERES	CUOTA
1	S/. 6,000.00	S/. 399.31	S/. 240.00	S/. 639.31
2	S/. 5,600.69	S/. 415.29	S/. 224.03	S/. 639.31
3	S/. 5,185.40	S/. 431.90	S/. 207.42	S/. 639.31
4	S/. 4,753.50	S/. 449.17	S/. 190.14	S/. 639.31
5	S/. 4,304.33	S/. 467.14	S/. 172.17	S/. 639.31
6	S/. 3,837.19	S/. 485.83	S/. 153.49	S/. 639.31
7	S/. 3,351.37	S/. 505.26	S/. 134.05	S/. 639.31
8	S/. 2,846.11	S/. 525.47	S/. 113.84	S/. 639.31
9	S/. 2,320.64	S/. 546.49	S/. 92.83	S/. 639.31
10	S/. 1,774.15	S/. 568.35	S/. 70.97	S/. 639.31
11	S/. 1,205.80	S/. 591.08	S/. 48.23	S/. 639.31
12	S/. 614.72	S/. 614.72	S/. 24.59	S/. 639.31
TOTAL		S/. 6,000.00	S/. 1,671.76	S/. 7,671.76

Tabla 15: COSTOS DE PRODUCCION

CONCEPTO	MENSUAL												ANUAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
INSUMOS													
Escritorio	S/ 300.00												S/300.00
Sillas de Espera	S/150.00												S/150.00
Computadoras	S/1,500.00												S/1,500.00
Utiles de Escritorio	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/2,400.00
Extintor	S/1,000.00												S/1,000.00
Botiquin	S/100.00					S/100.00							S/200.00
Camilla de primeros auxilios	S/25.00		S/25.00		S/25.00		S/25.00		S/25.00		S/25.00		S/150.00
Personas que van a volanteo	S/80.00												S/80.00
Flayer / millar	S/750.00	S/750.00	S/750.00	S/750.00	S/750.00	S/750.00	S/750.00	S/750.00	S/750.00	S/750.00	S/750.00	S/750.00	S/9,000.00
Paquete full redes sociales	S/270.00	S/270.00	S/270.00	S/270.00	S/270.00	S/270.00	S/270.00	S/270.00	S/270.00	S/270.00	S/270.00	S/270.00	S/3,240.00
Flayer 40 cm de alto x 20 cm de largo / unidad	S/790.00	S/790.00	S/790.00	S/790.00	S/790.00	S/790.00	S/790.00	S/790.00	S/790.00	S/790.00	S/790.00	S/790.00	S/9,480.00
Radio	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/2,400.00
Activaciones en evento	S/250.00	S/250.00	S/250.00	S/250.00	S/250.00	S/250.00	S/250.00	S/250.00	S/250.00	S/250.00	S/250.00	S/250.00	S/3,000.00
ADMINISTRATIVOS													
Gerente	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/24,000.00
Jefe de Marketing	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/18,000.00
Administrador	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/18,000.00
Medico especialista	S/1,800.00	S/1,800.00	S/1,800.00	S/1,800.00	S/1,800.00	S/1,800.00	S/1,800.00	S/1,800.00	S/1,800.00	S/1,800.00	S/1,800.00	S/1,800.00	S/21,600.00
Terapistas	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/14,400.00
Recepcionista	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/12,000.00
Personal de Limpieza	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/11,400.00
Personal de Seguridad	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/12,000.00
Mantenimiento de maquinaria	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/2,400.00
Alquiler	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/14,400.00
Luz	S/70.00	S/70.00	S/70.00	S/70.00	S/70.00	S/70.00	S/70.00	S/70.00	S/70.00	S/70.00	S/70.00	S/70.00	S/840.00
Internet	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/360.00
Telefono	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/30.00	S/360.00
COSTOS DE PRODUCCIÓN	S/18,065.00	S/14,910.00	S/14,935.00	S/14,910.00	S/14,935.00	S/15,010.00	S/14,935.00	S/14,910.00	S/14,935.00	S/14,910.00	S/14,935.00	S/14,910.00	S/182,660.00

Tabla 16: ESCENARIO OPTIMISTA

Inversion	S/. 182,660.00					
DEMANDA		2022	2023	2024	2025	2026
INGRESOS		50	55	55	60	60
Demanda		4600	4756	4918	5085	5258
DESCRIPCION	AÑO 0	2022	2023	2024	2025	2026
INVERSION	-S/. 182,660.00					
TOTAL DE INGRESOS		S/230,000.00	S/261,602.00	S/270,496.47	S/305,120.02	S/315,494.10
EGRESOS						
COSTOS DE PRODUCCION		S/182,660.00	S/182,660.00	S/182,660.00	S/182,660.00	S/182,660.00
MAQUINAS		S/ 7,310.00	S/ 7,310.00	S/ 7,310.00	S/ 40,682.67	S/ 42,065.88
TOTAL DE EGRESOS		S/189,970.00	S/189,970.00	S/189,970.00	S/223,342.67	S/224,725.88
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-S/. 182,660.00	S/40,030.00	S/71,632.00	S/80,526.47	S/81,777.35	S/90,768.22
IGV (18%)		-S/7,205.40	-S/12,893.76	S/14,494.76	S/14,719.92	S/16,338.28
Impuesto a la renta 30%		-S/12,009.00	-S/21,489.60	S/24,157.94	S/24,533.20	S/27,230.47
Licencia de funcionamiento		S/26.17	S/26.17	S/26.17	S/26.17	S/26.17
Certificado de Defensa Civil (I.T.S-B.D.C)		S/49.40	S/49.40	S/49.40	S/49.40	S/49.40
TOTAL DE IMPUESTOS		-S/19,138.83	-S/34,307.79	S/38,728.27	S/39,328.70	S/43,644.31
TOTAL DE EGRESOS GENERAL		S/170,831.17	S/155,662.21	S/228,698.27	S/262,671.37	S/268,370.19
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-S/. 182,660.00	S/59,168.83	S/105,939.79	S/41,798.19	S/42,448.65	S/47,123.90
PRESTAMO	S/. 6,000.00					
AMORTIZACIÓN		S/6,014.57				
INTERES		S/10,548.52				
TOTAL DE PRESTAMO		S/16,563.09				
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/. 182,660.00	S/42,605.74	S/105,939.79	S/41,798.19	S/42,448.65	S/47,123.90
COSTO DE OPORTUNIDAD	10%		Σ Ingresos	S/1,032,817.00		
Calculando el VAN	S/. 30,257.16		Σ Costos	S/764,510.41		
Calculando el TIR	17%		Σ Costos + Inversid	S/947,170.41		
Costo / Beneficio	1.09					

Tabla 17: ESCENARIO PESIMISTA

Inversion	S/. 182,660.00					
DEMANDA		2022	2023	2024	2025	2026
INGRESOS		50	55	55	60	60
Demanda		4200	4550	4704	4864	5030
DESCRIPCION	AÑO 0	2022	2023	2024	2025	2026
INVERSION	-S/. 182,660.00					
TOTAL DE INGRESOS		S/210,000.00	S/250,228.00	S/258,735.75	S/291,853.93	S/301,776.96
EGRESOS						
COSTOS DE PRODUCCION		S/182,660.00	S/182,660.00	S/182,660.00	S/182,660.00	S/182,660.00
MAQUINAS		S/ 7,310.00	S/ 7,310.00	S/ 7,310.00	S/ 38,913.86	S/ 40,236.93
TOTAL DE EGRESOS		S/189,970.00	S/189,970.00	S/189,970.00	S/221,573.86	S/222,896.93
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-S/. 182,660.00	S/20,030.00	S/60,258.00	S/68,765.75	S/70,280.07	S/78,880.03
IGV (18%)		S/3,605.40	S/10,846.44	S/12,377.84	S/12,650.41	S/14,198.41
Impuesto a la renta 30%		S/6,009.00	S/18,077.40	S/20,629.73	S/21,084.02	S/23,664.01
Licencia de funcionamiento		S/26.17	S/26.17	S/26.17	S/26.17	S/26.17
Certificado de Defensa Civil (I.T.S-B.D.C)		S/49.40	S/49.40	S/49.40	S/49.40	S/49.40
TOTAL DE IMPUESTOS		-S/9,689.97	-S/28,999.41	-S/33,083.13	S/33,810.00	S/37,937.99
TOTAL DE EGRESOS GENERAL		S/180,280.03	S/160,970.59	S/156,886.87	S/255,383.86	S/260,834.91
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-S/. 182,660.00	S/29,719.97	S/89,257.41	S/101,848.88	S/36,470.07	S/40,942.05
PRESTAMO	S/. 6,000.00					
AMORTIZACIÓN		S/6,014.57				
INTERES		S/10,548.52				
TOTAL DE PRESTAMO		S/16,563.09				
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/. 182,660.00	S/13,156.88	S/89,257.41	S/101,848.88	S/36,470.07	S/40,942.05
COSTO DE OPORTUNIDAD	10%		∑Ingresos	S/978,821.00		
Calculando el VAN	S/. 27,199.24		∑Costos	S/762,166.65		
Calculando el TIR	16%		∑Costos + Inversió	S/944,826.65		

