

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
NICARAGUA
UNAN-MANAGUA
INSTITUTO POLITECNICO DE LA SALUD
POLISAL-UNAN-MANAGUA**



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

“Año de la Reconciliación”

Tesis para optar al título de Licenciado en Fisioterapia

Características de los emprendedores de clínicas o consultorios privados que ofrecen atención de Fisioterapia en la ciudad de Managua, Nicaragua en el periodo comprendido de Marzo 2018 – Marzo 2019

Autores:

Br. Cinthya Suyen Abarca Montano.

Br. Emanuel Salvador Navarro López.

Br. Deylin Tatiana Santamaria Rizo.

Tutor:

Msc. Marlon Rafael Sánchez Mayorga

Managua, Nicaragua.

26 de Marzo, 2019.

¡ A la Libertad por la Universidad ¡

Índice

Contenido

Resumen	
1. Introducción	1
2. Antecedentes:	2
3. Justificación	4
4. Planteamiento del Problema	5
5. Objetivos	6
6. MARCO TEORICO	7
7. Hipótesis de investigación	24
8. Diseño Metodológico:	25
9. Resultado	34
10. Discusión de resultados	65
11. Conclusiones	72
12. Recomendaciones	73
13. Bibliografía	74
ANEXOS	77

Dedicatoria:

Br. Cinthya Abarca:

Dedico este Logro al primero que merece este honor, a mi amado Padre Dios, quien en su inmensa bondad ha guiado hasta hoy cada paso de mi existencia y como Padre Amoroso ha estado conmigo en cada escalón que he atravesado para llegar a este triunfo.

A mi Familia, en especial a mi tío, mis padres y abuela por ser las personas que a pesar de las dificultades siempre han estado para ayudarme a cumplir mis metas y con cada detalle, cada granito de arena, cada motivación, cada consejo, contribuyeron en el trayecto de toda la carrera, quienes siempre han confiado en mí y me han enseñado a ser una persona de bien.

Igualmente a mi novio, amistades en especial y seres queridos, quienes también estuvieron en todo momento, me animaron, me consolaron y me ayudaron a descubrir el valor de cada momento en la vida. A todas estas personas quienes ocupan un lugar en cada espacio de mi corazón, mi cariño y estima les pertenece.

Br. Emanuel Navarro:

A Dios Padre: que me ha dado la vida para llegar hasta este momento, por ser mi guía en los momentos difíciles y permitirme cumplir esta meta.

A mí amada madre Lic. María José López Ramírez que ha sido mi acompañante durante el trayecto de este largo camino, ha dedicado todo su tiempo para aconsejarme y motivarme a seguir adelante en aquellos días en los que quise desistir, a pesar de mis errores me ofreció su amor y comprensión, toda mi admiración y orgullo es para usted.

A mi abuela Sandra por sus años de enseñanza, a mi hermano Max por su ayuda y comprensión; y a todos mis amigos que se, estarán felices de verme culminar este sueño del que tanto les hablé y del que siempre me animaron a concluir.

Br. Deylin Santamaría

Primeramente gracias a Dios, porque con su inmenso amor me guio con sabiduría desde el inicio hasta el final para lograr mi meta.

A mis padres Carlos Bismarck Santamaría y Betty Argentina Rizo porque con mucho esfuerzo me apoyaron en este caminar, a mis hermanas Zuleyma Santamaría y Andrea Santamaría por su amor incondicional, a mi sobrino Carlos Fernando la alegría de mi ser, y a mi cuñado Carlos Medrano que me apoyó en algunas de mis necesidades.

A mis amistades que conocí en este caminar y obtuve su apoyo incondicional: Davo Saavedra, Iveth Mendoza, Sara Álvarez, Roxanna Lagos, Mariana Ayerdis, Suleydi Centeno, Wendy Zamora, Ervin Acevedo, Ashly Herrera, Jaime González, Karen Baltodano, Heydi Gutiérrez.

Agradecimiento

Agradecemos primeramente a Dios nuestro creador y Padre Celestial por brindarnos a cada uno sus dones y por su gran amor para con nosotros, infinitas gracias porque sin él nada de esto se habría logrado. Dándonos su fuerza, perseverancia y sobretodo tolerancia en cada momento, cada adversidad y cada paso que parecía inalcanzable.

Agradecemos a los docentes de Fisioterapia que marcaron nuestras vidas con sus enseñanzas, a los que estuvieron con nosotros en las dificultades que fuimos presentando en cada etapa.

CARTA AVAL DEL TUTOR Y ASESOR METODOLÓGICO
DE LA TESIS DE LICENCIADO EN FISIOTERAPIA

Br. Cinthya Suyen Abarca Montano.

Br. Emanuel Salvador Navarro López.

Br. Deylin Tatiana Santamaria Rizo.

Por este medio, hago constar que el documento de Tesis titulada “Características de los emprendedores de clínicas o consultorios privados que ofrecen atención de Fisioterapia en la ciudad de Managua, Nicaragua en el periodo comprendido de Marzo 2018 – Marzo 2019. Elaborado por los **Br. Cinthya Suyen Abarca Montano, Br. Emanuel Salvador Navarro López, Br. Deylin Tatiana Santamaria Rizo,** Tiene la coherencia metodológica consistente, así como la calidad estadística suficiente, cumpliendo de esta manera con los parámetros de calidad necesarios para su defensa final, como requisito parcial para optar al grado Licenciado en Fisioterapia”, Se extiende la presente constancia, en la ciudad de Managua a los quince días del mes de Marzo del año dos mil diecinueve.

Atentamente,

Msc. Marlon Rafael Sánchez Mayorga
Master Métodos de Investigación Científica
Lic. En Fisioterapia
Departamento de Becas
UNAN-Managua

Resumen

Con el objetivo de determinar las características de los emprendedores de clínicas o consultorios privados que ofrecen atención de Fisioterapia en la ciudad de Managua, Nicaragua en el periodo comprendido de Marzo 2018 – Marzo 2019. Se realizó un estudio de tipo descriptivo, prospectivo, con un enfoque cuali-cuantitativo; que se desarrolló en el Departamento de Managua, la población estuvo comprendido por 10 clínicas que cumplían con los criterios de inclusión, de las cuales se describió las características socioeducativas de los emprendedores, se conoció los aspectos administrativos, el equipamiento y los servicios que ofrecen y se identificó la necesidad educativa. Se elaboró una ficha de recolección de datos basada en los objetivos planteados la cual fue ejecutada en cada una de las clínicas para que diera salida a las preguntas redactadas en el planteamiento de problema; este documento servirá de guía a las futuras generaciones de emprendedores. Los resultados fueron de que la mayoría de los emprendedores son del sexo masculino, se encuentran entre las edades de 35 a 40 años, egresados con el título de licenciatura, motivados por diferentes clases como ortopedia y biomecánica y actitudes motivadoras y positivas de los docentes en busca de un futuro mejor crearon sus clínicas y las equiparon con el material y mobiliario necesario para tener un cómodo ambiente y desarrollar su atención de la mejor manera siendo está en su mayoría hacia pacientes ortopédicos, los encuestados vieron la necesidad de impartir gestiones administrativas para emprender dentro del pensum académico.

Palabras Claves: Fisioterapia, Emprendedores, Clínicas

1. Introducción

Se define Emprendimiento como aquella actitud y aptitud que le permite a las personas perseguir nuevos retos, proyectos; para que estos avancen un paso más de donde han llegado hasta el momento. La idea de emprender de una persona nace de la situación o circunstancias por las que está pasando ya sea que se siente insatisfecho con lo que es o lo que ha logrado por lo cual decide plantearse nuevas metas y hacer lo posible por alcanzarlas.

