

INICIATIVA PRODUCTIVA, UNIDAD PRODUCTIVA, UNIDAD ECONÓMICA, MODELO O PLAN DE NEGOCIO A CREAR

NOMBRES Y APELLIDOS DEL LÍDER O REPRESENTANTE DE LA INICIATIVA	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO
Leidy Johanna Suarez Peralta	CC	38.211.362
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
Fisiosport life	Tolima	Ibagué

Si elige la categoría **CAMPESINOS** desplegará **únicamente los sectores y** las actividades permitidas para la Economía Campesina de acuerdo a los indicado en los términos de referencia de cada convocatoria
Si elige la categoría **TODOS LOS SECTORES** desplegará **todos los sectores y actividades** económicas vigentes, las cuales también aplican para **Economía Popular**.
La elección de la categoría dependerá del autorreconocimiento o caracterización del representante o grupo asociativo y de la focalización que disponga la Convocatoria a la que desee postularse, **en sus términos de referencia en la sección 2.4.**

CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR	ACTIVIDAD ECONÓMICA
TODOS_LOS_SECTORES	ACTIVIDADES_DE_ATENCIÓN_DE_LA_SALU D_HUMANA_Y_DE_ASISTENCIA_SOCIAL	8692 Actividades de apoyo terapéutico

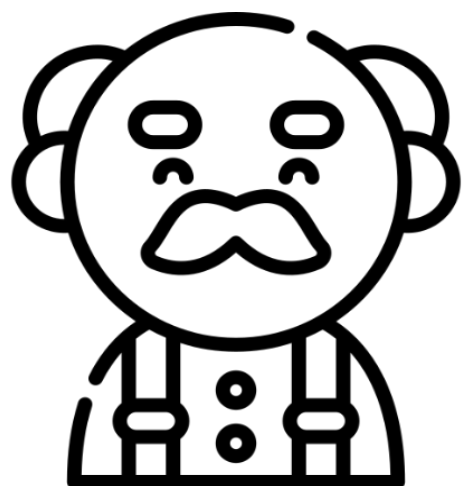
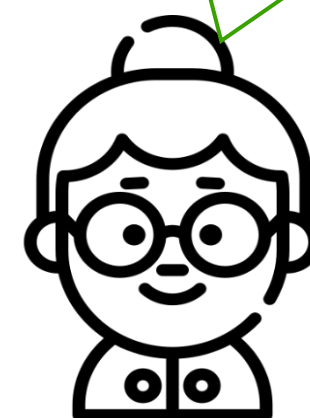
¿Es un proyecto asociativo?	NO	¿Cuántas personas hacen parte del grupo asociativo?	N/A
¿Cuenta con un lugar de operaciones?	SI		

Para desarrollar su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio debe contar con un lugar de operaciones. Si llega a ser beneficiario de los recursos del Fondo Emprender, en el momento de la suscripción del contrato de cooperación empresarial, se debe evidenciar la gestión del sitio de operaciones; para este caso, se solicita que, se presente uso de suelos donde se tiene planeado realizar la actividad económica y el certificado de tradición donde se demuestre la sana posesión del inmueble o certificación de la sana posesión(Alcaldía). Si el predio está en sucesión se recomienda haber iniciado el proceso o iniciarlo y que se cuente con la autorización de todos los involucrados.

El plazo máximo será no mayor a un mes de la suscripción del acta de inicio del contrato de cooperación empresarial para estos documentos. En caso de superar este plazo, el contrato de cooperación empresarial se terminará unilateralmente, por lo que es fundamental prever el lugar de operaciones de su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio desde este momento, la formulación.

Al tomar la decisión de desarrollar una iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio es importante tener clara la información de ¿Qué queremos hacer? ¿Cómo lo vamos a hacer? ¿Que vamos a vender? ¿Quien nos va a comprar? entre otros. Con el acompañamiento del SENA, vamos a orientarlo para que construya su iniciativa productiva.

Atención a esta información



Usted podrá exponer acá su proyecto. iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio. Siga atentamente las indicaciones en cada elemento.
DILIGENCIE ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBREADAS EN GRIS.
Solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda, SER CONCRETOS CON LA INFORMACIÓN.

INSTRUCCIONES GENERALES:

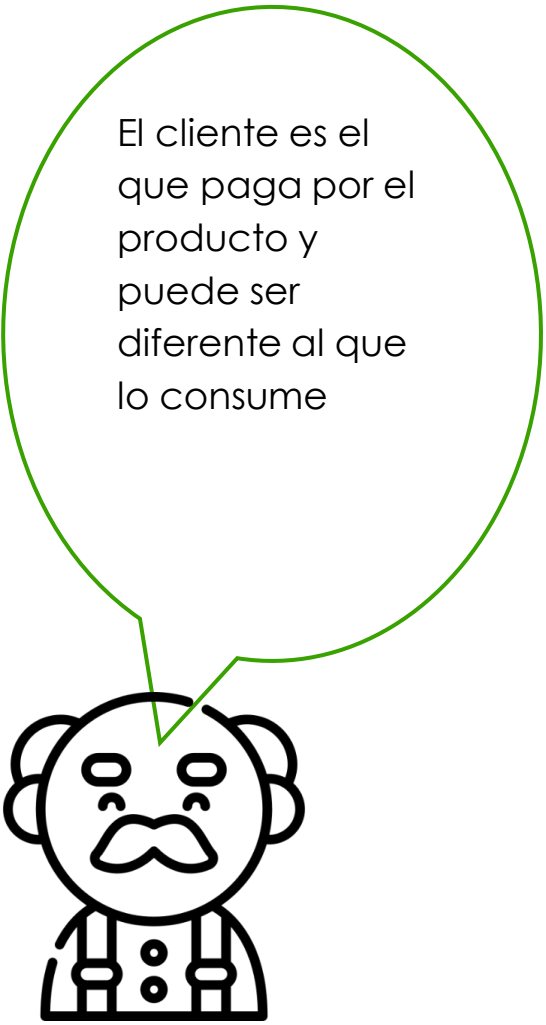
Para el diligenciamiento de esta herramienta, se debe tener el acompañamiento del Centro de Desarrollo Empresarial del SENA más cercano, donde el equipo de profesionales realizará unos talleres para guiarlo en la construcción del proyecto y el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente las celdas sombreadas en gris. Se solicita mantener la**

el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente las celdas sombreadas en gris. Se solicita mantener la estructura original de la herramienta, sin realizar cambios en las columnas, pestañas, fórmulas, formatos de celdas o cualquier otro elemento que afecte su integridad.**

1.¿QUIEN ES EL CLIENTE DE SU INICIATIVA? (Quien compra mis productos o servicios)

En este espacio debe identificar claramente a su cliente, es decir, la persona o grupo que le va a comprar los productos o servicios. Escríbalo con el mayor detalle posible: quién es, cómo vive, qué edad tiene, qué gustos o necesidades tiene y por qué le compraría. La idea es que lo describa como si estuviera hablando de un hijo o de un familiar muy cercano, conociendo sus costumbres, lo que le gusta y lo que necesita.