Tabla 18: PERIODO DE RECUPERACIÓN

PERIODO	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO NETO	ACUMULADO SIN TASA DE OPORTUNIDAD	
0		-S/. 182,660.00	-S/. 182,660.00	-S/. 182,660.00	
1	S/. 230,000.00	S/. 187,394.26	S/. 42,605.74	-S/. 140,054.26	
2	S/. 261,602.00	S/. 155,662.21	S/. 105,939.79	-S/. 34,114.47	
3	S/. 270,496.47	S/. 228,698.27	S/. 41,798.19	S/. 7,683.73	
4	S/. 305,120.02	S/. 262,671.37	S/. 42,448.65	S/. 50,132.38	
5	S/. 315,494.10	S/. 268,370.19	S/. 47,123.90	S/. 97,256.28	
	VAN	S/. 30,257.16			
	TIR	17%			
	C.O.	10%			
	P.R.	3.32	AÑO	MES	DIAS
			3	40	1,213

2.6 Método de Análisis de datos:

Nuestro estudio es de enfoque cuantitativo, ante ello se aplicaron técnicas para el proceso de todos los datos recaudados por la encuesta, que se denomina como una respuesta relevante a la estadística. RRRF

Ante ello, utilizaremos un análisis descriptivo de las variables del estudio. Los datos que surjan de la aplicación de nuestro instrumento y serán procesados.

Análisis descriptivo:

La información obtenida se procesó por un cuestionario en línea, proporcionado por Google, siendo representados a través de tablas e histogramas como datos estadísticos que permiten tener un análisis completo para una mejor toma de decisiones.

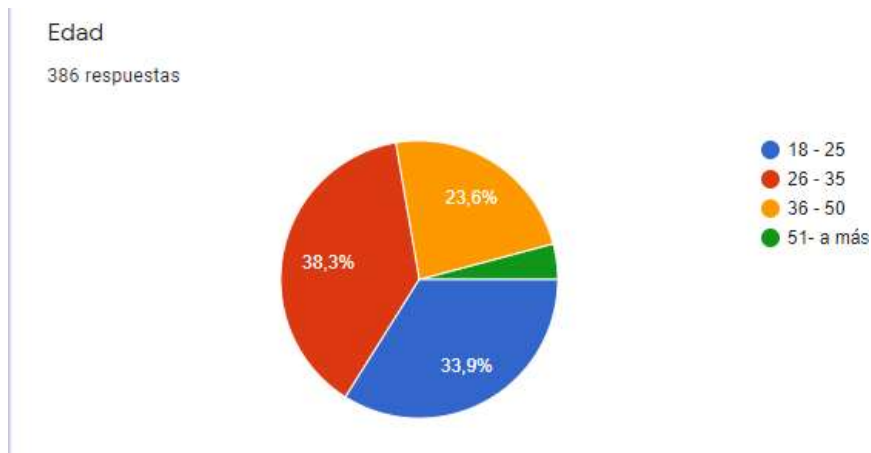
2.7 Aspectos éticos

Nuestro plan de negocio está redactado cumpliendo las normas y principios que establece la universidad, la cual manifiesta:

- Se respetó la información obtenida por los instrumentos, y esta se trabajó, sin alterarse.
- Nuestro proyecto cumplió la serie de pasos de los lineamientos que establece la universidad para su formato.
- Lo descrito es auténtico y de veracidad.
- Para la investigación se desarrolló con las normas ISO 690 con respecto a referencias bibliográficas y a la vez cumplir con una información que sea presentada de manera clara, precisa y fiable y confidencial.

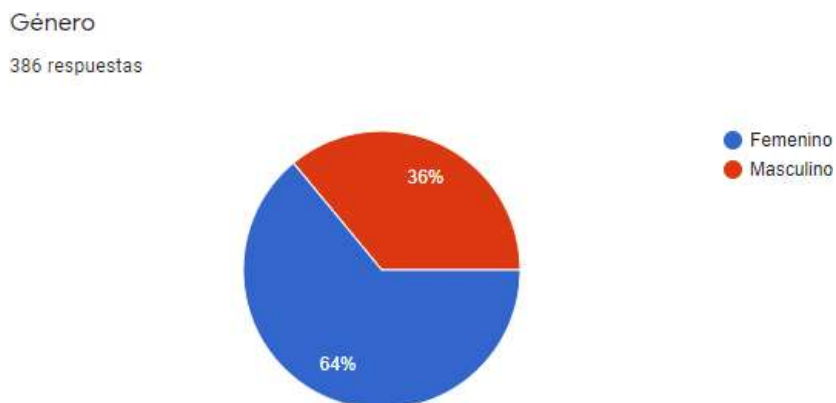
RESULTADOS

Tabla 19: EDAD



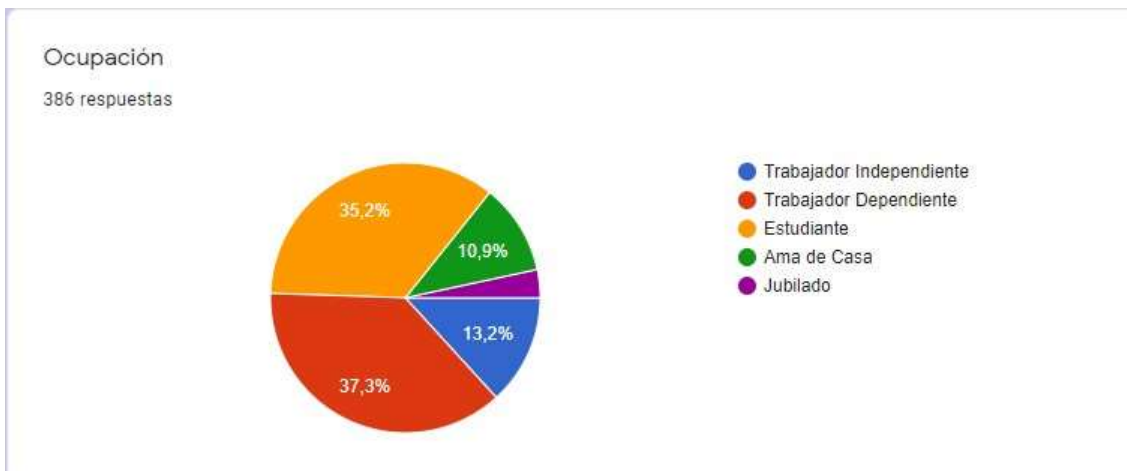
Tenemos una población de 386 encuestados de la ciudad de Chiclayo, siendo el 38.3% ciudadanos en el rango de edad de 18 – 25, un 33.9% dentro de la edad de 26 – 35 años, otro segmento es de la edad de 36 – 50 con un porcentaje de 23.6%.

