

Resumen Ejecutivo

El presente plan de negocios tiene como objetivo principal demostrar la viabilidad técnica, económica y financiera de la creación de un centro de rehabilitación muscular especializado en crioterapia en la ciudad de Tarija. Para lograrlo, se utiliza una metodología basada en el análisis del micro y macroentorno mediante herramientas como el análisis PESTEL y las 5 Fuerzas de Porter, y se realiza una investigación de mercado que incluye encuestas a potenciales clientes.

La investigación de mercado revela una demanda significativa de servicios de rehabilitación muscular, especialmente entre personas jóvenes y adultas con estilos de vida activos. Además, la crioterapia es percibida como una opción innovadora y atractiva en Tarija, lo que posiciona al centro con una ventaja competitiva. El plan de marketing se enfoca en destacar el uso de equipos de última tecnología y ofrecer un servicio altamente personalizado.

En cuanto a los procesos operativos, se definen los procedimientos necesarios para la adquisición y mantenimiento de los equipos, así como la capacitación del personal especializado. También se destaca la ubicación estratégica del centro, que facilita la accesibilidad y conectividad con otros servicios de salud en la ciudad.

El plan financiero proyecta una rentabilidad en aproximadamente 4 años y 6 meses, con un Valor Actual Neto (VAN) de Bs. 87.358,00 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 22,36 %, lo que convierte al proyecto en una inversión sostenible y rentable.

Abstract

The present business plan aims to demonstrate the technical, economic, and financial feasibility of establishing a muscle rehabilitation center specialized in cryotherapy in the city of Tarija. To achieve this, the methodology is based on analyzing the micro and macro environment through tools such as PESTEL analysis and Porter's Five Forces, while also conducting market research that includes surveys of potential clients.

The market research reveals a significant demand for muscle rehabilitation services, especially among young and adult individuals with active lifestyles. Furthermore, cryotherapy is perceived as an innovative and attractive option in Tarija, giving the center a competitive advantage. The marketing plan focuses on highlighting the use of cutting-edge equipment and offering a highly personalized service.

Regarding operational processes, the necessary procedures for the acquisition and maintenance of the equipment are defined, as well as the training and development of specialized personnel. The strategic location of the center is also emphasized, ensuring accessibility and connectivity with other health services in the city.

The financial plan projects that the center will achieve profitability in approximately 4 years and 6 months, with a Net Present Value (NPV) of Bs. 87.358,00 and an Internal Rate of Return (IRR) of 22,36 %, making the project a sustainable and profitable investment.