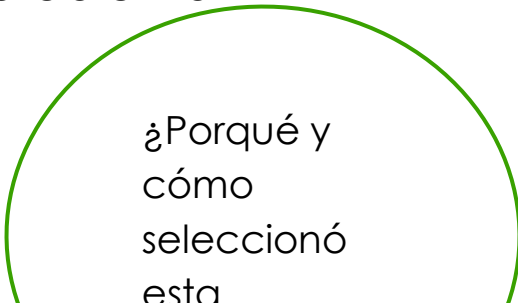
CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (vereda, municipio o ciudad), su estrato, edad y género. Explique su capacidad de compra, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, si tiene hijos y si vive en casa propia o en arriendo. También describa sus hábitos de consumo, como cada cuánto compra, qué cantidad consume y qué prefiere al momento de elegir. Incluya cifras o estadísticas que ayuden a mostrar mejor este perfil.	En este espacio debe describir con detalle cómo es su cliente en cuanto a gustos y preferencias. Mencione qué cosas le gustan, qué le da miedo, qué lo hace feliz y cuáles son sus valores. También puede contar qué le gusta comer, si disfruta viajar u otras actividades que hagan parte de su vida. La idea es conocer al cliente como a un familiar cercano, entendiendo sus costumbres, motivaciones y forma de vivir, para saber mejor cómo ofrecerle el producto o servicio.
CLIENTE	
Los clientes son: 1. Padres de familia o acudientes de niños, adolescentes o jóvenes atletas de estratos 3, al 6; mayormente entre los 30 y 50 años, con hogares pequeños con un promedio de 3 personas, lo cual favorece tiempo y recursos para las actividades extracurriculares; con educación tecnológica y universitaria, que les permite tener ingresos de 3 a 7 millones mensuales, lo que demuestra su capacidad para costear servicios de fisioterapia. Con vehículos propio lo que facilita asistir a los entrenamientos y competencias. 2. Las ligas deportivas, constituidas principalmente como personas jurídicas sin ánimo de lucro, cuentan con una trayectoria mínima de cinco años. Sus ingresos provienen de la gestión de recursos a través de distintos medios, como patrocinios y la organización de campeonatos pagos. En promedio, perciben ingresos cercanos a los 15 millones de pesos, lo que les permite adquirir servicios complementarios, entre ellos fisioterapia. Estas ligas operan en diferentes escenarios deportivos de la ciudad de Ibagué, ubicados principalmente en sectores de estratos 2 a 5, en zonas reconocidas de la ciudad. Según el IMDRI, existen entre 12 y 20 ligas formalmente registradas, que agrupan aproximadamente a 1.000 atletas o deportistas, los cuales representan un mercado potencial para Fisiosport Life. 3. Hombres y mujeres de 20 a 60 años, de estratos 2 a 6, residentes en Ibagué, Pereira y Bogotá. Incluye atletas aficionados y de alto rendimiento, así como adultos activos que buscan mantener su bienestar físico. Con educación media, técnica o universitaria e ingresos superiores a dos salarios mínimos, cuentan con recursos, apoyos o becas que les permiten acceder a servicios de fisioterapia para prevenir lesiones, optimizar su desempeño y cuidar su salud integra.	Los clientes se caracterizan por su compromiso con el bienestar físico y el desarrollo integral a través del deporte. Los padres de familia o acudientes de jóvenes atletas valoran entornos seguros, con acompañamiento técnico y humano, y están dispuestos a invertir tiempo y recursos en procesos formativos que garanticen disciplina, salud y oportunidades de crecimiento. Suelen tomar decisiones basadas en la reputación institucional y las recomendaciones de entrenadores u otros padres. Las ligas deportivas comparten esta visión, promoviendo la práctica segura y competitiva, con una participación activa en torneos nacionales e internacionales, aunque con preocupación constante por las lesiones que puedan afectar el rendimiento de sus deportistas. Los atletas élite jóvenes se destacan por su disciplina, dedicación y compromiso, equilibrando su formación académica con la deportiva. Provenientes en su mayoría de estratos medios y bajos, buscan mejorar continuamente su rendimiento mediante buena alimentación, descanso, prevención de lesiones y acompañamiento fisioterapéutico, disfrutando además de los viajes y competencias que fortalecen su trayectoria. Finalmente, los adultos activos, en su mayoría profesionales, realizan ejercicio regularmente —en disciplinas como gimnasio, ciclismo, running o crossfit— con el fin de mantener un estado físico óptimo y una buena calidad de vida. Priorizan hábitos saludables, buscan rehabilitar lesiones previas o manejar dolencias leves y manifiestan temor a perder su autonomía con el paso del tiempo, por lo que valoran servicios especializados y personalizados.
CONSUMIDOR	
Para una atención más personalizada y estratégica, los consumidores se pueden clasificar por rangos de edad, considerando sus necesidades específicas: 1. Niños y adolescentes de 8 a 17 años, Atletas en formación de clubes deportivos, colegios, escuelas de iniciación. Este tipo de atletas infantiles y juveniles se concentra mayoritariamente en cabeceras o áreas urbanas coherente con la estructura educativa y de servicios, dentro de los estratos 2 al 4, ya que las capitales concentran la población y la mayor oferta de clubes y escuelas deportivas. La práctica organizada a gran escala ocurre en el sistema escolar en los cuales se inscriben alrededor de 551.378 estudiantes a los Juegos Intercolegiados en Colombia, esto ubica a la mayoría de atletas escolares en primaria y secundaria (categorías sub-11 a la sub-17). Este tipo de consumidor necesitan prevención de lesiones, corrección postural, desarrollo funcional y acompañamiento en el crecimiento físico. 2. Jóvenes adultos amateur: Corresponden a hombres y mujeres entre los 18 y 25 años, en su mayoría estudiantes pertenecientes a los estratos 1 al 3, con ingresos limitados o dependientes del apoyo económico de sus padres. Esta condición puede representar una barrera para acceder a servicios especializados; sin embargo, gracias a respaldos familiares o de las ligas deportivas, logran invertir en procesos como la fisioterapia. Residen en zonas urbanas, generalmente cerca de clubes, ligas o escenarios deportivos, y participan activamente en diversas disciplinas, motivados por el gusto por el deporte, la socialización y el deseo de mejorar su rendimiento. Aunque cuentan con menos recursos técnicos y económicos que los atletas profesionales, constituyen la base del desarrollo deportivo en la mayoría de los países.	Los niños se caracterizan por tener una alta energía, curiosidad y disposición para el aprendizaje, impulsados por el deseo de superarse, destacarse y formar parte de un equipo o comunidad deportiva. En su mayoría, encuentran en el deporte una fuente de diversión, pertenencia y desarrollo personal, al tiempo que interiorizan valores como la disciplina, el esfuerzo, la constancia y el respeto por la autoridad y sus compañeros; disfrutan de su disciplina y construyen un entorno frente a este, procuran cuidar sus hábitos alimenticios y de sueño cada vez con más exigencia, les gustan mucho los viajes que realizan durante el año. El Joven atleta amateur se caracteriza por alta motivación intrínseca como disfrutar la práctica, la sensación de logro, la búsqueda de reconocimiento, resiliencia y disfrute del deporte, pero también por ansiedad competitiva, autoestima variable y dependencia del apoyo externo. Son personas en formación que necesitan orientación constante para canalizar sus emociones y mantener la disciplina, además disfrutan de su disciplina. Algunos buscan desarrollarse como profesionales en el deporte, otros buscan acceder a becas internacionales para acceder a estudios superiores.



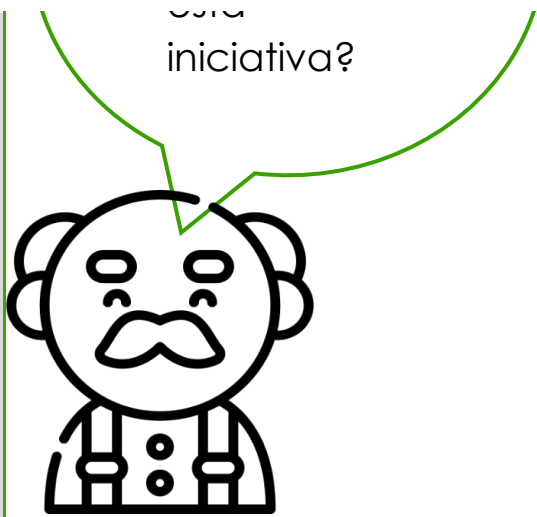
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

En este espacio se responde a la pregunta ¿Cuál es el problema o necesidad que se pretende solucionar?
¿Cómo le estoy ayudando al cliente? Ojo! No es su problema personal o del grupo asociativo, sino el problema o necesidad del posible cliente del punto anterior.

