

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA
“FISIOSHOME” DEDICADA A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS
DOMICILIARIOS Y TELE-REHABILITACIÓN DE FISIOTERAPIA EN LA CIUDAD
DE SANTIAGO DE CALI**

**DIANA VANESSA ORTEGA MORENO
JENNYFFER RENTERIA JIMÉNEZ**



**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL CALI
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA CONTADURÍA PÚBLICA
CALI
2021**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA
“FISIOSHOME” DEDICADA A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS
DOMICILIARIOS Y TELE-REHABILITACIÓN DE FISIOTERAPIA EN LA CIUDAD
DE SANTIAGO DE CALI**

**DIANA VANESSA ORTEGA MORENO
JENNYFFER RENTERIA JIMÉNEZ**

**Trabajo de grado para optar al título de:
Contador público**

**Director
Diego Fernando Morante Granobles**



**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL CALI
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA CONTADURÍA PÚBLICA
CALI
2021**

Nota de aceptación

Director del proyecto

Firma del jurado

Firma del jurado

Asesor metodológico

Santiago de Cali 16 de Enero de 2021

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos primero a Dios por permitirnos avanzar y culminar con éxito este proyecto. También damos gracias a nuestros padres por brindarnos la oportunidad de crecer académicamente y por apoyarnos de manera incondicional a lo largo de esta etapa.

De igual manera extendemos el agradecimiento a todas y cada una de las personas que nos acompañaron en el proceso de formación profesional, en particular a nuestros docentes de la Universidad Libre, Seccional Cali, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de este proceso, y en especial, al profesor Diego Fernando Morante tutor de este proyecto, quien bajo su dirección, conocimiento y colaboración permitió dictar el rumbo de este trabajo.

Diana Vanessa Ortega Moreno
Jennyffer Rentería Jiménez

DEDICATORIA

Este trabajo de grado se lo dedicamos a nuestros padres y a toda la familia en general, quienes han sido la guía y el camino para poder llegar a este punto de la carrera, porque son quienes han velado por nuestro bienestar, además, han estado con nosotras en cada paso, cuidándonos y dándonos fortalezas. Son ellos la fuente de inspiración para cumplir nuestras metas.

RESUMEN

El plan de negocio nació de la idea de tres fisioterapeutas que buscan brindar diferentes servicios de terapia física y respiratoria en la ciudad de Santiago de Cali, con el fin de satisfacer las necesidades del entorno actual, mediante procesos de alta calidad constituidos de la mejor manera, brindando una excelente opción terapéutica y un servicio económico.

Para el logro del plan de negocio se realizó un estudio de factibilidad, donde se analizaron diferentes temas como el análisis de mercado, análisis técnico, análisis financiero y análisis legal, donde la empresa FISIOSHOME se destaca por tener una propuesta innovadora que contribuye al mejoramiento de la calidad de vida y bienestar del paciente, debido a que busca prestar un servicio de alta calidad y acompañamiento. Esto se logrará a través de las terapias domiciliarias y terapias virtuales.

El trabajo se realizó mediante un diseño metodológico de tipo cualitativo a través de investigación sobre temas afines como la factibilidad, fisioterapia, plan de negocio, entre otros; además se realizaron entrevistas a las socias que forman parte del plan de negocio, con un enfoque sobre la parte de mercado, financiero y normativo.

Finalmente, considerando que la fisioterapia es un servicio esencial para recobrar la calidad de vida en pacientes con discapacidad física; teniendo en cuenta que la prestación de este tipo de servicios en Colombia ha experimentado un crecimiento positivo, analizando los resultados del plan de negocios, se puede identificar que la creación de la empresa FISIOSHOME en el contexto geográfico estipulado, dada las características del mercado, los costos financieros y administrativos es lo suficientemente factible para empezar a crear y a generar ganancias como iniciativa empresarial.

Palabras claves: atención domiciliaria, emprendimiento, factibilidad, fisioterapia, plan de negocio, tele-rehabilitación.

ABSTRACT

The business plan was born from the idea of three physiotherapists, who seek to provide different physical and respiratory therapy services in the city of Santiago de Cali, in order to meet the needs of the current environment, through high quality processes constituted in the best way providing an excellent therapeutic and economic option.

In order to achieve the business plan, a feasibility study was carried out, where different topics were analyzed, such as market analysis, technical analysis, financial analysis and legal analysis, where the company FISIOSHOME stands out for having an innovative proposal that contributes to the improvement of the quality of life and well-being of the patient, because it seeks to provide a high quality service and a lot of support. This will be achieved through home therapies and virtual therapies.

The work was carried out through a qualitative methodological design through research on related topics such as feasibility, physical therapy, business plan, among others; in addition, interviews were conducted with the partners who are part of the business plan, giving it a focus on the market, financial and regulatory part.

Finally, considering that physiotherapy is an essential service to recover the quality of life in patients with physical disabilities and taking into account that the provision of this type of services in Colombia has experienced a positive growth; and analyzing the results of the business plan, it is identified that the creation of the company FISIOSHOME in the stipulated geographical context, given the characteristics of the market, financial and administrative costs is sufficiently feasible to start believing and generating profits to the partners.

Keywords: home care, entrepreneurship, feasibility, physical therapy, business plan, tele-rehabilitation.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	14
1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	15
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	16
1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	16
2. JUSTIFICACIÓN	17
3. OBJETIVOS	19
3.1 OBJETIVO GENERAL	19
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	19
4. MARCO DE REFERENCIA	20
4.1 ANTECEDENTES	20
4.2 MARCO HISTÓRICO	21
4.3 MARCO TEÓRICO	22
4.3.1 Emprendedor	22
4.3.2 Factibilidad	23
4.3.3 Plan de negocios	23
4.3.4 Fisioterapia	27
4.3.5 Servicios domiciliarios	27
4.3.6 Tele-rehabilitación	28
4.4 MARCO CONCEPTUAL	29
4.5 MARCO LEGAL	30
5. DISEÑO METODOLÓGICO	32
5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	32
5.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	32
5.3 ENFOQUE DE LA INVESTIGACION	32
5.4 FUENTES DE INFORMACION	32

5.4.1 Fuentes primarias	32
5.4.2 Fuentes secundarias	33
5.5 MÉTODO PARA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	33
5.5.1 Entrevista.	33
5.5.2 Análisis de los procesos.	33
5.6 RECOPIACIÓN BIBLIOGRÁFICA.	33
5.7 PLAN DE ANÁLISIS Y PROCESAMIENTO DE LOS DATOS	33
5.7.1 Entrevistas	33
6. RESULTADOS	36
6.1 ESTUDIO DE MERCADO PARA LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS DOMICILIARIOS Y TELE-REHABILITACIÓN DE FISIOTERAPIA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI	36
6.1.1 Análisis de la competencia	36
6.1.2 Población objetivo	37
6.1.3 Precio	37
6.1.4 Análisis de la oferta	38
6.1.5 Análisis de la demanda	38
6.1.6 Estrategias de mercado	38
6.1.7 Análisis de la DOFA	40
6.1.8 Riesgos que podrían presentarse en el proyecto	41
6.1.9 Caracterización de la empresa FISIOSHOME	42
6.2 ESTUDIO TÉCNICO QUE PERMITA LA IDENTIFICACIÓN DE LOS RECURSOS Y CONDICIONES NECESARIOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL PROYECTO	45
6.2.1 Instalación y recursos físicos	45
6.2.2 Recurso humano	46
6.3 ESTUDIO FINANCIERO PARA LA IDENTIFICACIÓN DE LA VIABILIDAD, ESTABILIDAD Y RENTABILIDAD ECONÓMICA PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA “FISIOSHOME”	47
6.3.1 Inversión inicial	47

6.3.2 Proyección de ingresos	48
6.3.3 Capital requerido	49
6.3.4 Gastos fijos y costos	51
6.3.5 Estados de resultados	54
6.3.6 Flujo de efectivo	55
6.4 ESTUDIO SOBRE LOS REQUERIMIENTOS LEGALES PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DOMICILIARIOS Y TELE-REHABILITACIÓN DE FISIOTERAPIA	56
6.4.1 Constitución de una Sociedad por Acciones Simplificadas	56
7. IMPACTO Y AHORRO INSTITUCIONAL	59
7.1 IMPACTO SOCIAL	59
7.2 IMPACTO ECONÓMICO	59
7.3 IMPACTO DE SEGURIDAD	59
8. CONCLUSIONES	60
9. RECOMENDACIONES	61
BIBLIOGRAFÍA	62
ANEXOS	69

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Marco legal	30
Tabla 2. Precios por consulta de la competencia directa	37
Tabla 3. Matriz DOFA	40
Tabla 4. Posibles riesgos	41
Tabla 5. Inversión inicial	47
Tabla 6. Aporte de las socias (equipo médico terapéutico)	47
Tabla 7. Proyección promedio de terapias	48
Tabla 8. Proyección de ingresos	48
Tabla 9. Proyección de ingresos anual	49
Tabla 10. Muebles y enseres	50
Tabla 11. Equipo médico terapéutico	50
Tabla 12. Insumos	51
Tabla 13. Gastos fijos	52
Tabla 14. Proyección de gastos anuales	52
Tabla 15. Mano de obra para la prestación del servicio	53
Tabla 16. Dotación del empleado	53
Tabla 17. Proyección de costos de presentación del servicio	53
Tabla 18. Proyección de costos	54
Tabla 19. Proyección del estado de resultados	54
Tabla 20. Flujo de caja operativo	55

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Criterios para la entrevista.	71
Anexo B. Entrevista No. 1	72
Anexo C. Entrevista No. 2	74
Anexo D. Entrevista No. 3	76

LISTA DE ILUSTRACIONES

	Pág.
Ilustración 1. Pirámide de Kelsen	27

INTRODUCCIÓN

Por efectos de la pandemia del COVID 19, los usuarios han preferido buscar centros de rehabilitación física y de salud en general desde casa o por virtualidad para evitar acceder a clínicas y hospitales por el temor al contagio. Este momento histórico se ha convertido en una oportunidad para emprendedores, como es el caso de los centros de fisioterapia domiciliaria.

La fisioterapia ha generado un gran impacto social, debido a que la población cada vez requiere más de este servicio lo que implica una oportunidad para emprender y cubrir las necesidades de los pacientes con discapacidades físicas o respiratorias, especialmente el adulto mayor. Según lo calculó el Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia (2019) el 11% de la población colombiana es mayor de 59 años con un crecimiento anual del 3.5%, donde el 45% de esta población tienen alguna discapacidad física y residen principalmente en el Valle del Cauca, Antioquia y Bogotá.

Los avances significativos y el aumento de usuarios que requieren de este servicio han llevado a realizar un estudio de factibilidad para crear una empresa dedicada a la prestación de servicios domiciliarios y de tele-rehabilitación física, como alternativa de solución en lo referente a la falta de centros de fisioterapia domiciliarias de alta calidad y buen acompañamiento al paciente además de brindar oportunidades laborales.

Por lo anterior, la investigación se centra en realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la prestación de servicios domiciliarios y de tele-rehabilitación de Fisioterapia de la empresa "FISIOSHOME" en Santiago de Cali. Se inicia con la elaboración del proyecto que gira en torno a la factibilidad, fisioterapia y plan de negocio. La empresa ofrecerá el servicio domiciliario (Homecare) a aquellas personas que tienen dificultades en el desplazamiento debido a los problemas de movilidad, por otras causas, o por simple comodidad.

El estudio de factibilidad se enfoca en cuatro aspectos: el mercado, el estudio técnico, el financiero y el legal, para que la empresa dedicada a la prestación de servicios domiciliarios y tele-rehabilitación de fisioterapia brinde a los pacientes las herramientas necesarias para mejorar la capacidad funcional y el control motor desde la comodidad de su hogar buscando siempre la calidad de vida del usuario.

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Muchas empresas después de estar en funcionamiento terminan desapareciendo por diversas causas, entre ellas, el no realizar un estudio exhaustivo de factibilidad que permita visualizar las posibilidades de éxito o de fracaso, en otras palabras, un estudio que muestre las posibilidades de auto-sostenimiento.

El emprendimiento es fundamental porque da respuesta a las necesidades de las poblaciones, tal es el caso de los centros de rehabilitación física. Según el boletín de la OMS (Organización Mundial de la Salud, 2019, párr.1) “20 millones de personas de los 135 millones que necesitan asistencia humanitaria en todo el mundo viven con alguna forma u otra de discapacidad y requieren acceso a servicios de rehabilitación y tecnologías de asistencia”, sin embargo, a pesar de la demanda no hay una oferta suficiente para cubrir esta necesidad, lo que valida la importancia de fortalecer este servicio.

Al realizar un sondeo sobre los cambios globales en las empresas de atención domiciliaria en fisioterapia, se identificaron diferentes problemáticas, una de las principales es que, en la ciudad de Santiago de Cali, la demanda de adultos mayores ha ido aumentando, según el informe del Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia (2019). Por lo que se analiza que por la alta demanda los profesionales no cuentan con el tiempo suficiente para dedicarse a realizar un seguimiento oportuno al tratamiento de cada uno de sus pacientes, de tal forma que evalúe su mejoría.

Esta problemática se origina debido a que la ciudad de Cali carece de adecuados servicios públicos y privados de profesionales en fisioterapia, que garanticen una recuperación significativa de los pacientes. Por otro lado, se evidencia que los usuarios y sus familiares presentan inconformidad en el servicio prestado por algunos fisioterapeutas de las IPS, especialmente con la deficiencia para ofrecer una oportuna atención domiciliaria.

Para establecer la factibilidad de este emprendimiento se propone hacer un estudio de factibilidad, debido a que se corre el riesgo de perder esfuerzos y dinero cuando se toman decisiones erradas, sin tener certeza de las posibilidades que el mercado ofrece, el contexto social y la capacidad financiera. Este estudio da respuesta a la problemática expuesta y así, se disminuyen los niveles de incertidumbre, dado que se pueden tomar decisiones con mayor precisión para la creación de la empresa de prestación de servicios domiciliarios y tele-rehabilitación de fisioterapia FISIOSHOME, en la cual se promueven hábitos de seguimiento y acompañamiento para mejorar la calidad de vida y salud en las

personas, con el objetivo de aportar a la solución de dificultades de los pacientes y sus familias.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

De lo anterior surge la siguiente pregunta:

¿Es factible crear una empresa dedicada a la prestación de servicios domiciliarios y tele-rehabilitación de fisioterapia en Santiago de Cali?

1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera se realiza la evaluación de un estudio de mercado para la prestación de los servicios domiciliarios y tele-rehabilitación de Fisioterapia en la ciudad de Santiago de Cali?

¿Cómo desarrollar un estudio técnico que permita determinar los recursos y condiciones necesarios para el funcionamiento del proyecto?

¿Cómo determinar la viabilidad, estabilidad y rentabilidad económica para la creación de la empresa “FISIOSHOME”?

¿Cuáles serían los requerimientos legales para la creación de una empresa de prestación de servicios domiciliarios y tele-rehabilitación de fisioterapia?

2. JUSTIFICACIÓN

La creación de empresa no es una tarea sencilla, dado que requiere de procesos que proyecten a corto, mediano y largo plazo su viabilidad. En Colombia, se pretende activar la economía con creación de empresas, sin embargo, el temor de muchos emprendedores no permite que se dé ese paso. Al respecto, se afirma que “la causa principal de fracaso en las empresas colombianas, (22.9%) implica el manejo financiero de una organización” (Voodoo, 2019, párr.4). Esta aseveración indica la importancia de la forma cómo se aborde la creación de la empresa.