Tabla 20: GENERO



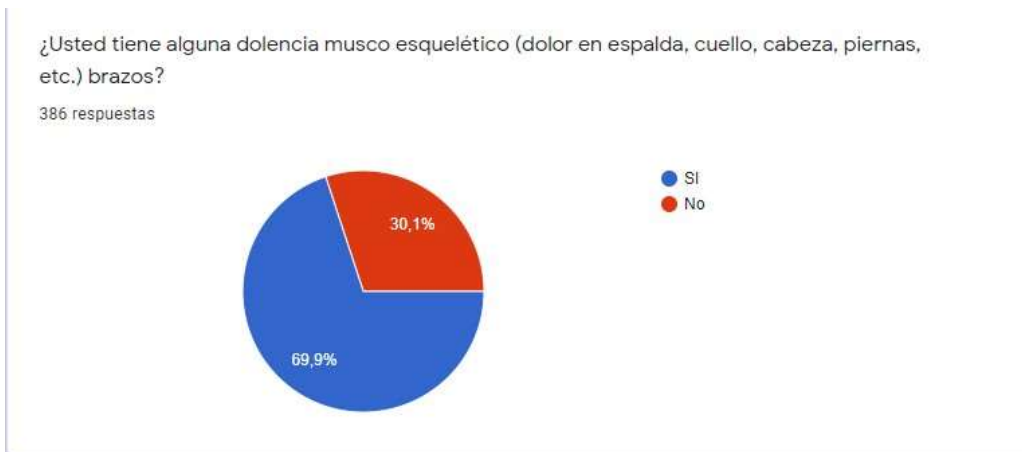
Nuestros encuestados son 386, de los cuales el 64% son ciudadanos mujeres de la ciudad de Chiclayo, mientras que el 36% son hombres. Teniendo así el 100% de nuestro segmento evaluado.

Tabla 21: OCUPACION



Evaluamos que quienes respondieron la encuesta son personas con trabajos dependientes conformando el 37.3%; otro 35.2% lo integra aquellos individuos que son estudiantes activos, así mismo tenemos un 13.2% de la población como trabajadores independientes y por ultimo un 10.9% que son personas con la función de amas de casa.

Tabla 22: CAUSA

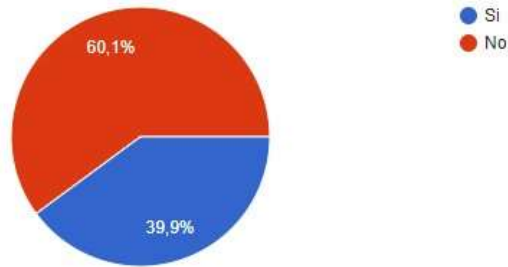


En esta pregunta identificamos la necesidad en los ciudadanos de la ciudad de Chiclayo, puesto que responde con un 69.9% que, si existe una dolencia muscoesqueleticos que los aqueja, mientras que el 30.1% no la padece, pero que puede optar por un servicio de prevención.

Tabla 23: RECIBE TRATAMIENTO

¿Usted recibe algún tratamiento?

386 respuestas



Dentro de nuestra población encuestada, que es de 386 personas, el 60.1% señala que no recibe tratamiento alguno para un trastorno muscoesqueleticos o de prevención, mientras que el restante de 39.9% si accede a un tratamiento para esta situación.

¿Conoce el tratamiento que se designa cuando se tiene alguna dolencia muscular?

386 respuestas

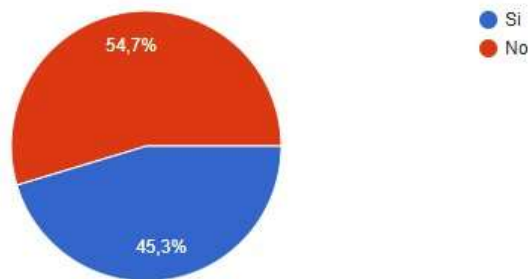


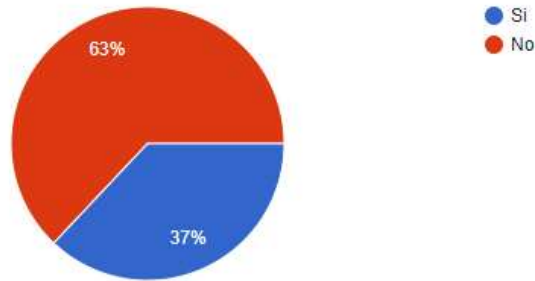
Tabla 24: CONOCE EL TRATAMIENTO

El 54.7% nos refiere que no conoce el tratamiento para este trastorno muscoesqueleticos, el 45.3% lo conoce, pero en mayores casos, no lo percibe.

Tabla 25: CENTRO DE TERAPIA

¿Conoce usted un Centro de Terapia física en la Ciudad de Chiclayo?

386 respuestas

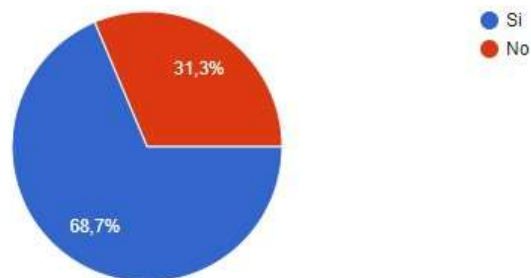


Para evaluar el factor de identificación de algún centro de terapia física, se planteó esta pregunta, teniendo como respuesta, que el 63% no conoce un centro que brinde el servicio de terapia física, mientras que el 37% lo identifica.

Tabla 26: VIABILIDAD DEL CENTRO

¿Le gustaría que en la ciudad de Chiclayo exista un centro especializado e innovador en Terapia Física?

386 respuestas



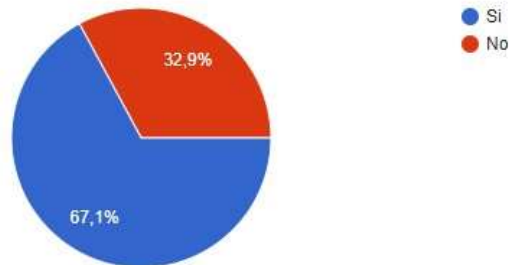
Dentro de nuestros encuestados, el 68.7% acepta, y nos señala que si le gustaría la creación de un centro especializado en terapia física en la ciudad de Chiclayo, lo que nos señala el interés por parte de nuestra población en el servicio. Mientras que el 31.3% nos manifiesta que no es de su interés.

Tabla 27: CERTIFICADO DE FUNCIONAMIENTO

En un centro de servicios en salud. ¿Considera usted indispensable que el servicio cumpla con certificado de funcionamiento?



386 respuestas

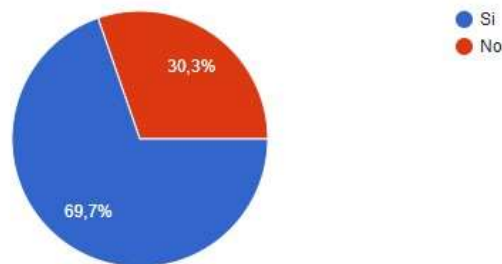


Dentro de nuestro rango, el 67.1% nos responde que, si es indispensable e importante el certificado de funcionamiento por parte de la municipalidad, mientras que el 32.9% nos responde que no lo considera tan importante para el servicio de atención en terapia física.

Tabla 28: EQUIPOS

En un centro de servicios en salud. ¿Sería para usted indispensable que los equipos utilizados cumplan con las certificaciones propuestas por las autoridades de la Salud

386 respuestas

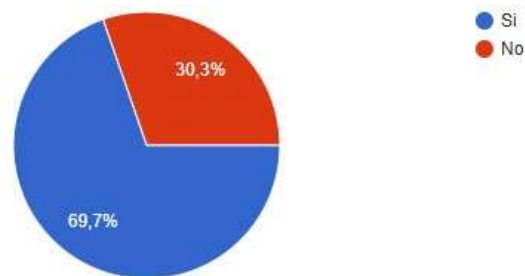


Las poblaciones de 386 responden, para dar respuesta sobre la certificación por entes de la salud, considerando el 69.7% que, si es importante, debido a que tiene en su servicio el manejo de la salud de la población, de otro lado el 30.3% no lo corresponde como vital e importante.