En los últimos años, el aumento de hábitos de vida saludables y una mayor conciencia sobre el cuidado del cuerpo, la prevención de lesiones y el bienestar integral, es una tendencia mundial que ha trascendido hasta nuestro departamento, en especial la capital donde el 23 % de los habitantes practican alguna actividad física con tendencia al aumento, en el cual se encuentran diferentes escenarios deportivos públicos y privados, que no solo fomentan una cultura activa, sino que también



encuentran diferentes escenarios deportivos públicos y privados, que no solo fomentan una cultura activa, sino que también dinamizan la economía local al atraer eventos nacionales e internacionales, inversión y visitantes. Sin embargo, el incremento en la práctica deportiva y en la actividad física recreativa en diferentes grupos de edad ha evidenciado problemáticas como sobrecargas musculares, desequilibrios biomecánicos y fatiga física, que, de no ser atendidos de forma oportuna y especializada, pueden derivar en lesiones crónicas, limitar el progreso y reducir la calidad de vida. A esto se suma la falta de acompañamiento profesional en muchos clubes, ligas, instituciones educativas, lo que impide una preparación física segura y eficiente. En este contexto, la fisioterapia deportiva; apoyada con técnicas como punción seca, electro modulación, hidroterapia y otros procedimientos especializados; se convierte en una herramienta para niños, jóvenes, adultos y adultos mayores que practican deporte o realizan actividad física, así como para trabajadores con esfuerzos repetitivos, personas en procesos de rehabilitación postquirúrgica o con condiciones musculoesqueléticas crónicas. Además de que su intervención no solo permite la rehabilitación, sino también la prevención, la optimización del rendimiento, la educación en autocuidado y la prolongación de una vida activa y saludable, ofreciendo soluciones reales y efectivas a una necesidad latente y cada vez más amplia en el entorno actual.



3. LA COMPETENCIA (Quien más lo hace?)

Siempre hay competencia, hay que reconocerlo y son esos que hacen lo mismo que queremos hacer, o los que con su producto o servicio reemplazan lo que queremos hacer, describa tres (3) competidores y en qué se diferencia de ellos.

Nombre del competidor	Localización geográfica (Departamento, Municipio)	Producto o Servicio	Precio (Solo colocar valor \$)	Ventajas del competidor comparado con la iniciativa que se postula	Desventajas del competidor comparado con la iniciativa que se postula
Clínica medico Deportiva, es una IPS Integral de salud, atención interdisciplinaria. Con fisioterapia, nutrición y educación física.	Ubicada en el sector de Los Parrales, Ibagué – Tolima, en la Avenida Guabinal #64-26, en un punto estratégico y de fácil acceso por encontrarse sobre una vía principal.	Recuperación muscular -Sesión de fisioterapia -Sesión entrenamiento	130.000 60.000 35,000	Es un lugar confiable, con todos los permisos requeridos para su actividad, y cuenta con 25 años de trayectoria bajo la dirección de un gerente médico deportivo.	Atienden simultáneamente a varios usuarios, lo que puede afectar la privacidad y la comodidad. Presenta dificultad de acceso al centro médico, ya que se encuentra ubicado en un segundo piso.
Cparracy centro de alto rendimiento enfocado a la recuperación de futbolistas de acuerdo a su ubicación.	Ubicado en el complejo deportivo Berlín, vía Mirolindo – vereda Totumo, con alto flujo de deportistas por las escuelas deportivas cercanas.	Recup muscular. -Sesión de fisioterapia. -Crio inmersión -hidroterapia -Evalúa rendimiento	110000 60.000 80.000 90.000 90.000	Posee tecnología e instalaciones, variedad servicios, está cerca a escuelas deportivas de fútbol donde es el único que los asiste de manera inmediata al momento de una lesión.	Alejado de la ciudad y se limita a los deportistas que entrenan cerca de su consultorio, sin profesionales en fisioterapia los cuales son reemplazados por preparadores físicos en formación.
MET, medico deportivo de la ciudad de Bogotá; centro de rehabilitación deportiva y de Entrenamiento, referencia a nivel Nacional.	Ubicado en la Calle 106 #23-61, Piso 8, en la ciudad de Bogotá. Se encuentra sobre vías principales, con acceso a transporte público y en una zona exclusiva del norte.	Recup muscular. -Sesión de fisioterapia. -Crio inmersión -Análisis biomecánico	200.000 80.000 200.000 180.000	Tiene la tecnología e instalaciones adecuadas, espacios iluminados y confortables, variedad de servicios, personal idóneo y calificado, además de un buen manejo de redes sociales.	Presenta un acceso limitado debido a sus precios, los cuales se encuentran por encima del promedio. Esta condición restringe la posibilidad de acceso para clientes de estratos bajos y medios.

Conclusión: Según lo analizado, ¿Cuál considera que son esas ventaja competitivas que tiene la inciativa a postularse frente a la competencia?

Se dispone de una infraestructura moderna y funcional, diseñada conforme a los estándares técnicos del sector salud y orientada a optimizar los procesos de atención fisioterapéutica. El centro cuenta con áreas específicas para evaluación, terapia manual, readaptación funcional y esta equipado para la práctica de hidroterapia, servicio que favorece la recuperación musculoesquelética mediante el uso terapéutico del agua y técnicas de descarga articular controlada. El uso de equipos para análisis biomecánico, electroterapia y entrenamiento asistido complementa la intervención fisioterapéutica, garantizando precisión efectividad en el tratamiento y bienestar integral.

4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO (Qué es lo que voy a ofrecer?)

Aquí debe explicar en qué consiste su iniciativa y qué la hace diferente de las demás. Señale cuál es la ventaja que tiene frente a otros productos o servicios que ya existen en el mercado. Describa ese detalle especial, único o distinto que le agrega a su producto o servicio y que hace que el cliente lo prefiera, ya sea por su calidad, el precio justo, la forma en que se produce, el cuidado con que se entrega o cualquier otro aspecto que lo haga sobresalir.

El proyecto consiste en: Brindar un servicio de rehabilitación deportiva y acompañamiento en la actividad física con altos estándares de calidad, ofreciendo un aporte integral que comprende todas las dimensiones relacionadas con el ejercicio físico y las diciplinas deportivas en las diferentes fases de rehabilitación y potencialización de la habilidad física, mentales.

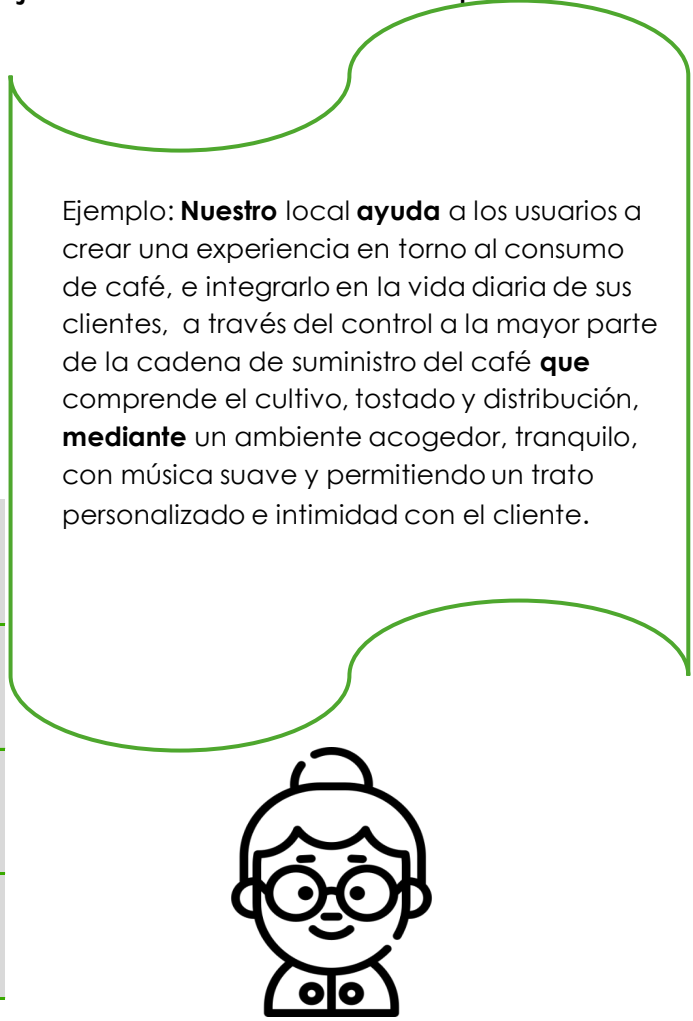
Ahora, de acuerdo con la sesión de entrenamiento, describa la propuesta de valor:

Nuestro: IPS con enfoque en Centro de rendimiento deportivo,

Ayuda: nuestros clientes a mejorar su calidad de vida, mediante experiencias enfocadas en la prevención, rehabilitación y fortalecimiento de las habilidades físicas en el deporte y su vida cotidiana.

