



UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO
Dirección General de Estudios de Postgrado
Área de Ciencias Administrativas y de Gestión
Programa de Administración de Empresas

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA
EMPRESA FISISPORT C.A.

Trabajo Especial de Grado
para optar al Título de Especialista
en Administración de Empresas, mención Finanzas

Autor: José Antonino Rico Orsini

Tutor: Francia Mavares

Caracas, diciembre de 2.005

CONTENIDO

	Página
▪ Introducción	1
▪ El Plan de Negocio	2
▪ Concepto del Negocio	3
- Objetivo General	3
- Objetivos Específicos	3
▪ Descripción de la Industria	4
▪ Futuro de la Industria	4
▪ Rehabilitación Deportiva	5
- Factores Exógenos	5
- Factores Endógenos	5
▪ Estudio del Mercado	6
- El Mercado Competencia	6
- Clientes Potenciales	6
- Sistema de Mercadeo	7
- Análisis e interpretación de los resultados	7
▪ Encuesta	9
▪ Estructura Operativa de la Empresa	22
- Activos que representan el Capital de la Empresa	22
- Equipo de Trabajo	22
- Perfil del Equipo de Trabajo	23
- Plan de Operación	23
- Ubicación	23
- Servicios que ofrece Fisisport	24
▪ Organigrama de Fisisport	26
▪ Socios de la Empresa	27
▪ Servicio de Fisioterapia (Tablas)	28
▪ Servicios Médicos (Tablas)	32

▪ Gastos Generales de Fisisport (Tablas)	34
▪ Equipos Médicos de Fisisport (Tablas)	35
▪ Resumen de depreciaciones (Tablas)	36
▪ Flujo de Efectivo	38
- Escenario Pesimista	38
- Escenario Normal	40
- Escenario Optimista	42
▪ Estados de Resultados	44
- Escenario Pesimista	44
- Escenario Normal	45
- Escenario Optimista	46
▪ Balance General	47
- Escenario Pesimista	47
- Escenario Normal	48
- Escenario Optimista	49
▪ Indicadores Financieros	50
- Rendimiento Patrimonial	50
- Solvencia	50
- Estructura del Activo no circulante	50
- Retención de Ganancias	51
▪ Conclusiones y Recomendaciones	53
▪ Bibliografía	55

INTRODUCCIÓN

Durante el desarrollo de nuestros estudios en el postgrado de Administración de Empresas de la Universidad Católica Andrés Bello, hemos tenido la oportunidad de cursar, entre varias asignaturas ofrecidas por el Curso, alguna en especial donde pudiera desarrollarse la idea de crear una pequeña empresa, en la cual aportar nuestro esfuerzo de conocimientos e inversión financiera con el fin de ser independientes en el manejo de nuestro proyecto económico y personal .

Hemos realizado los contactos personales necesarios para llevar adelante el proyecto y abordar lo que en la literatura empresarial es conocido como el Plan de Negocio y en razón de nuestro conocimiento profesional del tema, seleccionamos la posibilidad de crear un Centro de Salud que denominamos FISISPORT dedicado a la medicina deportiva y general, especializado en la fisioterapia y la rehabilitación.

El Plan de Negocio que será objeto de estudio comprenderá, aspectos técnicos profesionales, análisis del mercado, diferentes pronósticos, estructura organizacional, la evaluación financiera y las conclusiones.

Siendo factible el Plan de Negocios y puesta en marcha la empresa FISISPORT, esperamos lograr el éxito de nuestro plan personal , y como producto aportaremos beneficios de salud a los practicantes de las disciplinas deportivas y a la sociedad en general, así como, beneficios económicos para los empresarios y para el personal médico y administrativo.

EL PLAN DE NEGOCIO

Partiendo de nuestra experiencia y de la necesidad de atención médica de los practicantes de las diferentes disciplinas deportivas en la ciudad de Caracas, tenemos la inquietud y el deseo de crear un Centro de Medicina General y Deportiva en el Este de la ciudad; en dicho Centro se atenderían pacientes con lesiones deportivas y se prestarían los servicios relacionados, tales como: fisioterapia, rehabilitación y medicina en general.

Para llevar adelante el proyecto hemos tenido numerosas reuniones de trabajo con profesionales de la medicina especializada en medicina física y rehabilitación, deportistas practicantes de varias especialidades deportivas y con profesionales del campo de la administración.

Al iniciar los estudios de factibilidad para el proyecto de creación del Centro de Medicina General y Deportiva, consideramos en el Plan de Negocios los siguientes aspectos:

- Descripción de las actividades que cumpliría el Centro de Salud
- Estudio de mercado por medio de reuniones con profesionales de la medicina
- Encuestas para el público en general
- La ubicación donde funcionaría el Centro
- El equipamiento físico del Centro
- El personal médico especializado que prestaría sus servicios
- Personal administrativo de apoyo
- La organización operativa y administrativa de la empresa
- Proyecciones financieras bajo diferentes escenarios
- Evaluación operativa y financiera del Plan de Negocio

Producto de los estudios mencionados con anterioridad se presentarán en forma detallada, el diagnóstico de los diferentes temas tratados en el plan de negocios con las conclusiones que se derivan de la posibilidad de éxito de esta nueva empresa.

Con la creación de esta nueva empresa se dará la oportunidad abrir fuentes de trabajo directas a profesionales de la medicina, además del personal de apoyo administrativo y daremos satisfacción a necesidades de atención a las personas que necesiten de nuestro servicio especializado y general de salud.

CONCEPTO DEL NEGOCIO

▪ **Objetivo General:**

FISISPORT, C.A., es un centro de salud dedicado a la medicina física y de rehabilitación que atenderá a las personas que requieran servicios de fisioterapia general y especializado en el tratamiento de lesiones deportivas relacionadas con las disciplinas de Tenis, Fútbol, Béisbol y otros deportes.

▪ **Objetivos Específicos**

1. **En el Área de Rehabilitación General:** ayudar al paciente a recuperar el máximo nivel posible de funcionalidad, previniendo las complicaciones, reduciendo su incapacidad y aumentando su independencia, para así mejorar su calidad de vida general tanto en el aspecto físico como en los aspectos psicológicos y sociales.
2. **En el Área de Medicina Física y Rehabilitación:** restaurar las capacidades perdidas del paciente a causa de una lesión.

DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA

La rehabilitación se puede realizar en diferentes centros entre los cuales se incluyen los siguientes:

- Hospitales de cuidados agudos y de rehabilitación.
- Centros de cuidados sub-agudos.
- Centros de cuidados a largo plazo.
- Agencias de cuidados en el hogar.
- Hospitales.
- Clínicas.
- Centros de rehabilitación de pacientes internos.
- Centros de rehabilitación de pacientes externos.
- Instalaciones de salud comunitarias.
- Consultorios Privados.
- Centros de Salud Laboral.

FUTURO DE LA INDUSTRIA

- El dolor lumbar o el dolor de espalda es la causa más frecuente de limitación de actividad de las personas jóvenes o de mediana edad y una de las razones más comunes de consulta médica y además la lesión ocupacional más frecuente.
- Las enfermedades articulares representan la mitad de todas las condiciones crónicas de las personas mayores de sesenta años.
- Las fracturas, fragilidad ósea u osteoporosis han aumentado en los últimos años, así como se ha potenciado el número de fracturas de cadera, por estas razones se requiere con urgencia el establecimiento de fuertes programas de prevención.

REHABILITACIÓN DEPORTIVA

A nivel deportivo el factor fundamental en las lesiones y traumatismos, es la tolerancia de esfuerzo por el deportista, en estos casos se deben tener en cuenta los factores exógenos y endógenos.

Factores Exógenos:

- La estructura.
- El desarrollo de entrenamiento o de las competencias.
- El terreno del entrenamiento o el lugar de la competencia.
- Las influencias climáticas.
- Los aparatos de deporte utilizados.
- Características del contrincante en la competencia.

Factores Endógenos:

- La tolerancia de esfuerzo individual.
- El límite de cansancio.
- La capacidad de regeneración.
- La estructura.
- La estabilidad de los aparatos de sostén y locomoción.
- Deficiencia de calentamiento y estiramiento.
- Uso excesivo de músculos y articulaciones

ESTUDIO DEL MERCADO

● EL MERCADO COMPETENCIA

En la ciudad de Caracas, podemos contar con los centros de salud de medicina física y de rehabilitación siguientes:

- Instituto Nacional de Deportes (IND).
- Centro Médico Docente La Trinidad.
- Clínica Ávila.
- Clínicas Caracas.
- Clínica La Floresta.
- Policlínica Metropolitana.
- Centro Fisioterapéutico Las Mercedes.
- Centro de Alternativas Terapéuticas Físicas.
- Centro Clínico de Rehabilitación.
- Hospital Pérez Carreño.
- Hospital Militar.
- Hospital Naval.
- Alcaldía de Chacao.
- Centro de Rehabilitación La Clemencia.

● CLIENTES POTENCIALES

Consideramos que nuestros posibles clientes procederían de los siguientes lugares:

- Clubes Deportivos Públicos y Privados, de deportes profesionales y amateur.
- Empresas Nacionales Públicas y Privadas.

- Deportistas que practiquen las siguientes disciplinas: Tenis, Fútbol o Béisbol.
- Cualquier persona natural que tenga la necesidad de asistir a nuestro Centro.

● **SISTEMA DE MERCADEO**

1. Implementación de Página Web .
2. Presencia en los congresos y foros relacionados con el área de fisioterapia y rehabilitación que se realicen a nivel nacional.
3. Repartición de volantes referentes a nuestros servicios en todas aquellas actividades o campeonatos deportivos que se realicen en el área metropolitana de Caracas como juveniles de tenis, campeonatos de béisbol, liga de fútbol intercolegial, entre otros, que se enmarquen dentro de nuestro universo de clientes potenciales.
4. Durante los comienzos de nuestra existencia pensamos anunciarnos a través de la prensa nacional, a través de aquellos medios escritos que consideremos mas acordes a nuestro mercado como el diario deportivo Meridiano, el Nacional y el Universal.

● **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

Dentro de la investigación de campo fue aplicado el instrumento (cuestionario) a una muestra de quinientas (500) personas obtenidas luego de aplicar un muestreo probabilística estratificado a una población de 63.834 personas. Dicho cuestionario está estructurado por quince (15) preguntas cerradas, en las cuales se pudieron obtener los resultados estadísticos, los cuales serán presentados a continuación a través de cuadros en donde se refleja la frecuencia de manera absoluta y porcentual, las cuales serán representadas en el contexto de este informe a través de gráficos en forma de tortas, para su mejor lectura, señalando el porcentaje en cada ítem por cada pregunta presentada.

Con el desarrollo de este cuestionario se busca realizar un estudio probabilística de mercado para así poder conocer, tanto la oferta como la demanda existente dentro de este estrato poblacional y así también conocer el nivel de aceptación por parte del consumidor de nuestro producto.

La población que se utilizó para la investigación son los ubicados en la zona de la Gran Caracas, cuyas edades oscilan entre los quince (15) y cincuenta y cinco (55) años de edad, siendo estos los clientes considerados como potenciales por su actividad (según estudios hechos e información recaudada de otros centros similares), para este modelo de centros de atención.

También se realizaron entrevistas en forma directa con personal médico especializado quienes aportaron sus conocimientos para el diagnóstico del Centro Salud sugerido y mostraron interés en pertenecer al mismo.