Tabla 29: MATERIALES

En un centro de salud. ¿Es indispensable para usted que los materiales estén esterilizados y dermatológicamente comprobado por las autoridades de Salud?

386 respuestas

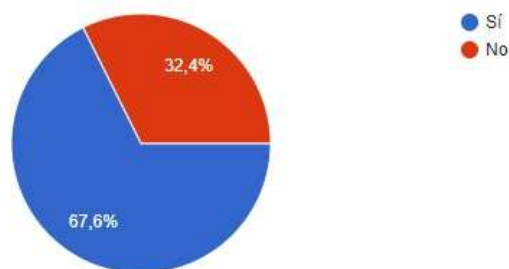


Nuestro 69.7% del total de encuestados, nos señala que, si es importante el manejo de instrumentos para el futuro servicio, este se encuentre limpio y evaluado antes de su uso. Mientras que 30.3% lo niega como indispensable.

Tabla 30: CERTIFICACIONES

¿Para usted es importante que el personal que brinda los servicios de terapia, tengas certificaciones académicas o experiencia?

386 respuestas

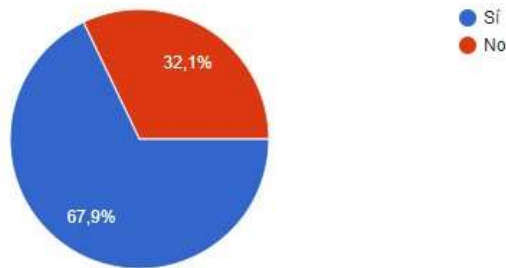


Al ofrecer el servicio, por medio de esta pregunta, nuestro 67.6% nos señala que, si es importante la actualización académica del personal, así como su experiencia, para que se atribuya un mejor servicio, pero también se señala que el 32.4% no le atribuye mucha importancia al factor del personal y sus relaciones.

Tabla 31: LIMPIEZA

¿Para usted es importante los protocolos de limpieza, seguridad e inocuidad, al utilizar un servicio de terapia física?

386 respuestas

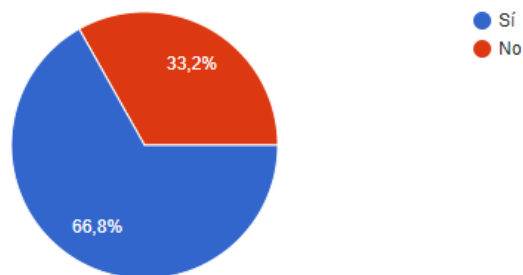


Nuestra población responde con un 67.9% que, si es importante la limpieza y la inocuidad de los instrumentos del servicio de salud, mientras que el 32.1% no lo considera muy importante.

Tabla 31: UBICACIÓN

Si usted pudiera elegir la ubicación del centro de Terapia física, le gustaría fuera el centro de la ciudad?

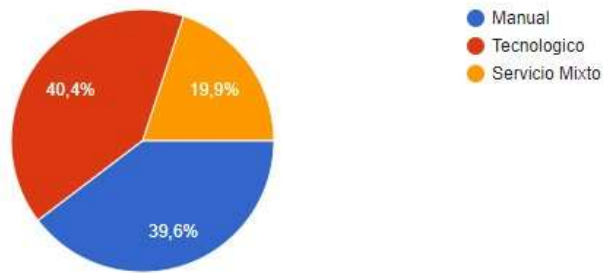
386 respuestas



Para evaluar opciones, de nuestro de nuestra ubicación, la población encuestada en un 66.8% señala que acepta la ubicación de un centro de salud en terapia física en el centro de Chiclayo, mientras que el 33.2% no lo sugiere.

¿Usted optaría por un servicio de Terapia Física?

386 respuestas

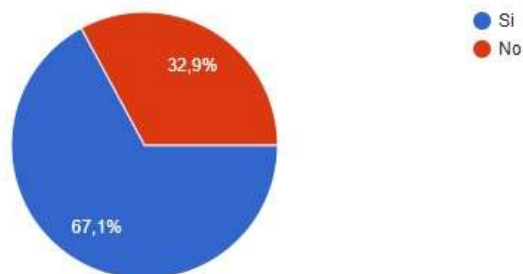


Dentro de nuestro 386 encuestados, el 40.4% responde que le gusta el servicio sea tecnológico, otro 39.6% nos señala que desea un servicio manual. Mientras que el 19.9% de la población encuestada señala que requiere un servicio mixto.

Tabla 32: CALIDAD

CALIDAD DEL SERVICIO, usted lo relación, con una atención informada, personalizada y económica

386 respuestas

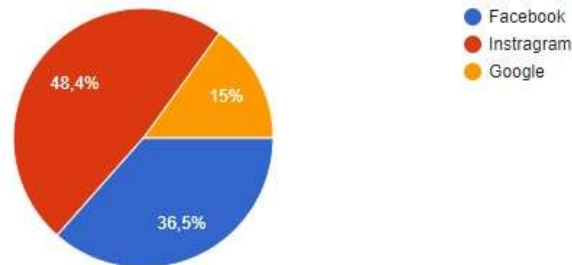


Nuestra población encuestada, acepta que calidad se relaciona con atención informada, personalizada y económica, cumpliendo estos tres, se manifiesta o responde a un servicio de primera. Mientras que el 32.9% nos responde que no.

Tabla 33: DIGITAL

¿Por medio de que herramientas digitales, se entera de los nuevos negocios?

386 respuestas

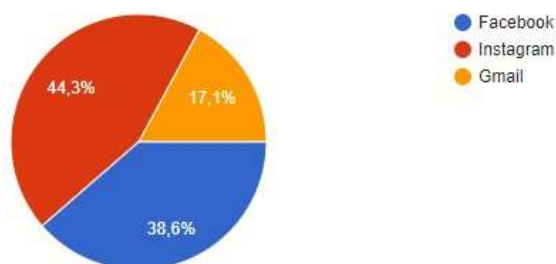


Para reconocer por que medio de herramienta tecnológica se mantiene informado nuestros encuestados, se planteó, y se obtuvo la respuesta que el 48.4% desea que se comunique por Instagram, red social de alta interacción, mientras que el 36.5% nos dispone que lo desea por Facebook, por último, el 15% nos responde que lo desea por vías de Google.

Tabla 34: CANALES

¿Por medio de que canales digitales le gustaría recibir información sobre las actividades referentes a salud?

386 respuestas



El 64.3% responde que le gustaría recibir información por medio de Instagram, mientras que el 38.6% lo desea por Facebook, y por último el 17.1% lo desea por Gmail

Cronograma de ejecución del Proyecto:

N°	ACTIVIDADES	2021								
		ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST.	SEPT.	OCTUB.	NOVIEM.	DICIEM.
1	Formulación del proyecto de investigación									
2	Instrucción del esquema para el proyecto de investigación									
3	Selección del título de investigación									
4	Aprobación del título de investigación									
5	Redacción de la introducción (Problemática, problema, objetivos, justificación e hipótesis)									
6	Levantamiento de las observaciones en la introducción									
7	Redacción del marco teórico									
8	Determinación del tipo y diseño de la investigación									
9	Elaboración de la matriz de operacionalización y el instrumento para la recolección de datos									
10	Validación del instrumento por expertos									
11	Prueba piloto									
12	Confiabilidad del instrumento									
13	Identificación de Aspectos Administrativos									
14	Revisión del docente asesor									
15	Presentación del proyecto al jurado (revisión y observación)									
16	Levantamiento de las observaciones realizadas por el jurado									
17	Sustentación del proyecto de investigación									
18	Desarrollo del proyecto de investigación									
19	Aplicación del cuestionario a la población									
20	Ordenar los datos del cuestionario									
21	Análisis de los resultados									
22	Discusión de los resultados									
23	Conclusiones y recomendaciones									
24	Presentación del proyecto final al jurado (observación y revisión)									
25	Levantamiento de las observaciones del jurado									
26	Sustentación final de tesis									

CONCLUSIONES

En la introducción, se adjuntó la recolección de datos correspondiente para poder identificar con claridad el problema y evaluar si existe una oportunidad de negocio. Se planteó como problema los trastornos muscoesqueleticos, presentado en mayores de 18 años, siendo pacientes post covid, adulto mayor, estudiantes, trabajadores, entre otros. Ante esto, surge la proposición de idea de negocio para crear un centro de terapia física en la ciudad de Chiclayo.