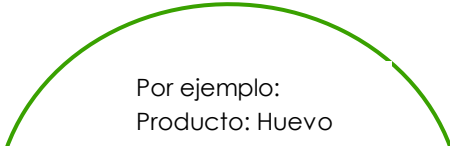
Que: comprende trabajos interdisciplinarios con protocolos especializados, basados en evidencia científica y respaldados por estudios de nivel Q1, que garantizan una mayor eficacia en los tratamientos.

Mediante: un ambiente de calido y de confianza, buscamos reincorporar a los usuarios a sus diferentes escenarios de vida, a través de técnicas innovadoras como punción seca, electro modulación e hidroterapia.

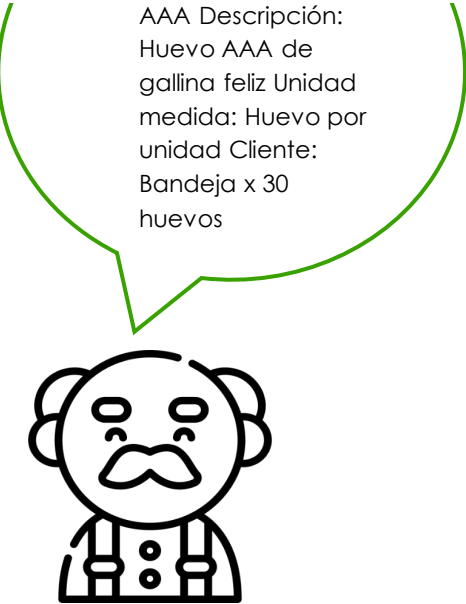


5. PRODUCTOS O SERVICIOS

Relacione los productos o servicios a ofrecer al cliente. Descríbalos, indique cual es la unidad de medida (Libras, Kilos...), presentación. Agrúpelos en únicamente tres (3) productos o servicios.



Nombre del producto o servicio	Descripción	Unidad de medida	Unidad de presentación al cliente
Servicio de fisioterapia deportiva	Comienza con una evaluación inicial para identificar el estado postural y musculoesquelético, se diseña un plan personalizado con técnicas manuales, ejercicio terapéutico, electroterapia e hidroterapia.	Sesión 1 hora	Paquetes de 5 o 10 sesiones
Hidroterapia	Tratamiento específico en piscina evitando el impacto y mejorando las habilidades locomotoras disminuyendo el peso, el dolor, el impacto.	Sesión 1 hora	Paquetes de 5 o 10 sesiones
Servicio de readaptación y entrenamiento deportivo.	Proceso terapéutico orientado a recuperar y optimizar la funcionalidad corporal tras una lesión, cirugía o inactividad prolongada.	Sesión 1 hora	Paquetes de 5 o 10 sesiones



6. PROCESO TÉCNICO

Explique de forma clara cómo se hace su producto o se presta el servicio, paso a paso desde el inicio hasta la entrega al cliente (por ejemplo: preparar el terreno o el lugar, comprar insumos, producir/sembrar, cuidar y controlar plagas, cosechar o elaborar, seleccionar, empacar, almacenar y transportar; en servicios: recibir al cliente, hacer la atención, revisar calidad y cobrar). Escriba cada actividad tal como ocurre, diciendo quién la hace, con qué herramienta o equipo y cuánto tiempo tarda; si aplica, mencione en qué épocas del año se realiza (temporadas). No olvide contar lo que lo hace diferente, como usar insumos amigables con el ambiente (fungicidas o controladores biológicos), buenas prácticas (ahorro de agua y energía, manejo de residuos), empaques retornables o recetas/procesos propios. Si corresponde, incluya medidas de higiene y seguridad que aplica en el proceso.

En el siguiente cuadro colocar la información solicitada en las casillas en gris, del producto o servicio 1 descrito anteriormente

Servicio de fisioterapia deportiva			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
El primer contacto con el paciente ocurre tras un evento deportivo con apoyo de fisioterapia o por remisión de un especialista.	5min	celular, internet, camilla, botiquin de fisioterapia deportiva	fisioteraputa o medico tratante externo
Solicitud de la cita por medio llamada telefonica, redes sociales o de manera presencial en el lugar de operaciones.	10 min	Computador, teléfono celular y servicio de internet	auxiliar administrativa
Verificacion de agenda y confirmacion de la fecha y hora de la cita	3 min	Computador, teléfono celular y servicio de internet	auxiliar administrativa
Verificacion de datos, datos personales motivo de la cita, verificacion de la clase de documentos historias clinicas que puedan servir para un mejor atencion.	5 min	Computador, teléfono celular y servicio de internet	auxiliar administrativa
Recepcion del paciente, llegada, registro en la asistencia, validacion de pago, diligenciamiento del consentimiento informado.	12 min	Computador, teléfono celular y servicio de internet	auxiliar administrativa
Valoración fisioterapéutica del estado postural y osteomuscular mediante pruebas específicas para definir el tratamiento.	50 min	Computador, camilla, cinta métrica, cuadrícula de postura y dinamómetro.	fisioterapeuta
Tratamiento de fisioterapia, con técnicas manuales, ejercicios terapéuticos y educación al paciente para favorecer su compromiso en la recuperación.	1 hora	Aceite, agujas para punción seca, equipo de electroterapia, entre otros.	fisioterapeuta
Sesiones de recuperación muscular mediante técnicas de liberación miofascial y drenaje, que favorecen el bienestar y la recuperación del deportista	1 hora 15 min	herramientas de liberacion miofascial, percutor profesional, electroterapia.	Fisioterapeuta
Evaluación de rendimiento: Se valora el estado físico, osteomuscular y general, con el fin de iniciar de manera segura actividades deportivas.	1 hora	tallimetro, inbody, adipometros, cuadrícula de postura, plataforma de salto.	Fisioterapeuta
Crioimersión: inmersión en agua fría (≤10 °C) que favorece la vasodilatación, reduce la inflamación y acelera la recuperación muscular post-esfuerzo.	30 min	tina, hielo, termometro, pulso oximetro, cronometro, congelador .	fisioterapeuta

En el siguiente cuadro colocar la información del producto o servicio 2 descrito anteriormente

Hidroterapia			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
La recepcion de los pacientes se realizara despues de la evaluacion de fisisoterapia o por especialista tratantes externos	15 min	Celular y servicio de internet	Gerente
Solicitud de la cita por medio llamada telefonica, redes sociales o de manera presencial en el lugar de operaciones.	10 min	Computador, teléfono celular y servicio de internet	Auxiliar administrativa
Verificacion de agenda y confirmacion de la fecha y hora de la cita con el cliente.	3 min	Computador, teléfono celular y servicio de internet	Auxiliar administrativa

Verificación de datos: registro de información personal, motivo de la cita y revisión de documentos o historias clínicas que contribuyan a una mejor atención.	5 min	Computador, teléfono celular y servicio de internet	Auxiliar administrativa
Recepción del paciente: Llegada al establecimiento y acompañamiento inicial por parte del área administrativa.	2 min	Computador, teléfono celular y servicio de internet	Auxiliar administrativa
Registro en la asistencia, validacion de pago, diligenciamiento del consentimiento informado.	2 min	Computador, teléfono celular y servicio de internet	Auxiliar administrativa
Valoracion del paciente: evaluación del estado físico y funcional para identificar necesidades y definir un plan de tratamiento personalizado.	1 hora	Formato de evaluacion, computados	Fisioterapeuta
Tratamiento de Hidroterapia para persona que tengan restriccion en el apoyo o recomendación de disminución del impacto	1 hora	Piscina	Fisioterapeuta
Tratamiento de acondicionamiento físico, realizado cuando el usuario ha recuperado los estándares totales de movilidad y los mínimos de fuerza muscular.	1 hora	Piscina	Fisioterapeuta o prepador fisico
Readaptación acuática del deportista, evitando impacto físico según diagnóstico o requerimientos médicos.	1 hora	Piscina	Fisioterapeuta o prepador fisico dependiendo de la etapa de rehadaptacion

En el siguiente cuadro colocar la información del producto o servicio 3 descrito anteriormente