En cuanto al propósito de la empresa a crearse, se toma al profesional fisioterapeuta, cuyo papel va más allá de la parte asistencial, es decir, que en nuestra sociedad el fisioterapeuta debe darle importancia a que el paciente tenga una buena calidad de vida y entender su perspectiva social, bajo un abordaje integral de salud, debido a que gracias a los avances médicos se ha descubierto que, en cuanto a la salud, existen mejoras debido a la intervención de la fisioterapia.

El presente proyecto tiene gran relevancia en la actualidad, considerando que la necesidad de servicios de fisioterapia en Colombia ha experimentado un crecimiento muy positivo en los últimos años y se prevé que lo seguirá experimentando en los próximos años, según el informe de la Minsalud (Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia, 2019, párr.1), donde afirma que la población total en el año 2018 fue de 49.834.240, de ellos 5.970.956 (11%) tenían más de 59 años; población de la cual el 45% requiere rehabilitación física.

Por lo que el Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia proyecta que para el año 2020 por cada 100 personas en edad económicamente activa, habrá 20 personas mayores de 59 años. Debido a lo investigado se ve una gran viabilidad de crear y constituir legalmente una empresa fisioterapéutica donde se den solución a las necesidades de esta población, igualmente se atenderá a pacientes de todas las edades, pero el usuario principal será el adulto mayor. Sin embargo, es relevante que la creación de la empresa se base en un estudio de factibilidad que le permita tomar decisiones que la lleven a dar pasos firmes en el mercado y que la proyecte a largo plazo.

Desde esta circunstancia se realiza un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de fisioterapia que transforme esa experiencia negativa, en el propósito de emprender algo propio, útil y de calidad con el ánimo de brindar el mejor servicio a la población tratante, cumpliendo los estándares establecidos y requeridos. Es por lo anterior de la importancia de crear un proyecto atractivo de servicios que marque la diferencia, con el fin de que la recuperación satisfactoria

del paciente sea el principal motivo para continuar con la práctica en el sector de la salud, apoyado en los estudios financieros.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de la empresa “FISIOSHOME” dedicada a prestación de servicios domiciliarios y tele-rehabilitación de fisioterapia en Santiago de Cali.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Evaluar a través de un estudio de mercado, la prestación de los servicios domiciliarios y tele-rehabilitación de fisioterapia en la ciudad de Santiago de Cali.
- Elaborar un estudio técnico que permita la identificación de los recursos y condiciones necesarios para el funcionamiento del proyecto.
- Realizar un estudio financiero para la identificación de la viabilidad, estabilidad y rentabilidad económica para la creación de la empresa “FISIOSHOME”.
- Efectuar un estudio sobre los requerimientos legales para la creación de una empresa de prestación de servicios domiciliarios y tele-rehabilitación de Fisioterapia.

4. MARCO DE REFERENCIA

4.1 ANTECEDENTES

El primer estudio que se tendrá en cuenta como antecedente para esta propuesta de investigación es de autoría de Velastegui (2015), esta investigación pretende ser una herramienta de estudio administrativo que garantice el aporte económico de los inversionistas a través de la aplicación de técnicas e instrumentos que permitan visualizar la proyección del centro de fisioterapia.

El estudio analiza con antelación a la creación del centro de fisioterapia y rehabilitación “Sultana de los Andes”, los servicios, los profesionales y los costos con el propósito de determinar la factibilidad. Igualmente desarrollan estudios de mercado, técnico y financiero en el contexto geográfico determinando que el centro de Fisioterapia ofertado sea rentable y contribuyera con el crecimiento socio – económico de la ciudad de Riobamba. Estos estudios ofrecen información y una ruta de investigación que favorece la propuesta planteada en este trabajo.

Otra investigación de carácter internacional es la de Durán (2017), la cual aporta a la investigación información relevante sobre los estudios de factibilidad y sostenibilidad del negocio; los cuales se hicieron a través de estudios de mercado, aspectos legales, económicos y financieros. Los estados financieros se proyectaron con base en supuestos que arrojan resultados favorables para los inversionistas asegurando así la sostenibilidad de la empresa en el tiempo.

Otra de las investigaciones tenidas en cuenta es la de Berrio (2018), en el cual la autora plantea el diseño de una empresa de fisioterapia para gestantes proyectada con servicios dinámicos que generen un óptimo desarrollo de las mujeres que planeen tener un hijo, se encuentren en embarazo o posparto. Previamente, se hace lectura de la literatura científica para conocer los problemas que puede presentar las mujeres en su fase de embarazo, para ayudarlos a prevenir a través de la aplicación de fisioterapia obstétrica.

Se construye un marco teórico donde se establecen las bases conceptuales que guían la prestación de servicios de fisioterapia obstétrica. Por otra lado la metodología empleada le permitió el abordar el problema de estudio, a partir de un plan estratégico de consolidación de la empresa, también se presenta un portafolio de servicios con una estructura basada en procesos para determinar el recurso humano y financiero necesario para su funcionamiento y viabilidad; por ultimo desarrolla un plan de mercadeo y una encuesta para determinar la percepción y conocimiento que tienen los usuarios sobre el tema, estableciendo la factibilidad de la propuesta.

Finalmente, se toma la investigación de Agudelo, Uribe, & Pérez (2018) que parte de la importancia que tiene la salud física y mental de los caleños y de la necesidad de crear el centro de entrenamiento. La propuesta se basa en usuarios de edades entre 15 y 65 años. El centro contará con profesionales de la salud especializados en el área de fisioterapia y nutrición, quienes evaluarán e intervendrán y a los afiliados al programa de entrenamiento con el fin de optimizar su desempeño deportivo. El centro cuenta con personal capacitado, certificado y apto para cada entrenamiento para garantizar la calidad y buen servicio. La propuesta se basó en algunos estudios que ofrecen información importante que será tenida en cuenta para el desarrollo de esta investigación.

4.2 MARCO HISTÓRICO

Según (Grillo & Pérez, 2016, p.88) “La historia de la Fisioterapia se remonta al año 1 500a.n.e. donde hay referencias de que, en la antigua Mesopotamia, en Egipto y en la arcaica China se hacía uso de agentes físicos como agentes terapéuticos”.

De acuerdo con lo dicho por (Villabona, Celis, Pérez & Ramírez, 2004, p.23), “la fisioterapia se adoptó en Colombia para responder a las demandas del contexto sociocultural, político y económico, mediante la capacitación formal para la atención de las deficiencias derivadas por epidemias de poliomielitis, violencia política y procesos de industrialización” posteriormente se institucionalizó por primera vez en 1952 en la Escuela Nacional de Fisioterapia.

La historia de la fisioterapia en Colombia se puede fragmentar en cuatro (4) momentos o periodos, según lo expresado por (Agredo, 2013, pp.11-13):

El primero se remonta a las prácticas dispersas (1900-1951) que desarrollaban los sobanderos, enfermeras y damas voluntarias, desde un enfoque empírico. Este momento da paso al proceso de institucionalización (1952-1975). Para el segundo momento se reconoce al Dr. Juan Ruiz Mora como el pionero, al crear la primera escuela de formación fisioterapeuta en Colombia, llamada Escuela Nacional de Fisioterapia, esto lo logro gracias al apoyo de la Asociación Americana de Fisioterapia (APTA) y médicos rehabilitadores de Estados Unidos, donde se documento acerca de la fisioterapia como profesión.

El tercer periodo se remonta a la consolidación como profesión (1976-1989), para este momento la Ley 9ª de 1976, reconoce la fisioterapia en un nivel de formación profesional universitaria.

Finalmente, el cuarto periodo corresponde a 1990 hasta el presente, donde con la reforma de la Constitución Política de Colombia, transformó el ámbito de la salud y la educación, ambos relacionados con el desarrollo disciplinario y la reubicación laboral de la fisioterapia.

Con respecto a la hospitalización domiciliaria en Colombia, la primera institución en implementar este servicio fue la Fundación Santa Fe de Bogotá en el año 1993. A partir del año 1995 se implementaron otros servicios, los cuales le han dado aportes fundamentales al desarrollo de esta modalidad de atención en Colombia.

4.3 MARCO TEÓRICO

Crear empresa requiere de una serie de estudios que garanticen a los emprendedores el éxito empresarial, de ahí la importancia de hacer un sustento teórico a la propuesta de crear un centro de fisioterapia domiciliaria en la ciudad de Santiago de Cali.

4.3.1 Emprendedor

Se toman, inicialmente, teorías que apoyen el emprendimiento empresarial y la toma de decisiones acertada cuando se tiene la intención de dar un paso tan importante como es invertir el capital que se tiene. Entre los autores representativos se toma a (Pereira, 2003, p. 14) quien considera que “el emprendedor es quien percibe la oportunidad y crea la organización para aprovecharla”, en otras palabras el emprendedor tiene capacidad de leer el contexto y aprovecha las oportunidades para convertirlas en opciones, en este caso para crear empresa.

Por otro lado (Moriano, Sánchez & Palací, 2004) definen al emprendedor como “La persona que pone en marcha una iniciativa empresarial, crea su propia empresa, solo o asociado con otros promotores, asumiendo los riesgos financieros que esto supone, aportando su trabajo y ocupándose de la dirección de la empresa” (Marulanda, Montoya & Vélez, 2019, p.152).

considerando que “el proceso de emprendimiento consiste en la creación de riquezas, dado que un gestor llamado emprendedor combinado a un grupo de personas quienes por medio de recursos monetarios y materiales son capaces de generar nuevas organizaciones”. (Malinowski, 2011, p.11).

Es decir la creación de riqueza es una consecuencia de la creación de empresa y es primordial porque de ello depende la sostenibilidad de una sociedad.

4.3.2 Factibilidad

La factibilidad es un “proceso de aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver Para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones” (Santos, 2008, párr. 1).

También se menciona que la metodología de la factibilidad son “las fases de un proyectos, las cuales se fundamentan en la realización del estudio de mercado, técnico, administrativo, económico”. (Echeverría, 2017. Párr.2).

Por lo que la factibilidad resulta de la investigación detallada del mercado, los recursos disponibles y la estimación de los costos y gastos; estos datos estimados proporcionan una visión necesaria para el desarrollo del proyecto.

4.3.3 Plan de negocio

El plan de negocio es el concepto con mayor relevancia en este tipo de trabajo, dado que evalúa los diferentes aspectos de factibilidad en un proyecto, planteando así su desenvolvimiento a través de los objetivos y estrategias.

Según Méndez (2005) define el plan de negocio como:

Un documento que identifica describe, y analiza una oportunidad de cristalizar una idea de inversión, examina la viabilidad en cuanto al mercado del bien o servicio, parte técnica o financiera de la misma, desarrolla todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir la citada oportunidad de negocio en un proyecto concreto. (Rodríguez, 2017, p.23).

Un Plan de Negocio bien diseñado es la base sobre la que se levantan los proyectos; debido a que el plan es una guía, en donde quedaran los aspectos importantes que influyen en la creación de una empresa, con el fin de definir la oportunidad del negocio y su viabilidad económica. Para lograr esto, se deben realizar cinco fases, las cuales son:

4.3.3.1 Estudio de mercado: se define como el “conjunto de actividades que se ejecutan para identificar las necesidades en las cuales se debe enfocar el producto o servicio que se comercializa” (Cevallos & Galarza, 2020, p.7), es decir, darle a la empresa la capacidad para entender y adaptarse al entorno en el que se desempeñará, de manera que conozca mejor a los clientes y a la competencia.

Dentro de este estudio se trabajan los siguientes elementos:

- **Análisis de la competencia:** González (2010) menciona que “el análisis competitivo ayuda a identificar las fortalezas y debilidades de la empresa, así como las oportunidades y amenazas que le afectan dentro de su mercado objetivo”. (Mosquera & Millán, 2013, p.42).
- **Mercado objetivo:** Céspedes (1992) afirma que el “mercado objetivo es un conjunto de clientes bien definido cuyas necesidades la compañía planea satisfacer y hacia el que la organización trata de orientar su esfuerzo de mercadotecnia” (Fonseca & Sánchez, 2015, p.19).
- **Precio:** (Lamb, 1998) lo define como “la cantidad monetaria que se paga en un intercambio para adquirir un bien o servicio. (Reyes, 2000, p. 35).

Por su parte, (Baca, 1995, p.41) lo define como, “la cantidad monetaria a que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar, un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio”.

- **Análisis de la oferta:** (Vásquez, 2003) afirma que son:

Las diferentes cantidades de bienes y/o servicios que los productores o las unidades de producción, están en condiciones y en posibilidades de entregar al mercado para su venta, en un determinado período de tiempo y en función directa de los precio. (Mogrovejo & Mogrovejo, 2012, p.12).

- **Análisis de la demanda:** según (Pearson, 2004) citado por (Contreras & Pedraza, 2015,p. 32) “tiene un significado especial que muestra las cantidades de un bien o servicio que la gente se encuentra dispuesta a comprar distintos precios dentro de un cierto, periodo al mantenerse constante otros factores distintos al precio”.

Por su parte, (Pimentel, 2008 p. 28) considera:

La demanda del bien bajo estudio debe calcularse en unidades físicas y será una magnitud que dependerá de un conjunto de factores tales como superficie y la densidad poblacional del área bajo estudio, aspectos demográficos, económicos y sociales de la población radicada en el área de influencia, aspectos culturales y políticos de dicha población, y esencialmente de los precios de dichos bienes.

- **Estrategias de promoción:** De acuerdo con (Vigo, 2006) citado por (Herrera & Lazo, 2014, p.38).

El término promoción se puede definir como un mecanismo un conjunto de actividades de corta duración dirigidas a los distribuidores, proscriptores, vendedores y consumidores orientadas a al incremento de la eficacia y de la cifra de las ventas, a través de incentivos económicos y propuestas a fines.

- **Análisis DOFA:** “es un resumen de los aspectos clave de un análisis del entorno de una actividad empresarial (perspectiva externa) y de la capacidad estratégica de una organización (perspectiva interna)” (Mastrantonio et al, 2016, a).

El primer paso para la construcción de la matriz según (Mastrantonio et al, 2016, b) es identificar las fortalezas y debilidades.

✓ **Fortaleza:** son las habilidades con las que cuenta la empresa que le permite diferenciarse frente a la competencia.

✓ **Debilidades:** son aquellos elementos negativos que desfavorece a la empresa frente a la competencia, por ejemplo: recursos que se carecen o habilidades que no se poseen. Estas debilidades de ser identificadas y al constituir problemas internos, pueden ser eliminadas.

El segundo paso es identificar las oportunidades y amenazas.

✓ **Oportunidades:** son situaciones positivas que se generan en el entorno, las cuales pueden ser aprovechadas por la empresa.

✓ **Amenazas:** son situaciones que igualmente provienen del entorno pero son factores negativos que afectan a la empresa.

4.3.3.2 Estudio técnico: según (Isaza, Mejía & García, 2012, p.34) plantea que “el objetivo del análisis técnico es especificar si el bien y/o servicio, se puede producir y comercializar, teniendo en cuenta la calidad, la cantidad y el costo requerido para dicha acción.

Dentro de este estudio se especificaran:

- **Infraestructura de la organización:** “son las actividades que prestan apoyo a toda la empresa, como la planificación, contabilidad y finanzas” (Mastrantonio et al, 2016, c) pero también lo podemos definir como los recursos físicos necesarios para que la empresa desempeñe adecuadamente su actividad.