En la etapa de evaluación y análisis de mercado, se obtuvo el resultado, identificando sobre la creciente insatisfacción por parte de la población del distrito de Chiclayo, del nivel socioeconómico A.B Y C.

En la etapa del estudio técnico, se desarrolló el procedimiento del negocio en servicio. Agregando que se desarrolló un estudio que determina la ubicación de la empresa, mediante una herramienta ofrecida por el sistema INEI EMPRENDEDORES; el cual se opta por un local arrendado y equipado que tiene como dirección Av. Luis Gonzales y el CI Manuel María Izaga, que se identifica como una zona de lata concurrencia por el segmento objetivo.

Con respecto al estudio legal y organizacional, se concluye que nuestro proyecto se desarrolla de una persona jurídica, teniendo dos accionistas que cumplirán un rol de responsabilidad por el proyecto.

En el factor económico, evaluando nuestra situación financiera, con el aporte que brindan los indicadores de rentabilidad, aplicado a nuestro proyecto, se determina que es viable durante los cinco años. Puesto nos arroja un resultado en el VAN de S/. 30,257.16 y el TIR de 17% así atribuye a nuestra información y se observa que el proyecto es rentable y se puede realizar la inversión.

RECOMENDACIONES

Se recomienda incorporar en el área de atención, a profesionales de otras especialidades, siendo de ortopedia, traumatología, entre otros. Se debe desarrollar un servicio más completo alineado en mejora de la Terapia Física.

Posterior a los cinco años plasmados para el funcionamiento, se recomienda, crear vínculos estratégicos tanto con proveedores de nuestras herramientas tecnológicas, como de los insumos que requerimos para cumplir el servicio. Por medio de esto, se busca acrecer una mejor relación, en mejora de buenos precios.

Se debe evaluar el mercado y actualizar nuestros equipos, dado que se debe priorizar la atención de calidad al cliente, con lo mejores acondicionamientos para él.

Priorizar como punto importante la capacitación constante al personal, que desarrolla el servicio, la finalidad es mejorar la calidad del servicio.

Se recomienda implementar el área de contabilidad y área legal, para mejorar y fortalecer a la empresa.

La parte interna encargada debe desarrollar planes de contingencia, en respuesta de que existan reclamos, incomodidades u problemas, que atribuya a quejas o conflictos que puedan suceder a mayores, perjudicando a la institución.

El mantenimiento de las áreas del centro, incluyendo equipos, debe ser de forma continua y supervisada, dado que la percepción del cliente con respecto al servicio debe ser el mejor.

De manera constante debemos desarrollar un análisis de los estados financieros, dado que debe evaluar consecutivamente las rotaciones monetarias de la organización, se agrega que debe existir la evaluación por cambio de tasas sea el IGV, inflación, entre otros.

REFERENCIAS

ANLEU, Ana. 2013. Implementación Del Servicio De Fisioterapia En El Hospital Juan De Dios. *Universidad Rafael Landívar*. [En línea] octubre de 2013. [Citado el: 25 de mayo de 2021.] PAG.8. <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2013/09/01/Anleu-Ana.pdf>.

ARANDA, Miguel y RODRIGUEZ, Flor. 2017. PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CLÍNICA DE MEDICINA FÍSICA Y REHABILITACIÓN. *UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS*. [En línea] NOVIEMBRE de 2017. [Citado el: 25 de MAYO de 2021.] <http://hdl.handle.net/10757/622719>.

ARENAS, Yesenia. 2016. LA IMPORTANCIA DE REALIZAR UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA. *UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA*. [En línea] DICIEMBRE de 2016. [Citado el: 25 de MAYO de 2021.] <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/15942/ARENASARIASYESENIAPAOLA2017.pdf?sequence=1>. PAG. 10.

BARREDA, Evelyn. 2019. Dolor lumbar mecánico en amas de casa en relación con las actividades domésticas fisiootec - 2017. *Universidad Nacional Federico Villarreal*. [En línea] 2019. [Citado el: 25 de mayo de 2021.] <http://repositorio.unfv.edu.pe/handle/UNFV/3140>.

CRISTHANCHO, Gerson, y otros. 2021. Aspectos clave del plan de negocios para emprender en el contexto colombiano. *SUMA DE NEGOCIOS*. [En línea] 29 de enero de 2021. [Citado el: 25 de mayo de 2021.] <http://www.scielo.org.co/pdf/sdn/v12n26/2027-5692-sdn-12-26-41.pdf>.

GARCIA, Elizabeth y SANCHEZ, Raquel. 2020. Prevalencia de trastornos musculoesqueléticos en docentes universitarios que realizan teletrabajo en tiempos de COVID-19. *Anales de la Facultad de Medicina*. [En línea] septiembre de 2020. [Citado el: 25 de mayo de 2021.] http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1025-55832020000300301&lang=es. ISSN 1025-5583.

GONZALES, Eva, y otros. 2020. Principales consecuencias para la salud derivadas del uso continuado de nuevos dispositivos electrónicos con PVD. *Revista Española de Salud Pública*. [En

línea] 7 de SEPTIEMBRE de 2020. [Citado el: 25 de MAYO de 2021.]
https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1135-57272019000100011&lang=es.

GONZALES, Kerlyn y TELLO, Jennifer. 2018. DE LA EFICACIA DEL MASAJE EN PACIENTES CON DOLOR LUMBAR. *UNIVERSIDAD PRIVADA NORBERT WIENER*. [En línea] 2018. [Citado el: 25 de mayo de 2021.] Pag.10.

<http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1817/TITULO%20-%20Gonzales%20Goycochea%2c%20Kerlyn%20Milagros.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

2018. GUÍA PARA LA ELABORACIÓN, DESARROLLO Y PRESENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS. *FACULTAD DE CIENCIAS*. [En línea] 2018. [Citado el: 25 de MAYO de 2021.] PAG.7.
https://www.udelistmo.edu/sites/default/files/formato_inscripcion_y_guia_de_tesis.pdf.

HERNANDEZ, FERNANDEZ y BAPTISTA. 2011. METODOLOGIA PARA LA INVESTIGACION. [En línea] 2011. [Citado el: 25 de mayo de 2021.]
https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Metodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n_Sampieri.pdf. ISBN: 970-10-5753-8.

INEI. 2021. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA E INFORMATICA. [En línea] 2021. [Citado el: 25 de MAYO de 2021.] https://www.minsa.gob.pe/reunis/data/poblacion_estimada.asp.

ISAZA, Ivan, MEJIA, Maria y RAMIREZ, Angela. 2012. PLAN DE NEGOCIOS CENTRO DE REHABILITACION FISIOTERAPEUTICO Y KINESIOLOGICO “FISIOKINE PER EIRA”. *UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA*. [En línea] 2012. [Citado el: 25 de MAYO de 2021.] PAG. 33.
<http://recursosbiblioteca.utp.edu.co/tesis/textoyanexos/6581186132176.pdf>.

LORANCA, Renata. 2006. PLAN DE NEGOCIO PARA EL HOTEL MAR Y TIERRA. *UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS*. [En línea] 2006. [Citado el: 25 de MAYO de 2021.] PAG. 39.
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/laex/loranca_r_ra/.

MORALES, Juan, BASILIO, Marlene y YOVERA, Elizabeth. 2021. Trastornos musculoesqueléticos y nivel de estrés en trabajadores del servicio de transporte público de Lima. *Revista de la Asociación Española de Especialistas en Medicina del Trabajo*. [En línea] 10 de MAYO de 2021. [Citado el: 25 de MAYO de 2021.] https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1132-62552021000100009&lang=es.