Servicio de readaptación y entrenamiento deportivo.			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Solicitud de la cita por medio llamada telefonica, redes sociales o de manera presencial en el lugar de operaciones.	10 min	Computador, teléfono celular y servicio de internet	auxiliar administrativa
verificacion de agenda y confirmacion de la fecha y hora de la cita	3 min	Computador, teléfono celular y servicio de internet	auxiliar administrativa
verificacion de datos, datos personales motivo de la cita, verificacion de la clase de documentos historias clinicas que puedan servir para un mejor atencion.	5 min	Computador, teléfono celular y servicio de internet	auxiliar administrativa
recepcion del paciente, llegada, registro en la asistencia, validacion de pago.	2 min	Computador, teléfono celular y servicio de internet	auxiliar administrativa
Readaptación deportiva: fase posterior a la rehabilitación enfocada en recuperar habilidades locomotoras para el retorno seguro al deporte.	45 min	Mancuerna de diferentes pesos, banda de poder, pesas rusas diferentes pesos	Preparado fisico o fisioterapeuta especialista en deporte
Proceso de inicial de entrenamiento donde se realizara una mejora de la base de fuerza con carga osea peso de manera porgresiva	30 min	Mancuernas de diferentes pesos y pesas rusas.	preparado fisico o licenciado en educacion fisica
potencializacion de la habilidades deportivas esta sera la fase final antes de retomar los entrenamientos deportivos con una intensidad al 100%	1 hora	Maquina isoinerciales, barra olimpica, discos de peso	preparador fisico o fisioterapeuta especialista en deporte
Clases de movilidad: sesión para mejorar la movilidad de las articulaciones comprometidas, o en las que se evidencien restricciones significativas.	1 hora	Colchonetas, bastones, banda riguidas	fisioterapeuta con enfasis en deporte o prepador fisico
Clases de yoga: estrategia que integra la mejora de la movilidad con el control mental, especialmente útil en procesos asociados a la ansiedad.	1 hora	Silla para yoga, colchonetas, bolters	fisioterapeuta con enfasis en yoga terapeutico

7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)

¿Cuál es el tipo de registro formal que tendrá la iniciativa? **Es importante analizar de acuerdo con la actividad económica a realizar y lo planteado en la iniciativa, cuál es la mejor forma de registro formal si la iniciativa llega a ser beneficiaria de los recursos del Fondo Emprender**

	Marque con X
Persona Natural	
Persona Natural con Establecimiento de Comercio	
Asociación	
Cooperativa	
Sociedad de Acciones Simplificada S.A.S	X
Otro	

¿Cuál?



¿Cuáles son las normas, permisos, registros, licencias, notificaciones, requeridos para funcionar? **Descríbalas detalladamente.** Es fundamental todo el proceso de investigación y conocimiento que se tenga de los requerimientos legales, normativos, permisos, licencias y demás que se requieran para poner en ejecución su iniciativa.

Norma. Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo (\$)	Tiempo requerido (Días)
Constitución Legal (Para Línea CREAR)	Fisiosport Life está registrada ante la Cámara de Comercio como persona natural con establecimiento de comercio, y cuenta con NIT. Se tiene previsto realizar el registro como persona jurídica bajo la figura de Sociedad por Acciones Simplificada (SAS). Asimismo, se actualizará el RUT para incluir el nombre comercial "Fisiosport Life", asegurando su adecuada identificación ante la DIAN y otras entidades.	\$ 1.000.000	10
Permiso de bomberos	Es una certificación que verifica el cumplimiento de las condiciones mínimas de seguridad contra incendios en un establecimiento. Este permiso es otorgado por el cuerpo oficial de bomberos del municipio, tras una visita técnica que evalúa aspectos como extintores, señalización, salidas de emergencia y materiales inflamables. Fisiosport Life, realizará el trámite, ya que garantiza la seguridad de las instalaciones, del personal y de los clientes.	\$ 150.000	8 días
Uso de suelos	Es un documento expedido por la secretaria de planeación municipal de Ibagué que certifica si una actividad económica puede desarrollarse legalmente en determinada ubicación, según el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) vigente. Para Fisiosport Life, se solicitará para la prestación de los servicios de fisioterapia, rehabilitación entre otros.	\$ 0	20 días
Contrato gestión de residuos integral	Este contrato se establece por requerimiento de la Secretaría de Salud con una empresa autorizada para el manejo de residuos biológicos considerados de riesgo para la salud humana y el medio ambiente, garantizando su tratamiento de manera segura, legal y ambientalmente responsable. El objetivo del prestador del servicio es realizar la recolección, transporte, almacenamiento, tratamiento y disposición final de los residuos peligrosos.	\$ 0	8 días
Habilitación secretaria de salud	Verificación del cumplimiento de la Resolución 3100, la cual establece los lineamientos en Colombia para la inscripción y habilitación de los prestadores de servicios de salud. En ella se definen los procedimientos y condiciones necesarias para que dichas entidades logren su inscripción y habilitación dentro del Sistema Obligatorio de Garantía de la Calidad de la Atención en Salud, conforme a los estándares específicos establecidos.	\$ 0	5 días
TOTAL		\$ 1.150.000	

8. CANALES (¿Cómo van a conocer mi negocio?)

¿De que forma espera que los clientes sepan de sus productos o servicios? Indique los canales para comunicar su producto a la comunidad.

Estrategia de comunicación Indique la acción a realizar (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros)	Cuánto vale para el primer año
Aviso acrílico iluminado con vinilo full color (1,5 m x 4 m), diseñado para posicionar la marca y aumentar la visibilidad ante transeúntes.	\$ 350.000
Material POP: pendones, pasacalles, tarjetas y Brochure, destinada a promocionar los servicios en eventos deportivos y a consolidar el contacto con los clientes.	\$ 250.000
Publicidad en redes sociales con publicaciones semanales sobre temas de interés para los clientes y estrategias de descuento en días de baja afluencia.	\$ 500.000
TOTAL	\$ 1.100.000

Marque con X únicamente las actividades que realizará para dar a conocer su proyecto

Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto			
Otra	X	Acompañamiento terapeutico en campeonatos y eventos deportivos publico y privados regionales de diferentes disciplinas.	\$ 600.000
Ninguna			
Total			\$ 600.000

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta	X	Centro de rendimiento deportivo de manejo integral con punto de atencion fisico.	\$ 0
A domicilio			
Con distribuidores			
Otro	X	Convenio con descuento para escuelas deportivas que envíen a sus atletas con regularidad o inicie con una evaluacion gratuita	\$ 1.000.000
Total			\$ 1.000.000

9. PROYECCIÓN DE VENTAS (Cuánto se espera vender?)

En este espacio se debe realizar la proyección de ventas a cinco años. Para los productos o servicios indique el incremento que este precio tendrá año a año teniendo en cuenta indicadores macroeconómicos como el IPC (Índice de precios al consumidor) y el IPP (Índice de precios al productor)

Incremento			
Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
10,0%	10,0%	10,0%	10,0%



Diligenciar únicamente las celdas en gris

Indique el precio del producto o servicio para el primer año (Casillas sombreadas en gris)

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicio de fisioterapia deportiva	\$ 80.000	\$ 88.000	\$ 96.800	\$ 106.480	\$ 117.128
Hidroterapia	\$ 100.000	\$ 110.000	\$ 121.000	\$ 133.100	\$ 146.410
Servicio de readaptación y entrenamiento deportivo	\$ 35.000	\$ 38.500	\$ 42.350	\$ 46.585	\$ 51.244

Indique las unidades (Cantidades) que tiene planeado vender mes a mes y para los próximos 3 años (Casillas sombreadas en gris)

PRODUCTO 1	Servicio de fisioterapia deportiva
------------	------------------------------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	30	\$ 2.400.000	79	\$ 6.952.000	87	\$ 8.421.600	91	\$ 9.681.600
Mes 2	90	\$ 7.200.000	118	\$ 10.384.000	130	\$ 12.584.000	137	\$ 14.587.200
Mes 3	75	\$ 6.000.000	125	\$ 11.000.000	138	\$ 13.358.400	145	\$ 15.441.600
Mes 4	85	\$ 6.800.000	125	\$ 11.000.000	138	\$ 13.358.400	145	\$ 15.441.600
Mes 5	90	\$ 7.200.000	140	\$ 12.320.000	154	\$ 14.907.200	162	\$ 17.222.400
Mes 6	95	\$ 7.600.000	115	\$ 10.120.000	127	\$ 12.293.600	133	\$ 14.116.800
Mes 7	90	\$ 7.200.000	113	\$ 9.944.000	124	\$ 12.003.200	130	\$ 13.840.000
Mes 8	100	\$ 8.000.000	140	\$ 12.320.000	154	\$ 14.907.200	162	\$ 17.222.400
Mes 9	120	\$ 9.600.000	135	\$ 11.880.000	149	\$ 14.423.200	156	\$ 16.620.800
Mes 10	130	\$ 10.400.000	115	\$ 10.120.000	127	\$ 12.293.600	133	\$ 14.116.800
Mes 11	150	\$ 12.000.000	125	\$ 11.000.000	138	\$ 13.358.400	145	\$ 15.441.600
Mes 12	180	\$ 14.400.000	130	\$ 11.440.000	143	\$ 13.842.400	150	\$ 15.900.000
TOTAL	1235	\$ 98.800.000	1460	\$ 128.480.000	1609	\$ 155.751.200	1689	\$ 179.808.000

