



PASIÓN POR EDUCAR

PROYECTO DE INVERSIÓN

- 1.1 Inconvenientes presentados en el proceso de definición del proyecto y causas más comunes.
- 1.2. Establecer los beneficiarios del proyecto.
- 1.3. Entidad ejecutora del proyecto, incluyendo:
 - 1.3.1. Reseña histórica.
 - 1.3.2. Actividades.
Necesidades a satisfacer con el proyecto.
- 1.4.1. Objetivo,
- 1.4.2. Justificación e importancia.
- 1.4.3. Productos o servicios a ofrecer.
- 1.5. Justificación del proyecto.
 - 1.5.1. Aportes sociales.
 - 1.5.2. Aportes económicos.
 - 1.5.3. Aportes tecnológicos.
2. ESTUDIO DE MERCADO
 - 2.1. El producto.
 - 2.2. El cliente.
 - 2.2.1. El perfil del consumidor.
 - 2.2.2. Identificación de variables.
 - 2.3. La demanda.
 - 2.3.1. Análisis de la demanda.
 - 2.3.2. La proyección de la demanda.
 - 2.4. La oferta.
 - 2.4.1. Los competidores en el mercado del producto.
 - 2.4.2. Los competidores en los mercados de insumos y servicios relacionados.
 - 2.5. Estrategias de mercadeo.
 - 2.6. Mercado de insumos.
 - 2.6.1. Aspectos a tener en cuenta.
 - 2.6.2. Selección de proveedores insumos.
 - 2.7. Proyección de los precios del producto y los insumos.

Maestra: maricela robles
Maestría en Administración en Sistemas de la Salud
3ro. Cuatrimestre
Alumno: Héctor Hugo Zenteno Rodriguez
Universidad del sureste
Julio del 2021

DEFINICIÓN DEL PROYECTO

1.1 inconvenientes presentados en el proceso de definición del proyecto y causas más comunes.

Uno de los inconvenientes que se encuentra en el mercado de la fisioterapia es la competencia en el mercado que se puede encontrar en empresas públicas o privadas.

También se encuentran personas que se dedican a oficios de terapias manuales como quiroprácticos, hueseros y masajistas, que actualmente son buscados por la sociedad por su bajo costo en el servicio al paciente.

Otro inconveniente es no tener una buena infraestructura por no contar con el capital suficiente para crear una instalación más amplia y equipada en tecnología, como también su innovación de nuevos productos (aparatos eléctricos) o la ampliación de sus servicios.

Una de las causas es dar el servicio de mejor calidad y con personal capacitado en las diferentes áreas de rehabilitación.

Otra de las causas es brindar comodidad, respeto, amabilidad y bienestar para que el paciente tenga la confianza de regresar.

1.2. Establecer los beneficiarios del proyecto.

En este proyecto de rehabilitación y osteopatía tiene la finalidad de ofrecer el servicio a la sociedad que tenga un padecimiento estructural, muscular y óseo.

Problemas estructurales como: lumbalgia, ciática, escoliosis lumbar, protección de disco, hernia discal, listesis, rotoescoliosis, artrosis lumbar, etc.

Problemas musculares como: esguinces, rupturas de tendón, desgarres, golpes internos, etc.,

Problemas óseos, como fracturas, fisuras, luxaciones, subluxaciones, etc.

Estas patologías que se describen van al beneficio de la sociedad con la finalidad de brindarles el servicio con la mejor calidad y profesionalismo en el área de la rehabilitación, sin distinción de raza, sexo o nivel económico. Donde encuentren un espacio de confianza y amabilidad.

Una problemática que se puede encontrar es el alto costo que hay en el mercado de competencia y va únicamente dirigido al nivel socio económico medio y alto de la población. Aunque existe sus acepciones en el nivel bajo económico.

1.3. Entidad ejecutora del proyecto, incluyendo:

Centro de rehabilitación y terapéutico "manos que curan".

Calle viveros #1, barrio de María auxiliadora, san Cristóbal de las casas.

Tel: 9671495911

1.3.1. Reseña histórica.

La idea de crear un consultorio o clínica de fisioterapia y osteopatía, comenzó dando masajes los fines de semana en una plaza de una colonia de san Cristóbal de las casas, con la finalidad de brindar el servicio a las personas que no tienen un recurso para asistir a un consultorio fisioterapéutico. Pero con el paso del tiempo de atender a personas en estas plazas nos dimos cuenta que había una demanda en las lesiones de los deportistas de esta ciudad, con las diferentes disciplinas del

deporte, por el cual nos tomamos a la tarea de participar en ciertas disciplinas deportivas para conocer más sobre las lesiones más comunes y así poder brindar un servicio a la población.

La fisioterapia es una disciplina de salud que ofrece una alternativa terapéutica que ayuda a paliar los síntomas de dolor tanto agudo como crónico.