NOA, Bárbara, COLL, Jorge y ECHEMENDIA, Alexander. 2021. La actividad física en el adulto mayor con enfermedades crónicas no transmisibles. *Revista de Ciencia y Tecnología en la Cultura Física*.

[En línea] 25 de ABRIL de 2021. [Citado el: 25 de MAYO de 2021.] http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1996-24522021000100308&lang=es. ISSN 1996-2452.

OMS. 1958. ORGANIZACION MUNDIAL DE LA SALUD. [En línea] 1958. [Citado el: 25 de MAYO de 2021.] <https://www.cofiga.org/ciudadanos/fisioterapia/definicion>.

VALDERRAMA, Santiago. 2015. Pasos Para Elaborar Proyectos De Investigación Científica. [En línea] 2015. [Citado el: 25 de mayo de 2021.] <https://idoc.pub/download/pasos-para-elaborar-proyectos-de-investigacion-cientifica-santiago-valderrama-mendoza-d49oxekov249>. ISBN: 978-612-302- 878-7.

W.C.P.T. 1987. Confederación Mundial de la Fisioterapia. [En línea] 1987. [Citado el: 25 de MAYO de 2021.] <https://www.cofiga.org/ciudadanos/fisioterapia/definicion>.

WEINBERGER, Karen. PLAN DE NEGOCIO. *MYPE COMPETITIVA. PERU.* [En línea] [Citado el: 25 de MAYO de 2021.] http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/plan_negocios.pdf. PAG.33.

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA							
			Título: Plan De Negocio Para La Creación De Un Centro Médico En La Ciudad De Chiclayo, 2021 Autor: De La Cruz Montalván Jennifer Xiomara				
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGIA	VARIABLES E INDICADORES			
<p>Problema General:</p> <p>¿SERA VIABLE UN CENTRO MÉDICO DE TERAPIA, EN LA CIUDAD DE CHICLAYO? Y COMO PROBLEMAS ESPECÍFICOS</p> <p>PROBLEMAS ESPECIFICOS</p> <p>¿ES IMPORTANTE UN ESTUDIO DEL MERCADO OBJETIVO?</p> <p>¿ES VIABLE LA CREACIÓN DE UN CENTRO MÉDICO CUMPLIENDO LA NORMATIVA LEGAL?</p> <p>¿ES IMPORTANTE DEFINIR UN ORGANIGRAMA EN LA CREACIÓN DE UN CENTRO MÉDICO?</p> <p>¿LA VIABILIDAD TÉCNICA DETERMINA EL FUNCIONAMIENTO DE UN CENTRO MÉDICO? ¿EL FACTOR ECONÓMICO DETERMINA LA CREACIÓN DE UN CENTRO MÉDICO?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>REALIZAR UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO MÉDICO DE TERAPIA FÍSICA EN LA CIUDAD DE CHICLAYO, 2021</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS</p> <p>DESCRIBIR EL MERCADO OBJETIVO INVESTIGANDO A LOS CONSUMIDORES Y COMPETIDORES.</p> <p>VERIFICAR LA NORMATIVA LEGAL PARA CREAR UN CENTRO MÉDICO DE TERAPIA FÍSICA EN LA CIUDAD DE CHICLAYO.</p> <p>DEFINIR UN FORMATO ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA Y DE SUS RECURSOS HUMANOS, ESPECIFICANDO SUS TAREAS E INCUMBENCIAS.</p> <p>DETERMINAR LA VIABILIDAD TÉCNICA DE ACUERDO AL PORTAFOLIO DE SERVICIOS, LOS PROCESOS INTERNOS, LA LOCALIZACIÓN Y LOS EQUIPOS NECESARIOS PARA LLEVAR A CABO EL PROYECTO.</p> <p>ESTABLECER LA VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO MÉDICO EN TERAPIA FÍSICA EN LA CIUDAD DE CHICLAYO</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL</p> <p>ES VIABLE LA CREACIÓN DE UN CENTRO MÉDICO DE TERAPIA FÍSICA EN LA CIUDAD DE CHICLAYO,2021</p> <p>HIPÓTESIS ESPECIFICOS</p> <p>ES RELATIVO UN ESTUDIO DEL MERCADO OBJETIVO, PARA DETECTAR EL SEGMENTO.</p> <p>ES VIABLE PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO MÉDICO FORMAL.</p> <p>NO ES IMPORTANTE UN ORGANIGRAMA PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO MÉDICO.</p> <p>LA ACTIVIDAD TÉCNICA, DETERMINA SU FUNCIONALIDAD, POR SER UN EJE DE LAS ACTIVIDADES DEL SERVICIO.</p> <p>SI DETERMINA EL FACTOR ECONÓMICO LA CREACIÓN DE UN CENTRO MÉDICO, POR SER VALORES MONETARIOS PARA SU REALIZACIÓN</p>	<p>TIPO DE INVESTIGACION: Investigación Aplicada</p> <p>Nivel de Investigación Nivel Descriptiva</p> <p>Diseño de Investigación Diseño Transversal</p> <p>Técnica de Recolección de Datos</p> <p>Técnicas:</p> <p>El proyecto se desarrolla con la técnica de la Encuesta, para conocer e identificar a los clientes potenciales que requieran una terapia física.</p> <p>Recolección de Datos:</p> <p>Nuestra investigación se basa en la recolección de datos informados, que se obtienen por un cuestionario previamente diseñado, en ella se proporciona al entrevistado, alternativas en lista, para que seleccione de acuerdo a su criterio y convención. De tal forma que se conozca las inclinaciones de gusto, preferencia, precios, calidad de servicio y cartera de servicio, se quiere obtener el mayor alcance del segmento para la creación de un centro de terapia física en la ciudad de Chiclayo.</p>	VARIABLE 1: Plan de Negocios			
				DIMENSIONES		INDICADORES	ESCALA O MEDICIÓN
				VIABILIDAD DEL MERCADO OBJETIVO		Análisis de la demanda	Razón
						Análisis de la Oferta	
						Análisis del servicio	
				VIABILIDAD LEGAL		Marketing	Nominal
						Requisitos legales para formar una empresa	Nominal
				VIABILIDAD ORGANIZACIONAL		Organigrama	Nominal
						Documentos de gestión organizacional	
						Mapeo de procesos	
				VIABILIDAD TECNICA		Gestión de recursos humanos	Nominal
						Ubicación	
Dimensionamientos							
Estrategias de Trabajo							
Infraestructura							
VIABILIDAD FINANCIERA		Procesos operativos	Razón				
		VAN					
		TIR					
		Flujo de caja económico y financiero					

Anexo 02: cuestionario



FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA
INGENIERIA EMPRESARIAL

Instrumento: Cuestionario

1. Edad:

18 - 25	26- 35	36 - 50	51 a mas
---------	--------	---------	----------

2. Género:

F	M
---	---

3. Ocupación:

Trabajador independiente	Trabajador dependiente	Ama de Casa	Estudiante	Jubilado
--------------------------	------------------------	-------------	------------	----------

4. ¿Usted tiene alguna dolencia musco esquelético (dolor en espalda, cuello, cabeza, piernas, etc.) brazos?

SI	NO
----	----

5. ¿Usted recibe algún tratamiento?

SI	NO
----	----

6. ¿Conoce el tratamiento que se designa cuando se tiene alguna dolencia muscular?

SI	NO
----	----

7. ¿Conoce usted un Centro de Terapia física en la Ciudad de Chiclayo?

SI	NO
----	----

8. ¿Asiste usted un Centro de Terapia física en la Ciudad de Chiclayo?

SI	NO
----	----

9. ¿Le gustaría que en la ciudad de Chiclayo exista un centro especializado e innovador en Terapia Física?

SI	NO
----	----

10. En un centro de servicios en salud. ¿Considera usted indispensable que el servicio cumpla con certificado de funcionamiento?