- **Gestión de los recursos humanos:** “consiste en asegurar que la empresa cuente con los empleados en número adecuado y con las capacidades requeridas, en el lugar y en los momentos precisos, de forma que puedan cumplir sus objetivos”. (Mastrantonio et al, 2016, d).

4.3.3.3 Estudio Financiero: “dentro de este apartado se realiza un detalle de capital de trabajo, recursos y costos, se realiza un flujo de fondos y un estado de resultado, basado en los números de la empresa” (Benítez, F. 2018, p.12). Para el proyecto se realizara una proyección de cinco (5) años a detalle, cumpliendo con los elementos mencionados anteriormente, buscando una visión a futuro del proyecto que permita determinar su viabilidad.

- **Plan de inversión:** Gonzales (2014) afirma que esto “hace relación a todo esfuerzo integrado y sistemático que amplía la capacidad para producir bienes o servicios, destinados a solucionar problemas específicos y a contribuir a los objetivos del desarrollo” (Murillo, Erazo, Quevedo & Narváez, 2019, p.248), es decir, describir con el mayor detalle posible, todas la inversiones que necesita hacer la empresa para desarrollar su actividad.

- **Capital de trabajo:** “La inversión en capital de trabajo es una inversión en activos corrientes: efectivo inicial, cuentas por cobrar e inventario, que permita operar durante un ciclo productivo, dicha inversión debe garantizar la disponibilidad de recursos” (González, López, Aceves, Celaya & Beltrán, 2008, párr. 11), es decir, aquello que requiere la empresa para operar según sus objetivo, garantizando el óptimo desarrollo de sus actividades sin perdidas.

- **Gastos:** en el año 1993 se emitió el decreto 2649 el cual fue expedido por el presidente de la república de Colombia, donde se reglamenta la contabilidad en general y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, definiendo los gastos como “flujos de salida de recursos, en forma de disminuciones del activo o incrementos del pasivo o una combinación de ambos, que generan disminuciones del patrimonio, incurridos en las actividades de administración, comercialización, investigación y financiación, realizadas durante un período”.

Es decir, son salidas de dinero necesarias que dan lugar a ciertos derechos como arrendamientos, seguro, entre otros; esto necesario para el desarrollo de las actividades diarias de la empresa.

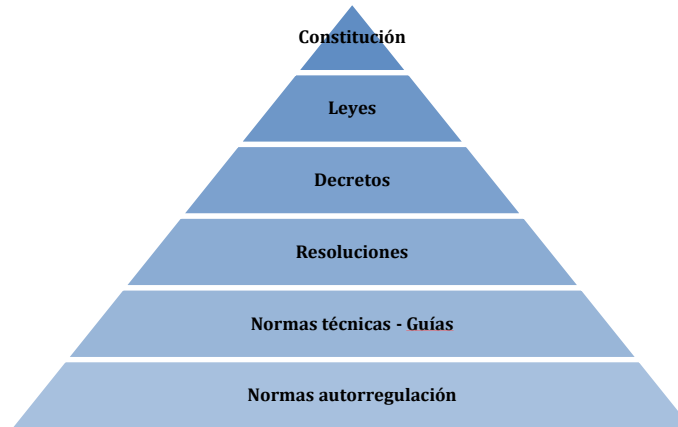
- **Costos:** (Arredondo, 2015, p. 8) afirma que “hace referencia al conjunto de erogaciones incurridas para producir un bien o prestar un servicio”.

4.3.3.4 Estudio legal: como lo explica (Bogotá emprende, 2011), en esta fase se precisarán todos los trámites administrativos y legales necesarios para la

constitución de la empresa, así como la forma jurídica que se adoptará con base a la legislación vigente.

Revisando las disposiciones legales (permisos municipales, trámites legales, resoluciones, decretos entre otros) para las iniciativas enfocadas a la creación de nuevas empresas, este marco legal se ve reflejado en la pirámide de Kelsen (Ilustración 1).

Ilustración 1. Pirámide de Kelsen



Fuente: Elaboración propia.

4.3.4 Fisioterapia

Según la OMS (Organización Mundial de la Salud, 1958) citada por (Capó, 2016, pp. 154-155) definen la fisioterapia como “el arte y la ciencia del tratamiento por medio del ejercicio terapéutico, el calor, el frío, la luz, el agua, el masaje y la electricidad”; pero también refuerza este concepto con la definición hecha por la Confederación Mundial por la Fisioterapia (World Confederation for Physical Therapy, WCPT, 2011) donde afirman que “la fisioterapia consiste en identificar y maximizar la calidad de vida, el potencial de movilidad en las esferas de promoción, prevención, intervención, habilitación y rehabilitación”.

Además, la fisioterapia implica la interacción entre el fisioterapeuta y los pacientes/clientes. Por esto se hace indispensable, que se tome un enfoque humanista. También se puede afirmar a partir de las noticias cotidianas de corte nacional, que el servicio en la salud parece tener un desprestigio muy alto en Colombia, por el mal servicio, la demora en las citas y la poca receptividad de los empleados con los usuarios.

4.3.5 Servicios domiciliarios

Dentro del servicio fisioterapéutico propuesto para esta investigación está, el servicio domiciliario, modalidad que ha tomado fuerza debido al aislamiento que ha generado la pandemia por la COVID 19 y que se presenta como una gran oportunidad, por lo tanto, se toma el concepto de (Revilla & Espinosa, 2003, p.88) quienes define la atención domiciliaria como:

Tipo de asistencia o cuidados que se presta en el domicilio a aquellas personas y a su familia que, debido a su estado de salud o a otros criterios previamente establecidos por el equipo, no pueden desplazarse al centro de salud.

El papel de la familia resulta fundamental para ayudar a solucionar el problema del paciente, en contraste con lo anterior, se puede decir que no todos los fisioterapeutas instruyen apropiadamente a los familiares en la ejecución de ejercicios, en cuanto a posturas, movimientos, áreas y tiempos lo que ayudaría al paciente a mostrar mejoría en menor tiempo. Además que las instrucciones dadas por parte del fisioterapeuta no son eficientes. Por eso es importante mencionar que todas estas problemáticas se han identificado, por la experiencia de las fisioterapeutas que forman parte de este proyecto, las cuáles evidencia la carencia de un desarrollo más integral de estas prácticas.

Por otro lado, (Rosas, Narciso & Cuba, 2013) explican que:

La atención médica en el hogar consiste en una fuente de atención de primer contacto, que involucra la atención centrada en la persona a través del tiempo (longitudinalidad), la integralidad de la atención, y la coordinación de la atención, proporciona una mayor eficacia de los servicios, así como menos desigualdades y mayor equidad en salud entre los subgrupos de población.

4.3.6 Tele-rehabilitación

La tele-rehabilitación es “la provisión de rehabilitación con acciones de terapia física en cualquiera de sus áreas (rehabilitación musculo esquelética, neurológica, cardiaca o respiratoria), realizadas a distancia o fuera del sitio de atención habitual (centro de salud)” (Serón, Oliveros, Fuentes & Gutiérrez, 2020, párr. 24). Es decir, es la prestación de servicios de rehabilitación física a través de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC).

Con el COVID 19, la tele-rehabilitación se convirtió en una opción que muchos pacientes toman para evitar salir de casa. Al tomar fuerza en este momento histórico, a futuro se buscará su permanencia, por ello es importante tener en cuenta los parámetros para este tipo de atención, donde se garantice que la metodología es apropiada para el usuario, además de que se debe definir y socializar con el paciente sobre las tecnologías y formatos que se van a usar, dentro de los que se encuentran la comunicación telefónica, la video-conferencia y

las aplicaciones on-line; así mismo, los servicios que brinda la tele-rehabilitación pueden ser el seguimiento, la guía de ejercicios en tiempo real, el registro de actividades, entre otros.

4.4 MARCO CONCEPTUAL

Para el desarrollo de esta propuesta de investigación se toman conceptos determinantes que apoyan el proceso de creación de la empresa FISIOSHOME, los cuales deben ser tenidos en cuenta para lograr una proyección eficiente:

- **Empresa:** una unidad socioeconómica, constituida legalmente, en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan con el fin de lograr una producción útil para la sociedad acorde con las exigencias del bien común.
- **Emprendedor:** ser capaz de crear algo nuevo o de dar uso diferente a algo ya existente, y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la comunidad en la que habita.
- **Factibilidad:** es un proceso de aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver, para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones.
- **Plan de negocio:** es un documento que identifica, describe, y analiza una oportunidad de cristalizar una idea de inversión y examina la viabilidad en cuanto al mercado del bien o servicio.
- **Análisis de mercado:** se hace a una investigación profunda del mercado en el que se encuentra inmersa la empresa, incluyendo: descripción de la empresa, micro entornó, macro entornó y análisis de la imagen empresarial.
- **Análisis técnico:** es especificar si el bien y/o servicio, se puede producir y comercializar, teniendo en cuenta la calidad, la cantidad y el costo requerido para dicha acción.
- **Análisis administrativo:** precisa las características que se hacen necesarias para el grupo empresarial y para el personal que hará parte del plan de negocio, las estructuras organizacionales y los estilos de dirección.
- **Análisis económico:** se realiza un detalle de capital de trabajo, recursos y costos, basado en un flujo de fondos y un estado de resultado, basado en los números de la empresa.

- **Estudio legal:** es el proceso a través se registra una empresa ante el gobierno con el fin de cumplir con la ley, y acceder a las diversas ventajas que presenta tener una empresa constituida legalmente.

- **Fisioterapia:** Conjunto de métodos, actuaciones y técnicas que mediante la aplicación de medios físicos y con el apoyo de otras ciencias, curan, previenen y adaptan a personas afectadas a mantener un nivel adecuado de salud.

- **Atención domiciliaria:** actividades realizadas por un equipo interdisciplinar, que incluyen contenidos de promoción, prevención, tratamiento y rehabilitación en el domicilio de la persona.

- **Tele-rehabilitación física:** es el uso y práctica de servicios para la rehabilitación a través de las TIC.

4.5 MARCO LEGAL

El presente trabajo se fundamenta en las siguientes leyes.

Tabla 1. Marco legal

LEY, DECRETO O NORMA	DESCRIPCIÓN	JUSTIFICACIÓN
LEY 528 DE 1999	La fisioterapia es una profesión liberal, del área de la salud, con formación universitaria, cuyos sujetos de atención son el individuo, la familia y la comunidad, en el ambiente en donde se desenvuelven.	Reglamenta el ejercicio de la profesión de fisioterapia, se dictan normas en materia de ética profesional y otras disposiciones.
Resolución 5521 de 2013	El presente acto administrativo tiene como objeto la definición, aclaración y actualización integral del Plan Obligatorio de Salud (POS), de los Regímenes Contributivo y Subsidiado, que deberá ser garantizado por las Entidades Promotoras de Salud a sus afiliados en el territorio nacional, en las condiciones de calidad establecidas por la normatividad vigente.	Define, aclara y actualiza integralmente el plan obligatorio de salud (pos).

LEY 1258 DE 2008	La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.	Crea la sociedad por acciones simplificada.
LEY 1014 DE 2006	Emprendimiento: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.	Fomento a la cultura del emprendimiento.
LEY 1419 DE 2010	La presente ley tiene por objeto desarrollar la TELE-SALUD en Colombia, como apoyo al Sistema General de Seguridad Social en Salud, bajo los principios de eficiencia, universalidad, solidaridad, integralidad, unidad, calidad y los principios básicos contemplados en la presente ley.	Establece los lineamientos para el desarrollo de la Tele-salud en Colombia.
Decreto 538 de abril 12 de 2020	SARS-COV2. Por el cual se adoptan medidas en el sector salud, para contener y mitigar la pandemia de COVID-19 y garantizar la prestación de los servicios de salud, en el marco del Estado de Emergencia Económica, Social y Ecológica.	Frente a la mitigación del contagio se hace necesario.

Fuente: Elaboración propia.

5. DISEÑO METODOLÓGICO

5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación propuesta que se enmarca en este tipo de estudio fue la descriptiva, cuyo objeto es identificar y describir las características, más relevantes del mercado objetivo por medio de datos primarios y secundarios, de lo anterior en este proyecto se va a trabajar con la entrevista.

5.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método que se empleó para el proceso de investigación es el método inductivo-deductivo, inductivo debido a que permite llegar a conclusiones que puedan inducir o derivar hechos o experiencias de lo que se tiene y se proyecta frente a los criterios de mercado, técnicos, financieros y legales a partir de entrevistas realizadas a las profesionales de fisioterapia, además al mismo tiempo es deductivo, pues se busca caracterizar las condiciones para poder crear el centro de fisioterapia "FISIOSHOME.

5.3 ENFOQUE DE LA INVESTIGACION

El enfoque cualitativo es definido como "la recolección de datos, sin medición numérica, para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación" (Castán, 2014, pp. 4-6). Por lo que se precisó que la presente investigación tuviera un enfoque de carácter cualitativo, debido a que para determinar la factibilidad del proyecto se tuvo en cuenta las entrevistas aplicadas a las tres fisioterapeutas que hacen parte del proyecto y de datos generales obtenidos de fuentes fidedignas.

5.4 FUENTES DE INFORMACION

5.4.1 Fuentes primarias

Corresponden a las tres fisioterapeutas (Erika Lorena Rentería Jiménez, Gladys Lorena Castillo García, Katty Julieth Segura Landázuri,) que proyectan la creación del centro de fisioterapia en la ciudad de Cali quienes a través de una entrevista estructurada suministran información relevante desde los aspectos financiero, de mercado, técnico y legal. También información recogida de otros centros de la misma categoría para conocer sus costos y así comparar para poder establecer el valor de cada servicio.

5.4.2 Fuentes secundarias

Se centran en estudios previos de factibilidad como lo son los referenciados en el punto de antecedentes, tanto de índole nacional como internacional. Además, la literatura que se condensa tanto en el marco teórico y conceptual que permiten hacer el estudio para la empresa “FISIOSHOME”, con más herramientas y con mayor precisión.

5.5 MÉTODO PARA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

5.5.1 Entrevista

Esta entrevista se crea a partir de los criterios estipulados en los objetivos específicos como lo son los aspectos de mercado, técnicos, financieros y legales. Las entrevistas se aplican a tres fisioterapeutas quienes tienen el propósito de crear este centro de rehabilitación y buscan un apoyo en la elaboración del estudio de factibilidad para disminuir los riesgos y la incertidumbre.

5.5.2 Análisis de los procesos

Para determinar la viabilidad de la creación del centro de fisioterapia con servicios domiciliarios se realizará con información tomada de las entrevistas, del entorno y de datos generales obtenidos de fuentes fidedignas.

5.6 RECOPIACIÓN BIBLIOGRÁFICA

En este apartado se toman autores, teorías y otras propuestas ya desarrolladas en el país y otros países cercanos. Además, se examina las leyes, decretos y otras disposiciones al respecto que se deban tener en cuenta para el desarrollo de la propuesta.