PRODUCTO 2	Hidroterapia
------------	--------------

AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos

Mes 1	0	\$ 0	33	\$ 3.630.000	36	\$ 4.356.000	40	\$ 5.32
Mes 2	0	\$ 0	39	\$ 4.290.000	43	\$ 5.203.000	47	\$ 6.25
Mes 3	30	\$ 3.000.000	33	\$ 3.630.000	36	\$ 4.356.000	40	\$ 5.32
Mes 4	35	\$ 3.500.000	39	\$ 4.290.000	43	\$ 5.203.000	47	\$ 6.25
Mes 5	30	\$ 3.000.000	33	\$ 3.630.000	36	\$ 4.356.000	40	\$ 5.32
Mes 6	30	\$ 3.000.000	33	\$ 3.630.000	36	\$ 4.356.000	40	\$ 5.32
Mes 7	30	\$ 3.000.000	33	\$ 3.630.000	36	\$ 4.356.000	40	\$ 5.32
Mes 8	25	\$ 2.500.000	28	\$ 3.080.000	31	\$ 3.751.000	34	\$ 4.52
Mes 9	22	\$ 2.200.000	24	\$ 2.640.000	26	\$ 3.146.000	29	\$ 3.85
Mes 10	30	\$ 3.000.000	33	\$ 3.630.000	36	\$ 4.356.000	40	\$ 5.32
Mes 11	30	\$ 3.000.000	33	\$ 3.630.000	36	\$ 4.356.000	40	\$ 5.32
Mes 12	50	\$ 5.000.000	55	\$ 6.050.000	61	\$ 7.381.000	67	\$ 8.91
TOTAL	312	\$ 31.200.000	416	\$ 45.760.000	456	\$ 55.176.000	504	\$ 67.01

PRODUCTO 3		Servicio de readaptación y entrenamiento deportivo.						
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	30	\$ 1.050.000	33	\$ 1.270.500	36	\$ 1.524.600	40	\$ 1.86
Mes 2	40	\$ 1.400.000	44	\$ 1.694.000	48	\$ 2.032.800	53	\$ 2.46
Mes 3	45	\$ 1.575.000	50	\$ 1.925.000	55	\$ 2.329.250	61	\$ 2.84
Mes 4	43	\$ 1.505.000	47	\$ 1.809.500	52	\$ 2.202.200	57	\$ 2.65
Mes 5	44	\$ 1.540.000	48	\$ 1.848.000	53	\$ 2.244.550	58	\$ 2.70
Mes 6	50	\$ 1.750.000	55	\$ 2.117.500	61	\$ 2.583.350	67	\$ 3.12
Mes 7	45	\$ 1.575.000	50	\$ 1.925.000	55	\$ 2.329.250	61	\$ 2.84
Mes 8	47	\$ 1.645.000	52	\$ 2.002.000	57	\$ 2.413.950	63	\$ 2.93
Mes 9	55	\$ 1.925.000	61	\$ 2.348.500	67	\$ 2.837.450	74	\$ 3.44
Mes 10	63	\$ 2.205.000	69	\$ 2.656.500	76	\$ 3.218.600	84	\$ 3.91
Mes 11	55	\$ 1.925.000	61	\$ 2.348.500	67	\$ 2.837.450	74	\$ 3.44
Mes 12	50	\$ 1.750.000	55	\$ 2.117.500	61	\$ 2.583.350	67	\$ 3.12
TOTAL	567	\$ 19.845.000	625	\$ 24.062.500	688	\$ 29.136.800	759	\$ 35.34

10. COSTOS Y GASTOS

Primero, debe definir los costos fijos asociados a su proyecto. Es decir, aquellas actividades que se relacionan directamente o siempre están presentes para poder producir o prestar el servicio.(Diligenciar solamente las celdas en gris)

Nota: En los Costos Fijos **NO CONSIDERAR LA MANO DE OBRA**, dado que se contabiliza en el elemento EQUIPO DE TRABAJO

COSTOS FIJOS			
Descripción	Valor mensual (\$)	Cantidad requerida en el año 1	Valor Total Año 1 (\$)
Arriendo	\$ 2.500.000	12	\$ 30.000.000
Servicio públicos agua, luz, internet, celular	\$ 650.000	12	\$ 7.800.000
Lavado de tanques	\$ 150.000	2	\$ 300.000
Fumigación	\$ 80.000	4	\$ 320.000

Mantenimiento de equipos	\$ 400.000	2	\$ 800.000
Mantenimiento tanque hidroterapia	\$ 250.000	12	\$ 3.000.000
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 4.030.000		\$ 42.220.000

Ahora debe definir los costos variables asociados a su producto o servicio. Es decir, aquellas actividades que varían con el nivel de producción o prestación del servicio. Los costos variables, cambian cuando mi producción cambia, es decir, si se produce más, los costos suben; si se produce menos, los costos bajan. Son por ejemplo, los asociados a la materia prima para elaborar nuestro producto o para prestar nuestro servicio.



COSTOS VARIABLES PRODUCTO 1			Servicio de fisioterapia deportiva	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Reposición de material terapéutico: bandas, pelotas, balones, entre otros.	general	\$ 5.000	1	\$ 5.000
Insumos clínicos: guantes desechables, alcohol, toallas de papel, entre otros.	general	\$ 3.000	1	\$ 3.000
Gel conductor, cremas y aceite para ultrasonid, electroterapia, entre otras.	general	\$ 2.500	1	\$ 2.500
Líquido de desinfección y limpieza para la camilla.	general	\$ 8.000	1	\$ 8.000
				\$ 0
TOTAL				\$ 18.500

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			Hidroterapia	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Uso de la piscina mantenimiento	general	\$ 5.000	1	\$ 5.000
Agua consumo por reposición o limpieza	cm 3	\$ 3.000	1	\$ 3.000
Energia Bombas, filtro, calefaccion.	Global	\$ 5.000	1	\$ 5.000
Productor quimicos: cloro, regulador de PH, alguicida	Global	\$ 12.000	1	\$ 12.000
Implementos terapeuticos: tablas, churros de espuma, entre otros.	Global	\$ 5.000	1	\$ 5.000
TOTAL				\$ 30.000

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			cio de readaptación y entrenamiento dep	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
Material de apoyo: bandas, balones medicinales, conos, entre otros.	global	\$ 5.000	1	\$ 5.000
Insumos de higiene: alcohol toalla de papel.	global	\$ 2.000	1	\$ 2.000
Desinfección post sesión: productos de limpieza, y para equipos.	global	\$ 8.000	1	\$ 8.000
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 15.000

Diligencie únicamente el porcentaje de participación que tiene cada uno de los productos en las ventas totales (Celdas sombreadas en gris)

PRODUCTOS O SERVICIOS	Servicio de fisioterapia deportiva	Hidroterapia	readaptación y entrenamiento
Precio de Venta	\$ 80.000	\$ 100.000	\$ 35.000

Costo Variable	\$ 18.500	\$ 30.000	\$ 15.000
Margen de contribución	\$ 61.500	\$ 70.000	\$ 20.000
% Participación	66%	21%	13%
Margen de contribución ponderado	\$ 40.550	\$ 14.575	\$ 2.649
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	69,7549237		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	46	15	9

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Los gastos de administración y ventas son aquellos costos que no hacen parte directa de la producción, pero que son necesarios para que la organización o asociación pueda funcionar y vender.