ENCUESTA

SEXO

MASCULINO ____ FEMENINO ____

EDAD COMPRENDIDA ENTRE

15 Y 25 AÑOS ____

26 Y 35 AÑOS ____

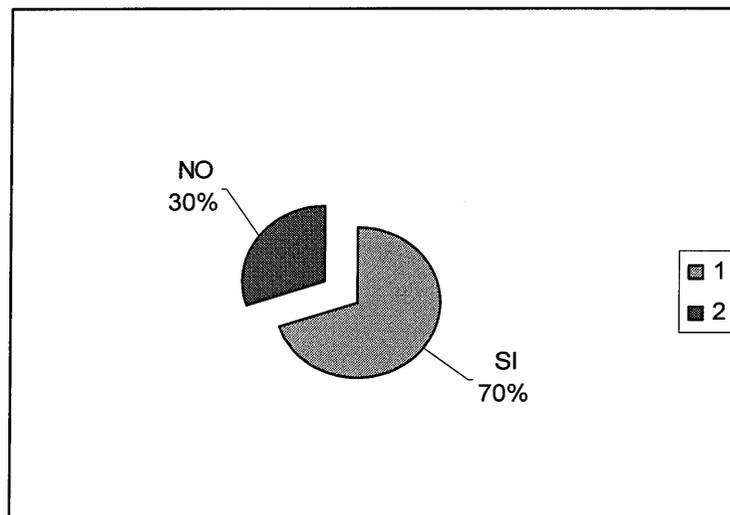
36 Y 45 AÑOS ____

46 AÑOS Ó + ____

1. ¿Ha necesitado o necesita usted acudir a algún centro de rehabilitación física o medicina estética avanzada?

SI ____

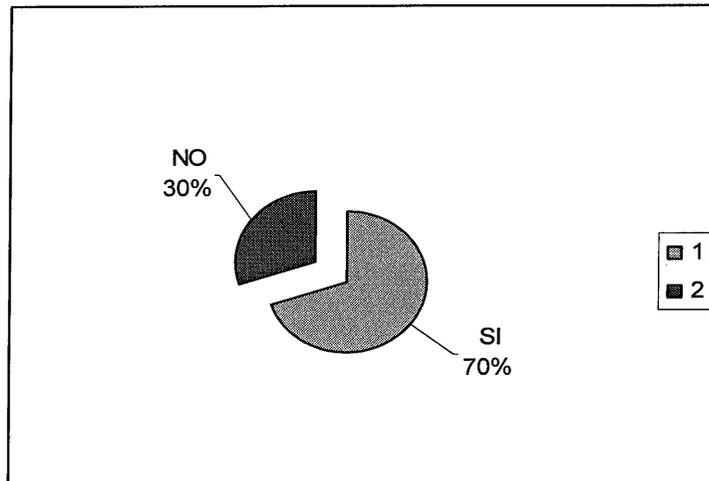
NO ____



La mayoría de las personas representadas por un 70% respondió que si había visitado un centro de rehabilitación especializada o de medicina estética avanzada, sin exponer sus razones.

2. ¿Conoce usted algún centro de rehabilitación especializada para deportistas y medicina estética avanzada en las inmediaciones de Caracas?

SI _____ NO _____

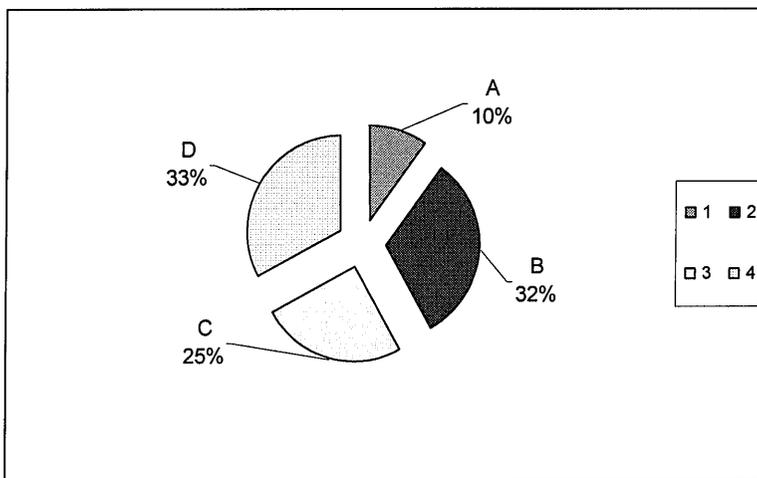


Fuente: Elaborado por el autor 2005

El 70% de las personas encuestadas ratificaron conocer algún centro de rehabilitación especializada y/o de medicina estética avanzada en la zona de caracas.

3. ¿Qué es lo primero que busca en un centro de atención de medicina estética?

- a) Un ambiente agradable _____
- b) Un servicio de Primera _____
- c) Un médico reconocido _____
- d) Todas las anteriores _____

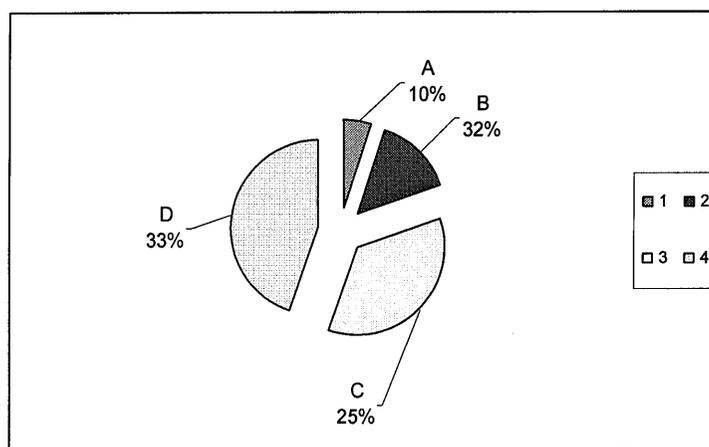


Fuente: Elaborado por el autor 2005

La mayoría de las personas encuestadas respondieron entre un servicio de primera y todas las anteriores con un 65%, la minoría de las personas encuestadas falló en favor de que debe existir un ambiente agradable 10%.

4. ¿Que es lo primero que usted busca en un centro de rehabilitación especializada?

- a) Un ambiente agradable _____
- b) Un servicio de Primera _____
- c) Un médico reconocido _____
- d) Todas las anteriores _____

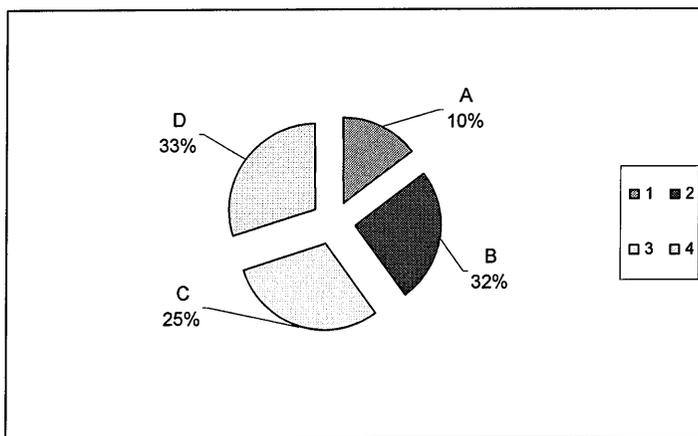


Fuente: Elaborado por el autor 2005

A diferencia de los centros de estética avanzada, en este grafico se puede observar como la mayoría de las personas encuestadas se inclinan todas las anteriores acentuándose en que la mas importante de todas es tener un médico reconocido.

5. ¿Cuál es la frecuencia con que es usted atendido por un centro de rehabilitación especializada y medicina estética?

- a) Una vez por Semana _____
- b) Una vez por Quincena (cada 15 días) _____
- c) Una vez por mes _____
- d) Muy rara vez _____



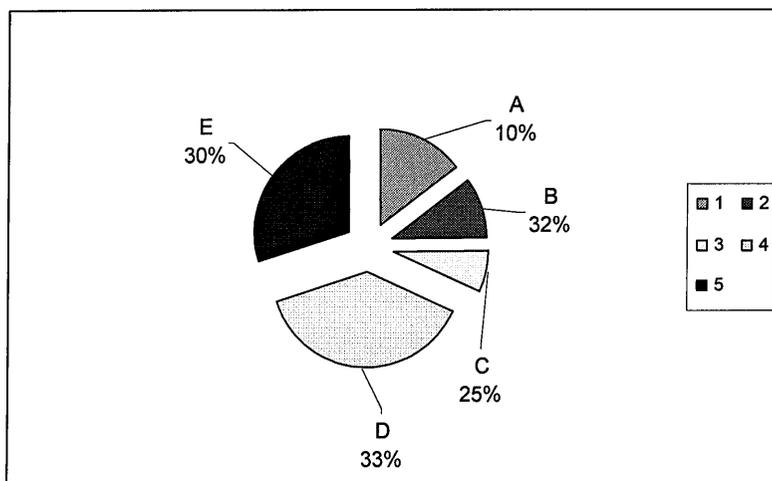
Fuente: Elaborado por el autor 2005

Podemos observar que de ese 70% que conocen los centros y que alguna vez los han visitado van al menos una vez por mes a un centro de este tipo

6. ¿Cual de los siguientes centro de medicina estética ha visitado usted?

- a) Centro Fast _____
- b) Doctor Gabriel Medina _____

- c) Dr. Jorge León _____
- d) Otros _____
- e) Ninguno _____

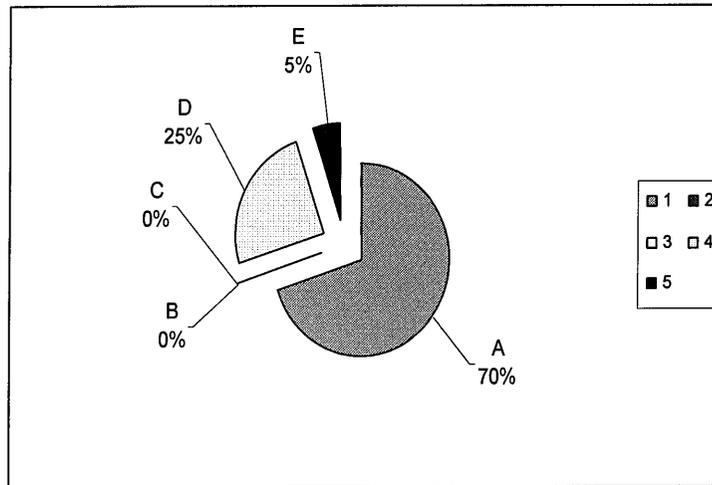


Fuente: Elaborado por el autor 2005

Se observa una distribución equivalente entre los diversos centros.

7. ¿Cuál de los siguientes centros de rehabilitación especializada ha visitado usted?

- a) Instituto Nacional de Deportes (IND) _____
- b) Centro de Rehabilitación Universidad Central de Venezuela (UCV) _____
- c) Centro de Rehabilitación Clínica Metropolitana _____
- d) Centro de Rehabilitación Las Mercedes _____
- e) Ninguno de los anteriores _____

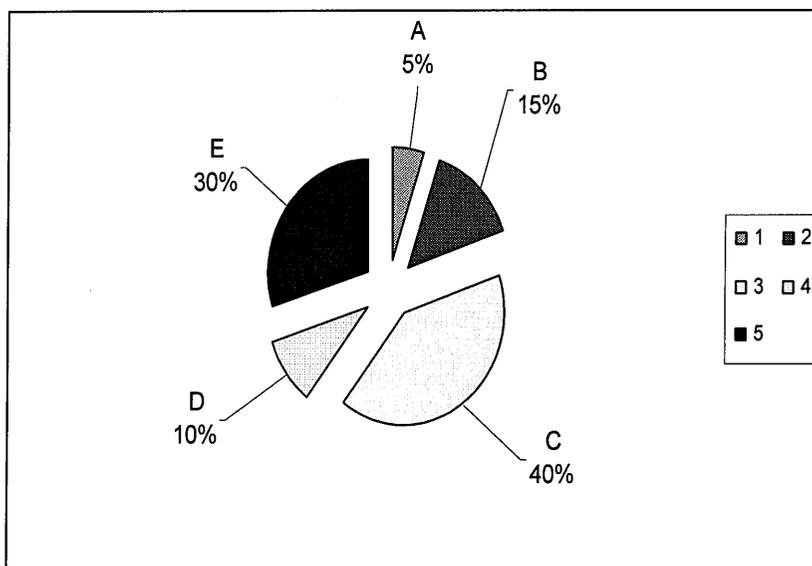


Fuente: Elaborado por el autor 2005

Se puede observar que del 30% que no han ido nunca a atenderse en un centro de rehabilitación especializada, al menos conocen su funcionamiento, además el IND es el único centro de rehabilitación terapéutica que existe a nivel nacional, sin embargo no cuenta con los insumos modernos para este tipo de atención al paciente. Además no es fácil realizar una cita en este centro ya que no atienden a todo el mundo solo a personal de cortesía y atletas de alto rendimiento y no cuenta con ningún tipo de atención estética.