Siguiendo con él, proyecto nos dimos a la tarea de conocer en el deporte de contacto, participando en el campeonato de fútbol americano que se realizaba en diferentes ciudades y estados de la república, esto con la finalidad de relacionarse con las diferentes lesiones deportivas y estructurales con el objetivo de prevenir, curar y recuperar al deportistas con diferentes técnicas asistidas.

Después de haber participado por unos dos años en estos deportes se tomó la decisión de formar un consultorio de fisioterapia y osteopatía en la ciudad de san Cristóbal de las casas, creando un espacio para los deportistas de varias disciplinas deportivas que cada semana practican su juego, como por ejemplo el fútbol, el básquet bol, fútbol americano y correr.

Las lesiones más comunes que abordamos o atendemos son: esguinces, contracturas musculares, dislocaciones, tendinitis, lesiones del tendón de Aquiles, lesiones en rodilla y fracturas.

1.3.2. Actividades.

Necesidades a satisfacer con el proyecto.

Al principio del proyecto de crear un consultorio en fisioterapia y osteopatía, fue la necesidad de satisfacer a los deportistas sus problemas de lesiones deportivas más comunes, pero en base a visitas al consultorio se encontraron otras necesidades que a continuación se citan.

Personas de la tercera edad y personas con problemas en lesiones de columna, problemas del sistema nervioso y muscular.

1.4.1. Objetivo,

El objetivo es mejorar el estado psicológico de los pacientes y restaurar la movilidad perdida a causa de una lesión muscular o estructural.

1.4.2. Justificación e importancia.

La fisioterapia y osteopatía son disciplinas que se dedican a la rehabilitación de problemas musculares o esqueléticos, con la finalidad de poder ayudar a la población que pueda tener un accidente deportivo, de hogar o de trabajo, y esto les crea un dolor muscular o estructural que impide realizar sus actividades cotidianas.

Por ello la fisioterapia es uno de los tratamientos básicos para ayudar a mejorar la calidad de vida de los pacientes de diferentes patologías o lesiones para aliviar considerablemente su lesión.

1.4.3. Productos o servicios a ofrecer.

- **ultrasonidos:** es una técnica muy indicada para el tratamiento de la FM, ya que las ondas de alta frecuencia penetran hasta el músculo, consiguiendo un doble efecto: el térmico, y el de micro masaje que producen las ondas en la parte en las que se aplique.

- **electroterapia (tens):** la utilización de corrientes eléctricas en la FM puede lograr, tanto un aumento de la fuerza y del tono muscular, como una disminución del dolor.
- **masoterapia:** consiste en la utilización del masaje con un fin curativo. entre otras técnicas, se utilizan para la mejora del cuadro del paciente el roce, el frote, los amasamientos, el drenaje linfático, la técnica miofascial y tracciones manuales.
- **cinesiterapia:** es el uso del movimiento como medio terapéutico. las movilizaciones pueden ser activas, pasivas o resistidas, dependiendo del caso.
- **crioterapia:** es el tratamiento de elección en algunas patologías asociadas que cursen con inflamación.
- **tratamiento domiciliario:** el servicio de fisioterapia de afinsyfacro también realiza un trabajo de atención a domicilio con el fin de poder ofrecer tratamiento e intentar disminuir los síntomas de los pacientes cuando éstos no pueden acudir a la asociación por sufrir una fase aguda de la enfermedad.
- **termoterapia:** la termoterapia es el uso del calor como medio terapéutico. esta técnica puede servir para disminuir la contractura muscular, activar la circulación, mejorar el tono muscular y preparar la musculatura para la aplicación de otras técnicas.

Productos:

Productos naturales: contienen vitaminas, colágenos, ácido hialurónico, articulares.

1.5. Justificación del proyecto.

1.5.1. Aportes sociales.

La rehabilitación está dirigida a la sociedad en general con la finalidad de beneficiar a personas con una patología estructural o con alguna lesión crónica muscular u ósea, donde le cause o impida una inmovilidad de su cuerpo y le genere dolor.

También tener un servicio donde se cuente con un espacio adecuado para el paciente y se sienta cómodo y seguro con un personal profesional en la materia de rehabilitación.

1.5.2. Aportes económicos.

Un apoyo para la sociedad es crear espacios en las plazas para la gente de bajo recursos que tienen lesiones estructurales y musculares, que puedan ser atendidos por un especialista en rehabilitación con un costo mínimo para no perjudicar su economía familiar.

Otro aporte económico es crear espacios de empleo en la clínica para crear nuevos empleos y beneficiar en el ramo económico a nuevas familias.

1.5.3. Aportes tecnológicos.

Cuando se habla de rehabilitación, es un área muy extensa de abarcar en el sector salud, donde las innovaciones tecnológicas y manuales están en constante

cambio, por lo cual se pretende abrir nuevos espacios de atención personalizada con tecnología diferente que no exista en el área de trabajo de la región.