Una de las necesidades más importantes en el mundo es superar el cambio y avanzar siempre al futuro, por lo cual quien es emprendedor siempre va un paso adelante. Por eso hoy en día el emprendimiento empresarial es una premisa básica en la mayoría de las organizaciones. Solo mediante el emprendimiento se podrá salir triunfador ante situaciones de crisis. El emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente, para ser independientes, y para tener una vida acorde con nuestras expectativas.

En la actualidad la profesión de Fisioterapia se inscribe en el sector de producción de bienes y servicios, en el que la administración empresarial y el emprendimiento son generadores del rendimiento e impacto económico y social en el quehacer profesional. Es en este contexto que la administración y el emprendimiento cobran importancia en el perfil de los fisioterapeutas. Al profundizar en dichos temas se debe de reconocer que el profesional no solo actúa en el sector salud si no que tiene una alta participación en los demás sectores tales como el productivo, económico, educativo y empresarial.

Hoy en día son muchos los Fisioterapeutas que han aceptado el cambio, que han vencido adversidades y que han mejorado sus vidas a través de emprendimientos que no solo les generan satisfacción personal si no que abren las puertas hacia la generación de nuevos empleos.

2. Antecedentes:

Internacional

En un estudio realizado en España en el año 2018, el cual tuvo como objetivo: analizar cuáles son los factores sociodemográficos, rasgos de personalidad y variables endógenas y exógenas de viabilidad que ejercen una mayor influencia en la conducta del estudiante emprendedor de los grados universitarios de enfermería y fisioterapia. El cual concluye: Los programas formativos orientados al desarrollo de la competencia del emprendimiento serán efectivas, si inciden en factores de personalidad como apertura, propensión al riesgo, responsabilidad y motivación del logro, pues todas ellas inciden directamente en la variable clave de creatividad e innovación. El estudio también destaca que los estudiantes de fisioterapia son más emprendedores que los estudiantes de enfermería. (Mussons Torras & Tarrats Pons, 2018).

En un estudio realizado en Cartagena Mayo del 2017, el objetivo que se ha perseguido con la elaboración de este plan de empresa ha sido el de recopilar y exponer una información lo más objetiva posible para que una persona interesada, nuestro emprendedor, considere o no la posibilidad de iniciar su propio negocio mediante la apertura de una clínica de fisioterapia. El cual concluye con; el análisis de mercado, a partir de los datos obtenidos de la encuesta, consideran que existe una importante cantidad de consumidores de fisioterapia, a los que tendrían que saber llegar y dejar satisfechos para ganar cuota de mercado. Por otro lado, referente a la competencia, también han observado un aumento significativo de clínicas de fisioterapia en la zona, lo cual siempre hace que la competencia sea más dura, del análisis DAFO sacamos la conclusión de que el punto en donde debemos hacer hincapié es en conseguir acuerdos con otras compañías, ya sean aseguradoras o si fuese posible, con la sanidad pública, la persona que medita iniciar este negocio cuenta como gran punto a su favor que ya tiene una importante cartera de clientes, debido a que trabaja en un hospital de la ciudad además de colaborar con un club de fútbol local, hechos que además le han servido para promocionarse y adquirir cierto prestigio dentro del sector y desde el punto de vista económico-financiero, todos los ratios que han calculado en función de nuestras estimaciones hechas dentro de un escenario realista, han sido positivos para nuestro proyecto. (Gomiz, 2017)

Nacional

En un estudio realizado en Nicaragua en Agosto-Diciembre del 2016, el cual tuvo como objetivo: Identificar características sociodemográficas de los graduados de la carrera de la Licenciatura en Fisioterapia del Instituto Politécnico de la Salud, determinar los estudios educativos de los graduados de la Licenciatura en Fisioterapia del Instituto Politécnico de la Salud, comparar la relación del perfil profesional y desempeño laboral de los graduados de la Licenciatura en Fisioterapia, y contrastar la opinión de los empleadores acerca del desempeño laboral de los graduados de la Licenciatura en Fisioterapia. El cual concluye con; En relación a las características sociodemográficas de los graduados de la carrera en Fisioterapia de los cohortes 2004 y 2007 encontramos que son relativamente jóvenes debido a que se encuentran entre los rangos de 30-35 años edad, de acuerdo al sexo son mayormente mujeres, son casados y habitan en la zona urbana. Los graduados adquirieron de manera muy buena y excelente los conocimientos necesarios para la formación del fisioterapeuta, que forman parte del currículum, así mismo la aplicación de técnicas en el área de trabajo para la recuperación de la persona con deterioro y/o disfunción del movimiento corporal. El empleador toma en cuenta criterios para contratar y evaluar al fisioterapeuta tales como los conocimientos teóricos-prácticos, experiencia laboral previa, estudios adicionales, habilidad para resolver problemas, iniciativa, liderazgo entre otros criterios de relevancia. (Ríos, López, & Sevilla., 2016)

3. Justificación

La importancia del emprendimiento dentro de la sociedad radica en crear una economía más inclusiva, sostenible y próspera, para superar la mala situación por la que pasa el emprendedor, la investigación busca servir de guía para las nuevas generaciones de emprendedores para que ellos sepan la manera más eficaz de empezar su negocio; así también conozcan cuáles son los principales errores que se pueden cometer con el proceso y evitar caer en ellos, al finalizar el estudio se sabrá si es necesario incluir dentro del pensum académico de la carrera de Licenciatura en Fisioterapia materias referente a la planeación y ejecución de emprendimientos; además los estudiantes tendrán la oportunidad de leer en el documento, los componentes que se necesitan para la creación de sus ideas así como también se pueden servir de inspiración.

Existen áreas del conocimiento que cualquier emprendedor debería de dominar sin importar cuál sea su dedicación final, áreas como: finanzas, economía, negociación, creatividad, literatura e historia vendrán a aportar un conocimiento más integral al futuro emprendedor lo que podrá facilitarle iniciar su proyecto de manera versátil y exitosa, ya que con el estudio extra curricular de esas áreas, sabrá como negociar e invertir su dinero, entenderá la economía en el mundo real, se comunicará de una forma correcta con el público y será más creativo característica indispensable en el mundo emprendedor.

4. Planteamiento del Problema

En la actualidad la generación de ideas entre las personas es abundante, sin embargo la mayoría de las veces estas ideas no llegan a realizarse impidiendo a estas personas ser un verdadero emprendedor, para llevarlo cabo se necesita de ingenio y creatividad para mirar más resultados a corto y largo plazo.

Los permanentes cambios normativos en el sector Salud, los procesos de globalización y la demanda en el mercado exigen que los profesionales de la salud tengan conocimientos en administración, gestión y emprendimiento. La Fisioterapia como disciplina de Salud debe de ser parte de esta evolución empresarial y por esto que los perfiles de los profesionales tendrán que ajustarse a las competencias que el mercado laboral exige. Durante el periodo comprendido entre Marzo 2018 a Marzo del año en curso se analizará a un número determinado de emprendedores en Fisioterapia mediante la ejecución de la presente investigación que nos brindará a través de los resultados.