8. ¿Cuál es la frecuencia en que usted tiene que ser atendido por estos centros de medicina estética avanzada?

- a) Diaria _____
- b) Semanal _____
- c) Quincenal _____
- d) Mensual _____
- e) Ninguna de las anteriores _____

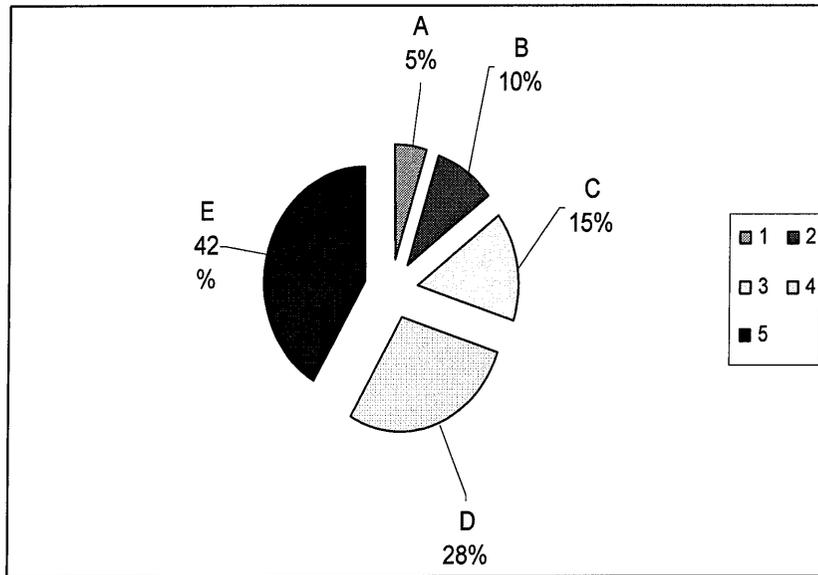


Fuente: Elaborado por el autor 2005

Se pudo observar que la mayoría de las personas encuestadas que respondió ninguna de las anteriores 30%, fueron del sexo masculino y en particular personas que sus edades oscilan entre los quince (15) y veinticinco (25) años de edad, la mayor tendencia de la utilización de estos centros de medicina estética avanzada fue de un 65% afirmativa.

9. ¿Cuál es la frecuencia en que usted tiene que ser atendido por estos centros de rehabilitación especializada?

- a) Diaria _____
- b) Semanal _____
- c) Quincenal _____
- d) Mensual _____
- e) Solo cuando lo necesito _____

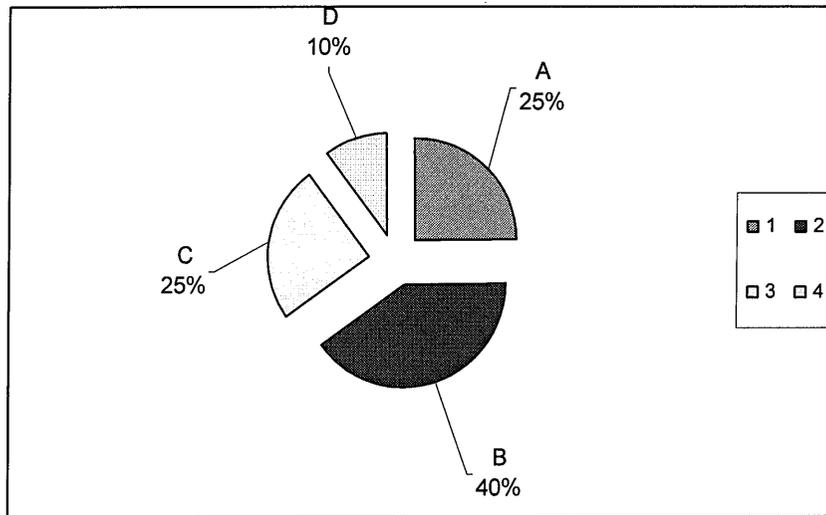


Fuente: Elaborado por el autor 2005

El mayor porcentaje se encuentra ubicado en la utilización de la rehabilitación cuando solo se necesita y las personas encuestadas que respondieron a favor de las demás respuestas es porque poseen algún tipo de tratamiento, incluso las personas que visitan este tipo de centros por causas de relajación y manejo del stress.

10. Considera usted que los servicios ofrecidos en estos centros son:

- a) Excelente _____
- b) Buenos _____
- c) Regular _____
- d) Malos _____

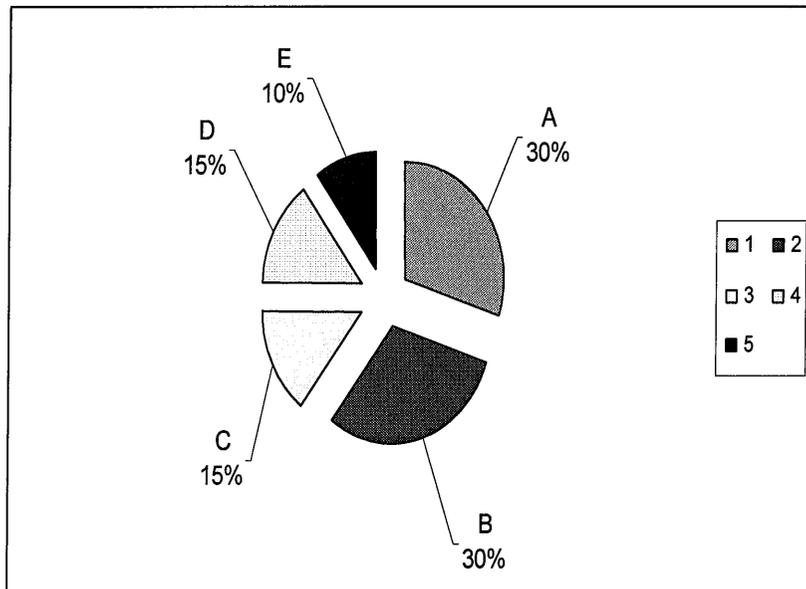


Fuente: Elaborado por el autor 2005

Se puede observar en el gráfico anterior, que de la población o personas encuestadas se encuentran en un 90% de acuerdo con la existencia de estos centros de medicina estética avanzada, sin embargo se nota una baja de tan solo un 10% de personas que no están de acuerdo con los servicios que prestan este tipo de centros, razón por la cual no hace inferir que son muy pocas las personas que no acuden a este tipo de consultas, razones entre las cuales puede estar el bajo nivel adquisitivo.

11. ¿Qué importancia le da usted a ser atendido por un doctor con post grado en medicina estética?

- a) Muy Alta _____
- b) Alta _____
- c) Media _____
- d) Baja _____
- e) Ninguna _____

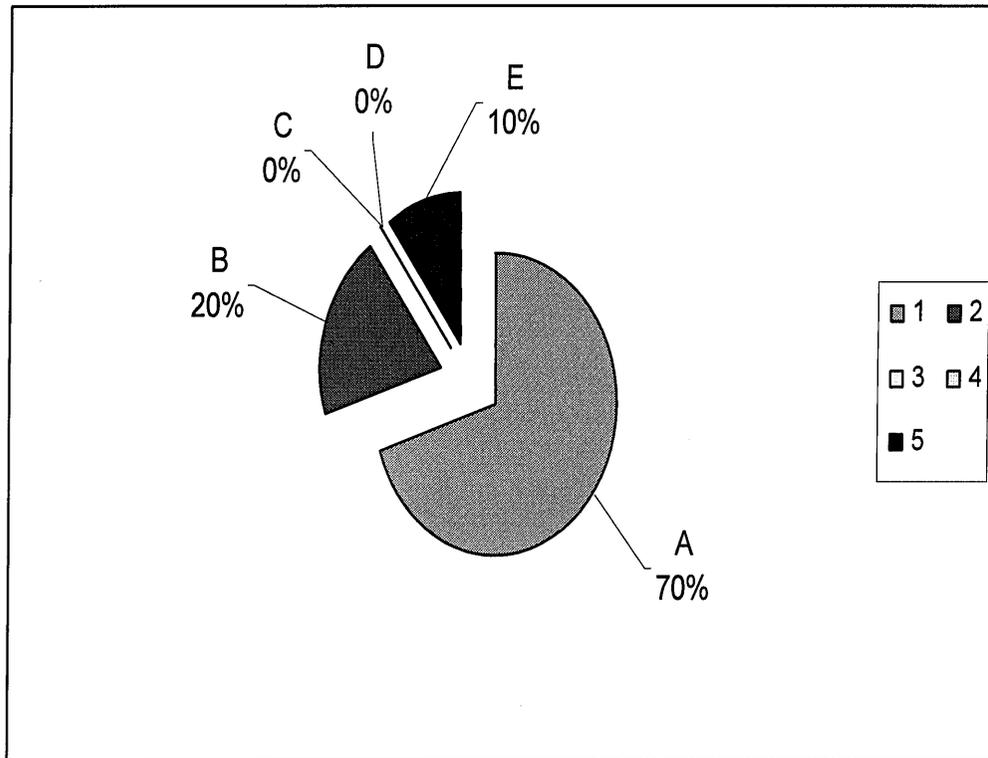


Fuente: Elaborado por el autor 2005

De este gráfico se puede observar que el 75% de las personas, requieren de una persona especializada para poder acceder a este tipo de tratamientos, aunque otras personas (la minoría) no así lo requieren, la causa debe ser porque estas personas no acuden a este tipo de consultas.

12. ¿Qué importancia le da usted a ser atendido por un doctor con post grado en los centros de rehabilitación especializada?

- a) Muy Alta _____
- b) Alta _____
- c) Media _____
- d) Baja _____
- e) Ninguna _____



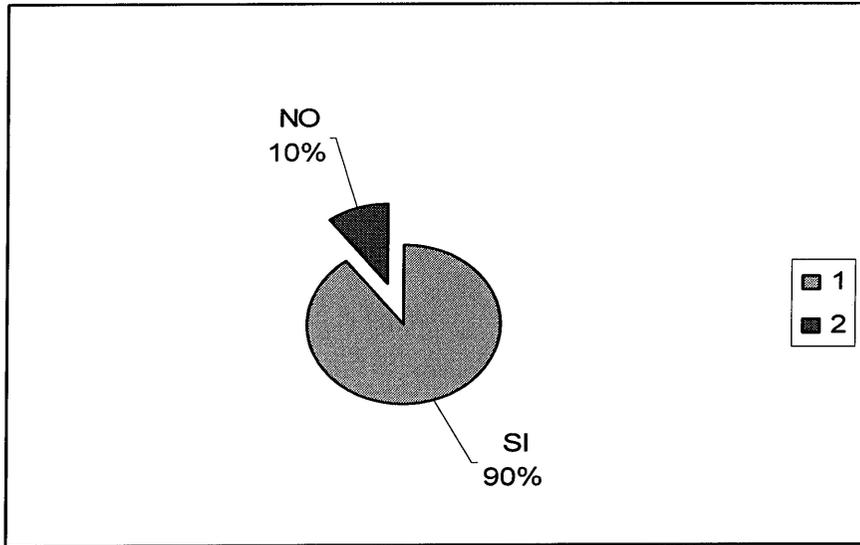
Fuente: Elaborado por el autor 2005

A diferencia de los centros de estética avanzada, en estos centros de rehabilitación especializada si es muy importante para las personas que acuden la existencia de personal capacitado y altamente especializado mostrándose en el gráfico con un total de 90% de las personas encuestadas, como lo es en nuestro caso, se repite de nuevo la abstención a estos centro con una minoría del 10% de las personas encuestadas.