2. estudio de mercado

2.1. El producto.

Los servicios que se brindan son:

Ajustes osteopáticos, ozonoterapia, descontracturas musculares, electroterapia Masoterapia, acupuntura.

2.2. El cliente.

Para este proyecto está contemplado para las personas de la tercera edad, para los deportistas, para personas con patologías estructurales, musculares y del sistema nervioso.

2.2.1. El perfil del consumidor.

En el perfil del consumidor tenemos como demanda a personas con problemas de dolores musculares y problemas estructurales de la columna vertebral y va dirigido a personas de clase media y alta, con una capacidad económica de 250 pesos a 800 pesos.

El promedio de la edad de los pacientes es de 35 años a 79 años.

2.2.2. Identificación de variables.

En el centro de rehabilitación tomamos en cuenta ofrecer el mejor servicio para la sociedad por lo cual contemplamos el buen trato a los pacientes, la comodidad, un ambiente agradable, limpieza, cita previa para la comodidad de no esperar, tecnología apropiada a su lesión y trato especializado en diagnóstico y tratamiento.

2.3. La demanda

Una de la demanda que más se tiene en el centro de rehabilitación son los problemas estructurales de la columna vertebral y problemas inflamatorios de rodilla y de menor escala son los problemas musculares o del sistema nervioso.

2.3.1. Análisis de la demanda.

En este ámbito del análisis de demanda tenemos en cuenta en analizar la demanda del cliente para ver sus necesidades y padecimientos más comunes, como también el tipo de clase social por la variable económica y la competencia del mercado en su tecnología y servicio, para poder satisfacer la necesidad del cliente y el crecimiento de la clínica en su tecnología y servicio.

2.3.2. La proyección de la demanda.

La proyección de la clínica es contar con un espacio agradable, social y que cuente con los servicios más demandados por el consumidor para satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su sintomatología de dolor.

2.4. La oferta.

2.4.1. Los competidores en el mercado del producto.

En el mercado se encuentra varias competencias en el ramo institucional y privado en el cual describimos a continuación:

Institutos de gobierno encontramos el dif municipal.

En las instituciones privadas encontramos las clínicas, hospitales, consultorios particulares y cruz roja.

Personas que se dedican al oficio de la rehabilitación y ósea, por ejemplo: hueseros, terapeutas, quiroprácticos, masajistas y acupunturistas.

2.4.2. Los competidores en los mercados de insumos y servicios relacionados.

Es muy importante contar con un mercado de insumos, donde facilita la compra y venta de los factores de producción, como la mano de obra, el capital y materias primas. Como también estar relacionado con la competencia en el servicio de rehabilitación que ofrecen y ver sus ventajas y debilidades de la competencia en el mercado de salud.

2.5. Estrategias de mercadeo.

Mencionaremos algunas estrategias que ayudaran a aumentar la demanda en el centro de rehabilitación.

Estar capacitado con especialistas en las diferentes áreas de rehabilitación.

Conocer las necesidades del consumidor y lo que está buscando.

Tener estrategias de convenios con otros grupos de salud.

Estar actualizado en la tecnología y mejor servicio.

Utilizar métodos publicitarios.

2.6. Mercado de insumos.

En este rubro tenemos en cuenta la infraestructura y las materiales que se emplearan en centro de rehabilitación, por lo cual es importante conocer el mercado de insumos para facilitar la compra y venta de los productos que se van a ofrecer a la sociedad.

2.6.1. Aspectos a tener en cuenta.

Tener en cuenta la competencia indirecta y directa en el ramo de la rehabilitación.

Tener en cuenta convenios de trabajo con otras empresa privadas o de gobierno.

Conocer el mercado para la mejor opción de los insumos a comprar.

2.6.2. Selección de proveedores insumos.

En este concepto tenemos en cuenta la selección de proveedores que vendan los productos que se consumen en centro de rehabilitación y esto incluye factores cuantitativos como cualitativos, para seleccionar al mejor proveedor para optimizar los gastos y aumentar las ganancias.

2.7. Proyección de los precios del producto y los insumos.

Acá consideramos la proyección de los precios calculando los costos de los insumos que se invierten en cada terapia según su patología, ya que cada sesión de terapia sus gastos son diferentes mediante su patología, en cual describimos algunos ejemplos:

A) masaje en general: precio de consulta \$250 pesos.

Gastos en materiales (aceite, alcohol, servituallas, velas aromáticas, aromatizantes)

Insumos (mano de obra, luz, internet, consumo de aparatos)

El costo de una terapia tomando en cuenta estos dos rublos es de \$120 pesos.

B) terapia de columna vertebral: precio de consulta 400 pesos.

Gastos de materiales (aceite, alcohol, servituallas, medicamento)
Insumos (mano de obra, aparatología, internet)
El costo de una terapia es de \$200 pesos.