5.7 PLAN DE ANÁLISIS Y PROCESAMIENTO DE LOS DATOS

5.7.1 Entrevistas

La entrevista es una forma específica de conversación en la que se genera conocimiento mediante la interacción entre un entrevistador y un entrevistado. Según (Robson, 2003), las entrevistas forman parte de un método de investigación muy utilizado en la investigación lingüística, principalmente por la relación comunicativa establecida entre el investigador y los investigados, proporcionando de forma eficaz datos útiles y válidos en cuanto a lo que los participantes dicen o escriben para emitir sus mensajes o expresar sus ideas o emociones

Para obtener información veraz sobre la empresa de “FISIOSHOME” se diseña una entrevista a partir de diversos criterios (estudio de mercado, técnico,

financiero y legal.) necesarios para establecer la factibilidad para la creación de la empresa aplicada a las tres (3) fisioterapeutas, socias de la empresa (ver anexo A)

Conforme al planteamiento del objetivo de estudio, después de la aplicación las técnicas de recolección de datos, se realizó la respectiva interpretación a cada situación:

Con respecto al criterio técnico se percibe que solo la entrevistada uno (1) Gladys Lorena Castillo García, se acerca a los procesos y procedimientos que se deben considerar para el funcionamiento de la empresa, considerando que responde que “se debe tener en cuenta la documentación para la creación de la empresa, objetivos de la empresa, marco jurídico, políticas y normas, ficha técnica para el control de las actividades de las terapias, protocolo para la realización de las terapias”. Mientras que las otras dos, se refieren al manejo de las terapias, por ejemplo, la entrevistada tres (3) Katty Julieth Segura Landázuri responde “terapias físicas ganar arcos de movilidad articular y fuerza muscular...”. En cuanto al recurso humano, las tres entrevistadas tienen claridad sobre las personas que deben hacer parte de la empresa para lograr su funcionamiento.

En cuanto a los criterios de mercado, se revisa con las entrevistadas los servicios que se van ofrecer son la terapia física y respiratoria; ellas consideran que estos servicios dan rentabilidad porque hay poca oferta y mucha demanda, además ofrecen un servicio de muy buena calidad; para ellas el valor agregado de su empresa es el servicio domiciliario, dado que no todas las empresas similares lo ofrecen “el valor agregado de la empresa será que el usuario tendrá la oportunidad de tener el servicio domiciliario o consulta externa y tendrá la oportunidad de tener seguimiento de su recuperación”, esto es lo que expresa la entrevista tres (3) Katty Julieth Segura Landázuri al respecto.

Por otro lado, la entrevistada dos (2) Erika Lorena Rentería Jiménez considera que en el sector la demanda del servicio es “alta debido a que hay personas que no cuentan con este servicio y tienen la necesidad de utilizarlo”, la entrevistada uno (1) Gladys Lorena Castillo García cree que “la demanda de los servicios cada vez evoluciona y crece más rápido”. Finalmente, las tres coinciden que los usuarios del servicio son “Los niños, el adulto joven y el adulto mayor”.

Con relación al aspecto legal, dos de las entrevistas expresan que se debe tener “el acta de constitución de la empresa, registró ante la cámara de comercio y registrarse en la Dian”, mientras que la otra responde no tener conocimiento al respecto.

Con respecto al criterio financiero se establece que las entrevistadas coinciden en que el capital que cada una debe aportar es de \$ 7.000.000, para un total de \$21.000.000 de aporte al capital; los gastos de mantenimiento mensuales oscilan entre \$1.500.000 y \$2.000.000, sin embargo, no tienen claridad sobre cuáles son

los gastos, la entrevistada dos (2) Erika Lorena Rentería Jiménez indica que son “arriendo y servicios públicos”. En cuanto a la pregunta sobre los ingresos y el valor por cada terapia, la entrevistada tres (3) Katty Julieth Segura Landázuri responde con mayor caracterización, “los ingresos proyectados son más o menos de \$4.000.000 a \$5.000.000 mensuales y el costo del servicio está entre los \$15.000 o \$27.000 pesos, dependiendo de la cantidad de terapias o el estrato socio económico del paciente”, mientras que las otras dos entrevistadas expresan que el valor de la terapia es de \$8.000 y \$24.000, que los ingresos mensuales serían de \$12.000.000.

Teniendo en cuenta los resultados de las entrevistas realizadas a las tres fisioterapeutas, se puede expresar que no cuenta con un plan de negocios escrito, no tienen estrategias, inexperiencia como empresarias, mala previsión financiera, falta de planeación, falta de formación en gestión empresarial, por consiguiente, requieren de un direccionamiento sobre lo que se debe tener para el buen funcionamiento de la empresa que se empieza a constituir.

6. RESULTADOS

6.1 ESTUDIO DE MERCADO PARA LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS DOMICILIARIOS Y TELE-REHABILITACIÓN DE FISIOTERAPIA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI

Con el estudio de mercado se obtendrá información sobre los consumidores, los precios, la competencia, la oferta, la demanda y los riesgos, con el fin de definir la factibilidad de la creación de la empresa en base a la respuesta del mercado.

6.1.1 Análisis de la competencia

La competencia de “FISIOSHOME” está formado por:

6.1.1.1 Competencia directa: la competencia directa de FISIOSHOME son los centros de fisioterapia en casa y los profesionales independientes.

• **Centros de fisioterapia en casa:** estos constituyen la competencia más directa. En la ciudad de Cali se encuentran varios de estos centros que prestan los mismos servicios, dos de ellos son:

- ✓ Wound Clinic.
- ✓ Fisioterapia Clínica California.

• **Profesionales de fisioterapia independientes:** estos trabajan en consultorios privados y a domicilio, además ofrecen servicio con precios módicos, debido a que existe una gran oferta para esta modalidad. Algunas de estos profesionales independientes de la ciudad de Cali son:

- ✓ Dra. Paula Andrea Sepúlveda G.
- ✓ Isabel Lores.
- ✓ Dra. Diana Carolina Patiño.
- ✓ Jennifer Castro Palacios.

6.1.1.2 Competencia indirecta: En cuanto a centros de competencia indirecta son los centros de fisioterapia que prestan los mismos servicios pero desde sus instalaciones tal como:

- Fisioterapia Centro Especializado.
- Centro de Fisioterapia Gran Limonar del Norte.
- Centro de Fisioterapia Cenfis, entre otras.

6.1.2 Población objetivo

El público objetivo estará integrado por personas de todas las edades con discapacidad física, problemas motrices, respiratorios y traumatismos que se encuentren en la ciudad de Cali, sin embargo desde tele-rehabilitación se tiene la posibilidad de atender a usuarios de otros municipios.

6.1.3 Precio

El precio estipulado es de \$ 26.000, el cual se calculó a partir del promedio de precios de las competencias, teniendo en cuenta que es un estimado base, dado que se cobrará según la complejidad del tratamiento y el tipo de fisioterapia que requiera el paciente, ya sea física o respiratoria. (Tabla 2. Precios por consulta de la competencia directa).

Tabla 2. Precios por consulta de la competencia directa

COMPETENCIA DIRECTA	
CENTROS DE FISIOTERAPIA EN CASA	PRECIO DESDE
Wound Clinic	\$ 30.000
Hogar Médico del Valle	\$ 28.000
PROFESIONALES INDEPENDIENTES	PRECIO DESDE
Isabel Lores	\$ 20.000
Dra. Paula Andrea Sepúlveda G	\$ 25.000
Dra. Diana Carolina Patiño	\$ 25.000
Jennifer Castro Palacios	\$ 30.000
PRECIO PROMEDIO	\$ 26.000

Fuente: Elaboración propia.

La empresa se basará en la calidad del servicio y de personalización, realizando los tratamientos con la mayor efectividad posible y con una duración por sesión de cuarenta y cinco minutos. Para ello será necesaria la creación de cursos en línea donde se brindaran un plan de asesoría y seguimiento, para aquellos ejercicios que no requieran de herramientas especiales, con el fin de ofrecer un adecuado tratamiento e intervención de las profesionales para garantizar una recuperación íntegra del paciente.

6.1.4 Análisis de la oferta

Las EPS están ofreciendo a través de IPS u otros convenios, el servicio domiciliario y de tele-consulta de fisioterapia. Pero estas entidades han dado la percepción de que presentan un servicio demorado, con poco tiempo para cada una de las sesiones y con una tramitología interminable. Por lo que se vuelven potenciales los usuarios de la EPS, considerando que prefieren buscar centros privados y económicos que les puedan suministrar el servicio.

6.1.5 Análisis de la demanda

Los servicios de fisioterapia en Colombia han experimentado un crecimiento muy positivo en los últimos años y se prevé que lo seguirá experimentando. Según el informe de la Minsalud (Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia, 2019, párr.1) afirma que la población total en el año 2018 fue de 49.834.240, de ellos 5.970.956 (11%) tenían más de 59 años con un crecimiento anual del 3.5%; población de la cual el 45% requiere de rehabilitación física y residen principalmente en el Valle del Cauca, Antioquia y Bogotá. También afirmo que en el año 2020 por cada 100 personas en edad económicamente activa, 20 son personas mayores de 59 años.

Además que por el momento coyuntural que se está atravesando, se han generado cambios sustanciales en todos los ámbitos y en particular en el servicio de salud. Por lo que se ha disparado los servicios domiciliarios y de tele-consulta, con poca acogida antes de la pandemia y muy solicitada en la actualidad. Esto lo evidencia el Ministerio de Salud (2020), donde afirma que estas modalidades han crecido significativamente, dado que a finales de junio de 2020 llevan 3,5 millones de atenciones a través de estos canales.

Estos datos muestran que hay un mercado importante para la creación de la empresa FISIOSHOME en la ciudad de Santiago de Cali.

6.1.6 Estrategias de mercado

Según (Stanton et al., 2000) define estrategia como “un plan general de acción, mediante el cual una organización busca alcanzar sus objetivos” (Morales, 2016, p. 4), es decir, son actividades que se hacen para lograr una mayor participación de mercado y así tomar ventajas sobre los competidores, por lo que se realizó algunas estrategias de mercado para FISIOSHOME.

6.1.6.1 Estrategias de promoción y posicionamiento

Se pondrá en marcha una campaña de promoción, intentando captar el mayor número de clientes que aseguren el buen inicio del negocio, a través de:

- **Promoción de lanzamiento**, la cual consistirá en captar el mayor público posible en la red de Instagram, ofreciendo la primera consulta gratis al demostrar que siguen la página.
- **Promoción de referido**, en caso de que un usuario refiera a otro y este tome alguno de los servicios que ofrece FISIOSHOME, por tanto se le otorgará al usuario antiguo el 25% de descuento en las siguientes dos sesiones. Esta promoción se tendrá durante los cuatro primeros meses de apertura.

Por último se ofrecerá un descuento del 15% sobre el valor total del tratamiento a todos los usuarios que requieran de 10 o más terapias. Este descuento será permanente, con el fin de buscar la fidelización de los usuarios.

6.1.6.2 Estrategias de marketing digital

El marketing digital (Rayport & Jaworski, 2001) lo define como “el intercambios medidos por la tecnología entre diversas partes (individuos, organizaciones, o ambos), así como las actividades electrónicas dentro y entre organizaciones que faciliten esos intercambios”. (Hoyos & Sastoque, 2020, p. 41)

Siguiendo esta idea y aplicándola al contexto de la creación de una empresa de fisioterapia en la actualidad bajo la realidad de una pandemia (COVID-19), en la que se busca brindarle a los usuarios la tranquilidad de poder satisfacer sus necesidades sin poner en riesgo su integridad o la de su grupo familiar al desplazarse de sus viviendas para cada terapia o procedimiento necesario para su bienestar. De esta forma se entiende que el marketing digital es la forma más indicada para llegar, a la población y mantener la seguridad tanto del prestador del servicio como a los usuarios por lo que se usarán las siguientes canales:

- **Red social Instagram**, en la que se pretende publicar contenido de manera constante que resulte llamativo a los usuarios y a personas con intereses similares. En esta red se pretende publicar videos e información, como consejos, promociones, tutoriales cortos sobre los tratamientos terapéuticos, entre otros.
- **Líneas telefónicas y correo electrónico**, donde se le pueda brindar respuesta de manera inmediata a las inquietudes de los usuarios.

- **Página web**, donde el usuario encontrar toda la información básica sobre la empresa, los servicios y el equipo de trabajo, con el fin de generar confianza además de que se contara con un espacio para realizar comentarios o sugerencias que ayudaran al mejoramiento del servicio.

6.1.7 Análisis de la DOFA

El análisis de las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas pretende examinar las características particulares de la empresa FISIOSHOME y el entorno en el cual compite se presentan a continuación. (Tabla 3. Matriz DOFA).

Tabla 3. Matriz DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Ambiente laboral. • Poco conocimiento del funcionamiento empresarial por parte de las socias. • Débil manejo de la publicidad. • No ofrecer todos los servicios posibles de la fisioterapia. • Poco reconocimiento en el mercado al ser una empresa nueva no se cuenta con este respaldo de marca. • Falta de unidad de criterios en el manejo financiero de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación geográfica de la organización. • Comunicación verbal (empresa, empleados y pacientes). • Aumento de servicio fisioterapéutico con baja calidad. • Cubrimiento local de sectores más bajos de Cali. • Estrategias para captación de clientes. • Estrategias de precios. • Aumento de lesiones.
FORTALEZA	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Servicio web (página web). • Personal capacitado, carismático y de alta cálida. • Ejecución de proyectos. • Calidad de servicio que brinda la empresa. • Métodos utilizados por los fisioterapeutas. • Política medioambiental (responsabilidad social). • Seguimiento del avance de los fisioterapeutas y pacientes. • Capacitación gratuita para los familiares de los pacientes en la ejecución de estos ejercicios lo que ayudaría al paciente. • Disponibilidad de tiempo de los fisioterapeutas. • Experiencia de los fisioterapeutas. • Empatía con el cliente/paciente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Alto desempleo en la ciudad de Cali. • Fallecimiento de los pacientes. • Falta de interés del familiar y de los pacientes hacia la empresa. • Competencia y experiencia (otras empresas dedicadas a la atención domiciliaria en casa con servicios de fisioterapia). • Crisis económica en Cali.

Fuente: Elaboración propia.

6.1.8 Riesgos que podrían presentarse en el proyecto

Según (Prentice Hall, 2007) define los riesgo como “posibilidad de ocurrencia de aquella situación que pueda entorpecer el normal desarrollo de las funciones y actividades de una empresa que impidan el logro de sus objetivos, en cumplimiento de su misión y su visión” (Bazzani & Cruz, 2008, párr. 7).

Partiendo de este concepto para la empresa FISIOSHOME es importante tener en cuenta los posibles riesgos y soluciones por lo que a continuación, se enunciarán algunos de estos. (Tabla 4. Posible riesgo).

Tabla 4. Posibles riesgos

TIPO DE RIESGO	RIESGO	DESCRIPCIÓN	CONSECUENCIAS O EFECTOS	PLANES DE ACCIÓN
SOCIAL	Personal de la organización e instalaciones físicas sin las medidas de seguridad necesaria para prevenir el hurto.	<p>Circunstancias de origen social a las cuales se ve expuesta la empresa y el trabajador como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • sustracción en la calle del equipo médico personal que utilizan los fisioterapeutas al momento de realizar su trabajo. • Hurto de los equipos de cómputo y terapéutico que se encuentra dentro de la organización. 	<ul style="list-style-type: none"> • Puede generar problemas al empleado como: Heridas graves, trauma psicológico, o muerte. • Perdidas económica en FISIOSHOME (Costos por compra de equipos para reponer los sustraídos o robados) 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitar al personal de FISIOSHOME con una clase de defensa personal. • Asegurar los equipos de la empresa. • Mantener los equipos de trabajo (fisioterapéuticos) en un lugar no muy visible.
LEGALES TRIBUTARIOS	No aprovechar los beneficios y exenciones tributarios que ofrece la DIAN al empresario por la creación de empresa.	Desconocimiento de la norma, beneficios y exenciones tributarios de crear empresa.	Impedirá el pleno desarrollo y consecución de los objetivos trazados en FISIOSHOME generando aumento de la carga tributaria.	Contar con un adecuado plan tributario, para ejecutar una buena financiación la cual contribuirá a una adecuada toma de decisiones, disminuyendo posibles afectaciones al flujo de caja y rentabilidad de FISIOSHOME.
ECONÓMICOS	Crisis económica en Colombia.	Ausencia de recursos económicos para la constitución de la empresa.	Retraso en la constitución, adecuación e infraestructura de la empresa FISIOSHOME, debido a los cambios producidos por la situación económica del país.	Buscar fuentes alternativas de financiamiento o establecer los mecanismos de respuesta a la crisis económica

TECNOLÓGICO	No contar con la infraestructura tecnológica adecuada para cubrir las necesidades actuales y futuras de la empresa	Conectividad inadecuada.	Pérdida del interés de los usuarios por la modalidad de teleconsulta o tele-rehabilitación.	Contar con un software para el intercambio de la información con el paciente, donde se proteja la privacidad de la información y se pueda administrar la agenda de tele-consulta.
--------------------	--	--------------------------	---	---

Fuente: Elaboración propia.