SI	NO
----	----

11. En un centro de servicios en salud. ¿Sería para usted indispensable que los equipos utilizados cumplan con las certificaciones propuestas por las autoridades de la Salud?

SI	NO
----	----

12. En un centro de salud. ¿Es indispensable para usted que los materiales estén esterilizados y dermatológicamente comprobado por las autoridades de Salud?

SI	NO
----	----

13. ¿Para usted es importante que el personal que brinda los servicios de terapia, tengas certificaciones académicas o experiencia?

SI	NO
----	----

14. ¿Para usted es importante los protocolos de limpieza, seguridad e inocuidad, al utilizar un servicio de terapia física?

SI	NO
----	----

15. Si usted pudiera elegir la ubicación del centro de Terapia física, ¿le gustaría fuera el centro de la ciudad?

SI	NO
----	----

16. ¿Usted optaría por un servicio de Terapia Física?

MANUAL	
TECNOLOGICO	
MIXTO	

17. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por el servicio en general?

25 - 40	40 - 60
---------	---------

18. CALIDAD DEL SERVICIO, usted lo relación, con una atención informada, personalizada y económica

SI	NO
----	----

19. ¿Por medio de que herramientas digitales, se entera de los nuevos negocios?

FACEBOOK	
INSTAGRAM	
GOOGLE	

20. ¿Por medio de que canales digitales le gustaría recibir información sobre las actividades del centro médico?

FACEBOOK	
INSTAGRAM	
GOOGLE	

Anexo 03: Carta de Presentación

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor:

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y, al mismo tiempo, hacer de su conocimiento que siendo estudiantes de la Escuela Profesional de Ingeniería empresarial de la UCV - filial Chiclayo, requerimos validar el instrumento con el cual recolectaremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación y la cual cumpliremos con el desarrollo del curso Proyecto de Investigación del IX ciclo.

El título de la investigación es: "Plan De Negocio Para La Creación De Un Centro Médico En La Ciudad De Chiclayo, 2021" y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas de investigación.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresando nuestro sentimiento de respeto y consideración nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



De La Cruz Montalván, Jenifer Xiomara
DNI: 70614784

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LAS VARIABLES

N°	Dimensiones / Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
VARIABLE 1: PLAN DE NEGOCIO								
DIMENSIÓN 1: Viabilidad del Mercado Objetivo								
1	¿Usted tiene alguna dolencia musco esquelético (dolor en espalda, cuello, cabeza, piernas, etc.) brazos?							
2	¿Usted recibe algún tratamiento?							
3	¿Conoce el tratamiento que se designa cuando se tiene alguna dolencia muscular?							
4	¿Conoce usted un Centro de Terapia física en la Ciudad de Chiclayo?							
5	¿Asiste usted a un Centro de Terapia física en la Ciudad de Chiclayo?							
5	¿Le gustaría que en la ciudad de Chiclayo exista un centro especializado e innovador en Terapia Física?							
DIMENSIÓN 2: Viabilidad Legal								
6	En un centro de servicios en salud. ¿Considera usted indispensable que el servicio cumpla con certificado de funcionamiento?							
7	En un centro de servicios en salud. ¿Sería para usted indispensable que los equipos utilizados cumplan con las certificaciones propuestas por las autoridades de la Salud?							
8	En un centro de salud. ¿Es indispensable para usted que los materiales estén esterilizados y dermatológicamente comprobado por las autoridades de Salud?							
DIMENSIÓN 3: Viabilidad Organizacional								
9	¿Para usted es importante que el personal que brinda los servicios de terapia, tengas certificaciones académicas o experiencia?							
10	¿Para usted son importante los protocolos de limpieza, seguridad e inocuidad, al utilizar un servicio de terapia física?							
DIMENSIÓN 4: Viabilidad Técnica								
11	Si usted pudiera elegir la ubicación del centro de Terapia física, ¿le gustaría fuera en el centro de la ciudad?							

12	¿Usted preferiría un servicio 100% manual, 100% instrumentos tecnológicos o un servicio mixto?						
	¿Cuánto está dispuesto a pagar por el servicio en general?						
13	CALIDAD DEL SERVICIO, usted lo relación, con una atención informada, personalizada y económica						
14	¿Por medio de que herramientas digitales, se entera de los nuevos negocios?						
15	¿Por medio de que canales digitales le gustaría recibir información sobre las actividades del centro médico?						

Anexo 04: Firma de los expertos

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Mgtr. Franklin Guerrero Campos

DNI: 33594072

Especialidad del validador: Ing. De Sistemas / Magister en Docencia Universitaria

12 de Junio del 2021



Firma del Experto Informante

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Mgtr. Edward Cárdenas Del Águila

DNI:

Especialidad del validador:

11 de junio del 2021



Firma del Experto Informante

Anexo 05: Prueba piloto

Fecha temporal	Ciudad	Categoría	Ocupación	¿Usted tiene alguna idea...?	¿Usted recibe algún trato...?	¿Comparte su pensamiento...?	¿Comenta usted en un Canal...?	¿Apoya usted a un Canal...?	¿Le gustaría que en un Canal...?	¿Le gustaría que en un Canal...?
15/08/2021 10:10:44 10 - 20	Masache	Estudiante	30	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 10:10:46 10 - 20	Panamá	Estudiante	30	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 10:10:48 10 - 20	Panamá	Estudiante	30	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 10:10:50 10 - 20	Panamá	Trabajador Dependiente	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 10:14:30 10 - 20	Panamá	Amo de Casa	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:00:14 10 - 20	Panamá	Estudiante	30	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:10:31 10 - 20	Masache	Estudiante	30	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:10:46 10 - 20	Panamá	Estudiante	30	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:20:08 10 - 20	Masache	Trabajador Dependiente	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:20:14 10 - 20	Panamá	Estudiante	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:10:34 10 - 20 a más	Masache	Jubilado	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:14:40 10 - 20	Panamá	Estudiante	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:20:00 10 - 20	Masache	Amo de Casa	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:20:01 10 - 20	Masache	Trabajador Independiente	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:20:06 10 - 20	Panamá	Amo de Casa	30	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:17:01 10 - 20	Masache	Trabajador Dependiente	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:07:40 10 - 20	Panamá	Trabajador Dependiente	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:20:00 10 - 20	Masache	Trabajador Dependiente	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:20:01 10 - 20	Masache	Jubilado	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:20:02 10 - 20	Masache	Estudiante	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:20:18 10 - 20	Masache	Trabajador Independiente	30	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:10:30 10 - 20 a más	Masache	Jubilado	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:20:00 10 - 20	Panamá	Amo de Casa	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:20:00 10 - 20	Panamá	Estudiante	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:20:11 10 - 20	Masache	Trabajador Dependiente	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:20:17 10 - 20	Panamá	Estudiante	30	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:20:01 10 - 20	Panamá	Amo de Casa	31	No	No	No	No	No	0	0
15/08/2021 11:41:11 10 - 20	Masache	Trabajador Dependiente	31	No	No	No	No	No	0	0

Anexo 06: Fiabilidad SPSS

Análisis de fiabilidad

[Conjunto_de_datos0]

Escala: TODAS LAS VARIABLES

Resumen del procesamiento de los casos

Cases	Válidas	N	%
	Válidas ^a	30	100.0
	Faltantes	0	.0
	Total	30	100.0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

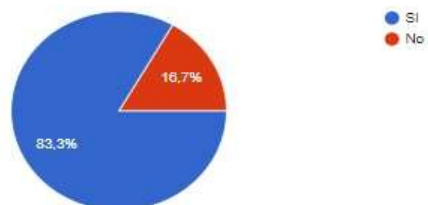
Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.665	17

Anexo 07: Resultados de Prueba Piloto

¿Usted tiene alguna dolencia musco esquelético (dolor en espalda, cuello, cabeza, piernas, etc.) brazos?