Partiendo de la caracterización y delimitación antes expuesta esta investigación pretende responder como pregunta principal de investigación la siguiente:

¿Cuáles son las características de los emprendedores de clínicas o consultorios privados que ofrecen atención de Fisioterapia en la Región Pacífica de Nicaragua en el periodo comprendido de Marzo 2018-Marzo 2019?

Partiendo de la formulación antes expuesta esta investigación pretende dar respuestas a las siguientes interrogantes:

1. ¿Cuáles son las características socioeducativas de los emprendedores de clínicas o consultorios privados que ofrecen atención de Fisioterapia?
2. ¿Cuáles son los aspectos administrativos y el equipamiento de las clínicas o consultorios privados que brindan servicios de fisioterapia?
3. ¿Cuáles son las necesidades educativas requeridas de los emprendedores de clínicas o consultorios privados que ofrecen atención de Fisioterapia?

5. Objetivos

General: Determinar las características de los emprendedores de clínicas o consultorios privados que ofrecen atención de Fisioterapia en la ciudad de Managua, Nicaragua en el periodo comprendido de Marzo 2018 – Marzo 2019.

Específicos:

1. Describir las características socioeducativas de los emprendedores de clínicas o consultorios privados que ofrecen atención de Fisioterapia
2. Conocer los aspectos administrativos, el equipamiento y servicios que brindan las clínicas o consultorios privados que ofrecen atención de fisioterapia.
3. Identificar las necesidades educativas requeridas de los emprendedores de clínicas o consultorios privados que ofrecen atención de Fisioterapia

6. MARCO TEORICO

1. Emprendimiento.

El fenómeno emprendimiento puede definirse, dentro de las múltiples acepciones que existen del mismo, como el desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin económico, político o social, entre otros, y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación. (Audretsch, 2002)

Stevenson (2000), haciendo hincapié en el emprendimiento viéndolo como un fenómeno relacionado con el comportamiento, analizó las diferencias entre emprendedores exitosos y ejecutivos exitosos. Básicamente plantea que los emprendedores exitosos poseen una cultura emprendedora, mientras que los ejecutivos exitosos una cultura administrativa.

Emprender es perseguir la oportunidad más allá de los recursos que se controlen en la actualidad” (Stevenson, 2000)

Un emprendimiento es llevado a cabo por una persona a la que se denomina emprendedor. La palabra emprendedor tiene su origen en el francés entrepreneur (pionero), y en un inicio se usó para denominar a aquellos que se lanzaban a la aventura de viajar hacia el Nuevo Mundo, tal como lo había hecho Colón, sin tener ningún tipo de certeza respecto a qué iban a encontrar allí. (Escudero, 2016)

Howard Stevenson, profesor de la Universidad de Harvard, realizó en la década de los ‘80 un análisis acerca de la mentalidad emprendedora, y concluyó que se basaba más en las oportunidades que en los recursos. La innovación representa un camino mediante el cual el conocimiento se traslada y se convierte en un proceso, un producto o un servicio que incorpora nuevas ventajas para el mercado o para la sociedad.

2. Principales aportes teóricos sobre emprendimiento.

El término entrepreneur fue introducido a la literatura económica por primera vez en los inicios del siglo XVIII por el economista francés Richard Cantillon. Su aporte ha sido verdaderamente relevante para comenzar a comprender el concepto de emprendedor y el rol que juega el emprendimiento en la economía. (Castillo, 1999)

Cantillon define al entrepreneur como el “agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto”. Distingue que el emprendedor, a diferencia de otros agentes, no posee un retorno seguro. Y afirma que es él, quien asume y soporta los riesgos que dominan el comportamiento del mercado.

Burnett (2000) expresa que tiempo después el economista francés Say, hizo un interesante aporte a la definición de Cantillon. Say afirmó que el “entrepreneur” es un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad. También expresa que Say rescata el hecho de que el éxito emprendedor no sólo es importante para un individuo, sino también para la toda la sociedad; y que este autor afirma que un país dotado principalmente de comerciantes, industriales y agricultores será más próspero que uno en el que principalmente halla individuos dedicados al arte o a la ciencia.

Stevenson (2000) afirma que la importancia en el estudio del emprendedurismo ha ido aumentando en el tiempo y rescata ciertas hipótesis que emergen de la observación en 40 países diferentes. Estas hipótesis son las siguientes:

El emprendedurismo se desarrolla en las comunidades donde existen recursos móviles.

El emprendedurismo es importante cuando los miembros exitosos de una comunidad reinvierten sus excesos de capital en proyectos de otros miembros de la comunidad. Es decir que existe capital disponible.

El emprendedurismo es próspero en comunidades en las cuales los éxitos de los miembros de la misma son celebrados por los demás miembros.

El emprendedurismo es significativo en comunidades en las que el cambio es visto como algo positivo.

Emprendedor.

Uno de los principales problemas con los que nos encontramos es la definición exacta del concepto emprendedor, sobre el que no existe consenso entre estudiosos e investigadores más sin embargo se presentan aportes de ellos a continuación:

Para Cantillon en 1756, el emprendedor es el compra productos a un precio determinado en el presente, los combina de forma acertada para obtener un nuevo producto y luego lo vende a precios inciertos en el futuro. No posee un retorno seguro y debe asumir los riesgos y la incertidumbre presentes en el mercado.

Knight en los años comprendidos (1921-1942) dice que los emprendedores intentan predecir y actuar sobre el cambio en los mercados. El emprendedor carga con la incertidumbre de la dinámica del mercado.

Stevenson afirma que el emprendedor persigue la oportunidad, se compromete rápidamente, está predispuesto al cambio y se responsabiliza ante diferentes escenarios y que a su vez, rescata especialmente el rol del emprendedor en la asimilación de cambios, dado que el mundo está modificándose continuamente, y plantea al futuro como un verdadero desafío. (Stevenson, 2000) Schumpeter en (1934), comenta que el emprendedor es un innovador que implementa el cambio en los mercados a través de la realización de nuevas combinaciones.

Lo primero que debe hacer es colocar en una balanza lo positivo y lo negativo de ser un emprendedor:

Positivo:

- Nadie le va a decir qué hacer.
- Puede adoptar ideas con rapidez, nadie lo frenará.
- Puede ser flexible.

Negativo:

- Cada 15 días debe pagar una nómina.
- Debe conseguir dinero para pagar proveedores y a quién le presta.

- Aceptar responsabilidad por las decisiones.
- Enfrentar sólo situaciones difíciles creadas por circunstancias fuera de su control.
- Trabajar muchas horas, incluidos feriados y fines de semana.
- Dedicarse obligatoriamente a cosas que no le gustan.
- Sí tiene jefes: sus clientes.

Las siguientes estrategias que tiene que tener en cuenta el emprendedor para la supervivencia de una empresa:

- Mantenimiento básico de registros: llevar una contabilidad y más o menos entender qué pasa allí.
- Manejo financiero: saber de dónde viene el dinero y por donde se va.
- Manejo del recurso humano: al principio estará tal vez solo, pero si las cosas van bien, pronto necesitará ayuda y la debe saber utilizar.
- Análisis de punto de equilibrio: ¿cuánto es lo mínimo que debe producir y vender para sobrevivir y crecer?
- Conocimiento del entorno en que opera la empresa.
- Conocimiento del producto o servicio.
- Conocimiento de los competidores.
- Relaciones con las autoridades: impuestos, cámaras de comercio
- Estructuras legales: ¿cuál es mejor forma de definir su empresa?, contratación, minimizar riesgos.
- Habilidades de comunicación. (Castany, 2008)

Características.