13. ¿Le gustaría acudir a un centro de medicina estética en donde además de los tratamientos para la pérdida de peso, cosmetología, tratamientos faciales, vacuna anti vejez y botox entre otros se ofrezcan servicios para la mejoría de las dolencias corporales, lesiones, stress, drenaje linfático?

SI _____

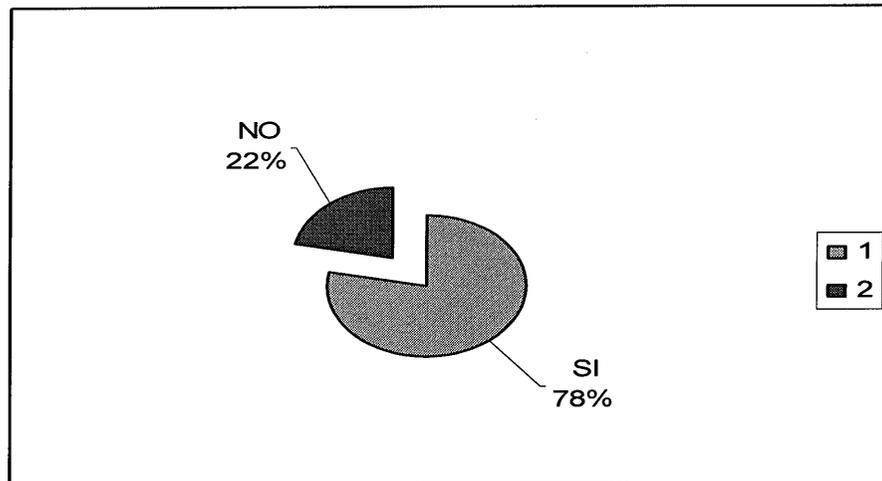
NO _____



Fuente: Elaborado por el autor 2005

14. ¿Considera usted que la zona norte de chacao es un buen sitio para un centro de rehabilitación especializada?

SI ____ NO ____

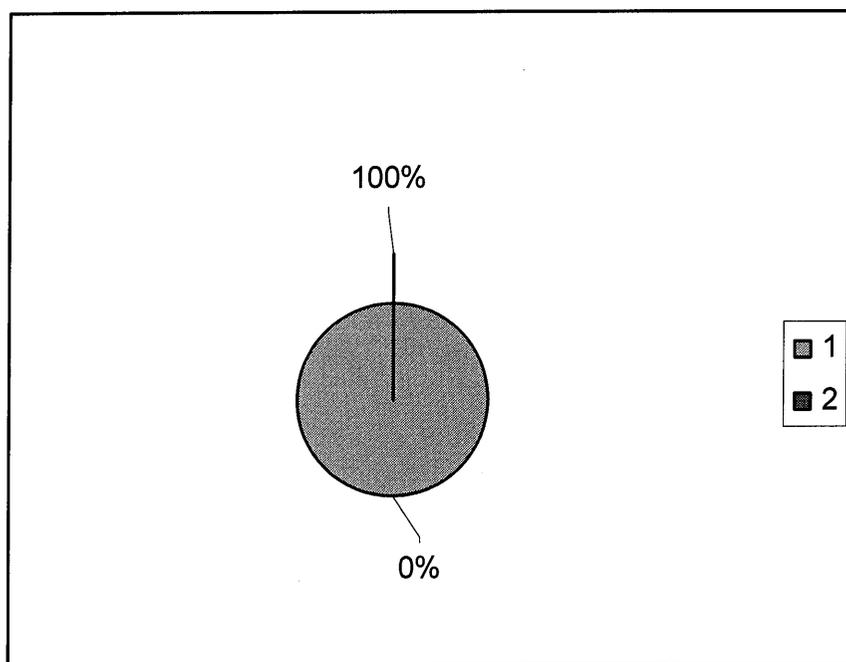


Fuente: Elaborado por el autor 2005

En este gráfico podemos observar que la tendencia en cuanto a la zona para ubicar dicho centro de rehabilitación especializada es favorable, colocándose en un 78% de las personas encuestadas

15. ¿Por qué considera usted que esta zona es un buen lugar para el centro de rehabilitación especializada?

- a) Alejado del bullicio de la ciudad _____
- b) Clima adecuado _____
- c) Fácil acceso _____
- d) Despejado del tráfico _____



Fuente: Elaborado por el autor 2005

En realidad, no hay forma de diferenciar los porcentajes de cada una de las respuestas, ya que, las personas encuestadas rellenaron todos los recuadros o casi todos, ya que están en total acuerdo para la zona en donde se encontrara ubicado este centro de rehabilitación especializada, que además cumple con otras

alternativas para aquellas personas que deseen realizar otro tipo de actividades dentro de este centro.

ESTRUCTURA OPERATIVA DE LA EMPRESA

Para poder emprender este negocio, se requerirá de equipos médicos, computación, mobiliario y equipos de comunicación, considerados la infraestructura básica para poder llevar adelante un servicio de calidad y eficiencia y el equipo de trabajo médico y administrativo siguiente:

1. ACTIVOS QUE REPRESENTAN EL CAPITAL DE LA EMPRESA

- EQUIPO MÉDICOS Y DE REHABILITACIÓN.
- EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.
- EQUIPOS DE LENCERÍA.
- MOBILIARIO.
- EQUIPOS DE COMUNICACIÓN

2. EQUIPO DE TRABAJO

- Dos Cardiólogos.
- Dos Traumatólogos.
- Ocho Fisioterapeutas.
- Un Fisiólogo del Ejercicio.
- Dos Nutricionistas.
- Dos Psicólogos.
- Un Médico Deportivo.
- Una Enfermera.
- Dos Secretarias.
- Dos Personas de Limpieza.
- Un Administrador.

3. PERFIL DEL EQUIPO DE TRABAJO

- Aspecto físico y humano: Cualidades: Buena presencia, amabilidad, simpatía, excelente trato con el cliente, respeto y cortesía.
- Aspecto técnico: Formación sistemática profesional, experiencia laboral, actualizaciones recientes.

4. PLAN DE OPERACIÓN

- En el área de rehabilitación general trataremos lesiones respiratorias, cardiovasculares, traumatológicas y medulares; y en el área deportiva nos especializaremos en lesiones comunes de las disciplinas Tenis, Fútbol y Béisbol (Codo de tenista, Codo de beisbolista, Distensión lumbar, Fracturas, Fracturas por sobrecarga, Tendinitis y Dislocación).
- Contamos con 14 consultorios muy bien equipados en cuanto a tecnología y confortabilidad.
- Se le aplicará al paciente el número de sesiones que sea necesario para recuperar su funcionalidad, independencia y calidad de vida.
- Este centro funcionará de Lunes a Viernes, en horario de 7:00 AM – 1:00 PM y de 1:00 PM – 7:PM y los Sábados de 7:00 AM – 1:00 PM.

5. UBICACIÓN

Av. Principal de Chuao, Calle Roraima, Quinta Adelita, Baruta - Edo. Miranda.

6. SERVICIOS QUE OFRECE FISISPORT

6.1. Fisioterapia

- Masoterapia.
- Masaje de recuperación.
- Estiramientos Musculares.
- Electroestimulación.
- Crioterapia.
- Electroterapia.
- Hidroterapia.
- Laserterapia.
- Magnetoterapia.
- Mecanoterapia.
- Termoterapia.

6.2. Fisiología

- Cineantropometría.
- Cardiología.
- Ergogasometría.
- Pruebas de lactatemia.
- Pruebas de Ph.
- Flexibilidad.
- Predicción talla.
- Estudio Composición Corporal MRI.
- Estudio Metabolismo Muscular MRE.

6.3. Nutrición

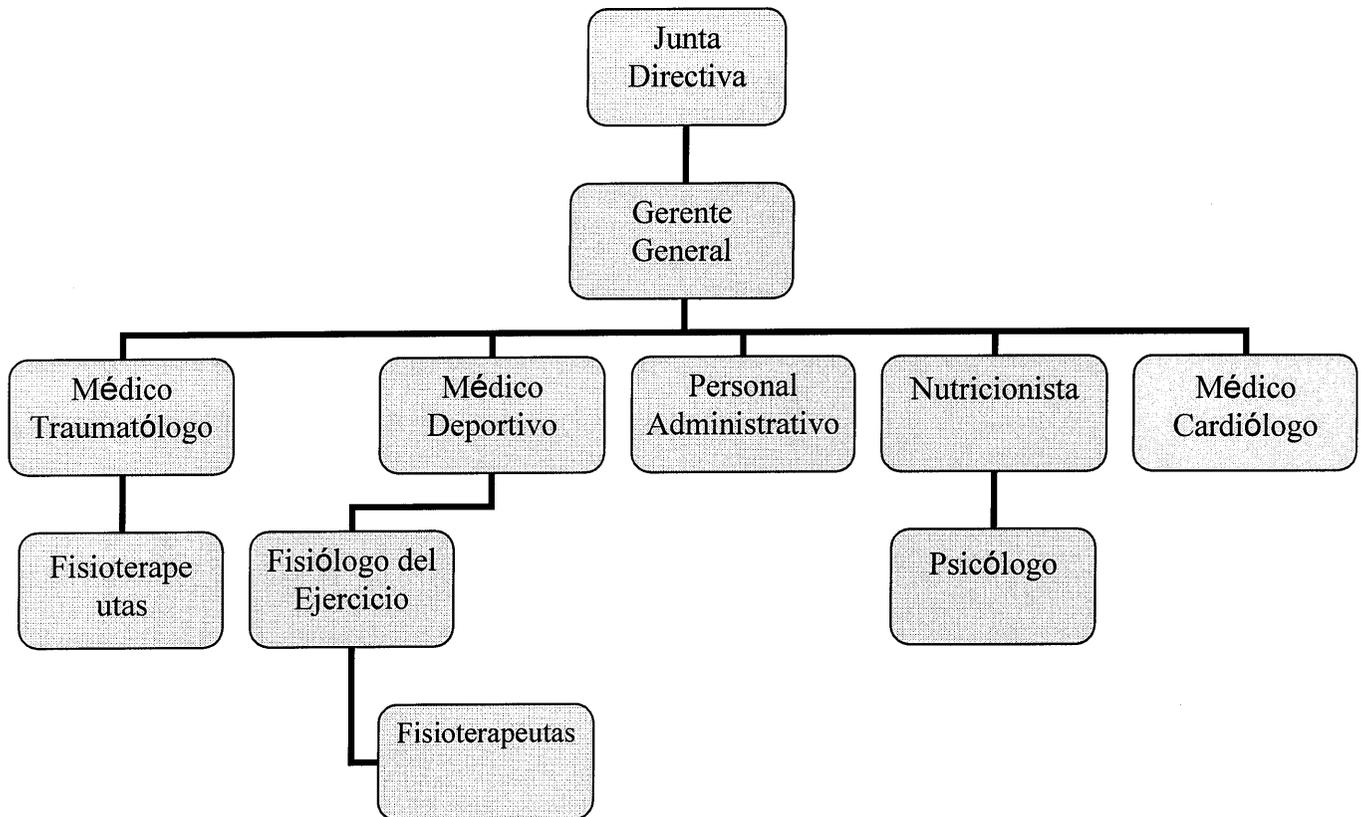
- Consulting dietético.
- Estudio Nutricional.
- Diseño de menús.