Por ejemplo están los gastos de oficina, papelería, servicios de teléfono o internet, gastos para dar a conocer y ofrecer el producto o servicio, como publicidad, participación en ferias, afiches, volantes, mensajes por redes sociales, transporte para llevar el producto al cliente o comisiones por ventas.

En resumen: son los gastos para manejar bien la organización y para lograr que el producto o servicio llegue al cliente

Descripción	Valor mensual (\$)	Cantidad o Meses requeridos en el Año 1	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	
Publicidad	Anual	Anual	\$ 2.700.000	\$ 2.970.000	\$ 3.267.000	\$ 3.593.700	\$ 3.920.400
Dotaciones Personal	\$ 500.000	2	\$ 1.000.000	\$ 1.100.000	\$ 1.210.000	\$ 1.331.000	\$ 1.452.000
Aseo papeleria	\$ 100.000	12	\$ 1.200.000	\$ 1.320.000	\$ 1.452.000	\$ 1.597.200	\$ 1.738.400
Servicio de internet	\$ 70.000	12	\$ 840.000	\$ 924.000	\$ 1.016.400	\$ 1.118.040	\$ 1.219.680
Gestión de residuos peligrosos	\$ 63.000	12	\$ 756.000	\$ 831.600	\$ 914.760	\$ 1.006.236	\$ 1.087.800
Facturacion electronico	\$ 150.000	12	\$ 1.800.000	\$ 1.980.000	\$ 2.178.000	\$ 2.395.800	\$ 2.613.600
Sistema de seguridad y salud en el trabajo	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000	\$ 1.650.000	\$ 1.815.000	\$ 1.996.500	\$ 2.178.000
Plan de celular	\$ 50.000	12	\$ 600.000	\$ 660.000	\$ 726.000	\$ 798.600	\$ 860.400
Seguro todo riesgo	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000	\$ 1.100.000	\$ 1.210.000	\$ 1.331.000	\$ 1.452.000
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL			\$ 11.396.000	\$ 12.535.600	\$ 13.789.160	\$ 15.168.076	\$ 16.407.680

11. EQUIPO DE TRABAJO

Diligencie cada uno de los cargos (autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo) que harán parte del equipo de trabajo, sea cuidadosa(o) con el diligenciamiento dado que así deberá ejecutarse en la implementación del proyecto.

Describa detalladamente las principales funciones o actividades a realizar.



Dependiendo el tipo de vinculación del cargo seleccione **Si ó No** en el factor prestacional

*Nota: Para el caso de jornales calcule el número de días requeridos en el mes y colóquelo en la casilla Asignación Mensual.

Rol o cargo	Tipo de vinculación	Principales Funciones o Actividades a realizar	Asignación Mensual (\$)	Factor prestacional	Total Asignación Mensual	Meses requeridos en Año 1
Gerente fisioterapeuta	Contrato Laboral a término indefinido	Dirección y planeación de estrategias para el crecimiento y sostenibilidad del servicio, gestión administrativa y financiera para asegurar la rentabilidad, negociación de convenios, administración del talento humano, cumplimiento de la normativa en salud y fortalecimiento de las relaciones públicas y mercadeo.	\$ 1.423.500	SI	\$ 2.188.774	12
Contador	Prestación de servicios	Gestión financiera y contable: Controlar ingresos y egresos, elaborar reportes financieros, Supervisar pagos a proveedores y nómina. Nota: Se incluyen únicamente 8 meses, dado que los meses restantes serán cubiertos con recursos del Fondo Emprender.	\$ 700.000	NO	\$ 700.000	8
Secretaria	Contrato Laboral a término indefinido	Atención y orientación al paciente, gestión de citas y pagos, apoyo logístico en el manejo de insumos y archivos, así como apoyo comercial mediante la administración de redes sociales con publicaciones semanales. Nota: Se incluyen únicamente 8 meses, dado que los meses restantes serán cubiertos con recursos del Fondo Emprender.	\$ 1.423.500	SI	\$ 2.188.774	8

					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 5.077.547	

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	9
--	---

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Defina cuanto es el valor del proyecto, indicando que actividades serán solicitadas para financiar con el Recurso de Fondo Emprender y cuales serán aporte del Emprendedor.

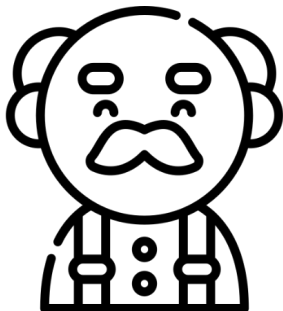
Rubros Financiados por el Fondo Emprender CREAM

1. Pago de salarios u honorarios.
2. Insumos para el ciclo productivo (materia prima y bienes en proceso) que contribuyan de manera directa o que forman parte del proceso de producción.
3. Adquisición de maquinaria, equipos y software.
4. Costos que se generen por permisos, licencias y registros, requeridos por la ley para el normal funcionamiento de la iniciativa empresarial.
5. Las adecuaciones o remodelaciones estructurales y locativas del inmueble donde se desarrollará la iniciativa empresarial.
6. Financiar las adecuaciones técnicas necesarias para el proceso productivo o montaje industrial. Para estos fines se entiende por adecuación técnica toda obra civil que sea indispensable para el desarrollo de la actividad y ejecución de la iniciativa empresarial, rubro que en ningún caso podrá ser utilizado con fines de vivienda del beneficiario.
7. Adquisición de franquicias, siempre y cuando, además de los criterios señalados en el presente Acuerdo, este modelo de negocio genere valor agregado sustentado.

1. INVERSIONES FIJAS

En este punto se debe describir
Infraestructura, Terrenos y Construcciones
Maquinaria y Equipo
Muebles y Enseres
Equipo de transporte y carga
Equipos de cómputo, comunicaciones y otras herramientas
Semovientes
Cultivos permanentes

No haga solo una lista de las inversiones sino incluya una breve descripción



Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Adecuaciones locativas recepción, consultorios, mobiliario	\$ 8.000.000	1	\$ 8.000.000
Tanque Hidroterapia 3 ancho x 5 largo con bomba y motor sencillo	\$ 23.014.906	1	\$ 23.014.906
Maquina isoinerciales wheeler	\$ 16.000.000	1	\$ 16.000.000
Plataforma de salto	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000
Camillas grado medico	\$ 550.000	2	\$ 1.100.000
computadores de mesa	\$ 2.000.000	2	\$ 4.000.000
Luces de reaccion	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000
Dea Desfribilador externo	\$ 6.846.000	1	\$ 6.846.000
Impresora	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS			\$ 63.460.906

En este punto puede describir

Adecuaciones

Permisos y Licencias

Materia prima

Mano de obra

Otros Costos (Ej: Transporte, Empaques, Etiquetas...)

Gastos de administración y ventas (Arriendo, Publicidad, Recurso humano administrativo), entre otros

[illegible]

			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS			\$ 16.255.094

13. VALOR DE LA INICIATIVA

TOTAL INICIATIVA - VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 79.716.000	56,00	SMMMLV
NÚMERO DE SOCIOS O ASOCIADOS	1		

Individual		Asociaciones de aprendices y/o egresados del SENA, iniciativas asociativas, cooperativas de las personas de la economía popular y demás formas asociativas de campesinos			Asociaciones Campesinas / Cooperativas campesinas y otras formas asociativas campesinas y cooperativas de la población de la economía popular		
Hasta SMMMLV	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo	Hasta SMMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo	Hasta SMMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
42	1	299	5-9.	7	600	20	7
56	3	399	10-14.	8	900	21-26.	8
70	5	500	15 en adelante	10	1100	27 en adelante	10

14. ¿QUÉ AVANCES DEL PROYECTO SE TIENEN A ESTE MOMENTO?

¿Qué avances se han realizado hasta el momento con la iniciativa y qué recursos están disponibles?