Ser emprendedor significa ser capaz de crear algo nuevo o de dar un uso diferente a algo ya existente, y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la de la comunidad en la que habita. A su vez, a este individuo no sólo le surgen ideas, sino que también es lo suficientemente flexible como para poder

adaptarlas y posee la creatividad necesaria para transformar cada acontecimiento, sea positivo o negativo, en una oportunidad.

El emprendedor posee un espíritu especial. Tiene alta autoestima, confía en sí mismo y posee una gran necesidad de logro. Trabaja duramente, es eficiente y se da la oportunidad de pensar diferente. Es un individuo positivo, pero no sólo para sí mismo, sino que genera un ambiente positivo a su alrededor y este entorno le favorece para alcanzar las metas que se proponga. Este es un punto para destacar, ya que el emprendedor no piensa su proyecto en forma acotada, sino que siempre tiene visión de futuro.

Los rasgos de personalidad que los expertos consideran que debe tener la persona emprendedora, y que deberían ser inherentes a su personalidad, lo que hace que sean más difíciles de aprender o desarrollar. Son Adaptabilidad o capacidad de asimilación de los cambios, ambición, asunción de riesgos, autoestima, capacidad de sacrificio, competitividad, conocimiento de uno mismo como persona, confianza en sí y en lo que hace, curiosidad, decisión, flexibilidad, liderazgo (no como conocimiento de técnicas o posición intrínseca de dirección dentro de una organización), honestidad, iniciativa, persistencia, pro actividad, respeto por los demás, responsabilidad, visión de futuro realista, optimista y creativa. (Belchior, 2017)

Pasión:

- Expresa sus sentimientos con fuerza.
- Está convencido que tendrá éxito.
- No ve riesgos sino factores que puede manejar para su ventaja, aunque acepta que el riesgo existe.
- Muestra coraje para enfrentarse a los retos.
- Le gusta hacer las cosas ya.
- Se compromete a fondo con lo que emprende.

Imaginación:

- Hábil para pensar, objetivo y lógico.
- Es creativo, flexible.

- Innovador constante.

Autodeterminación:

- No se siente bien trabajando bajo las órdenes de alguien.
- Sabe que tiene que ejercer autoridad.
- Dispuesto a reducir su estándar actual de vida pues sabe que el futuro será mejor.
- Es disciplinado.

Confianza en sí mismo:

- Tiene alta necesidad de lograr lo que se propone.
- Tiene “motor”: responsable, vigoroso, fortaleza física, con iniciativa, persistente y con buena salud.
- Sabe y acepta que debe invertir muchas horas y días en su empresa.
- Muestra estabilidad emocional para soportar el estrés.
- Es sociable, trabaja bien con otros.
- Acepta críticas y rechazo con mente abierta.
- Es optimista, sonríe y transmite optimismo con su forma de actuar.
- Sabe que puede llegar el momento que su empresa puede crecer más allá de lo que puede manejar.
- Toma decisiones estratégicas con poca información.

Importancia Del Emprendimiento En Los Nicaragüenses

Es claro que la iniciativa emprendedora tiene, desde el punto de vista práctico, consecuencias en la economía; para poder medir esa vinculación entre los emprendedores y el desarrollo económico y social, se ha asociado a los emprendedores con alguno de los siguientes conceptos: autónomo, pequeña empresa o nueva empresa.

"El espíritu emprendedor y la innovación son centrales para el proceso creativo en la economía y para la promoción del crecimiento, incrementando la productividad y creando empleo. Los emprendedores perciben las oportunidades y toman riesgos al enfrentar la incertidumbre para abrir nuevos mercados, diseñar productos y desarrollar procesos innovadores". (Aleman, H, A, & A, 2010)

Scott Kundel, citado por Dehter (2001), también rescata la importancia de los intraemprendedores. Él plantea la existencia de emprendedores independientes y de emprendedores que se desenvuelven dentro de las empresas como empleados. Y destaca que estos últimos también pueden renovar las estructuras existentes, formar nuevas estructuras o crear nuevos productos o nuevos procesos de producción o gestión.

Un punto a destacar es que el 82% y 57% de las organizaciones encuestadas dan capacitación a emprendedores y apoyo financiero, respectivamente, y el 67% fomentan una cultura emprendedora, lo cual da muestra de que aunque los índices de emprendimiento son aún bajos en Nicaragua, existen esfuerzos importantes para promover el emprendimiento, al mismo tiempo que se forma al talento y se apoya financieramente a proyectos, para impulsar este ecosistema naciente.

En busca de la mejora de los procesos innovadores de las Universidades se definieron los siguientes objetivos: Desarrollar los roles y las responsabilidades que el CNU y las Universidades poseen en el sistema actual y futuro de innovación en Nicaragua, en asociación con otros grupos de claves en Nicaragua; generar las políticas que permitan a la Universidad incluir la innovación en su misión y prácticas; evaluar y mejorar el proceso de manejo de la investigación, incluyendo planes, diseños, métodos, construcción de relaciones y prácticas gerenciales que apoyarán la aplicabilidad e integración de las actividades de investigación y los resultados en la sociedad; desarrollar funciones, procesos y estructuras en las Universidades, que permitan que la innovación y el emprendedurismo sean integrados en su visión y prácticas, particularmente en el proceso de "investigación para el mercado. (Johansson, Martin, & Melander, 2009)

Un punto a fortalecer es la investigación sobre emprendimiento, elemento que brinda al ecosistema información relevante para entender el contexto actual, dirigir las estrategias y esfuerzos, e identificar las áreas de oportunidad de mercado.

Importancia del emprendimiento como fisioterapeuta.

En primer lugar, la iniciativa privada e Independientemente de la realidad de los servicios públicos de cada país, la Fisioterapia siempre ha tenido una marcada dimensión privada que ha potenciado la competitividad y ha contribuido a su evolución.

En segundo lugar, lo más importante es conseguir buenos resultados en Nicaragua. Por otra parte, la Fisioterapia solo se afirmará definitivamente si consigue resultados reproducibles y económicamente viables. La ciencia y la formación desempeñarán un papel muy importante en esto.

En tercer lugar, si bien es cierto que en casi todos los países hay una gran cultura corporativa de defensa del mercado exclusivo del fisioterapeuta, no cabe duda de que solo habrá una evolución efectiva cuando haya un intercambio de conocimientos. La Fisioterapia no puede mantenerse al margen de este proceso, y debe interactuar cada vez más con la ingeniería, la biología, la medicina y la economía.

Emprendimiento y Educación.

La definición expresada por las Naciones Unidas (1968), según la cual el concepto de educación incluye toda una gama de medios complementarios por los cuales se transmiten el conocimiento, los valores y las especializaciones, y se modifican los patrones de comportamiento.

Howard Rasheed en el (2000), expresa que la educación en entrepreneurship puede afectar los atributos que tengan los individuos y puede forjar actitudes emprendedoras en ellos, puede promover cualidades psicológicas favorables para la actividad emprendedora, tales como auto confianza, la autoestima, auto eficacia y la necesidad de logro.