6.4. Psicología

- Prueba psicológica.
- Sesión individual.
- Sesión grupal.
- Sesión de asesoramiento.

6.5. Gimnasio de Rehabilitación

ORGANIGRAMA DE FISISPORT C.A.



SOCIOS DE LA EMPRESA

La empresa tendrá los siguientes accionistas y directivos, quienes aportarán la totalidad del capital social.

- Una Especialista en rehabilitación de pacientes con discapacidad, en el área respiratoria, cardiovascular, traumatológico, medular y deportivo.
- Un Especialista en nutrición de pacientes discapacitados y atletas de alta competencia.
- Un Especialista en el área de Computación e Impuestos.
- Un Experto Financiero.
- Un Especialista en Planificación Financiera y Presupuestos.

Servicio de Fisioterapia

Este servicio esta constituido por secciones de fisioterapia cuya duraci3n es de cuarenta y cinco minutos (45) cada una aproximadamente, con un precio de Bs. 25.000,00, cuyo monto se distribuye en un 60% para el fisioterapeuta y un 40% para la empresa.

Año 2005

Número de pacientes o secciones prestadas durante una jornada de trabajo en sus diferentes escenarios

Diarios de Lunes a Viernes			
Escenario de pacientes	Número de pacientes por camilla	Número de camillas	Total
Optimista	12	12	144
Normal	6	12	72
Pesimista	2	12	24

Diarios correspondientes a los días Sabados			
Escenario de pacientes	Número de pacientes por camilla	Número de camillas	Total
Optimista	6	12	72
Normal	3	12	36
Pesimista	1	12	12

Monto en Bolívares de acuerdo a los servicios de fisioterapia prestados durante una jornada de trabajo en sus diferentes escenarios

Diarios de Lunes a Viernes			
Escenarios	Total pacientes atendidos	Bolívares por sección	Total en Bs.
Optimista	144	10.000,00	1.440.000,00
Normal	72	10.000,00	720.000,00
Pesimista	24	10.000,00	240.000,00

Diarios correspondientes a los días Sabados			
Escenarios	Total pacientes atendidos	Bolívares por sección	Total en Bs.
Optimista	72	10.000,00	720.000,00
Normal	36	10.000,00	360.000,00
Pesimista	12	10.000,00	120.000,00

Monto en Bolívares de acuerdo a los servicios de fisioterapia prestados mensualmente en sus diferentes escenarios

Escenario	Total en Bolívares por día	Número de días	Total en Bs.
Optimista (lunes-viernes)	1.440.000,00	22	31.680.000,00
Optimista (sabados)	720.000,00	4	2.880.000,00
			34.560.000,00

Escenario	Total en Bolívars por día	Número de días	Total en Bs.
Normal (lunes-viernes)	720.000,00	22	15.840.000,00
Normal (sabados)	360.000,00	4	1.440.000,00
			17.280.000,00

Escenario	Total en Bolívars por día	Número de días	Total en Bs.
Pesimista (lunes-viernes)	240.000,00	22	5.280.000,00
Pesimista (sabados)	120.000,00	4	480.000,00
			5.760.000,00

**Monto en Bolívars de acuerdo a los servicios de fisioterapia prestados
anualmente en sus diferentes escenarios**

Escenario	Total en Bolívars por mes	Número de meses	Total en Bs.
Optimista	34.560.000,00	12	414.720.000,00
Normal	17.280.000,00	12	207.360.000,00
Pesimista	5.760.000,00	12	69.120.000,00

Año 2006

**Monto en Bolívars de acuerdo a los servicios de fisioterapia prestados durante
una jornada de trabajo en sus diferentes escenarios**

Diarios de Lunes a Viernes			
Escenarios	Total pacientes atendidos	Bolívars por sección	Total en Bs.
Optimista	144	12.000,00	1.728.000,00
Normal	72	12.000,00	864.000,00
Pesimista	24	12.000,00	288.000,00

Diarios correspondientes a los días Sabados			
Escenarios	Total pacientes atendidos	Bolívars por sección	Total en Bs.
Optimista	72	12.000,00	864.000,00
Normal	36	12.000,00	432.000,00
Pesimista	12	12.000,00	144.000,00

**Monto en Bolívars de acuerdo a los servicios de fisioterapia prestados
mensualmente en sus diferentes escenarios**

Escenario	Total en Bolívars por día	Número de días	Total en Bs.
Optimista (lunes-viernes)	1.728.000,00	22	38.016.000,00
Optimista (sabados)	864.000,00	4	3.456.000,00
			41.472.000,00

Escenario	Total en Bolívars por día	Número de días	Total en Bs.
Normal (lunes-viernes)	864.000,00	22	19.008.000,00
Normal (sabados)	432.000,00	4	1.728.000,00
			20.736.000,00

Escenario	Total en Bolívars por día	Número de días	Total en Bs.
Pesimista (lunes-viernes)	288.000,00	22	6.336.000,00
Pesimista (sabados)	144.000,00	4	576.000,00
			6.912.000,00

**Monto en Bolívars de acuerdo a los servicios de fisioterapia prestados
anualmente en sus diferentes escenarios**

Escenario	Total en Bolívars por mes	Número de meses	Total en Bs.
Optimista	41.472.000,00	12	497.664.000,00
Normal	20.736.000,00	12	248.832.000,00
Pesimista	6.912.000,00	12	82.944.000,00

Año 2007

**Monto en Bolívars de acuerdo a los servicios de fisioterapia prestados durante
una jornada de trabajo en sus diferentes escenarios**

Diarios de Lunes a Viernes			
Escenarios	Total pacientes atendidos	Bolívars por sección	Total en Bs.
Optimista	144	14.000,00	2.016.000,00
Normal	72	14.000,00	1.008.000,00
Pesimista	24	14.000,00	336.000,00

Diarios correspondientes a los días Sabados			
Escenarios	Total pacientes atendidos	Bolívars por sección	Total en Bs.
Optimista	72	14.000,00	1.008.000,00
Normal	36	14.000,00	504.000,00
Pesimista	12	14.000,00	168.000,00

**Monto en Bolívars de acuerdo a los servicios de fisioterapia prestados
mensualmente en sus diferentes escenarios**

Escenario	Total en Bolívars por día	Número de días	Total en Bs.
Optimista (lunes-viernes)	2.016.000,00	22	44.352.000,00
Optimista (sabados)	1.008.000,00	4	4.032.000,00
			48.384.000,00

Escenario	Total en Bolívares por día	Número de días	Total en Bs.
Normal (lunes-viernes)	1.008.000,00	22	22.176.000,00
Normal (sabados)	504.000,00	4	2.016.000,00
			24.192.000,00

Escenario	Total en Bolívares por día	Número de días	Total en Bs.
Pesimista (lunes-viernes)	336.000,00	22	7.392.000,00
Pesimista (sabados)	168.000,00	4	672.000,00
			8.064.000,00

***Monto en Bolívares de acuerdo a los servicios de fisioterapia prestados
anualmente en sus diferentes escenarios***

Escenario	Total en Bolívares por mes	Número de meses	Total en Bs.
Optimista	48.384.000,00	12	580.608.000,00
Normal	24.192.000,00	12	290.304.000,00
Pesimista	8.064.000,00	12	96.768.000,00

Servicios Medicos

Los servicios medicos profesionales que se prestan en la clinica se refieren al area de Traumatologia, Cardiologia, Psicologia y Nutrición, cada una de estas especialidades contara con un grupo de profesionales independientes, a los cuales se les alquilara su respectivo consultoria a razon de Bs. 100.000,00 cada uno por turno.

Monto en Bolívares de acuerdo a los servicios de medicos (alquiler) prestados durante una jornada de trabajo

Diarios de Lunes a Viernes			
Especialidad	Medicos por Especialidad	Monto en Bs. por medicos	Total Bs. por Especialidad
Cardiologos	2	100.000,00	200.000,00
Traumatologos	2	100.000,00	200.000,00
Nutricionistas	2	100.000,00	200.000,00
Psicologos	2	100.000,00	200.000,00
			800.000,00

Diarios correspondientes a los días Sabados			
Especialidad	Medicos por Especialidad	Monto en Bs. por medicos	Total Bs. por Especialidad
Cardiologos	1	100.000,00	100.000,00
Traumatologos	1	100.000,00	100.000,00
Nutricionistas	1	100.000,00	100.000,00
Psicologos	1	100.000,00	100.000,00
			400.000,00

Monto en Bolívares de acuerdo a los servicios de medicos (alquiler) prestados mensualmente

Ingreso por actividades realizadas de Lunes a Viernes			
Especialidad	Total Bs. por Especialidad	Número de días	Total en Bs. Mensualmente
Cardiologos	200.000,00	22	4.400.000,00
Traumatologos	200.000,00	22	4.400.000,00
Nutricionistas	200.000,00	22	4.400.000,00
Psicologos	200.000,00	22	4.400.000,00
			17.600.000,00

Ingreso por actividades realizadas los días Sabados			
Especialidad	Total Bs. por Especialidad	Número de días	Total en Bs. Mensualmente
Cardiologos	100.000,00	4	400.000,00
Traumatologos	100.000,00	4	400.000,00
Nutricionistas	100.000,00	4	400.000,00
Psicologos	100.000,00	4	400.000,00
			1.600.000,00

**Monto en Bolívares de acuerdo a los servicios de medicos (alquiler) prestados
anualmente**

Total Bs. Mensuales	Número de meses	Total Bolívares
17.600.000,00	12	211.200.000,00
1.600.000,00	12	19.200.000,00
		230.400.000,00

**Incremento en los ingresos por concepto de alquiler producto del aumento en el nivel general de
precios**

Ingreso Anual en Bolívares año base	Año	Incremento Considerado en Bs.	Total Ingreso Anual
230.400.000	2.005	-	230.400.000,00
230.400.000	2.006	57.600.000	288.000.000,00
288.000.000	2.007	43.200.000	331.200.000,00

Gastos Generales de FISISPORT, C.A.

Concepto	Monto Mensual	% del Costo Total	Costo Anual en Bs.
Alquiler de la Casa	8.000.000	42,50%	96.000.000
Gastos de Electricidad y Aseo	800.000	4,25%	9.600.000
Gastos de Teléfono	200.000	1,07%	2.400.000
Gastos de Agua	75.000	0,40%	900.000
Seguro de los Equipos	1.103.734	5,86%	13.244.808
Servicio Técnico de Mantenimiento	500.000		6.000.000
Gastos de Nómina	4.942.778	26,26%	59.313.333
Gastos de Publicidad en Congresos	480.000	2,56%	5.760.000
Gastos de Publicidad en Prensa	369.180	1,96%	4.430.160
Servicio de Vigilancia Privado	2.200.000	11,69%	26.400.000
Gastos Relacionados a Tratamiento de Fisioterapia	250.000	1,33%	3.000.000
Gastos de Oficina	400.000	2,12%	4.800.000
Totales	19.320.692	100%	231.848.301

Incremento en los Gastos producto del aumento en el nivel general de precios

Costo Anual en Bolívares año base	Año	Incremento Considerado en Bs.	Total Costo Anual
231.848.301	2.005	-	231.848.301
231.848.301	2.006	57.962.075	289.810.377
289.810.377	2.007	57.962.075	347.772.452

Equipos Médicos de FISISPORT, C.A.