Este análisis de riesgos muestra que FISIOSHOME no presenta riesgos de mayor relevancia, que generen un impacto negativo en aspectos: económicos, técnicos, financieros, legales, pero si es necesario que se mantenga bajo actividades constantes de supervisión y control, por consiguiente, se realizaron unos planes de acción o estrategias, donde se plantea realizar acciones estratégicas que mitigaran los posibles riesgos.

6.1.9 Caracterización de la empresa FISIOSHOME

6.1.9.1 FISIOSHOME

Es una organización dedicada a la rehabilitación domiciliaria y tele-rehabilitación, enfocada en mantener la recuperación del movimiento y las capacidades funcionales de los pacientes brindando un servicio de alta calidez humana, con el fin de mejorar su bienestar y calidad de vida.

6.1.9.2 Misión

Brindar servicios domiciliarios y de tele-rehabilitación desde la comodidad de su hogar para contribuir al cuidado de la vida y la recuperación integral del paciente, basándonos en principios de calidad, eficiencia, seguridad, oportunidad y trato humanizado.

6.1.9.3 Visión

Ser reconocida a nivel departamental como una organización líder de prestación de servicios domiciliarios y de tele-rehabilitación de fisioterapia.

6.1.9.4 Logo

Representa pasión, mente, movimiento y corazón.



6.1.9.5 Principios y valores

El centro de rehabilitación domiciliaria FISIOSHOME cuenta con los siguientes principios y valores:

- Amabilidad.
- Compromiso social.
- Honestidad.
- Integridad.
- Integridad.
- Respeto al usuario.
- Responsabilidad.
- Tolerancia.

6.1.9.6 Servicios ofertados

Las necesidades que cubre el centro “FISIOSHOME” son principalmente las terapias física y respiratoria:

- **Terapia física**

- ✓ Lesiones traumatológicas.
- ✓ Lesiones medulares.
- ✓ Limitaciones articulares.
- ✓ Problemas de equilibrio.
- ✓ Traumatismos craneoencefálicos.

- **Terapia respiratoria**

- ✓ Micronebulización, con administración de aerosoles terapéuticos como broncodilatadores, corticoesteroides o antibióticos.
- ✓ Ejercicios de expansión pulmonar para pacientes restrictivos u obstructivos.
- ✓ Ejercicios de incentivo de flujo y/o volumen.
- ✓ Educación de la tos.
- ✓ Inducción del uso de inhaladores y correcta administración de oxígeno domiciliario.

6.1.9.7 Solicitud de servicio

Figura 1. Solicitud de servicio en la empresa FISIOSHOME



Fuente: Elaboración propia.

Las etapas son las siguientes:

Fase 1. Agendar la cita por vía telefónica o presencial, donde se dará a conocer horarios, disposición de los profesionales y modalidad del servicio fisioterapéutico.

Fase 2. Si escogiste la modalidad de asistencia domiciliaria, los fisioterapeutas se trasladaran hasta tu hogar con todo lo necesario para el tratamiento.

Fase 3. El profesional lee la historia y realiza la evaluación pertinente, con el fin de dar inicio al tratamiento.

Fase 4. Solo se debe pagar el valor de la terapia que se realizó (pago en línea o presencial).

6.2 ESTUDIO TÉCNICO QUE PERMITA LA IDENTIFICACIÓN DE LOS RECURSOS Y CONDICIONES NECESARIOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL PROYECTO

Por medio de este estudio se busca determinar los equipos necesarios para la prestación del servicio domiciliario y tele-rehabilitación de fisioterapia en la ciudad de Santiago de Cali.

6.2.1 Instalación y recursos físicos

FISIOSHOME arrendará un amplio espacio para la realización de las sesiones ubicado en el barrio Nueva Base Cra 11b # 63-21. Este espacio es importante porque permite ofrecer la presencialidad a los pacientes que lo prefieran en esta modalidad tradicional, aunque el enfoque del centro es el servicio domiciliario. El lugar estará equipado con los materiales necesarios para el desarrollo de los procesos terapéuticos.

La distribución del espacio está particularizada para cada uno de los profesionales para poder brindar un buen servicio al usuario y para contar con el espacio adecuado para la demanda de citas.

Se cuenta con un espacio de recepción y sala de espera donde los usuarios pueden descansar para ser atendidos, además se aplican los protocolos de bioseguridad necesarios para evitar el contagio por COVID 19.

Se tiene un espacio pequeño y cerrado para acomodar los utensilios de aseo, en la parte más alejada de los consultorios. Se requiere adaptar los pisos con material antideslizante. Este espacio no posee barreras arquitectónicas, tales como puertas que afecten el acceso de sillas de ruedas estándar, no poseen gradas ni desniveles en el piso.

6.2.1.1 Adecuación de espacio físico

El espacio se ha adecuado de acuerdo con las necesidades de los pacientes que asisten al centro:

- Paredes color blanco
- Muebles de recepción: cuatro (4) escritorios en total uno (1) por consultorio, uno (1) para la recepción, ocho (8) sillas y elementos de aseo para bioseguridad.
- Carteleras expuestas para las recomendaciones para usuarios, horarios de servicio.
- Se cuenta con equipos de cómputo para la sede, donde es posible manejar la agenda de las profesionales, la facturación, entre otras.

- Cada profesional cuenta con su portátil para hacer las evoluciones de los pacientes y la tele-consulta.

6.2.1.2 Equipos médicos fisioterapéuticos: se cuenta con equipos como

- Barras paralelas.
- Bandas elásticas.
- Caminadora.
- Crioterapia.
- Ems.
- Ejercitador de pedal.
- Pelota terapéutica.
- Tensiómetro.
- Tens.
- Termoterapia.
- Therabans.
- Pesas.
- Ultrasonido.

Además es importante resaltar que cada una de las profesionales que hacen parte del proyecto cuenta con estos equipos, los cuales aportan al proceso y disminuye los gastos.

6.2.2 Recurso humano

FISIOSHOME cuenta con profesionales certificados de alta calidad, que tienen el conocimiento y la experiencia suficiente para atender de forma integral a los pacientes con discapacidades.

La nómina estará constituida por tres (3) profesionales de fisioterapia, las cuales son las mismas socias con un salario mensual de \$2.200.000 y un contador con un sueldo de \$1.100.000. Posteriormente, se contratará una secretaria que ganará un salario mínimo.

6.3 ESTUDIO FINANCIERO PARA LA IDENTIFICACIÓN DE LA VIABILIDAD, ESTABILIDAD Y RENTABILIDAD ECONÓMICA PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA “FISIOSHOME”

Para el análisis del proyecto se realizó un estudio financiero para la identificación de la viabilidad, estabilidad y rentabilidad económica para la creación de la empresa “FISIOSHOME”. Para ello se mostrará el comportamiento proyectado de variables como: inversión inicial, ingresos, gastos y costos (los estudios previos, tales como los insumos, instalaciones físicas, equipos, muebles y enseres, capital de trabajo) con los que se desarrolla un modelo de cálculo en Excel que permita identificar la factibilidad de la creación de la empresa “FISIOSHOME”.

6.3.1 Inversión inicial

La inversión efectuada antes de la puesta en marcha del proyecto se obtendrá por medio de las socias, por consiguiente, cada una cuenta con un aporte inicial de \$13.000.000. Según el análisis realizado la inversión inicial de FISIOSHOME asciende a \$ 37.675.489. (Tabla 5. Inversión requerida).

Tabla 5. Inversión inicial

INVERSION INICIAL	
CONCEPTO	VALOR
Muebles y enseres	\$ 7.459.900
Equipo terapéutico	\$ 1.564.000
Insumos	\$ 905.100
Aportes de los socios en equipo terapéutico	\$ 4.738.989
Aporte en dinero	\$ 21.000.000
Gastos fijos	\$ 2.007.500
TOTAL	\$ 37.675.489

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6. Aporte de las socias (equipo médico terapéutico)

EQUIPO TERAPEUTICO (APORTES)			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Caminadora eléctrica	1	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000
Bicicleta estática	1	\$ 699.900	\$ 699.900
Elíptica	1	\$ 699.900	\$ 699.900
Theraband X caja	3	\$ 40.000	\$ 120.000
Nebulizador	2	\$ 180.000	\$ 360.000
Balones medicinales	3	\$ 69.000	\$ 207.000
Tensiómetro	3	\$ 80.000	\$ 240.000
ultrasonido terapéutico	2	\$ 299.000	\$ 598.000
Oxímetro	3	\$ 69.900	\$ 209.700
Kit glucómetro ACCU Chek	3	\$ 68.163	\$ 204.489
TOTAL			\$ 4.738.989

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con la información presentada en la Tabla 6 aporte de las socias, se observa que una parte de la inversión inicial será cubierta con recursos propios. Estos aportes son el equipo médico terapéutico necesario para la puesta en marcha del negocio.

6.3.2 Proyección de ingresos

El estudio del presente proyecto requiere de la identificación de los ingresos presupuestados para los próximos cinco (5) años tras el arranque y puesta en marcha de la empresa FISIOSHOME. La rentabilidad del proyecto será evaluada por el IPC (índice del precio al consumidor).

6.3.2.1 Proyección promedio de terapias

Para poder proyectar los ingresos se debe tener en consideración los siguientes parámetros, el precio y la cantidad de terapias por día que realiza cada fisioterapeuta de lunes a viernes. (Tabla 7. proyección promedio de terapias).

Tabla 7. Proyección promedio de terapias

NUMERO DE TERAPIAS PACIENTES PARTICULARES						
FISIOTERAPEUTAS	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	PROMEDIO DIARIO
Erika Rentería Jiménez	11	12	10	10	10	11
Katty Julieth Segura Landázuri	11	11	11	12	11	11
Gladis Lorena Castillo	12	10	11	10	10	11
TOTAL PROMEDIO DIARIO						32

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8. Proyección de ingresos

PROYECCION DE INGRESO X PROMEDIO DE TERAPIAS					
DIAS	TERAPIAS X DIA	TERAPIAS X MES	VALOR TERAPIA	VALOR MES	VALOR AÑO
Lunes a Viernes	32	648	\$ 26.000	\$ 16.848.000	\$ 202.176.000
TOTAL				\$ 16.848.000	\$ 202.176.000

Fuente: Elaboración propia.

El ingreso estimado para la realización de esta proyección fue elaborado con información suministrada por las fisioterapeutas, en un periodo de una semana del 09 al 13 de noviembre de 2020 en un horario de trabajo de 7:30 am a 6:30 pm. (Tabla 8. Proyección de ingresos).

6.3.2.2 Proyección de ingresos anual

A continuación, se presenta los ingresos proyectados por concepto de prestación de un servicio a domicilio de fisioterapia y tele-rehabilitación que se obtendrán en el proyecto, a fin de determinar su viabilidad financiera a cinco (5) años, aumentando la credibilidad y la utilidad de la información en la toma de decisiones gerenciales, influyendo directamente en los resultados al final del período lo cual es fundamental para llevar a cabo el funcionamiento del negocio, para esto se realiza una proyección anual. (Tabla 9. Proyección de ingresos anual).

Tabla 9. Proyección de ingresos anual

PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS PARA CINCO AÑOS						
SERVICIOS	PROMEDIO INGRESOS MENSUALES	TOTAL INGRESOS POR EL PRIMER AÑO	TOTAL INGRESOS POR EL SEGUNDO AÑO	TOTAL INGRESOS POR EL TERCER AÑO	TOTAL INGRESOS POR EL CUARTO AÑO	TOTAL INGRESOS POR EL QUINTO AÑO
Servicios de rehabilitación de fisioterapia	\$16.848.000	\$202.176.000	\$207.149.530	\$213.944.034	\$221.218.131	\$229.181.984
PORCENTAJE DE CRECIMIENTO ANUAL (IPC Índice de precios al consumidor)			2,46%	3,28%	3,40%	3,60%

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 9 proyección de ingresos anual, se deja entrever que el comportamiento en las prestaciones del servicio para el primer año es ascendente con un valor de ingresos de \$202.176.000 y lo mismo en el último año con una tendencia positiva por valor \$229.181.984 estos resultados garantizan que FISIOSHOME tendrá una buena operación a futuro, para calcular los precios y cantidades del año siguiente. Para realizar estos cálculos se tuvo en cuenta el IPC promedio de cada año.

6.3.3 Capital requerido

El capital requerido y los elementos económicos que se utilizan para la realización y el desempeño de las actividades en la empresa FISIOSHOME son el personal, muebles y enseres, equipos fisioterapéuticos, servicios públicos (energía eléctrica, acueducto y alcantarillado).

A continuación, se describen los recursos utilizados:

6.3.3.1 Muebles y enseres

Los muebles y enseres necesarios para poder prestar el servicio de manera adecuada estarán compuestos así. (Tabla 10. Muebles y enseres).

Tabla 10. Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador	2	\$ 1.450.000	\$ 2.900.000
Software contable	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000
Impresora	1	\$ 850.000	\$ 850.000
Teléfono IP	2	\$ 320.000	\$ 640.000
Área de trabajo	1	\$ 360.000	\$ 360.000
Silla ergonómica	3	\$ 260.000	\$ 780.000
Archivador modular	1	\$ 250.000	\$ 250.000
Basurero Pedal 20 Litros Doble	1	\$ 79.900	\$ 79.900
TOTAL			\$ 7.459.900

Fuente: Elaboración propia.

6.3.3.2 Equipo médico terapéutico e insumos

A continuación, se detallará los equipos médicos terapéuticos y los insumos que cada una de las fisioterapeutas necesitará cuando inicie su actividad en el negocio durante su proceso productivo. (Tabla 11. Equipo médico terapéutico y Tabla 12. Insumos).