Inclusive, la educación en entrepreneurship para los jóvenes, puede colaborar en evitar la generación de actitudes socialmente no deseables, como la vagancia o la delincuencia. El entorno es importante y más factible que un individuo pueda comenzar a tener actitudes emprendedoras si actúa en un contexto en el que se facilita el reconocimiento de la oportunidad y su persecución. (FORMICHELLA, 2002)

Dehter (2001), expresa que las universidades se han concentrado en la enseñanza de habilidades, entonces el alumno logra acercarse al conocimiento, pero principalmente en un contexto teórico y generalmente actúa en forma pasiva. Agrega que el alumno necesita complementar lo que recibe con su intuición o con otras herramientas como para salvar las diferencias entre los conocimientos adquiridos y

la realidad. Y este autor concluye que, es necesario incluir en la formación de los profesionales, además de los conocimientos teóricos, aquellos que les permitan tener características emprendedoras, que no hay por qué considerar que ser científico y ser un empresario exitoso es incompatible.

Emprendimiento y desempleo.

Audretsch (2002), afirma que la relación entre desempleo y emprendimiento es antigua, al existir desempleo disminuye el costo de oportunidad de encarar un emprendimiento y el aumento del desempleo guía el inicio de actividades independientes porque ha bajado el costo de oportunidad de estar empleado en una empresa.

Dado que el desempleado tiende a poseer bajas dotaciones de capital humano y poco del talento requerido para empezar y sostener una nueva firma, en este aspecto el alto desempleo se asocia con un bajo grado de inicio de actividades y un bajo porcentaje de emprendedorismo puede ser consecuencia de bajos niveles de crecimiento económico lo cual refleja también altos niveles de desempleo. También hay que considerar que si aumenta el número de emprendimientos, tiende a disminuir el número de desempleados. Porque el emprendedor ya no está desempleado y porque de su emprendimiento pueden surgir nuevos puestos de trabajo.

Esta idea de la importancia del emprendedorismo en la generación de empleo es coincidente con lo planteado por Alicia Chelen (1999). Ella expresa que por medio del aumento en las cualidades emprendedoras se crearían nuevas empresas pequeñas y medianas lo cual generaría aumentos en el empleo.

Cabe destacar que por medio del emprendimiento no sólo puede disminuir el desempleo, sino que también existen efectos positivos que se generan en los individuos debido a que pasan de la baja autoestima de estar desempleados a la autovaloración de su tarea y en consecuencia de sí mismos. (DURAN & LUKEZ, 2003)

Emprendimiento y desarrollo local.

El concepto de desarrollo elaborado por Amartya Sen a la teoría del desarrollo local, puede decirse que éste busca que los individuos de un territorio aumenten sus libertades fundamentales dentro están incluidas las posibilidades que poseen los sujetos de tener oportunidades de desarrollar procesos productivos, que les permitan generar su propio empleo y riqueza y les permitan mejorar su calidad de

vida, teniendo en cuenta que esto implica que puedan tener la posibilidad de optar y de vivir de acuerdo a su propia cultura, la posibilidad de cuidar el medio ambiente, de tener acceso a la salud y a la educación, y de elegir en qué lugar quieren vivir. (CASABURI, 2001)

El agente de desarrollo tiene una tarea innovadora, él debe escuchar y descubrir las necesidades de la población para luego poder pensar nuevas maneras de responder a las demandas sociales. Ante la realidad debe intentar buscar nuevos procesos, y sobre todo generar la búsqueda en conjunto de nuevos procesos, que le permitan avanzar a la comunidad hacia formas en las que la misma encuentre cómo mejorar su calidad de vida. Es importante que sea responsable, que favorezca la formación y la información para el desarrollo, que evite la apropiación de los proyectos por parte de un determinado sector, que no sustituya a otros actores y que no sea “mensajero” de ningún sector en especial.

Pasos para la inscripción de la clínica y personal.

Las clínicas privadas deben de contar: Con el asesoramiento de un contador, un administrador, un diseñador gráfico, Fisioterapeutas.

La inscripción debe de contar con: registró en DGI, Alcaldía, código de MINSA, sello de la clínica, pensar en logotipo, monto que genere ingresos.

Pasos en la DGI:

Solicitar inscripción del contribuyente.

Pasar inscripción del contribuyente y constancia de matrícula.

Retirar formulario de inscripción.

Retirar constancia de matrícula.

Pasos en la Alcaldía:

Apertura de negocio.

Solvencia municipal.

Impuesto municipal si es cuota fija o régimen general.

Impuesto municipal registro contable.

Historia de Fisioterapia en Nicaragua.

Tres grandes momentos en la historia nacional han propiciado el auge de la fisioterapia: una epidemia de poliomielitis, un terremoto y una larga guerra de más de una década.

Fátima Orozco, jefa del Departamento de Fisioterapia del Instituto Politécnico de la Salud, donde se forman a los fisioterapeutas, nos cuenta la historia de esta profesión.

Aunque hay varias versiones sobre cuál fue la primera generación de graduados en fisioterapia, ella dice que una de las más creíbles es la promoción de fisioterapeutas que se dio en los años '50, cuando una epidemia de polio hacía estragos en el país.

Esa primera generación, con formación técnica de menos de un año, se facilitó con la llegada a León de un barco-hospital itinerante llamado Hope (Esperanza, en inglés).

Otra versión indica que los primeros procesos de formación eran en los hospitales regidos por monjas, principalmente en el Hospital San Vicente de Paul, donde presuntamente se dio la primera graduación un 15 de agosto, entre finales de los años '50 e inicios de los '60, y que desde entonces se bautizó cada 15 de agosto como Día Nacional del Fisioterapeuta.

Lo que sí está seguro, es que la demanda aumentó con el terremoto de 1972 en Managua, donde más de 10 mil personas murieron y miles más quedaron con discapacidad.

“Entonces la oferta del Ministerio de Salud mandó a hacer cursos de capacitación en el Hospital El Retiro y en el Hospital de Rehabilitación Jesús de la Buena Esperanza, hoy conocido como Aldo Chavarría. Éstos tenían una formación técnica de dos años”, cuenta Orozco.

Pasó el terremoto y llegó la guerra civil y la guerra de los años '80. “Posteriormente, con la necesidad de perfeccionar los conocimientos y darle acreditación profesional, la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua comenzó la formación oficial a partir del año 80, en los primeros años de la guerra, a nivel de técnico superior, para bachilleres. Este proceso se vino consolidando hasta llegar al nivel de licenciatura”.

A partir de 1996, la Universidad Nacional Autónoma (UNAN) abrió un plan de complementación para que los técnicos superiores pudieran licenciarse.

En 1999 se fundó la carrera de licenciatura en fisioterapia en la UNAN, con cinco años de estudio. La fisioterapia es una carrera poco apetecida por los bachilleres. Antes las ofertas eran de 50 a 60 cupos, ahora las han bajado a 45. Ahora la carrera cuenta con 150 alumnos de primero a quinto año, pero probablemente no todos se graduarán: De 55 alumnos que entraron hace cinco años, sólo 13 egresarán este año. (Silva, 2003)

Fisioterapia.

La carrera de Fisioterapia forma profesionales con sentido ético y crítico, con capacidad de liderazgo, creatividad, aptitudes de investigador, humanística y de alta sensibilidad social, que den respuesta a las necesidades de la sociedad conforme el referente epistemológico de la profesión, propendiendo por la calidad de vida de la población en todas las acciones relacionadas con el movimiento corporal humano. Es por esto que los ejes de formación se orientan hacia el desempeño asistencial-clínico, ergonómico y comunitario así, como al aspecto educativo, administrativo e investigativo.

Fisioterapia es una Carrera Universitaria que forma profesionales integrales que estudian, analizan y tratan alteraciones de movimiento corporal humano y fundamentan sus acciones en la promoción del bienestar cinético, prevención de alteraciones, habilitación, rehabilitación de las personas con alteraciones físicas de la función disfunción y la reintegración a la familia y sociedad.