Concepto de Equipos	Precio Unitario	Cantidad	Precio Total
Sistema de Cardiología 3000 Cv de Philips	117.824.000,00	1	117.824.000,00
Hidrocollator (combo de tres equipos)	8.474.000,00	1	8.474.000,00
Escalera de ejercicio (4 escalones 15x22 y 20x22 en escuadra)	1.749.776,00	1	1.749.776,00
Estimulador electrónico de 2 canales	2.958.400,00	2	5.916.800,00
Estimulador electrónico de 4 canales	3.998.400,00	2	7.996.800,00
Estimulador Electronico con ultrasonido de 2 canales	4.318.400,00	2	8.636.800,00
Estimulador Electronico con ultrasonido de 4 canales	5.598.400,00	1	5.598.400,00
Estimulador 240 Chattanooga	9.821.722,50	1	9.821.722,50
Untrasonido 200 Chattanooga	7.452.037,93	1	7.452.037,93
Equipo de Ultrasonido integral	2.206.400,00	2	4.412.800,00
Camilla para fisioterapia (2 piezas con hueco de cara)	972.800,00	12	11.673.600,00
Equipo de Suspensión	200.000,00	1	200.000,00
Paralelas fijas ajustables	768.000,00	1	768.000,00
Silla de ruedas fija de acero de alta resistencia	472.000,00	2	944.000,00
Laser de infrarrojos BH600	3.736.000,00	1	3.736.000,00
Laser portatil Girlaser	2.136.000,00	1	2.136.000,00
Laser de infrarrojos portatil LP5F1	472.000,00	1	472.000,00
Estimulador aplicación magnética KWD 808 II	632.000,00	1	632.000,00
Estimulador aplicación magnética IC1107 portatil	528.000,00	1	528.000,00
Compresera Conmed T4S	1.555.125,00	1	1.555.125,00
Compresa Cervical Chattanooga	71.402,50	56	3.998.540,00
Colpac Mediana Chattanooga	45.107,18	2	90.214,35
Tens. Biomed 2000	518.375,00	2	1.036.750,00
Baño de Parafina Conmed 3179A	664.745,25	2	1.329.490,50
Pelotas Terapeuticas amarilla	32.987,50	5	164.937,50
Pelotas Terapeuticas roja	32.987,50	5	164.937,50
Pelotas Terapeuticas verde	32.987,50	5	164.937,50
Pelotas Terapeuticas Azul	32.987,50	5	164.937,50
Equipo de Multifuerza	5.085.712,00	1	5.085.712,00
Tabla de control digital	12.857.136,00	1	12.857.136,00
Tabla de inversión ajustable	628.576,00	1	628.576,00
Equipo de evaluación de sensaciones	825.136,00	1	825.136,00
Estimulador de poder de musculos	7.222.864,00	1	7.222.864,00
Equipo de Hidroterapia de 102 galones	7.028.576,00	1	7.028.576,00
Equipo de Hidroterapia de 36 galones	5.485.712,00	1	5.485.712,00
Equipo de analisis de composición	6.285.712,00	1	6.285.712,00
Rueda de hombro madera	545.422,00	1	545.422,00
Juego de poleas	410.385,00	2	820.770,00
Bicicleta estática-magnética con pulsometro	694.200,00	4	2.776.800,00
Grua Sunlift mini hidraulica	1.957.744,00	1	1.957.744,00
Lampara de infrarrojo	50.910,00	12	610.920,00
Tabla de cuadriceps Conmed 1006A	387.273,25	2	774.546,50
Sub-Total			142.724.232,78
IVA (16%)			19.981.392,59
Total Costos			162.705.625,36

Tabla Resumen de depreciaciones

Conceptos	Costo Unitario	Cantidad
Equipos Medicos		
Sistema de Cardiología 3000 Cv de Philips	117.824.000,00	1
Hidrocollator (combo de tres equipos)	8.474.000,00	1
Escalera de ejercicio (4 escalones 15x22 y 20x22 en escuadra)	1.749.776,00	1
Estimulador electrónico de 2 canales	2.958.400,00	2
Estimulador electrónico de 4 canales	3.998.400,00	2
Estimulador Electronico con ultrasonido de 2 canales	4.318.400,00	2
Estimulador Electronico con ultrasonido de 4 canales	5.598.400,00	1
Estimulador 240 Chattanooga	9.821.722,50	1
Untrasonido 200 Chattanooga	7.452.037,93	1
Equipo de Ultrasonido integral	2.206.400,00	2
Camilla para fisioterapia (2 piezas con hueco de cara)	972.800,00	12
Equipo de Suspensión	200.000,00	1
Paralelas fijas ajustables	768.000,00	1
Silla de ruedas fija de acero de alta resistencia	472.000,00	2
Laser de infrarrojos BH600	3.736.000,00	1
Laser portatil Girlaser	2.136.000,00	1
Laser de infrarrojos portatil LP5F1	472.000,00	1
Estimulador aplicación magnética KWD 808 II	632.000,00	1
Estimulador aplicación magnética IC1107 portatil	528.000,00	1
Compresera Conmed T4S	1.555.125,00	1
Compresa Cervical Chattanooga	71.402,50	56
Colpac Mediana Chattanooga	45.107,18	2
Tens. Biomed 2000	518.375,00	2
Baño de Parafina Conmed 3179A	664.745,25	2
Pelotas Terapeuticas amarilla	32.987,50	5
Pelotas Terapeuticas roja	32.987,50	5
Pelotas Terapeuticas verde	32.987,50	5
Pelotas Terapeuticas Azul	32.987,50	5
Equipo de Multifuerza	5.085.712,00	1
Tabla de control digital	12.857.136,00	1
Tabla de inversión ajustable	628.576,00	1
Equipo de evaluación de sensaciones	825.136,00	1
Estimulador de poder de musculos	7.222.864,00	1
Equipo de Hidroterapia de 102 galones	7.028.576,00	1
Equipo de Hidroterapia de 36 galones	5.485.712,00	1
Equipo de analisis de composición	6.285.712,00	1
Rueda de hombro madera	545.422,00	1
Juego de poleas	410.385,00	2
Bicicleta estática-magnética con pulsometro	694.200,00	4
Grua Sunlift mini hidraulica	1.957.744,00	1
Lampara de infrarrojo	50.910,00	12
Tabla de cuadriceps Conmed 10006A	387.273,25	2
Equipos de Computación	1.350.000,00	4
Mobiliario	7.000.000,00	1
Equipos de Comunicación	3.742.200,00	1
TOTALES		

Costo Total	Vida Util en Meses	Deprec. Total Mensual	Deprec. Anual
117.824.000,00	72	1.636.444,44	19.637.333,33
8.474.000,00	72	117.694,44	1.412.333,33
1.749.776,00	72	24.302,44	291.629,33
5.916.800,00	72	82.177,78	986.133,33
7.996.800,00	72	111.066,67	1.332.800,00
8.636.800,00	72	119.955,56	1.439.466,67
5.598.400,00	72	77.755,56	933.066,67
9.821.722,50	72	136.412,81	1.636.953,75
7.452.037,93	72	103.500,53	1.242.006,32
4.412.800,00	72	61.288,89	735.466,67
11.673.600,00	72	162.133,33	1.945.600,00
200.000,00	72	2.777,78	33.333,33
768.000,00	72	10.666,67	128.000,00
944.000,00	72	13.111,11	157.333,33
3.736.000,00	72	51.888,89	622.666,67
2.136.000,00	72	29.666,67	356.000,00
472.000,00	72	6.555,56	78.666,67
632.000,00	72	8.777,78	105.333,33
528.000,00	72	7.333,33	88.000,00
1.555.125,00	72	21.598,96	259.187,50
3.998.540,00	72	55.535,28	666.423,33
90.214,35	72	1.252,98	15.035,73
1.036.750,00	72	14.399,31	172.791,67
1.329.490,50	72	18.465,15	221.581,75
164.937,50	72	2.290,80	27.489,58
164.937,50	72	2.290,80	27.489,58
164.937,50	72	2.290,80	27.489,58
164.937,50	72	2.290,80	27.489,58
5.085.712,00	72	70.634,89	847.618,67
12.857.136,00	72	178.571,33	2.142.856,00
628.576,00	72	8.730,22	104.762,67
825.136,00	72	11.460,22	137.522,67
7.222.864,00	72	100.317,56	1.203.810,67
7.028.576,00	72	97.619,11	1.171.429,33
5.485.712,00	72	76.190,44	914.285,33
6.285.712,00	72	87.301,56	1.047.618,67
545.422,00	72	7.575,31	90.903,67
820.770,00	72	11.399,58	136.795,00
2.776.800,00	72	38.566,67	462.800,00
1.957.744,00	72	27.190,89	326.290,67
610.920,00	72	8.485,00	101.820,00
774.546,50	72	10.757,59	129.091,08
5.400.000,00	48	112.500,00	1.350.000,00
7.000.000,00	72	97.222,22	1.166.666,67
3.742.200,00	72	51.975,00	623.700,00
158.866.432,78		2.243.978,23	26.927.738,80

FLUJO DE EFECTIVO FISISPORT, C.A. (ESCENARIO PESIMISTA)

Año 2.005

CONCEPTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESOS						
Acumulado		852.077	3.704.154	6.556.232	9.408.309	12.260.386
Aporte de Inversionistas	158.866.433					
Ingresos por Servicios	24.960.000	24.960.000	24.960.000	24.960.000	24.960.000	24.960.000
Total Ingresos	183.826.433	25.812.077	28.664.154	31.516.232	34.368.309	37.220.386
EGRESOS						
Activo Fijo	158.866.433					
Gasto de Constitución de la Compañía	2.000.000					
Gasto de Depreciación	2.243.978	2.243.978	2.243.978	2.243.978	2.243.978	2.243.978
Gastos de Administración y Ventas	19.320.692	19.320.692	19.320.692	19.320.692	19.320.692	19.320.692
Anticipo ISLR	543.253	543.253	543.253	543.253	543.253	543.253
Total Egresos	182.974.356	22.107.923	22.107.923	22.107.923	22.107.923	22.107.923
Entrada de Flujo de Efectivo	852.077	3.704.154	6.556.232	9.408.309	12.260.386	15.112.463

Año 2.005

CONCEPTOS	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS						
Acumulado		17.964.540	20.816.617	23.668.695	26.520.772	29.372.849
Aporte de Inversionistas	15.112.463					
Ingresos por Servicios	24.960.000	24.960.000	24.960.000	24.960.000	24.960.000	24.960.000
Total Ingresos	40.072.463	42.924.540	45.776.617	48.628.695	51.480.772	54.332.849
EGRESOS						
Activo Fijo						
Gasto de Constitución de la Compañía						
Gasto de Depreciación	2.243.978	2.243.978	2.243.978	2.243.978	2.243.978	2.243.978
Gastos de Administración y Ventas	19.320.692	19.320.692	19.320.692	19.320.692	19.320.692	19.320.692
Anticipo ISLR	543.253	543.253	543.253	543.253	543.253	543.253
Total Egresos	22.107.923	22.107.923	22.107.923	22.107.923	22.107.923	22.107.923
Entrada de Flujo de Efectivo	17.964.540	20.816.617	23.668.695	26.520.772	29.372.849	32.224.926