Tabla 11. Equipo médico terapéutico

EQUIPO MÉDICO TERAPÉUTICO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Balones de Pilates	4	\$ 40.000	\$ 160.000
Balones medicinales	2	\$ 69.000	\$ 138.000
Colchonetas	3	\$ 30.000	\$ 90.000
Camilla reclinable fija	2	\$ 190.000	\$ 380.000
Balanza digital de peso y masa	1	\$ 70.000	\$ 70.000
Mancuernas 2 libras	2	\$ 80.000	\$ 160.000
Mancuernas 5 libras	2	\$ 20.000	\$ 40.000
Mancuernas 8 libras	2	\$ 29.000	\$ 58.000
Silla de ruedas	1	\$ 328.000	\$ 328.000
Mini trampolín	1	\$ 20.000	\$ 20.000
Termómetro infrarrojo	1	\$ 120.000	\$ 120.000
TOTAL			\$ 1.564.000

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12. Insumos

INSUMOS			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sábanas	5	\$ 16.000	\$ 80.000
Almohadas	5	\$ 12.000	\$ 60.000
Uniformes para empleados	9	\$ 42.000	\$ 378.000
Jabón antibacterial x galón	2	\$ 12.000	\$ 24.000
Tapabocas caja x 50 Unid	3	\$ 20.000	\$ 60.000
Guantes caja X 100	2	\$ 37.000	\$ 74.000
Papel higiénico 170 mt x 4 Unid	2	\$ 35.000	\$ 70.000
Saca ganchos	3	\$ 2.800	\$ 8.400
Grapadora	3	\$ 7.500	\$ 22.500
Grapas estándar caja	3	\$ 3.000	\$ 9.000
Resma de papel	2	\$ 12.000	\$ 24.000
Caja lapiceros x 12 Unid	2	\$ 5.800	\$ 11.600
Jabón antibacterial x galón	2	\$ 12.000	\$ 24.000
Gasas Estéril Tejida caja X100	4	\$ 12.000	\$ 48.000
Caja lapiceros x 12 Unid	2	\$ 5.800	\$ 11.600
TOTAL			\$ 905.100

Fuente: Elaboración propia.

Por consiguiente, para responder a las necesidades de la organización en términos de rapidez y de calidad en el servicio domiciliario de FISIOSHOME es importante contar con muebles enseres, equipos médicos fisioterapéuticos e insumos, porque estos servirán como complementos en el momento de que las fisioterapeutas presten el servicio a los pacientes.

6.3.4 Gastos fijos y costos

Con base en lo anterior, se presenta detalladamente todos los costos y gastos que incurrirán en la proyección de la empresa FISIOSHOME.

6.3.4.1 Gastos fijos

A continuación, se muestra los gastos de los primeros cinco (5) años del funcionamiento de la empresa FISIOSHOME. Es importante resaltar que en los gastos de salario del proyecto se está excluyendo al personal de fisioterapia, en vista de que estos son considerados un costo de mano de obra. (Tabla 13. gastos fijos y Tabla 14. proyección de gastos anuales).

Tabla 13. Gastos fijos

GASTOS FIJOS	
Arriendo	\$ 600.000
Servicios públicos	\$ 210.000
Internet	\$ 59.000
Teléfono	\$ 38.500
Salario contador publico	\$ 1.100.000
TOTAL	\$ 2.007.500

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 14. Proyección de gastos anuales

PROYECCION DE GASTOS GENERALES PARA CINCO AÑOS							
TIPO DE GASTO	PROMEDIO GASTOS MENSUALES	PROMEDIO MENSUAL DE LOS GASTOS	TOTAL GASTOS GENERALES PRIMER AÑO	TOTAL GASTOS GENERALES SEGUNDO AÑO	TOTAL GASTOS GENERALES TERCER AÑO	TOTAL GASTOS GENERALES CUARTO AÑO	TOTAL GASTOS GENERALES QUINTO AÑO
Arriendo	\$ 600.000						
Servicios públicos	\$ 210.000						
Internet	\$ 59.000	\$2.007.500	\$24.090.000	\$24.682.614	\$25.492.204	\$26.358.939	\$27.307.860
Teléfono	\$ 38.500						
Salarios	\$ 1.100.000						
TOTAL GASTOS	2.007.500			2,46%	3,28%	3,40%	3,60%
		PORCENTAJE DE CRECIMIENTO ANUAL (IPC Índice de precios al consumidor)					

Fuente: Elaboración propia.

6.3.4.2 Costos

Estos costos se encuentran vinculados al ingreso por prestación del servicio domiciliario de fisioterapia está determinado por la mano de obra, dotación del empleado, equipos médicos terapéuticos e insumos. (Tabla 15. mano de obra para la prestación del servicio, Tabla 16. dotación del empleado, Tabla 17. proyección de costos de presentación del servicio y Tabla 18. proyección de costos).

Tabla 15. Mano de obra para la prestación del servicio

COSTOS			
TRABAJO: MANO DE OBRA PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Salario fisioterapeutas	3	\$ 2.200.000	\$ 6.600.000
TOTAL			\$ 6.600.000

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 16. Dotación del empleado

DOTACION EMPLEADO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Uniformes para empleados	9	\$ 42.000	\$ 378.000
Tapabocas caja x 50 Unid	3	\$ 20.000	\$ 60.000
Gorros X100 Unid	3	\$ 80.000	\$ 240.000
Guantes caja X 100Und	2	\$ 37.000	\$ 74.000
TOTAL			\$ 752.000

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 17. Proyección de costos de presentación del servicio

PROYECCIÓN DE COSTOS DE PRESTACION DELSERVICIO							
TIPO DE COSTO	PROMEDIO MENSUAL DEL COSTO	COSTO PROMEDIO MENSUAL	COSTOS PARA EL PRIMER AÑO	COSTOS PARA EL SEGUNDO AÑO	COSTOS PARA EL TERCER AÑO	COSTOS PARA EL CUARTO AÑO	COSTOS PARA EL QUINTO AÑO
Insumos	\$ 905.100						
Mano de obra para la prestación del servicio	\$ 6.600.000	\$9.821.100	\$117.853.200	\$120.752.389	\$124.713.067	\$128.953.311	\$133.595.631
Equipos de trabajo	\$ 1.564.000						
Dotación empleado	\$ 752.000						
Total de los costos mensuales	\$ 9.821.100						
		PORCENTAJE DE CRECIMIENTO ANUAL (IPC - Índice de Precios al Consumidor)		2,46%	3,28%	3,40%	3,60%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 18. Proyección de costos

COSTOS DE EQUIPOS MEDICOS E INSUMOS			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Equipos médicos terapéuticos	0	\$ 0	\$ 1.564.000
Insumos	0	\$ 0	\$ 905.100
TOTAL			\$ 2.469.100

Fuente: Elaboración propia

Después de haber efectuado la proyección de costos y gastos, con los datos obtenidos se pretende realizar una comparación de los resultados, con el fin de tomar las mejores decisiones gerenciales, logrando que el análisis de esta proyección influya directamente en los resultados al final del período en la empresa FISIOSHOME.

6.3.5 Estados de resultados**Tabla 19.** Proyección del estado de resultados

FISIOSHOME					
ESTADO DE RESULTADO					
PERIODO AÑO 01 AL AÑO 05					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 202.176.000	\$ 207.149.530	\$ 213.944.034	\$ 221.218.131	\$ 229.181.984
Costos de ventas	\$ 117.853.200	\$ 120.752.389	\$ 124.713.067	\$ 128.953.311	\$ 133.595.631
Utilidad bruta en ventas	\$ 84.322.800	\$ 86.397.141	\$ 89.230.967	\$ 92.264.820	\$ 95.586.354
Gastos administrativos y ventas	\$ 24.090.000	\$ 24.682.614	\$ 25.492.204	\$ 26.358.939	\$ 27.307.860
Utilidad o pérdida operacional	\$ 60.232.800	\$ 61.714.527	\$ 63.738.763	\$ 65.905.881	\$ 68.278.493
Impuesto de renta	\$ 32.715.288	\$ 32.902.939	\$ 33.968.229	\$ 19.573.777	\$ 20.352.491
Utilidad después de impuesto	\$ 27.517.512	\$ 28.811.588	\$ 29.770.535	\$ 46.332.104	\$ 47.926.002
Reserva legal 10%	\$ 2.751.751	\$ 2.881.159	\$ 2.977.053	\$ 4.633.210	\$ 4.792.600
Utilidad después de impuesto	\$ 24.765.761	\$ 25.930.429	\$ 26.793.481	\$ 41.698.894	\$ 43.133.402

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar en la Tabla 19 proyección del estado de resultados se identificó que la empresa FISIOSHOME se encuentra rentable, considerando que después de asumir sus costos y gastos arroja utilidades durante los cinco (5) años.

6.3.6 Flujo de efectivo

Tabla 20. Flujo de caja operativo

FISIOHOME					
FLUJO DE CAJA OPERATIVO					
PERIODO AÑO 01 AL AÑO 05					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1- INGRESOS					
Ingreso por terapias a particulares	\$ 202.176.000	\$ 207.149.530	\$ 213.944.034	\$ 221.218.131	\$ 229.181.984
Aporte de socias en dinero	\$ 21.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aporte de Equipo terapéutico por los socios	\$ 4.738.989	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS	\$ 227.914.989	\$ 207.149.530	\$ 213.944.034	\$ 221.218.131	\$ 229.181.984
2. EGRESOS					
Inversión inicial (muebles y enseres)	\$ 7.459.900	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos	\$ 117.853.200	\$ 120.752.389	\$ 124.713.067	\$ 128.953.311	\$ 133.595.631
Gastos	\$ 24.090.000	\$ 24.682.614	\$ 25.492.204	\$ 26.358.939	\$ 27.307.860
Impuesto de renta	\$ 32.715.288	\$ 32.902.939	\$ 33.968.229	\$ 19.573.777	\$ 20.352.491
TOTAL EGRESOS	\$ 182.118.388	\$ 178.337.942	\$ 184.173.500	\$ 174.886.027	\$ 181.255.982
FLUJO ECONOMICO	\$ 45.796.601	\$ 28.811.588	\$ 29.770.535	\$ 46.332.104	\$ 47.926.002

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 20 flujo de caja operativo, se analizan las entrada y salidas de dinero necesarias para llevar a cabo las operaciones de FISIOSHOME en un periodo de cinco (5) años. Después de asumir los costos y gastos queda con un flujo de caja

líquido, por lo que las socias empezaran a percibir ganancias netas. El rango de crecimiento de los rubros se tomó del IPC proyectado por Bancolombia.

6.4 ESTUDIO SOBRE LOS REQUERIMIENTOS LEGALES PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DOMICILIARIOS Y TELE-REHABILITACIÓN DE FISIOTERAPIA

Este estudio permite conocer la normatividad legal que debe de seguir FISIOSHOME para su constitución como empresa y los parámetros legales para su correcto funcionamiento, buscando determinar la factibilidad del proyecto.

6.4.1 Constitución de una Sociedad por Acciones Simplificadas

Esta empresa de servicios domiciliarios y Tele-rehabilitación de Fisioterapia en la ciudad de Cali será constituida como una sociedad por acciones simplificada (S.A.S.); conforme a lo establecido por la ley 1258 de diciembre 5 de 2008, donde debe cumplir con los siguientes requisitos:

- **Para empezar**

Consulta la disponibilidad del nombre elegido para la sociedad - artículo 35 del Código de Comercio.

- **Elaboración del documento de constitución** (Artículo 5 de la Ley 1258 de 2008): Nombre, documento de identificación y municipio correspondiente al domicilio de cada uno de los accionistas. Los términos e información de dirección y residencia no suplen el requisito del domicilio. Clases de documento de identificación.

- Personas naturales, mayores de edad y colombianas: cédula de ciudadanía.
- Personas naturales extranjeras: pasaporte o cédula de extranjería vigente.
- Menores de edad y mayores de siete (7) años: tarjeta de identidad.
- Menores de edad, menores de siete (7) años: Número Único de Identificación Personal -NUIP.
- Persona jurídica: NIT.
- Persona jurídica extranjera: certificado de existencia y representación legal del país de origen, emitido por la entidad competente. Si está en idioma diferente al español, debe ser traducido por un traductor autorizado por el Ministerio de Relaciones Exteriores.

- **Razón social** o denominación de la sociedad seguida de las palabras "Sociedad por Acciones Simplificada", o de la sigla S.A.S.

- **Domicilio:** es la determinación del municipio que representa el lugar donde los accionistas podrán ejercer los derechos frente a la sociedad. Los términos e

información de dirección y residencia no suplen el requisito del domicilio como el lugar escogido para el desarrollo de las actividades.

- **Duración:** tiempo de vigencia, puede ser definida o indefinida. Si no se precisa, se entenderá que se ha constituido por término indefinido.

- **Actividades por desarrollar:** Pueden ser expresas y completas y/o enunciar que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil lícita. Si no se expresa nada al respecto, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.

- **Distribución del capital suscrito:** entre todos los socios, indicando para cada uno el valor en pesos, el nombre correcto de cada accionista y la cantidad de acciones (artículo 624 del Estatuto Tributario).

- **Regulación, facultades y limitaciones del representante legal:** la sociedad debe tener como órgano de administración mínimo, un representante legal, si en el documento de constitución se pacta de manera expresa que no tendrá suplentes, no proceden los nombramientos que se alleguen en dicho cargo.

- **Requerimientos adicionales al documento de creación de la S.A.S:**

- **Aceptación de los nombramientos** con la firma, número de identificación y fecha de expedición del documento de identidad en el documento de constitución o con carta de aceptación y copia del documento de identificación.

- **Consulta el Código CIU** (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) que identifica las actividades a desarrollar, con un código de cuatro dígitos. Diligencia esta información en el formulario RUES. Recuerda que puedes elegir hasta cuatro códigos. Verifica que las actividades seleccionadas y señaladas en el objeto social, no requieran de autorización previa al registro mercantil por parte de alguna entidad, o que no existan requerimientos normativos específicos con exigencias puntuales en la descripción del objeto social y/o cifras en el capital, para el desarrollo de una actividad.

- **Consulta en el Código Nacional de Policía y Convivencia** – artículo 87- los requisitos para el ejercicio de cualquier actividad económica como la consulta del uso de suelo, que determina si una actividad se puede desarrollar o no en un lugar.

- **Adquiere en las taquillas de la Cámara de Comercio**, el formulario de Registro Único Empresarial y Social – RUES- y diligencia en las hojas 1- 2 la información de la sociedad y en el anexo 1 la información del establecimiento. Verificar la firma del representante legal donde corresponda. 3.5 Diligencia el

anexo para otras entidades, si el domicilio de la sociedad corresponde a Medellín o Santa Fe de Antioquia.

➤ **Descarga el formulario pre-RUT para trámite en cámara**, que asigna el número de identificación tributaria, en www.dian.gov.co opción "Otros servicios" y sigue las indicaciones para diligenciar la información. Este formulario impreso debe ser presentado personalmente en las taquillas la Cámara por el representante legal de la sociedad, quien debe exhibir su documento de identificación original y anexar copia de este. Verifica que la información del pre - RUT coincida con la reportada en el formulario RUES y el anexo para otras entidades.

En Colombia se toma como base para la conformación de un centro o empresa prestadora del servicio de salud, la siguiente normatividad (Médicos Generales colombianos, 2019):

- **Resolución No. 2003** del 28 de mayo de 2014 por la cual se definen los Procedimientos y condiciones de inscripción de los Prestadores de Servicios de Salud y de Habilitación de servicios de salud.
- **Resolución No. 1441** de 2013 por la cual se definen los Procedimientos y Condiciones que deben cumplir los Prestadores de Servicios de Salud para habilitar los Servicios y se dictan otras disposiciones.
- **Resolución N° 1446 de 2006** Por la cual se define el Sistema de información para la Calidad y se adoptan los indicadores de Monitoria del Sistema Obligatorio de Garantía de Calidad de la atención en Salud.
- **Resolución N° 4445 de 1996** por el cual se dictan normas para el cumplimiento del contenido del Título IV de la Ley 09 de 1979, en lo referente a las condiciones sanitarias que deben cumplir los establecimientos hospitalarios y similares.
- **Resolución 03374 de 2000 – RIPS** Por la cual se reglamentan los datos básicos RIPS que deben reportar los prestadores de servicios de salud y las entidades administradoras de planes de beneficios sobre los servicios de salud prestados.