Legal	Actualmente, se presta el servicio como persona natural con establecimiento de comercio, contando con registro ante la Cámara de Comercio y habilitación otorgada por la Secretaría de Salud como profesional independiente en fisioterapia, con una trayectoria de dos años. Además, se recibe asesoría permanente de personal especializado en habilitación, con el fin de garantizar el cumplimiento de la normativa vigente.
Comercial	Creación y gestión de redes sociales, realización de pruebas piloto con deportistas y personas físicamente activas, y desarrollo de la marca y logo FISIOSPORT LIFE. A través de estas plataformas se comparten consejos prácticos de cuidado, contenido detrás de cámaras sobre el trabajo diario, catálogos de servicios, así como mensajes de respuesta rápida que permiten atender de manera eficiente a los clientes, manteniendo un trato personalizado y cálido.
Técnico	Contamos con espacios especializados para el trabajo en terapia manual, equipos de alta eficiencia en el procesos de recuperacion deportiva y reahabilitacion como tecarterapia, equipo de electroestimulación de alta gama marca globus y compex, botas de presoterapia para optimizar los procesos a nivel fisiologico, ademas de un espacio de gimnasio con dotacion basicas como bandas de poder de diferentes resistencias y pesos en diferentes elementos, cochonetas, mancuernas de diferentes pesos.
Ambiental	La adecuación de los puntos limpios permite realizar el reciclaje y la separación de los residuos, entregando a los recuperadores ambientales de la zona los materiales de forma organizada, lo que incrementa el aprovechamiento de los recursos. La recolección de residuos peligrosos está a cargo de una empresa especializada y certificada. Así mismo, se implementan procesos orientados a la eficiencia energética, como el uso de equipos de bajo consumo y bombillos tipo LED, entre otras medidas sostenibles.
Ventas	Durante el último año, el consultorio ha evidenciado un crecimiento progresivo en su número de usuarios habituales, pasando de un promedio de 50 clientes en 2023 a 65 en 2024. Este incremento se traduce en un aumento de las ventas estimado entre el 20 % y el 30 % anual, lo que refleja un crecimiento sostenido en la atención de pacientes. Este resultado ha sido posible gracias a la implementación de diversas estrategias comerciales, entre ellas la formalización de convenios con escuelas deportivas y gimnasios locales.



15. PLAN OPERATIVO

Por favor diligenciar el monto en pesos (\$) en el mes en el que se ejecutarán **los recursos solicitados al Fondo Emprender** de acuerdo con las actividades planteadas previamente en el punto 12. Necesidades y Requerimientos. Los recursos deberán ser ejecutados máximo hasta el Mes 9 de ejecución del proyecto.

Categoría	Mes 1 (\$)	Mes 2 (\$)	Mes 3 (\$)	Mes 4 (\$)	Mes 5 (\$)	Mes 6 (\$)	Mes 7 (\$)	Mes 8 (\$)	Mes 9 (\$)
ativas recepción, con	\$ 8.000.000								
ancho x 5 largo con l	\$ 16.110.434	\$ 6.904.472							
uina isoinerciales whe		\$ 16.000.000							
Plataforma de salto		\$ 2.000.000							
amillas grado medic		\$ 1.100.000							
e mesa, impresora y l		\$ 6.500.000							
a Desfribilador exterr		\$ 6.846.000							
ategia de Comunicac		\$ 2.700.000							

Gerente y honorarios	\$ 2.888.774	\$ 2.888.774	\$ 2.888.774	\$ 2.888.774					
Arriendo	\$ 2.000.000								
TOTAL	\$ 28.999.208	\$ 44.939.245	\$ 2.888.774	\$ 2.888.774	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 79.716.000	CORRESPONDE A VALOR SOLICITADO AL FONDO
----------------------	---------------	---

16. IMPACTO

Cuéntenos cómo su iniciativa aporta al crecimiento económico de su región, cuidado del medio ambiente, a su comunidad y en el uso de tecnologías.

Económico	El proyecto generará inicialmente tres empleos directos, con proyección de crecimiento conforme aumente la demanda de servicios. Asimismo, fomentará empleos indirectos mediante la vinculación de proveedores de insumos, servicios de mantenimiento de equipos, limpieza y desinfección de tanques, fumigación y recolección de residuos peligrosos, entre otros. De igual forma, aportará al fortalecimiento de la economía local y departamental a través del pago de impuestos y la dinamización del entorno, al atraer deportistas y personas del común provenientes de otros departamentos e incluso del exterior, que eligen la ciudad para realizar sus procesos de rehabilitación y recuperación.
Ambiental	Promoviendo prácticas de uso racional de energía y agua en las instalaciones, contando con equipos en su mayoría inalámbricos de bajo consumo energético, e implementación de programas de reciclaje y aprovechamiento de residuos. Además de realizar una gestión adecuada de los residuos peligrosos por medios de los convenios con las empresas establecidas respecto a la ley.
Social	Nuestro centro especializado en fisioterapia deportiva, con infraestructura moderna, tecnología avanzada y personal capacitado, contribuye al bienestar de la población activa y deportiva, reduciendo lesiones, mejorando la calidad de vida y promoviendo la prevención. Además, impulsa la inclusión social mediante un programa que reasigna las sesiones no utilizadas por los pacientes a deportistas de alto rendimiento con bajos recursos, apoyando a jóvenes talentos que representan a la región y garantizando un uso solidario y equitativo de los servicios de fisioterapia.
Tecnológico	La iniciativa incorpora herramientas tecnológicas que optimizan la gestión y la atención al paciente, fortaleciendo la calidad y eficiencia del servicio. Implementa historias clínicas digitales y sistemas de tele-rehabilitación y monitoreo remoto, que permiten la continuidad de los tratamientos y el acceso a los servicios desde cualquier lugar. Además, integra la hidroterapia como una alternativa terapéutica complementaria, apoyada en tecnologías de control que garantizan la seguridad del paciente y la eficacia de los tratamientos. Estas innovaciones contribuyen a la modernización del consultorio, mejoran la experiencia del usuario y garantizan procesos más ágiles y seguros.

17. INDICADORES

En este punto quedan descritos los indicadores de acuerdo con la información previamente diligenciada y con los que **se compromete el postulante o grupo de asociados, en la ejecución de su iniciativa** si llega(n) a ser beneficiario(s) de los recursos del Fondo Emprender

INDICADOR	Número o Valor	Descripción del indicador
Empleos a crear	3	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 11. Equipo de Trabajo frente a los cargos, actividades a realizar y tipo de contratación.
Eventos de mercadeo	5	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Contrapartidas	3	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Presupuesto	\$ 79.716.000	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	2114	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 149.845.000	Ventas a generar en el Año 1

18. MAPA DE ACTORES

Indique actores de otras instituciones diferentes al SENA que puedan ayudar al desarrollo de su iniciativa empresarial (Pueden ser del sector público, del sector privado, y demás que considere)

Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Alcaldía de Ibagué - Secretaría de planeación	Publico	Calle 9 N. 2-59, Ibagué Tolima	Permiso uso de suelos
IMDRI (Instituto Municipal Para El Deporte Y Recreación De Ibagué)	Publico	Parque Deportivo vía al Aeropuerto	Vinculación a programas de recuperación deportiva
Alcaldía de Ibagué - Secretaría de Salud	Publico	Cl. 15 #6-65, Ibagué, Tolima	Asesoría y cumplimiento normativo para la habilitación de servicios.
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
DIAN	Publico	CRA 3RA No. 9 01	Facturación y documento soporte electrónico, pago de impuestos.

Centros Deportivos y Gimnasios Aliados	Privado	Ibagué, Tolima	Generación de alianzas estratégicas para prestación de servicios
--	---------	----------------	--

19. ASOCIATIVIDAD

Diligenciar este elemento y la Hoja Grupo Asociativo.

Justificación: Explique las razones por las que se hace necesario crear un grupo asociativo en vez de hacerlo individual ¿Cuál es ese objetivo común del grupo asociativo? ¿por qué es importante trabajar en conjunto para lograr ese objetivo común?

¿Cuál es el impacto que tendrá el grupo asociativo en la comunidad donde estará ubicada la iniciativa? (Aquí deben contar qué beneficios concretos traerá el grupo para la comunidad. Pueden pensar en cosas que se puedan medir (cuántos empleos, cuántas familias ganan ingresos, cuánto producen o venden) y también en lo social: cómo el grupo une a la gente, fortalece la confianza, la solidaridad y ayuda a resolver necesidades del lugar)

Frente al líder o representante de la iniciativa: Describan quien es, sus cualidades, cuál es su experiencia, qué tareas tendrá a cargo y ¿por qué lo eligieron para esta responsabilidad?

Cómo se tomarán las decisiones y se realizará la gestión de los recursos

Indicar las principales responsabilidades que tendrá la asociación

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.