TIR = 11,74 %

Año 2.006

CONCEPTOS	Primer Trimestre	Segundo Trimestre	Tercer Trimestre	Cuarto Trimestre
INGRESOS				
Acumulado		10.841.177	21.682.354	32.523.530
Aporte de Inversionistas	92.736.000	92.736.000	92.736.000	92.736.000
Ingresos por Servicios				
Total Ingresos	92.736.000	103.577.177	114.418.354	125.259.530
EGRESOS				
Activo Fijo				
Gasto de Constitución de la Compañía				
Gasto de Depreciación	6.731.935	6.731.935	6.731.935	6.731.935
Gastos de Administración y Ventas	72.452.594	72.452.594	72.452.594	72.452.594
Anticipo ISLR	2.710.294	2.710.294	2.710.294	2.710.294
Total Egresos	81.894.823	81.894.823	81.894.823	81.894.823
Entrada de Flujo de Efectivo	10.841.177	21.682.354	32.523.530	43.364.707

Año 2.007

CONCEPTOS	Anual
INGRESOS	
Aporte de Inversionistas	427.968.000
Ingresos por Servicios	
Total Ingresos	427.968.000
EGRESOS	
Activo Fijo	
Gasto de Constitución de la Compañía	26.927.739
Gasto de Depreciación	347.772.452
Gastos de Administración y Ventas	10.653.562
ISLR	
Total Egresos	385.353.753
Entrada de Flujo de Efectivo	42.614.247

FLUJO DE EFECTIVO FISISPORT, C.A. (ESCENARIO NORMAL)

Año 2.005

CONCEPTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESOS						
Acumulado	158.866.433	7.844.118	17.688.236	27.532.354	37.376.471	47.220.589
Aporte de Inversionistas	36.480.000	36.480.000	36.480.000	36.480.000	36.480.000	36.480.000
Ingresos por Servicios	195.346.433	44.324.118	54.168.236	64.012.354	73.856.471	83.700.589
Total Ingresos	158.866.433	78.648.236	106.126.472	128.024.708	147.312.942	167.401.178
EGRESOS						
Activo Fijo	2.000.000	2.243.978	2.243.978	2.243.978	2.243.978	2.243.978
Gasto de Constitución de la Compañía	2.243.978	19.320.692	19.320.692	19.320.692	19.320.692	19.320.692
Gasto de Depreciación	19.320.692	5.071.212	5.071.212	5.071.212	5.071.212	5.071.212
Gastos de Administración y Ventas	5.071.212	26.635.882	26.635.882	26.635.882	26.635.882	26.635.882
Anticipo ISLR	187.502.315	7.844.118	17.688.236	27.532.354	37.376.471	47.220.589
Otros						1.288.906
Total Egresos	187.502.315	46.094.880	59.968.100	69.804.126	79.652.125	89.500.367
Entrada de Flujo de Efectivo	7.844.118	17.688.236	27.532.354	37.376.471	47.220.589	55.775.801

Año 2.005

CONCEPTOS	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS						
Acumulado	55.775.801	65.619.918	75.464.036	85.308.154	95.152.272	104.996.390
Aporte de Inversionistas	36.480.000	36.480.000	36.480.000	36.480.000	36.480.000	36.480.000
Ingresos por Servicios	92.255.801	102.099.918	111.944.036	121.788.154	131.632.272	141.476.390
Total Ingresos	184.511.602	204.199.836	223.888.072	243.576.308	267.264.544	282.952.780
EGRESOS						
Activo Fijo	2.243.978	2.243.978	2.243.978	2,243.978	2,243.978	2,243.978
Gasto de Constitución de la Compañía	19.320.692	19,320.692	19,320.692	19,320.692	19,320.692	19,320.692
Gasto de Depreciación	5,071.212	5,071.212	5,071.212	5,071.212	5,071.212	5,071.212
Gastos de Administración y Ventas	26.635.882	26,635.882	26,635.882	26,635.882	26,635.882	26,635.882
Anticipo ISLR	65.619.918	75.464.036	85.308.154	95.152.272	104.996.390	114.840.508
Total Egresos	112.283.764	123,075,840	133,924,018	144,778,136	155,632,234	166,486,354
Entrada de Flujo de Efectivo	65.619.918	75.464.036	85.308.154	95.152.272	104.996.390	114.840.508

TIR = 83,53 %

Año 2.006

CONCEPTOS	Primer Trimestre	Segundo Trimestre	Tercer Trimestre	Cuarto Trimestre
INGRESOS				
Acumulado		36.315.491	72.630.982	108.946.472
Aporte de Inversionistas	134.208.000	134.208.000	134.208.000	134.208.000
Ingresos por Servicios	134.208.000	170.523.491	206.838.982	243.154.472
Total Ingresos				
EGRESOS				
Activo Fijo				
Gasto de Constitución de la Compañía	6.731.935	6.731.935	6.731.935	6.731.935
Gasto de Depreciación	72.452.594	72.452.594	72.452.594	72.452.594
Gastos de Administración y Ventas	18.707.980	18.707.980	18.707.980	18.707.980
Anticipo ISLR				
Total Egresos	97.892.509	97.892.509	97.892.509	97.892.509
Entrada de Flujo de Efectivo	36.315.491	72.630.982	108.946.472	145.261.963

Año 2.007

CONCEPTOS	Anual
INGRESOS	
Aporte de Inversionistas	621.504.000
Ingresos por Servicios	621.504.000
Total Ingresos	
EGRESOS	
Activo Fijo	
Gasto de Constitución de la Compañía	26.927.739
Gasto de Depreciación	347.772.452
Gastos de Administración y Ventas	83.913.295
ISLR	
Total Egresos	458.613.486
Entrada de Flujo de Efectivo	162.890.514

FLUJO DE EFECTIVO FISISPORT, C.A. (ESCENARIO OPTIMISTA)

Año 2.005

CONCEPTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESOS						
Acumulado		19.248.918	40.497.836	61.746.754	82.995.671	104.244.589
Aporte de Inversionistas	158.866.433					
Ingresos por Servicios	53.760.000	53.760.000	53.760.000	53.760.000	53.760.000	53.760.000
Total Ingresos	212.626.433	73.008.918	94.257.836	115.506.754	136.755.671	158.004.589
EGRESOS						
Activo Fijo	158.866.433					
Gasto de Constitución de la Compañía	2.000.000					
Gasto de Depreciación	2.243.978	2.243.978	2.243.978	2.243.978	2.243.978	2.243.978
Gastos de Administración y Ventas	19.320.692	19.320.692	19.320.692	19.320.692	19.320.692	19.320.692
Anticipo ISLR	10.946.412	10.946.412	10.946.412	10.946.412	10.946.412	10.946.412
Otros						
Total Egresos	193.377.515	32.511.082	32.511.082	32.511.082	32.511.082	12.693.706
Entrada de Flujo de Efectivo	19.248.918	40.497.836	61.746.754	82.995.671	104.244.589	112.799.801

Año 2.005

CONCEPTOS	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS						
Acumulado		134.048.718	155.297.636	176.546.554	197.795.472	219.044.390
Aporte de Inversionistas	112.799.801					
Ingresos por Servicios	53.760.000	53.760.000	53.760.000	53.760.000	53.760.000	53.760.000
Total Ingresos	166.559.801	187.808.718	209.057.636	230.306.554	251.555.472	272.804.390
EGRESOS						
Activo Fijo						
Gasto de Constitución de la Compañía						
Gasto de Depreciación	2.243.978	2.243.978	2.243.978	2.243.978	2.243.978	2.243.978
Gastos de Administración y Ventas	19.320.692	19.320.692	19.320.692	19.320.692	19.320.692	19.320.692
Anticipo ISLR	10.946.412	10.946.412	10.946.412	10.946.412	10.946.412	10.946.412
Total Egresos	32.511.082	32.511.082	32.511.082	32.511.082	32.511.082	32.511.082
Entrada de Flujo de Efectivo	134.048.718	155.297.636	176.546.554	197.795.472	219.044.390	240.293.308

TIR = 180,12%

Año 2.006

CONCEPTOS	Primer Trimestre	Segundo Trimestre	Tercer Trimestre	Cuarto Trimestre
INGRESOS				
Acumulado		77.367.770,75	154.735.541,50	232.103.312,25
Aporte de Inversionistas	196.411.000,00	196.411.000,00	196.411.000,00	196.411.000,00
Ingresos por Servicios	196.411.000,00	273.778.770,75	351.146.541,50	428.514.312,25
Total Ingresos				
EGRESOS				
Activo Fijo				
Gasto de Constitución de la Compañía	6.731.934,75	6.731.934,75	6.731.934,75	6.731.934,75
Gasto de Depreciación	72.452.594,25	72.452.594,25	72.452.594,25	72.452.594,25
Gastos de Administración y Ventas	39.858.700,25	39.858.700,25	39.858.700,25	39.858.700,25
Anticipo ISLR				
Total Egresos	119.043.229,25	119.043.229,25	119.043.229,25	119.043.229,25
Entrada de Flujo de Efectivo	77.367.770,75	154.735.541,50	232.103.312,25	309.471.083,00

Año 2.007

CONCEPTOS	Anual
INGRESOS	
Aporte de Inversionistas	911.808.000,00
Ingresos por Servicios	911.808.000,00
Total Ingresos	
EGRESOS	
Activo Fijo	
Gasto de Constitución de la Compañía	26.927.739,00
Gasto de Depreciación	347.772.452,00
Gastos de Administración y Ventas	182.616.655,00
ISLR	
Total Egresos	557.316.846,00
Entrada de Flujo de Efectivo	354.491.154,00

FISISPORT C.A.

Estado de Resultados correspondiente al Escenario Pesimista

Concepto	Año 2005		Año 2006		Año 2007	
	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber
Ingresos						
Ingresos por Servicios de Fisioterapia	69.120.000,00		82.944.000,00		96.768.000,00	
Ingresos por Servicios Medicos (Alquiler)	230.400.000,00		288.000.000,00		331.200.000,00	
Total Ingresos		299.520.000,00		370.944.000,00		427.968.000,00
Gastos Generales de Administración y Ventas	231.848.301,00		289.810.377,00		347.772.452,00	
Gastos de depreciación	26.927.739,00		26.927.739,00		26.927.739,00	
Total Gastos		258.776.040,00		316.738.116,00		374.700.191,00
Utilidad antes de Impuesto sobre la Renta		40.743.960,00		54.205.884,00		53.267.809,00
Impuesto sobre la Renta		6.519.033,60		10.841.176,80		10.653.561,80
Utilidad Neta del Ejercicio		34.224.926,40		43.364.707,20		42.614.247,20

Estado de Resultado correspondiente al Escenario Normal

Concepto	Año 2005		Año 2006		Año 2007	
	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber
Ingresos						
Ingresos por Servicios de Fisioterapia	207.360.000,00		248.832.000,00		290.304.000,00	
Ingresos por Servicios Medicos (Alquiler)	230.400.000,00		288.000.000,00		331.200.000,00	
Total Ingresos		437.760.000,00		536.832.000,00		621.504.000,00
Gastos Generales de Administración y Ventas	231.848.301,00		289.810.377,00		347.772.452,00	
Gastos de depreciación	26.927.739,00		26.927.739,00		26.927.739,00	
Total Gastos		258.776.040,00		316.738.116,00		374.700.191,00
Utilidad antes de Impuesto sobre la Renta		178.983.960,00		220.093.884,00		246.803.809,00
Impuesto sobre la Renta		60.854.546,40		74.831.920,56		83.913.295,06
Utilidad Neta del Ejercicio		118.129.413,60		145.261.963,44		162.890.513,94

Estado de Resultado correspondiente al escenario Optimista

Concepto	Año 2005		Año 2006		Año 2007	
	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber
Ingresos						
Ingresos por Servicios de Fisioterapia	414.720.000,00		497.664.000,00		580.608.000,00	
Ingresos por Servicios Medicos (Alquiler)	230.400.000,00		288.000.000,00		331.200.000,00	
Total Ingresos		645.120.000,00		785.664.000,00		911.808.000,00
Gastos Generales de Administración y Ventas	231.848.301,00		289.810.377,00		347.772.452,00	
Gastos de depreciación	26.927.739,00		26.927.739,00		26.927.739,00	
Total Gastos		258.776.040,00		316.738.116,00		374.700.191,00
Utilidad antes de Impuesto sobre la Renta		386.343.960,00		468.925.884,00		537.107.809,00
Impuesto sobre la Renta		131.356.946,40		159.434.800,56		182.616.655,06
Utilidad Neta del Ejercicio		254.987.013,60		309.491.083,44		354.491.153,94

FISISPORT C.A.