7. IMPACTO Y AHORRO INSTITUCIONAL

7.1 IMPACTO SOCIAL

FISIOSHOME brindará un aporte significativo a los ciudadanos de la ciudad de Cali en términos de calidad de vida; ofreciendo servicios adecuados que velen por el mejoramiento del paciente, con el objetivo de devolver a las personas que padece una enfermedad, sus funciones normales y su máxima independencia funcional e integridad en la medida de lo posible, intentando mejorar su calidad de vida.

En el caso de la atención domiciliaria, se logra mayor seguridad y tranquilidad del paciente, dado a que se encuentra en un sitio que él conoce y domina, lo que beneficia su salud y tratamiento.

7.2 IMPACTO ECONÓMICO

Al crear la empresa se genera nuevos empleos, debido a que se requiere contratación de personal y este será un gran aporte para disminuir el desempleo en la ciudad de Santiago de Cali.

7.3 IMPACTO DE SEGURIDAD

El desplazamiento del paciente se convierte en un riesgo, dependiendo de la enfermedad de base que padezca, por lo tanto, el servicio domiciliar es una verdadera alternativa para cubrir la necesidad del usuario sin que haya traumatismos y se agrave la lesión o la falencia física.

En este momento histórico la atención domiciliaria y la tele-rehabilitación se convierten en una opción definitiva para evitar la propagación de la COVID 19, en otras palabras, la demanda de estas modalidades de servicio son indicadores de la necesidad de los usuarios por estos servicios, por lo tanto, la empresa está dando respuesta a una necesidad de la población con enfermedades funcionales que requieren el servicio de fisioterapia. En tiempos de post pandemia, estas modalidades posiblemente se reduzcan, sin embargo, se convertirán en opciones que muchos prefieren tomar porque se les dificulta el desplazamiento.

8. CONCLUSIONES

Al realizar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa prestadora de Servicios domiciliarios y tele-rehabilitación de fisioterapia en la ciudad de Santiago de Cali, se concluye que el proyecto presenta factibilidad de mercado, técnica, legal, y financiera, las cuales se argumenta desde cuatro (4) perspectivas:

1. De acuerdo con la realización del estudio de mercado se establece que existe una gran demanda de usuarios desde diversas edades que requieren el servicio y optan por asistir a centros particulares para sus tratamientos. Estos factores coyunturales fortalecieron los servicios domiciliarios y de tele-consulta, sin embargo, es importante resaltar que la demanda, especialmente, en adultos mayores es significativa, lo que le da factibilidad a la propuesta para la empresa FISIOSHOME.

2. El estudio técnico realizado muestra que las profesionales cuentan con los equipos adecuados de fisioterapia, equipos de cómputo, insumos y todo lo respectivo para ofrecer un buen servicio. La empresa FISIOSHOME ha podido funcionar porque cuenta con un espacio apropiado donde están dispuestos todos los equipos que permiten una atención de calidad a pacientes desde un enfoque presencial. Lo más importante, es que el recurso humano está capacitado y cuenta con la experiencia para atender con entrega, calidad y empatía a todos sus pacientes.

3. Financieramente el proyecto es factible, debido a que se proyecta ganancias desde el año uno (1). Estos resultados garantizan que FISIOSHOME tendrá una buena operación a futuro.

4. Finalmente, en cuanto al estudio legal, en el desarrollo del trabajo se presenta el marco normativo y procedimiento para la creación de un centro de prestación de servicios de atención domiciliaria de fisioterapia.

Por último, se concluye que el proyecto presenta factibilidad económica, técnica y financiera. Este negocio es rentable desde el primer mes que inicie su funcionamiento por la oportunidad de crecimiento del sector donde se está desarrollando el proyecto.

9. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones se centran en la importancia de realizar estudios de factibilidad, desde todos los ámbitos, lo que permite disminuir los niveles de incertidumbre al crear una empresa. Además para conocer cuáles son los beneficios, las ventajas y los riesgos para los emprendedores, lo que facilita la toma de decisiones con mayor precisión.

Es importante tener en cuenta los cambios políticos, económicos y sociales debido a que estos aspectos pueden afectar negativamente a la empresa o en otros casos favorecerla.

Es necesaria la aplicación de estrategias que permitan reducir, eliminar o diferir la carga tributaria del contribuyente, apegándose siempre a lo permitido por las leyes, contando con el soporte documental que demuestre su licitud y procurando el menor riesgo tributario.

Por último se debe recalcar que los emprendedores deben determinar en la evaluación de los proyectos de inversión, los posibles efectos de los impuestos en forma anticipada, además deben desarrollar su capacidad para adaptarse a las necesidades y los cambios, es la fórmula para lograr sostenibilidad y no desaparecer con el transcurso del tiempo.

BIBLIOGRAFÍA

Arredondo González, M. (2015). Contabilidad y análisis de costos. México: Grupo Editorial Patria. Recuperado de

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=i9NUCwAAQBAJ&oi=fnd&pg=P1&dq=Contabilidad+y+an%C3%A1lisis+de+costos.+M%C3%A9xico:+Grupo+Editorial+Patria&ots=uKVTwjpAyy&sig=v91dDbV05EIGdhm2QBD7zCBslvk#v=onepage&q=Contabilidad%20y%20an%C3%A1lisis%20de%20costos.%20M%C3%A9xico%3A%20Grupo%20Editorial%20Patria&f=false>

Agredo Silva, V. (2013). Desarrollo histórico disciplinar, profesional y del marco normativo de la fisioterapia asociado con responsabilidad jurídica en Colombia. (Trabajo de investigación, Universidad CES-UAM). Recuperado de https://repository.ces.edu.co/bitstream/10946/2591/2/Desarrollo_historico_disciplinar.pdf

Agudelo Viveros, P. V., Uribe, S. L. & Pérez Carmona, J. (2018). Estudio de viabilidad para la creación de un Centro de Entrenamiento Físico Crossfit ubicado en la comuna 17 del municipio de Santiago de Cali. (Trabajo de grado, Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium). Recuperado de https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/318/FUC_LG0015594.pdf?sequence=1

Baca Urbina, G (1995). Evaluación de Proyectos. (3era. Ed). México, Editorial Mc Graw Hill, 1995. Recuperado de <http://repositorios.unimet.edu.ve/docs/42/HF5500R4907.pdf>

Benítez, F. (2018). Apertura de sucursal Sabuesos, tienda de mascotas. (Trabajo de grado, Universidad Nacional De General San Martín). Recuperado de http://ri.unsam.edu.ar/bitstream/123456789/192/1/TFPP_EEYN_2018_BF.pdf

Berio Higuera, J. A. (2018). Creación de una empresa de fisioterapia para gestantes en el municipio de Pereira durante el 2018. (Trabajo de grado, fundación Universitaria del Área Andina). Recuperado de <https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/751/empresa%20de%20fisioterapia%20para%20gestantes.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Bogotá emprende. (2011). Guía para la formulación y elaboración de tu plan de empresa. Cartilla práctica, (3- 36). Recuperado de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/handle/11520/25180>

Cevallos Mueckay, C. A., & Galarza Carvache, M. E. (2020). Plan de negocios para la puesta en marcha de una escuela de artes marciales en la ciudad de

Guayaquil. (Trabajo de grado, Universidad Católica De Santiago De Guayaquil). Recuperado de <http://192.188.52.94:8080/handle/3317/14213>

Contreras Barrera, N. A. C., & Pedraza Núñez, D. C. (2015). Estudio De Mercado Para La Creación De Una Empresa Consultoría Administrativa En La Ciudad De Cúcuta. (Trabajo de grado, Universidad Industrial de Santander). Recuperado de <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2015/157696.pdf>

Capó, J. (2016). Efectividad de programas educativo-terapéuticos en Fisioterapia. Revista de la Sociedad Española del Dolor, 23(3), 154-158. Recuperado de http://scielo.isciii.es/pdf/dolor/v23n3/06_revision.pdf

Castán, Y. (2014). Introducción al método científico y sus etapas. (Trabajo de grado, Instituto Aragonés de Ciencias de la Salud). Recuperado de <http://www.haykhuyay.com/A1/Generic/ECO1/U1U2/metodoCientifico.pdf>

Congreso de Colombia. (20, Septiembre 1999). LEY 528. Recuperado de https://www.mineduccion.gov.co/normatividad/1753/articles-105013_archivo_pdf.pdf

Congreso de Colombia. (20, Septiembre 1999). LEY 528. Recuperado de https://www.mineduccion.gov.co/normatividad/1753/articles-105013_archivo_pdf.pdf

Congreso de la República. (5, Diciembre 2008). Ley 1258. Recuperado de http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1258_2008.html

Congreso de la República. (13, Diciembre 2010). Ley 1419. Recuperado de https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=40937

Durán Bustamante, C. X. (2017). Propuesta para la creación de una empresa que brinde el servicio de SPA terapéutico con fisioterapia y baños de cajón, a domicilio, en la ciudad de Guayaquil. (Trabajo de grado, Universidad Católica De Santiago De Guayaquil). Recuperado de <http://192.188.52.94:8080/handle/3317/9212>

Echeverría Ruiz, C. D. R. (2017). Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto. Revista Publicando, 4(13), 172-188. Recuperado de https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/836/pdf_604

- Fonseca Rivera, J. C., & Sánchez Buitrago, H. J. (2015). Estudio de mercado para determinar el grado de satisfacción de los usuarios del terminal de transporte terrestre de Duitama. (Trabajo de grado, Universidad Pedagógica y Tecnológica De Colombia. Recuperado de <https://repositorio.uptc.edu.co/handle/001/1473>
- Grillo Pérez, M. & López Pérez, A. (2016). La Fisioterapia: sus orígenes y su actualidad. *Acta Médica del Centro*, 10(3), 88-90. Recuperado de <https://www.medigraphic.com/cgi-bin/new/resumen.cgi?IDARTICULO=66555>
- González Navarro, N., López Parra, E., Aceves López, J., Celaya Figueroa, R., & Beltrán Fraijo, N. (2008). Que integra el estudio financiero en un plan de Negocios. Recuperado de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/33349685/estudio_financiero_EJEMPLO.pdf?1396281271=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DQue_integra_el_estudio_financiero_en_un.pdf&Expires=1610331927&Signature=XKC8eFFd~6mMqxDSKAT-kKnw30NI3LbkADs~QMpgTaLXyi72ZLEDn7N~3v6UksD4pfWL005eChrhqBRVt-oYQAJ0RI-rAYFaNUDVfhgryjpFqRJFG9-gtvh-vX422Ecs3R3RAr0Q1ZwfQGafFuqZ06Koixph7LQZleZnuHLYUhuiJt7QUAxT h5xBEfz~afkW~09o-Jek3ZKiDMmOotEstxf3oEx1Op-DaN1y5eCU6ejyxz5zAvwAq4mAyT9ZkSofv-06LiZv70YqDPbZISDrY6vJkN7Mi5j69uGYBLh8T1T2s9V6Eye~PLK~KRREoF KbDDz~8VXggy78fTxbdwlGvA &Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA
- Herrera Villabona, E. H., Rivera Celis, L. R., Prada Pérez, A. P., & Diana Carolina Sánchez Ramírez, D. C. (2004). Evolución histórica de la fisioterapia en Colombia y en la Universidad Industrial de Santander. *Revista Salud UIS*, 36(1), 21-31. Doi: 10.18273/revsal
- Herrera Garnica, V. M., & Lazo Suquinagua, J. M. (2014). Estudio de factibilidad para la creación de la empresa de producción y comercialización de jeans Fashion Jeans, en la ciudad de Cuenca (Bachelor's thesis). (Trabajo de grado, Universidad Politécnica Salesiana). Recuperado de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/6944/1/UPS-CT003599.pdf>
- Hoyos Estrada, S., & Sastoque Gómez, J. D. (2020). Marketing Digital como oportunidad de digitalización de las PYMES en Colombia en tiempo del Covid-19. *Revista científica anfibios*, 3(1), 39-46. Recuperado de <http://www.revistaanfibios.org/ojs/index.php/afb/article/view/6>
- Isaza Velasquez, I. A., Mejía Gracia, M. E., Ramires Duque A. F., (2012). Plan de negocios centro de rehabilitación fisioterapéutica y kinesiológico

“FISIOKINEPEREIRA”. (Trabajo de grado, Universidad Tecnológica de Pereira). Recuperado de <http://recursosbiblioteca.utp.edu.co/tesis/textoanexos/6581186132176.pdf>

Mastrantonio Ramos P., Cáliz Rivera C., Mármol Pérez M., Rajadell Carreras M., Coduras Martínez Ó., Tapias Nadales X. & Pacreu Torrella J. (2016). Cómo hacer un plan de empresa EUNCET (Vol. 1). OmniaScience. Recuperado de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=tyYHDQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT16&dq=como+hacer+un+plan+de+empresas+euncet&ots=8MBZM5BMCp&sig=-lxzm0u6Gaq7BszNF47qIDVUQlw#v=onepage&q=como%20hacer%20un%20plan%20de%20empresas%20euncet&f=false>

Malinowski Stuardo, E. M., (2011). Integración del emprendimiento en la gestión del conocimiento. Recuperado de

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=sQkyAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA6&dq=+Integraci%C3%B3n+del+emprendimiento+en+la+gesti%C3%B3n+del+conocimiento&ots=p1Kf0iAyKr&sig=UqJ2V1LM2xeuFnUqXPrj37VoAhA#v=onepage&q=Integraci%C3%B3n%20del%20emprendimiento%20en%20la%20gesti%C3%B3n%20del%20conocimiento&f=false>

Marulanda Valencia, F. A., Montoya Restrepo, I. A., & Vélez Restrepo, J. M. (2019). El Individuo y sus motivaciones en el proceso emprendedor. Universidad & Empresa, 21(36), 149-174. Doi: <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.6197>

Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia (2019). Sala Situacional de la Población Adulto Mayor. Recuperado de <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/PS/sala-situacional-poblacion-adulta-mayor.pdf>

Ministerio de Salud y Protección Social. (27, Diciembre 2013). Resolución 5521. Recuperado de

<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/resolucion-5521-de-2013.pdf>

El Ministro de Salud y Protección Social. (04, Octubre 2019). Resolución 2654. Recuperado de

https://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/resolucion_minsaludps_2654_2019.htm

El Ministro de Salud y Protección Social. (14, Abril 2020). Decreto 538. Recuperado de

https://coronaviruscolombia.gov.co/Covid19/docs/decretos/minsalud/204_DECRETO_538_2020.pdf