En la Siguiete página se presenta el plan de estudio del año 1999 con mejoramientos planteados en el año 2002 de la carrera de Fisioterapia.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA
UNAN – MANAGUA

PLAN DE ESTUDIO 1999
CURSO REGULAR

CENTRO : INSTITUTO POLITÉCNICO DE LA SALUD
CARRERA : FISIOTERAPIA
TÍTULO : LICENCIADO (A) EN FISIOTERAPIA
TOTAL DE HORAS : 3150
TOTAL DE CRÉDITOS : 210

I. PLAN DEL PROCESO DOCENTE

I SEMESTRE

<u>CÓDIGO</u>	<u>ASIGNATURAS</u>	<u>HORAS</u>	<u>CRÉDITOS</u>	<u>REQUISITOS</u>
01	MATEMÁTICA GENERAL	60	4	
02	INTRODUCCIÓN A LA ANTROPOLOGÍA	60	4	
03	REHABILITACIÓN BASADA EN LA COMUNIDAD I	60	4	
04	PSICOLOGÍA DEL BIENESTAR SOCIAL	60	4	
		240	16	

II SEMESTRE

<u>CÓDIGO</u>	<u>ASIGNATURAS</u>	<u>HORAS</u>	<u>CRÉDITOS</u>	<u>REQUISITOS</u>
05	FISIOLOGÍA HUMANA	60	4	
06	ANATOMÍA	60	4	
07	ESPAÑOL GENERAL	60	4	
08	REHABILITACIÓN BASADA EN LA COMUNIDAD II	60	4	03
		240	16	

III SEMESTRE

<u>CÓDIGO</u>	<u>ASIGNATURAS</u>	<u>HORAS</u>	<u>CRÉDITOS</u>	<u>REQUISITOS</u>
09	SEMINARIO DE FORMACIÓN INTEGRAL	45	3	
10	NEUROFISIOANATOMÍA	60	4	
11 (*)	REHABILITACIÓN BASADA EN LA COMUNIDAD III	90	6	08
12	ÉTICA Y LEGISLACIÓN	45	3	
		240	16	

IV SEMESTRE

<u>CÓDIGO</u>	<u>ASIGNATURAS</u>	<u>HORAS</u>	<u>CRÉDITOS</u>	<u>REQUISITOS</u>
13	BIOMECÁNICA I	90	6	07
14	TERAPÉUTICA POR EL EJERCICIO I	60	4	06
15	PATOLOGÍA MÉDICO QUIRÚRGICO	60	4	
16	MEDIOS FÍSICOS I	60	4	06
17	VALORACIÓN FISIOTERAÉUTICA I	60	4	
		330	22	

*Asignatura que culminan con trabajo de Curso.

V SEMESTRE				
<u>CÓDIGO</u>	<u>ASIGNATURAS</u>	<u>HORAS</u>	<u>CRÉDITOS</u>	<u>REQUISITOS</u>
18	BIOMECÁNICA II	90	6	13
19	VALORACIÓN FISIOTERAPÉUTICA II	45	3	17
20	BIOESTADÍSTICAS	60	4	
21	MEDIOS FÍSICOS II	60	4	16
		255	17	

VI SEMESTRE				
<u>CÓDIGO</u>	<u>ASIGNATURAS</u>	<u>HORAS</u>	<u>CRÉDITOS</u>	<u>REQUISITOS</u>
22	BIOMECÁNICA III	90	6	18
23	VALORACIÓN FISIOTERAPÉUTICA III	45	3	19
24 (*)	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	45	3	
25	TERAPÉUTICA POR EL EJERCICIO II	60	4	14
		240	16	

VII SEMESTRE				
<u>CÓDIGO</u>	<u>ASIGNATURAS</u>	<u>HORAS</u>	<u>CRÉDITOS</u>	<u>REQUISITOS</u>
26	PSICOLOGÍA EVOLUTIVA	60	4	
27	FISIOTERAPIA EN PEDIATRÍA	60	4	25
28(*)	DISEÑO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS	90	6	
29	INTEGRACIÓN SENSORIAL.	60	4	
		270	18	

VIII SEMESTRE				
<u>CÓDIGO</u>	<u>ASIGNATURAS</u>	<u>HORAS</u>	<u>CRÉDITOS</u>	<u>REQUISITOS</u>
30(*)	FISIOTERAPIA NEUROLOGICA	90	6	25
31	CONTROL MOTOR	60	4	
32	FISIOTERAPIA ORTOPÉDICA	60	4	23
33	EPIDEMIOLOGIA GENERAL	60	4	
		270	18	

IX SEMESTRE				
<u>CÓDIGO</u>	<u>ASIGNATURAS</u>	<u>HORAS</u>	<u>CRÉDITOS</u>	<u>REQUISITOS</u>
34	INTRODUCCIÓN A LA ADMINISTRACION	60	4	
35	ERGONOMÍA	60	4	
36	FISIOTERAPIA EN AFECCIONES MEDICAS	60	4	
37 (*)	INVESTIGACIÓN APLICADA	60	4	
		240	16	

X SEMESTRE				
<u>CÓDIGO</u>	<u>ASIGNATURAS</u>	<u>HORAS</u>	<u>CRÉDITOS</u>	<u>REQUISITOS</u>

*Asignatura que culminan con trabajo de Curso

Funciones que realiza él o la Fisioterapia:

- Participar en el diseño de líneas de investigación.
- Promover el desarrollo de proyectos de investigación.
- Ejecutar programas de investigación básica en el ámbito clínico y comunitario.
- Fisioterapeuta de base.
- Ejecutar programas de investigación básica en el ámbito clínico y comunitario.
- Desarrollar acciones integradas de educación, en el ámbito clínico y comunitario.
- Evaluar los factores de riesgo ergonómico según puesto de trabajo.
- Ejecutar planes de intervención fisioterapéuticas que permitan modificar los factores de riesgo ergonómico.
- Coordinar acciones intersectoriales con los diferentes actores sociales del territorio.
- Planificar programas de intervención interdisciplinaria según diagnóstico situacional del territorio.
- Ejecutar acciones de promoción, prevención y mantenimiento de la salud a nivel familiar y comunitario, enfatizando en la población con actividad limitada y participación restringida.
- Emplear los métodos y técnicas en la evaluación de la condición de salud.
- Planificar las intervenciones, Identificadas por medio de la evaluación fisioterapéutica.
- Aplicar las modalidades y procedimientos fisioterapéuticos de intervención, según sistema de afectación.
- Emplear los métodos y técnicas en la evaluación de la condición de salud.
- Planificar las intervenciones, Identificadas por medio de la evaluación fisioterapéutica.

- Aplicar las modalidades y procedimientos fisioterapéuticos de intervención, según sistema de afectación.
- Asesorar en aspectos relacionados con su especialidad.
- Organizar y ejecutar los procesos de gestión de un servicio o programa de intervención fisioterapéutica.