Balance General correspondiente al Escenario Pesimista

	Año 2005		Año 2006		Año 2007	
	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber
Activo						
Efectivo	3.603.769,00		1.773.635,00		1683285	
Banco	50.000.000,00		126.927.739,00		196855478	
Total Activo Circulante		53.603.769,00		128.701.374,00		198.538.763,00
Activo Fijo	158.866.433,00		158.866.433,00		158.866.433,00	
Depreciación Acumulada	26.927.739,00		53.855.478,00		80.783.217,00	
Total Activo Fijo		131.938.694,00		105.010.955,00		78.083.216,00
Depositos dados en garantía	16.000.000,00		16.000.000,00		16.000.000,00	
Total Otros Activos		16.000.000,00		16.000.000,00		16.000.000,00
Total Activo		201.542.463,00		249.712.329,00		292.621.979,00
Pasivo y Patrimonio						
Cuentas por pagar	1.932.070,00		2.415.086,00		2.898.104,00	
ISLR por pagar	6.519.034,00		10.841.177,00		10.653.562,00	
Total Pasivo		8.451.104,00		13.256.263,00		13.551.666,00
Utilidades no Distribuidas	34.224.926,00		77.589.633,00		120.203.880,00	
Capital	158.866.433,00		158.866.433,00		158.866.433,00	
Total Patrimonio		193.091.359,00		236.456.066,00		279.070.313,00
Total Pasivo y Patrimonio		201.542.463,00		249.712.329,00		292.621.979,00

Balance General correspondiente al Escenario Normal

	Año 2005		Año 2006		Año 2007	
	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber
Activo						
Efectivo	1.843.769,00		1.230.881,00		2.613.526,00	
Banco	190.000.000,00		377.262.981,00		575.262.981,00	
Total Activo Circulante		191.843.769,00		378.493.862,00		577.876.507,00
Activo Fijo	158.866.433,00		158.866.433,00		158.866.433,00	
Depreciación Acumulada	26.927.739,00		53.855.478,00		80.783.217,00	
Total Activo Fijo		131.938.694,00		105.010.955,00		78.083.216,00
Depositos dados en garantía	16.000.000,00		16.000.000,00		16.000.000,00	
Total Otros Activos		16.000.000,00		16.000.000,00		16.000.000,00
Total Activo		339.782.463,00		499.504.817,00		671.959.723,00
Pasivo y Patrimonio						
Cuentas por pagar	1.932.070,00		2.415.086,00		2.898.104,00	
ISLR por pagar	60.854.546,00		74.831.921,00		83.913.295,00	
Total Pasivo		62.786.616,00		77.247.007,00		86.811.399,00
Utilidades no Distribuidas	118.129.414,00		263.391.377,00		426.281.891,00	
Capital	158.866.433,00		158.866.433,00		158.866.433,00	
Total Patrimonio		276.995.847,00		422.257.810,00		585.148.324,00
Total Pasivo y Patrimonio		339.782.463,00		499.504.817,00		671.959.723,00

Balance General correspondiente al Escenario Optimista

	Año 2005		Año 2006		Año 2007	
	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber
Activo						
Efectivo	1.203.769,00		3.183.462,00		2.776.144,00	
Banco	398.000.000,00		761.000.000,00		1.166.491.083,00	
Total Activo Circulante		399.203.769,00		764.183.462,00		1.169.267.227,00
Activo Fijo	158.866.433,00		158.866.433,00		158.866.433,00	
Depreciación Acumulada	26.927.739,00		53.855.478,00		80.783.217,00	
Total Activo Fijo		131.938.694,00		105.010.955,00		78.083.216,00
Depositos dados en garantía	16.000.000,00		16.000.000,00		16.000.000,00	
Total Otros Activos		16.000.000,00		16.000.000,00		16.000.000,00
Total Activo		547.142.463,00		885.194.417,00		1.263.350.443,00
Pasivo y Patrimonio						
Cuentas por pagar	1.932.070,00		2.415.086,00		2.898.104,00	
ISLR por pagar	131.356.946,00		159.434.801,00		182.616.655,00	
Total Pasivo		133.289.016,00		161.849.887,00		185.514.759,00
Utilidades no Distribuidas	254.987.014,00		564.478.097,00		918.969.251,00	
Capital	158.866.433,00		158.866.433,00		158.866.433,00	
Total Patrimonio		413.853.447,00		723.344.530,00		1.077.835.684,00
Total Pasivo y Patrimonio		547.142.463,00		885.194.417,00		1.263.350.443,00

INDICADORES FINANCIEROS DE FISISPORT C.A.

Tomando como referencia los estados financieros de Fisisport C.A., en el Escenario Normal, que sería el escenario promedio, hemos seleccionado los indicadores financieros que analizamos a continuación:

Rendimiento Patrimonial:

	2005	2006 (en miles Bs)	2007
Utilidad Neta /	<u>118.129</u> = 54,2 %	<u>145.262</u> = 41,5 %	<u>162.890</u> = 32,3 %
Patrimonio	217.930	349.627	503.703

Es un rendimiento patrimonial importante que va en descenso porque se acumulan los beneficios obtenidos en los ejercicios anteriores. Por tal razón, deberá pensarse en repartir dividendos y retener ganancias para ser invertidas en la actualización del negocio; de este modo el rendimiento patrimonial futuro será mayor.

Solvencia:

	2005	2006 (en miles Bs)	2007
Activo circulante /	<u>191.844</u> = 3,1	<u>378.494</u> = 4,9	<u>579.876</u> = 6,7
Pasivo circulante	62.787	77.247	86.811

El indicador de solvencia muestra un exceso en la cobertura del pasivo circulante, es consecuencia del indicador anterior porque no hay distribución del efectivo y bancos generado por los rendimientos.

Estructura del Activo no Circulante:

	2005	2006 (en miles Bs)	2007
Activo Fijo / Total	<u>131.939</u> = 38,9 %	<u>105.011</u> = 21 %	<u>78.083</u> = 11,6 %
Activo	339.782	499.505	671.960

Este indicador muestra una posición decreciente del peso del Activo Fijo en la estructura del Activo Total, razón por la cual sería interesante la previsión de actualizar los equipos médicos en el mediano plazo con las ganancias y el flujo de caja logrado.

Retención de Ganancias:

	2005	2006 (en miles Bs)	2007
Utilidades no	<u>118.129</u> = 74,4 %	<u>263.391</u> = 165,8 %	<u>426.282</u> = 268,3 %
Distribuidas /	158.866	158.866	158.866
Capital Social			

La razón del indicador muestra que la retención de ganancias de los ejercicios supera ampliamente el capital inicial, debiendo tener muy en cuenta este

aspecto cuando la empresa comience sus operaciones, conceptos que ya hemos considerado en los indicadores analizados previamente.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como resultado del análisis de mercado, operacional y financiero del Plan de Negocio de Fisisport C.A. presentamos las siguientes consideraciones de la factibilidad de llevar adelante el Plan propuesto:

- El Centro de Salud Fisisport C.A. será un centro de rehabilitación integral que contará con servicios de medicina general y deportiva, especializado en lesiones ocasionadas en la practica de los deportes tenis, fútbol, béisbol y otros deportes.
- Ofreceremos un servicio integral de rehabilitación que cubrirá las necesidades físicas, psicológicas, médicas, laborales y sociales del paciente.
- Contaremos con equipos médicos especializados de última generación.
- Contaremos con personal médico capacitado egresado de escuelas reconocidas a nivel nacional e internacional.
- Periódicamente nuestro personal será enviado a cursos de capacitación a nivel nacional e internacional.
- Nuestras instalaciones contarán con excelente ventilación, buena iluminación y serán altamente confortables.
- La ubicación de nuestro centro nos brindará la tranquilidad que los pacientes necesitan para realizar su terapia.
- Tendremos una página web que informará acerca de los servicios que ofrece nuestro centro de rehabilitación www.fisisport.com.ve.
- Tendremos servicio de vigilancia.

- Nuestros precios serán competitivos.

La evaluación financiera del proyecto resulta favorable por su alto rendimiento patrimonial y un período de recuperación de la inversión inferior a los dos años en el escenario normal, para una inversión inicial de Bs. 168 millones que serían aportados totalmente por los accionistas.

Los flujos de caja serían excedentarios, con lo cual se pueden actualizar los equipos médicos con nueva tecnología de punta y atender al incremento en los salarios del personal de la empresa.

Con esta perspectiva financiera, la empresa Fisisport C.A. tendrá facilidad de obtener financiamiento externo y de este modo producir un apalancamiento financiero que eleve los rendimientos del capital propio.

En razón a las conclusiones operativas y financieras del Centro de Salud Fisisport C.A. consideramos que es un proyecto factible y con buenas posibilidades de éxito.

BIBLIOGRAFÍA

- 1.- Blanco, Adolfo (2004) Formulación y Evaluación de Proyectos. Editorial Torán C.A. Cuarta Edición. Venezuela.
- 2.- Braddom RL(2000) Low Back in pain & Disorders of lumbar spine. Phycal Medicine and Rehabilitation. Philadelphia, EE.UU.
- 3.- Davis, Duane (2001) Investigación en Administración. Editorial Thomson. Quinta Edición. México.
- 4.- Frances, Antonio (2001) Estrategia para la Empresa en América Latina. Ediciones IESA. Caracas, Venezuela.
- 5.- Mc Graw Hill Interamericana (2003) Analgesia por Medios Físicos. España.
- 6.- Mintzberg, Henry; James Brian Quinn; Sumantra Ghoshal (1999) El Proceso Estrategico. Editorial Prentice Hall Interamericana. España.
- 7.- Organización Mundial de la Salud (1999-2004) Diccionario de Términos Fisioterapéuticos. Editorial O.M.S.
- 8.- Santalla Peñaloza, Zuleyma (2003) Guía para la elaboración formal de reportes de investigación. Ediciones UCAB. Caracas, Venezuela.
- 9.- Testut, L; A. Latarjer (2005) Anatomía Humana. Ediciones Salvat. Novena Edición. España.
- 10.- Timmons, Jeffry. (1993) La Mentalidad Empresaria. Editorial Sudamericana. Buenos Aires, Argentina.

11.- Vainrub, Roberto (1996) Nacimiento de una Empresa. Ediciones UCAB. Caracas, Venezuela

12.- Welsch, Glen; Hilton, Ronald; Gordon Paul (1998) Planificación y Control de Unidades. Editorial Prentice Hall Internamericana. Quinta Edición. México.

13.- Young J. L; Laskowky E.R.; Rock M. (1993) Thigh Injures in Athletes. Mayo Clinic Proc. E.E.U.U.

14.- Zubizarreta, Armando (1969) La Aventura del Trabajo Intelectual. Fondo Educativo Interamericano. Lima, Perú.

Páginas Web visitadas:

- Tablero@tablero-de-comando.com.ar
- www.elecmenmedic.com/products.htm
- www.gar-guz.com
- www.lumacnet.com
- www.fisiomedica.com
- www.healthsystem.virginia.edu/uvahealth/adult_pmr_sp/team.cmf
- www.tensmexico.com/g5.htm
- [www.meditea.com/?a=s\(producto.asp\)](http://www.meditea.com/?a=s(producto.asp))