- Mosquera Abadía, H. A., & Millán Solarte, J. C. (2013). Competitividad en empresas innovadoras de software y tecnologías informáticas. Cuadernos de administración, 29(49), 37-44. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/2250/225028225005.pdf>
- Mogrovejo Loyola, M. F., & Mogrovejo Barros, M. (2012). Análisis económico y de riesgo para un proyecto de creación de una Microempresa de mantenimiento industrial. (Trabajo de grado, Universidad de Cuenca). Recuperado de <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1401/1/tcon694.pdf>
- Moriano, J. A., Sánchez, M. L., & Palací, F. J. (2004). Un estudio descriptivo sobre los emprendedores en España, la República Checa y Bulgaria. El emprendedor innovador y la creación de empresas, 161-178. Recuperado de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=aIWzyLD4PUEC&oi=fnd&pg=PA161&dq=UN+ESTUDIO+DESCRIPTIVO+SOBRE+LOS+EMPRENEDORES+EN+ESPA%C3%91A,+LA+REP%C3%9ABLICA+CHECA+Y+BULGARIA&ots=kluZJ2Ht7X&sig=uj95mat_mS13R0-vBQkJn77UoEI#v=onepage&q=UN%20ESTUDIO%20DESCRIPTIVO%20SOBRE%20LOS%20EMPRENEDORES%20EN%20ESPA%C3%91A%2C%20LA%20REP%C3%9ABLICA%20CHECA%20Y%20BULGARIA&f=false
- Morales Ramires, M. Y. (2006). Estrategias de mercadeo de las Pymes del sector confección de la región Zuliana. *Multiciencias*, 6(1), 1-21. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/904/90460102.pdf>
- Murillo Vilela, C. H., Erazo Álvarez, J. C., Quevedo Vázquez J. O., & Narvárez Zurita C. I. (2019). Plan de inversión como herramienta de la gestión del capital intelectual. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 4(1), 245-273. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7440802>
- OMS. (2019). La atención de las necesidades de las personas con discapacidades físicas en entornos de crisis. Recuperado de <https://www.who.int/bulletin/volumes/97/12/19-246918/es/>
- Pereira Laverde, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. *Econ. Gest. Desarrollo*, 1, 9-26. Recuperado de http://revistaeconomia.puj.edu.co/html/articulos/Numero_1/art1.pdf
- Pimentel, E. (2008). Formulación y evaluación de proyecto de inversión. Aspectos teóricos y prácticos. Recuperado de

<https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/44109878/Libro de Proyectos Edmundo Pimentel 1 .pdf?1458952108=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DFormulacion y Evaluacion de Proyecto de.pdf&Expires=1610320351&Signature=dMQH~UOjoACIkzyRagroNhkSmb-N9q4HpKLZzkAAb3czxK8YEsHw3w8R4zCCn2-T4ZDN~omwe-j91f7Xlb5iV7dZnZTKSxdh6V7j56oYt8EaOQ-bWchoMw6Qs26zZqUcfnDTEsXKTz2T5Wit2hwGDs80zKUKuhVKYKHpBfpFK8DAI6-NfidFFdG3b9d5Bh8zLTSLv6McvuhPrYPb0kyjGSTii2dWr2ELW2Vene4GiTyrqYRMqo22J~tq2U3ZMlv40XSqS-pqQTPVRklpQ3jcU78CJsxHbKAC18o1zUKc3FZ1pF~T~L7W7nP4xfj60IFPHuCCLJMcZN8wc~A &Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA>

Presidente de la república de Colombia. (29, Diciembre 1993). Decreto 2649. Recuperado de

<https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=9863>

Reyes Ortolá, A. K. (2000). Estudio de factibilidad de mercado, técnica y económico-financiera para la instalación de una planta arenara en el municipio Cancagua, Distrito Acevedo, estado miranda para el segundo semestre del año 2000. (Trabajo de grado, Universidad Metropolitana). Recuperado de

<http://repositorios.unimet.edu.ve/docs/42/hf5500r4907.pdf>

Revilla, L. & Espinosa Almendro, J. M. (2003). La atención domiciliaria y la atención familiar en el abordaje de las enfermedades crónicas de los mayores. Atención primaria, 31(9), 587-591. Recuperado de

<https://core.ac.uk/download/pdf/81925805.pdf>

Rosas Prieto, A. M., Narciso Zarate, V., & Cuba Fuentes, M. S. (2013). Atributos de la Atención Primaria de Salud (APS): una visión desde la Medicina Familiar. Acta médica peruana, 30(1), 42-47. Recuperado de

<https://www.redalyc.org/pdf/966/96626446007.pdf>

Rodríguez Díaz, L. Y. (2017). Plan de negocios para la creación de una empresa Logística de Catering y Organización de Bodas en Bogotá. (Trabajo de grado, Universidad de La Salle) Recuperado de

https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas/1480/

Santos Santos, T. (2008). Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión: etapas en su estudio. Contribuciones a la Economía, 11. Recuperado de

<https://www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm>

Serón, P., Oliveros, M. J., Fuentes Aspe, R., & Gutiérrez Arias, R. (2020). Efectividad de la telerehabilitación en terapia física: protocolo de una revisión global en tiempos que exigen respuestas rápidas. Medwave, 20(07). Recuperado de

<https://www.medwave.cl/link.cgi/Medwave/Estudios/Protocolos/7970.act?ver=sindiseno>

Velastegui Criollo, F. P. (2015). Proyecto de factibilidad para la creación de un centro de fisioterapia y rehabilitación, en el sector norte de la ciudad de Riobamba. (Trabajo de grado, Escuela Superior Politécnica De Chimborazo). Recuperado de

<http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/8614/1/12T01091.pdf>

Voodoo. (8 de Mayo de 2019). ¿Por qué fracasan las empresas en Colombia? Recuperado de

<https://somosvoodoo.com/emprendimiento/por-que-fracasan-las-empresas-en-colombia/#:~:text=FACTORES%20ORGANIZACIONALES&text=La%20falta%20de%20indicadores%20de,la%20ejecuci%C3%B3n%20de%20su%20proyecto.>

ANEXOS

Anexo A Criterios para la entrevista

CRITERIO	SUBCRITERIO	PREGUNTAS ABIERTAS
TECNICO	1. FUNCIONAMIENTO.	¿Cuáles procesos y procedimientos consideras necesarios para el funcionamiento de la empresa?
	2. RECURSOS.	¿Cuál es el recurso humano con el que se cuenta?
		¿Cuál es el recurso físico con el que se cuenta?
FINANCIER O	1. CAPITAL.	¿Cuál es la capacidad financiera de los socios?
	2. EGRESOS.	¿Cuáles son los gastos de mantenimiento de la empresa?
		¿A cuánto asciende los gastos de mantenimiento?
	3. INGRESOS.	¿Cuál es la proyección de ingresos? ¿costo de cada servicio
	¿Los costos de cada servicio son adecuados cuando se compara con otros centros que prestan el mismo servicio?	
		¿Cuál es la capacidad en número de terapias a la semana, por cada profesional?
DE MERCADO	1. OFERTA.	¿Cuáles son los servicios que se pretende prestar?
		¿Por qué estos servicios son rentables para la empresa?
		¿Cuál es el valor agregado y diferencial de la empresa?
	2. DEMANDA.	¿Cuál es la demanda de estos servicios en el sector?
		¿Cuáles son los usuarios que tomarían los servicios?
LEGAL	1. EMPRESARIAL.	¿Cuáles son los procedimientos legales para la constitución de la empresa?
	2. EN EL ÁMBITO DE LA SALUD.	¿Cuáles son las leyes en salud que se deben cumplir para la sostenibilidad de la empresa?

Anexo B Entrevista No. 1 (Gladys Lorena Castillo García)

Entrevista de factibilidad para la creación de la empresa “**FISIOSHOME**”

Objetivo: conocer desde los diferentes ámbitos: técnico, financiero, de mercado y legal, la factibilidad que se tiene para crear la empresa FISIOSHOME.

PREGUNTAS	RESPUESTAS
1. ¿Cuáles procesos y procedimientos consideras necesarios para el funcionamiento de la empresa?	Los procesos y procedimientos que se deben considerar para el funcionamiento de la empresa son: <ul style="list-style-type: none"> • Documentación necesaria para la creación de la empresa. • Objetivos de la empresa. • Marco jurídico. • Políticas y normas. • Ficha técnica para el control de las actividades de las terapias. • Protocolo para las realizaciones de las terapias.
2. ¿Cuál es el recurso humano con el que se cuenta?	Recurso humano necesario: Recepcionista. Fisioterapeuta.
3. ¿Cuál es el recurso físico con el que se cuenta?	Centro de fisioterapia Home care con espacio para la atención de los pacientes con equipamientos de fisioterapia como: Tensiómetro. Tens. Ems. Ultrasonido. Pelota terapéutica. Termoterapia. Crioterapia. Therabans.
4. ¿Cuál es la capacidad financiera de los socios?	La capacidad financiera es de 7.000.000 millones de pesos.
5. ¿Cuáles son los gastos de mantenimiento de la empresa?	Los gastos de mantenimiento de la empresa proyectamos que sean de 2.000.000.
6. ¿A cuánto asciende los gastos de mantenimiento?	Proyectamos que los gastos de mantenimiento puedan ascender 2.500.000.
7. ¿Cuál es la proyección de ingresos? ¿Cuál es el costo de cada servicio?	La proyección de ingreso es de 12.000.000 de pesos. El costo de cada servicio será de 8.000 por terapia

8. ¿Los costos de cada servicio son adecuados cuando se compara con otros centros que prestan el mismo servicio?	Los costos por cada servicio son los adecuados porque nos mantendremos en los parámetros del mercado.
9. ¿Cuál es la capacidad en número de terapias a la semana, por cada profesional?	Número de terapia a la semana será de 50 aproximadamente por cada profesional.
10. ¿Cuáles son los servicios que se pretende prestar?	Los servicios que se van a ofrecer son: Terapia física. Terapia respiratoria.
11. ¿Por qué estos servicios son rentables para la empresa?	Los servicios que se prestarán en el centro de fisioterapia son rentables porque son pocas las entidades que los ofrecen y cada vez se presentan una gran demanda.
12. ¿Cuál es el valor agregado y diferencial de la empresa?	El valor agregado de la empresa será que el usuario tendrá la oportunidad de tener el servicio domiciliario o consulta externa y tendrá la oportunidad de tener seguimiento de su recuperación.
13. ¿Cuál es la demanda de estos servicios en el sector?	La demanda de los servicios cada vez evoluciona y crece más rápido.
14. ¿Cuáles son los usuarios que tomarían los servicios?	Los usuarios serán: Los niños. Adulto joven. Adulto mayor.
15. ¿Cuáles son los procedimientos legales para la constitución de la empresa?	Obtener licencia municipal. Autorización sanitaria. Que exista como mínimo una zona de consulta. Que exista una zona de espera. Tener zona de instalaciones y servicio.

Anexo C Entrevista No. 2 (Erika Lorena Rentería Jiménez)

Entrevista de factibilidad para la creación de la empresa “**FISIOSHOME**”

Objetivo: conocer desde los diferentes ámbitos: técnico, financiero, de mercado y legal, la factibilidad que se tiene para crear la empresa FISIOSHOME.

PREGUNTAS	RESPUESTAS
1. ¿Cuáles procesos y procedimientos consideras necesarios para el funcionamiento de la empresa?	Para el funcionamiento de la empresa es necesario ofrecer los servicios de rehabilitación física y respiratoria principalmente.
2. ¿Cuál es el recurso humano con el que se cuenta?	Cuento con recurso humano.
3. ¿Cuál es el recurso físico con el que se cuenta?	En cuanto a recursos físicos cuento con elementos de toma de signos vitales (pulsímetro, tensiómetro, termómetro) principalmente, para el proceso de rehabilitación cuento con Theraband de diferentes resistencias, mancuernas, balón terapéutico, ejercitadores manuales, banda de estiramiento
4. ¿Cuál es la capacidad financiera de los socios?	Cada socia cuenta con 7.000.000.
5. ¿Cuáles son los gastos de mantenimiento de la empresa?	Arrendamiento y servicios públicos.
6. ¿A cuánto asciende los gastos de mantenimiento?	El arriendo será de 600.000 más los servicios públicos.
7. ¿Cuál es la proyección de ingresos? ¿Cuál es el costo de cada servicio?	El mínimo por valor de terapia es de 24.000.
8. ¿Los costos de cada servicio son adecuados cuando se compara con otros centros que prestan el mismo servicio?	Sí.
9. ¿Cuál es la capacidad en número de terapias a la semana, por cada profesional?	De 50 a 55 terapias a la semana con pacientes particulares.
10. ¿Cuáles son los servicios que se pretende prestar?	Rehabilitación física.

11. ¿Por qué estos servicios son rentables para la empresa?	Es rentable porque es una forma de generar ingresos por cada atención prestada, realizándola con la mejor calidad para atraer aún más a la población que la necesite.
12. ¿Cuál es el valor agregado y diferencial de la empresa?	el valor agregado o diferencial de la empresa es tener un campo amplio de atención no solo a nivel domiciliario si no también tener la atención a manera de consulta externa, además de que a futuro se expandan en lugares donde no se preste este tipo de servicios.
13. ¿Cuál es la demanda de estos servicios en el sector?	La demanda es alta ya que hay personas que no cuentan con este servicio y tienen la necesidad de utilizarlo.
14. ¿Cuáles son los usuarios que tomarían los servicios?	Contamos con la atención de forma global a la población desde niño a adultos mayores incluyendo personas con discapacidad.
15. ¿Cuáles son los procedimientos legales para la constitución de la empresa?	No tengo conocimiento de los procesos legales.

Anexo D Entrevista No. 3 (Katty Julieth Segura Landázuri)

Entrevista de factibilidad para la creación de la empresa “**FISIOSHOME**”

Objetivo: conocer desde los diferentes ámbitos: técnico, financiero, de mercado y legal, la factibilidad que se tiene para crear la empresa FISIOSHOME.

PREGUNTAS	RESPUESTAS
1. ¿Cuáles procesos y procedimientos consideras necesarios para el funcionamiento de la empresa?	Los procesos y procedimientos manejo de terapia respiratoria: en niños y adultos técnicas de remoción de secreciones, aspiración de secreciones por traqueotomía y boca, nebulizaciones, reeducación y fortalecimiento diafragmático, terapias físicas: ganar arcos de movilidad articular y fuerza muscular...
2. ¿Cuál es el recurso humano con el que se cuenta?	Recurso humano con el que se cuenta Fisioterapeutas, contador público.
3. ¿Cuál es el recurso físico con el que se cuenta?	Los recursos físicos: bandas elásticas. Ejercitador de pedal pesas. Barras paralelas, caminadora entre otras.
4. ¿Cuál es la capacidad financiera de los socios?	La capacidad financiera es de 7.000.000 millones de pesos.
5. ¿Cuáles son los gastos de mantenimiento de la empresa?	Los gastos de mantenimiento de la empresa proyectamos que sean de 1.500.000.
6. ¿A cuánto asciende los gastos de mantenimiento?	Proyectamos que los gastos de mantenimiento puedan ascender 500.000.
7. ¿Cuál es la proyección de ingresos? ¿Cuál es el costo de cada servicio?	Los ingresos proyectados son más o menos de 4.000.000 a 5.000.000 mensuales y el costo del servicio está entre los 15.000 o 27.000 pesos dependiendo de la cantidad de terapias o el extracto socio económico del paciente.
8. ¿Los costos de cada servicio son adecuados cuando se compara con otros centros que prestan el mismo servicio?	Sí.
9. ¿Cuál es la capacidad en número de terapias a la semana, por cada profesional?	Número de terapia a la semana será de 57 a 60 por semana.
10. ¿Cuáles son los	Los servicios que se van a ofrecer son:

servicios que se pretende prestar?	Terapia física. Terapia respiratoria.
11. ¿Por qué estos servicios son rentables para la empresa?	Los servicios que se prestarán en el centro de fisioterapia son rentables porque hay mucha demanda y poca oferta.
12. ¿Cuál es el valor agregado y diferencial de la empresa?	El valor agregado de la empresa será la calidad del servicio y la invitación al momento de interactuar con el paciente y sus familiares.
13. ¿Cuál es la demanda de estos servicios en el sector?	La demanda de los servicios toda persona con discapacidad.
14. ¿Cuáles son los usuarios que tomarían los servicios?	Los usuarios serán: Los niños. Adulto joven. Adulto mayor.
15. ¿Cuáles son los procedimientos legales para la constitución de la empresa?	Acta de constitución de la empresa. Registro ante la cámara de comercio. Registrarse en la Dian.