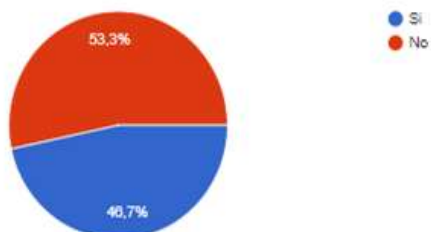
30 respuestas



Del total de encuestados, el 83% sufre de un dolor muscoesqueleticos en alguna parte de su cuerpo, lo que nos presenta un problema y una necesidad latente.

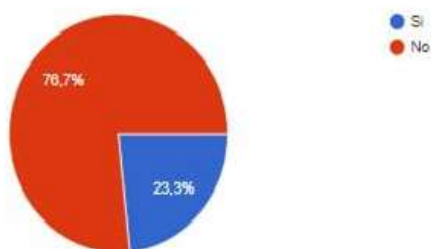
¿Conoce el tratamiento que se designa cuando se tiene alguna dolencia muscular?

30 respuestas



¿Conoce usted un Centro de Terapia física en la Ciudad de Chiclayo?

30 respuestas



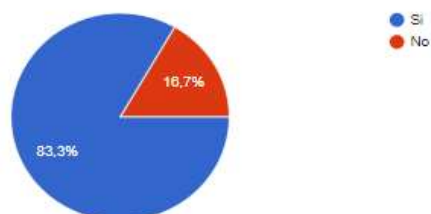
El gran porcentaje de la población, determina en 53% que no conoce el tratamiento a persistir para los dolores muscoesqueleticos, el 76.7% no identifica un centro de terapia física.



Un índice reflejado en el 80% señala que no asiste a un centro de terapia física, siendo un nivel elevado, que se presenta como una oportunidad.

¿Le gustaría que en la ciudad de Chiclayo exista un centro especializado e innovador en Terapia Física?

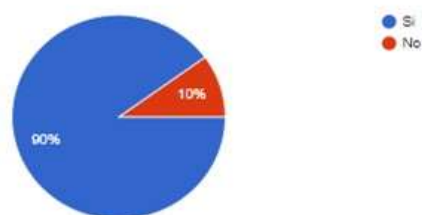
30 respuestas



Al 83% determina que sí, le interesa y le gusta la idea de que exista un centro de Terapia Física.

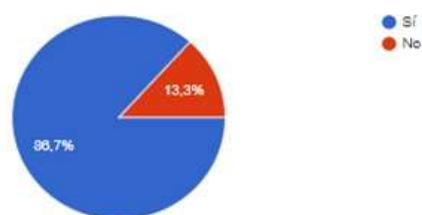
En un centro de salud, ¿Es indispensable para usted que los materiales estén esterilizados y dermatológicamente comprobado por las autoridades de Salud?

30 respuestas



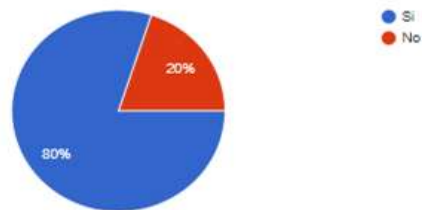
¿Para usted es importante que el personal que brinda los servicios de terapia, tengas certificaciones académicas o experiencia?

30 respuestas



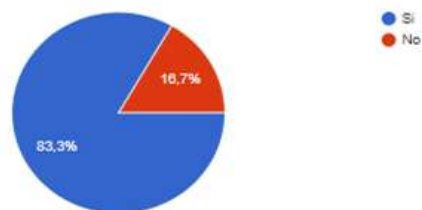
En un centro de servicios en salud. ¿Considera usted indispensable que el servicio cumpla con certificado de funcionamiento?

30 respuestas



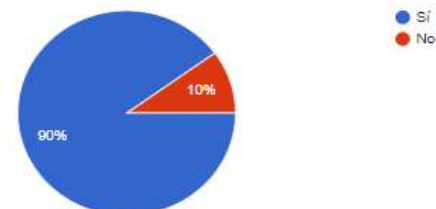
En un centro de servicios en salud. ¿Sería para usted indispensable que los equipos utilizados cumplan con las certificaciones propuestas por las autoridades de la Salud

30 respuestas



¿Para usted es importante los protocolos de limpieza, seguridad e inocuidad, al utilizar un servicio de terapia física?

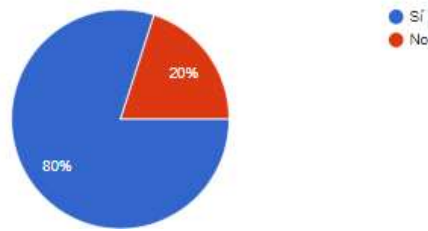
30 respuestas



En esta prueba remota, se hace referencia en gran porcentaje de la población que en los servicios de salud, los optan por sus buenos productos en materiales, y buen estado un 90%; asimismo un personal capacitado, que lo señala un 86.7% de la población encuestada; un aval para su funcionamiento 80%, lo señalan como importante; materiales en buen estado y certificados al 86.3, para añadir la importancia y prevalencia de la limpieza en la población encuestad que lo señala en un 90% como importante.

Si usted pudiera elegir la ubicación del centro de Terapia física, le gustaría fuera el centro de la ciudad?

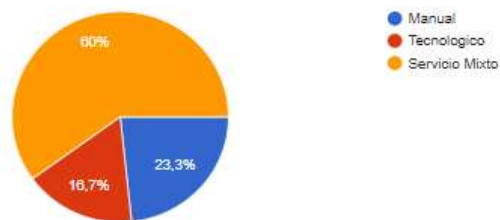
30 respuestas



Dentro de la herramienta de estudio, y con una población de 30 personas, se señala que optarían por un servicio y que este se encuentre en la zona central de la ciudad de Chiclayo.

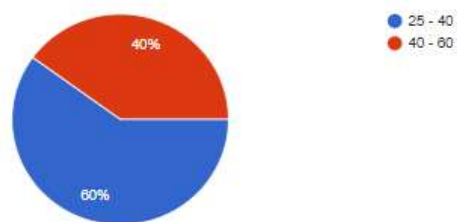
¿Usted optaría por un servicio de Terapia Física?

30 respuestas



¿Cuánto está dispuesto a pagar por el servicio en general?

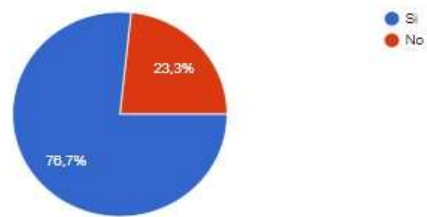
30 respuestas



Del lado de la creación, nuestros encuestados identifican que, si optarían por un servicio de terapia física, además de que aceptan precios entre 25 a 40 nuevos soles

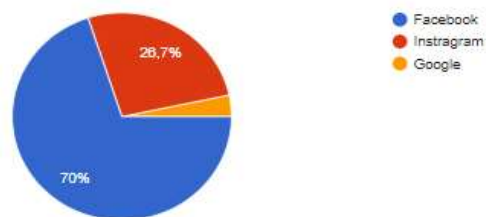
CALIDAD DEL SERVICIO, usted lo relación, con una atención informada, personalizada y económica

30 respuestas



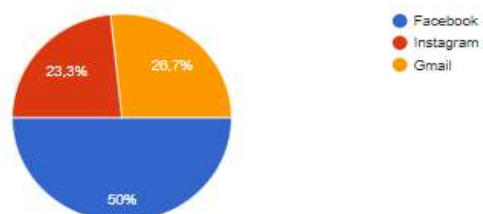
¿Por medio de que herramientas digitales, se entera de los nuevos negocios?

30 respuestas



¿Por medio de que canales digitales le gustaría recibir información sobre las actividades referentes a salud?

30 respuestas



EQUIPOS DEL SERVICIO



Electro estimulador Masajeador para todo el Cuerpo



Pistola de Masaje Muscular 30 Niveles



Juego de Ventosas

2



Twin Stim Plus 3 Ed. 4 Canales
(Tens/Ems/lf/Rus)



Escalera con rampas



Proseven ultrasonido de 1 MHz



Ultrasonido Radium



Intelect Mobile Combo



Minimag



Mag 3



Mancuernas