Cargos que desempeña él o la Fisioterapia:

- Fisioterapeuta de base.
- Responsable y/o coordinador de servicios y programas de fisioterapia.
- Coordinador de programas educativos en fisioterapia.
- Responsable y/o coordinador de servicios y programas de fisioterapia.
- Coordinador de programas educativos en fisioterapia.
- Planificar programas de educación para la salud desde una perspectiva profesional e interdisciplinaria.
- Participar en programas de educación para la promoción prevención y mantenimiento de la salud.
- Responsable de servicios de fisioterapia. (UNAN-Managua, 2013)

Misión:

Formar profesionales integrales en fisioterapia con sentido humanístico, ético, investigativo, científico técnico, para contribuir con el mejoramiento de la calidad de vida de las personas mediante el análisis, la prevención, rehabilitación y recuperación del movimiento corporal humano. Para la reintegración laboral, familiar y social del individuo optimizando su capacidad fisiocinetica.

Visión:

La carrea de Fisioterapia del Instituto Politécnico de Salud de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua desarrollara un modelo dinámico con prácticas innovadoras que lo ubique a la vanguardia de la educación universitaria, formando profesionales con compromiso social, sentido

crítico, sólidos principios éticos y humanísticos; líder en la producción, pionero en la investigación en pro de la calidad de vida del ser humano y del ambiente que lo rodea.

Hipótesis de investigación

Los futuros emprendedores de clínicas o consultorios privados que ofrecen atención de Fisioterapia en la ciudad de Managua podrían aumentar si se determinan las características fundamentales para el éxito empresarial.

Diseño Metodológico:

Tipo de Estudio

Según alcance:

Descriptivo porque se buscó especificar las propiedades, las características de personas, o grupos que se sometieron al estudio. Es decir, únicamente se pretendió recoger información de manera independiente o conjunta sobre las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas. (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista, 2010)

Según tiempo de ocurrencia:

Prospectivo porque se registró la información, según fueron ocurriendo los fenómenos. (Canales, 1986)

Este estudio es de corte transversal, porque se estudiaron todas las variables propuestas en el período de Marzo 2018 - Marzo del 2019. “Los estudios de corte transversal recolectan datos en un solo momento, un tiempo único, su propósito es describir variables y su incidencia e interrelacionarlo en un momento dado”. (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista, 2010)

Según enfoque:

Es Cualitativo-cuantitativo; cuantitativo porque el estudio llevo una secuencia en la que se planteó un problema donde luego se construyó un marco teórico, la recolección de datos se fundamentó en una medición, la cual se representó mediante estadísticas para lo cual la investigación fue lo más objetiva posible. Por otro lado cualitativamente porque se estudió el fenómeno a profundidad y se condujo básicamente en ambientes naturales. (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista, 2010)

Área de Estudio

Ciudad de Managua.

Universo Y Muestra

El universo la constituyeron las 10 clínicas de Fisioterapia en el departamento de Managua. La muestra la constituyeron todas las clínicas que cumplen con nuestros criterios de inclusión.

Definición y Operacionalización de Variables

Objetivo: Describir las diferentes características socioeducativas de los emprendedores en Fisioterapia.			
Variable	Sub-variable	Indicador	Valor
Características Socioeducativas	Social	Sexo	Masculino Femenino
		Edad	21-25 años 26-30 años 31-35 años 36-40 años 41-45 años 46-50 años 51-55 años 56-60 años
	Educativa	Año de Egreso	1985 a 1989 1990 a 1994 1995 a 1999 2000 a 2004 2005 a 2009 2010 a 2014
		Título de Egreso	Técnico en Fisioterapia Lic. En Fisioterapia
		Asignaturas que lo inspiran a emprender	Anatomía Biomecánica Pediatria Neurología Ergonomía Ortopedia Afecciones Medicas (Respiratorio, Quemados, Amputados) Administración , Proyecto
		Actitud de los profesores que lo motivan a emprender	Amabilidad Servicial Motivador Ambición Laboral Emprendedor Positivo Consejero
		Motivos Personales para emprender	o Futuro mejor o Estabilidad Económica

			<ul style="list-style-type: none"> o Afluencia de Pacientes o Cambiar su vida o Enorgullecer a su padres o Algún familiar es discapacitado
		En que se ha capacitado	Maestría Post-Grado Cursos Presenciales/Online
		Temáticas en las que se especializo	Aroma terapia Acupuntura Reflexología Radiología Terapia Deportiva Barroterapia Vendaje Funcional Ventosas Quiromasaje Técnicas Miofasciales Vendaje Kinesiológico Otros.

Objetivo: 2. Conocer los aspectos administrativos, el equipamiento y servicios que brindan las clínicas o consultorios privados que ofrecen atención de fisioterapia.

Variable	Sub-variable	Indicador	Valor
Aspectos Administrativos, Equipamiento y Servicios	Administración de la Clínica	Tipo del Local	Rentado Propio
		Promedio de Renta	\$250-299 \$300-349 \$350-399 \$400-499 \$500-549 \$549-600
		Personas Involucradas en el Emprendimiento	Solo yo 2-3 4 Mayor a 5
		Costo Promedio de Atención	\$10-20 \$20-30 \$40 a mas
		Contabilidad	Libros Informes Base de Datos Asesoría Externa
		Inscripción	DGI MINSA Alcaldía
		Tipo de Expediente	Físico Digital
		No. Pacientes semanal	5-14 15-24 25-34 35 o mas
		Tipo de Referencia	Decisión propia Sugerencia de amistad

Variable	Sub-Variable	Indicador	Valor
Aspectos Administrativos, Equipamiento y Servicios	Equipamiento Y Mobiliario	Equipos	U.S Electro Estimulo CHC CHF Diatermia Infrarrojo Barras Paralelas Parafina Tracción Cervical Rueda de Hombro Prono/Supinador Escalera Digital Bicicleta Poleas Juegos de Ensarte Pelota de Bobath Pesas Escalera Terapia de Choque Otros.
		No. De Sillas	1-3 4-6 7 a mas
		No. De Camillas	1-3 4-6 7 a mas
		No. De Mesas	1-2 3-4 5 a mas
		No. De colchonetas	1-2 3-4 5 a mas
		No. De Espejos	1-2 3-4 5 o mas
		No. De Cortinas	1-2 3-4 5 o mas

		Tipo de Ventilación	Aire Acondicionado Abanico Ventiladores
Variable	Sub-Variable	Indicador	Valor
Aspectos Administrativos, Equipamiento y Servicios	Servicios que brinda la clínica	Patologías Atendidas	ACV Lesión Medular P.F Lesiones de Plexos Parkinson Síndrome de Down Retraso Psicomotor PCI Pie equino , varo Estrés Laboral Torticolis Fatiga Laboral Esguinces Fracturas Tendinitis Artritis Artrosis Bursitis Capsulitis Lesión de Meniscos Lesión de Ligamentos Ruptura Ligamentosa Traumatismos Luxaciones
		Servicios que Ofrece	Manual Electroterapia Hidroterapia Mecanoterapia Ludo terapia Masoterapia Crioterapia Termoterapia Estimulación Temprana T.O Otras
		Atención Domiciliar	Si/No
		Duración de la sesión	30min- 40min 45min-1H 1H- 1H y 30min

		Terapia Grupal	Si/No

Objetivo: Identificar las necesidades educativas requeridas para el proceso de gestión empresarial.			
Variable	Subvariable	Indicador	Valor
Necesidades Educativas para el proceso de gestión empresarial	Que necesita saber el Departamento de Fisioterapia para incluir en su pensum una clase o curso acerca de gestiones administrativas	Cursos cada semestre sobre liderazgo, gestión de proyectos, autodisciplina, autoestima, marketing.	Si/No
		Clases semestrales de diferente modulo: gerencia de empresa, gerencia financiera, gerencia de mercadeo.	Si/No
		Clase de un semestre de contabilidad de costos.	Si/No
		Charla de 1 día completo sobre el emprendimiento.	Si/No
		Escriba sus propuestas:	Si/No
			Si/No

Criterios de Inclusión

- Poseer su propia clínica o consultorio privado
- Que sea Licenciado en Fisioterapia
- Que desee participar en el estudio

Métodos, Técnicas e Instrumentos de recolección

Método: observacional

Es el registro visual de lo que ocurre en una situación real, clasificando y consignando los acontecimientos pertinentes de acuerdo con algún esquema previsto y según el problema que se estudia.

Es un método que permite obtener datos cuantitativos como cualitativos. La determinación de lo que se

va a observar va estar determinado por lo que se está investigando; en el estudio se visitó diferentes clínicas en las cuales se observó el equipamiento con el que cuenta la clínica para luego verificarlo con las respuestas del instrumento.

Técnica: Encuesta

Consiste en obtener información de los sujetos de estudio, proporcionados por ellos mismos, sobre opiniones, conocimientos, actitudes o sugerencias. En la investigación los encuestados llenaron el instrumento para ayudarnos a conocer el funcionamiento y equipamiento de la clínica que dirige.

Guía de instrumento de recolección de datos

Dirigida a los sujetos de estudio es decir los dueños del local , primeramente se necesitó conocer el nombre del local y el sexo de la persona a cargo; la ficha de recolección de datos cuenta con un total de 33 preguntas distribuidas a través de cuatro incisos basados en los objetivos planteados siendo estos: Características Socioeducativas (año y título de egreso; asignaturas, aptitudes de docentes y motivación personal que lo llevo a emprender y cursos en los que se ha especializado) , Aspectos Administrativos y Equipamiento (costos que genera el local, ganancias, socios, administración, tipo de expedientes, referencias, número de pacientes por semana , equipo y mobiliario) Servicios que brinda la clínica (patologías que atienden y terapias que ofrecen) y Necesidades Educativas cada uno de ellos conformados por una serie de preguntas en su mayoría cerradas de selección múltiple ya sea con la oportunidad de elegir una o varias opciones a través de la contestación de estas nos brindaron la información necesaria para dar respuesta a las incógnitas del planteamiento de problema.

Procedimientos para la recolección de Datos e Información

Primeramente, se localizo todas las clínicas o consultorios que cumplieran con los criterios de inclusión, luego se comunico con los propietarios que nos permitieron acceder a sus locales, siendo 10 el total de clínicas que aceptó participar en el estudio. Posterior a ello se visitó a las clínicas en un periodo de dos semanas para recolectar la información a través de la encuesta que se ha redactado.

Plan de tabulación y análisis

A partir de los datos que sean recolectados, fue diseñada la base datos correspondientes, utilizando el programa estadístico SPSS, v. 20 para Windows. Una vez que se realizó el control de calidad de los datos registrados, fueron realizados los análisis estadísticos pertinentes. De acuerdo a la naturaleza de cada una de las variables (cuantitativas o cualitativas) y guiados por el compromiso definido en cada uno de los objetivos específicos, fueron realizados los análisis descriptivos correspondientes a las variables nominales y/o numéricas, entre ellos: (a) El análisis de frecuencia, (b) las estadísticas descriptivas según cada caso. Además, se realizarán gráficos del tipo: (a) pastel o barras, que describan en forma clara y sintética, la respuesta de variables numéricas, discretas o continuas.

9. Resultado

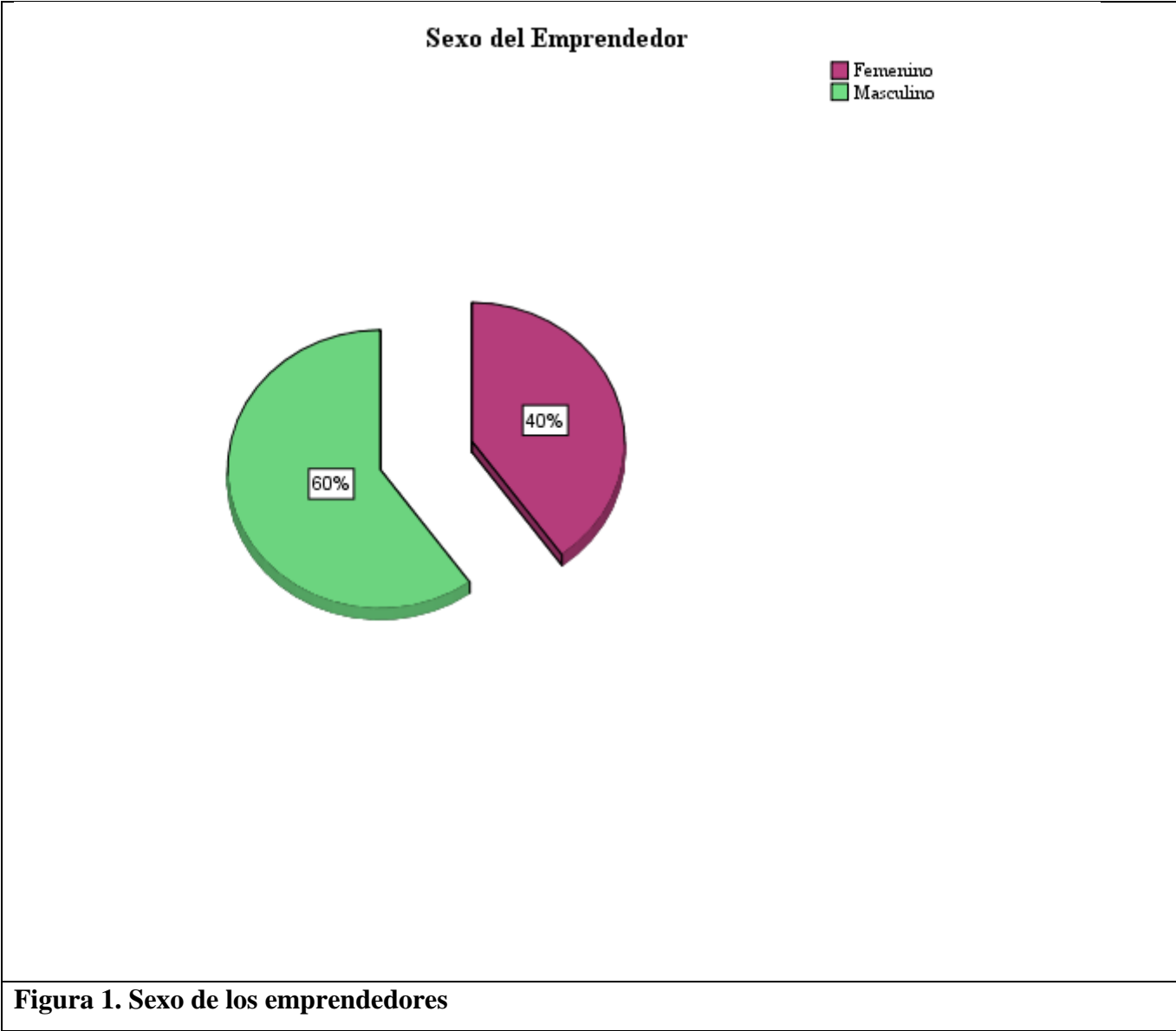


Figura 1. Sexo de los emprendedores

Fuente: Tabla#1

La presente figura Muestra que del total de encuestados predomina más el sexo masculino con un 60% y el sexo femenino solo un 40%.

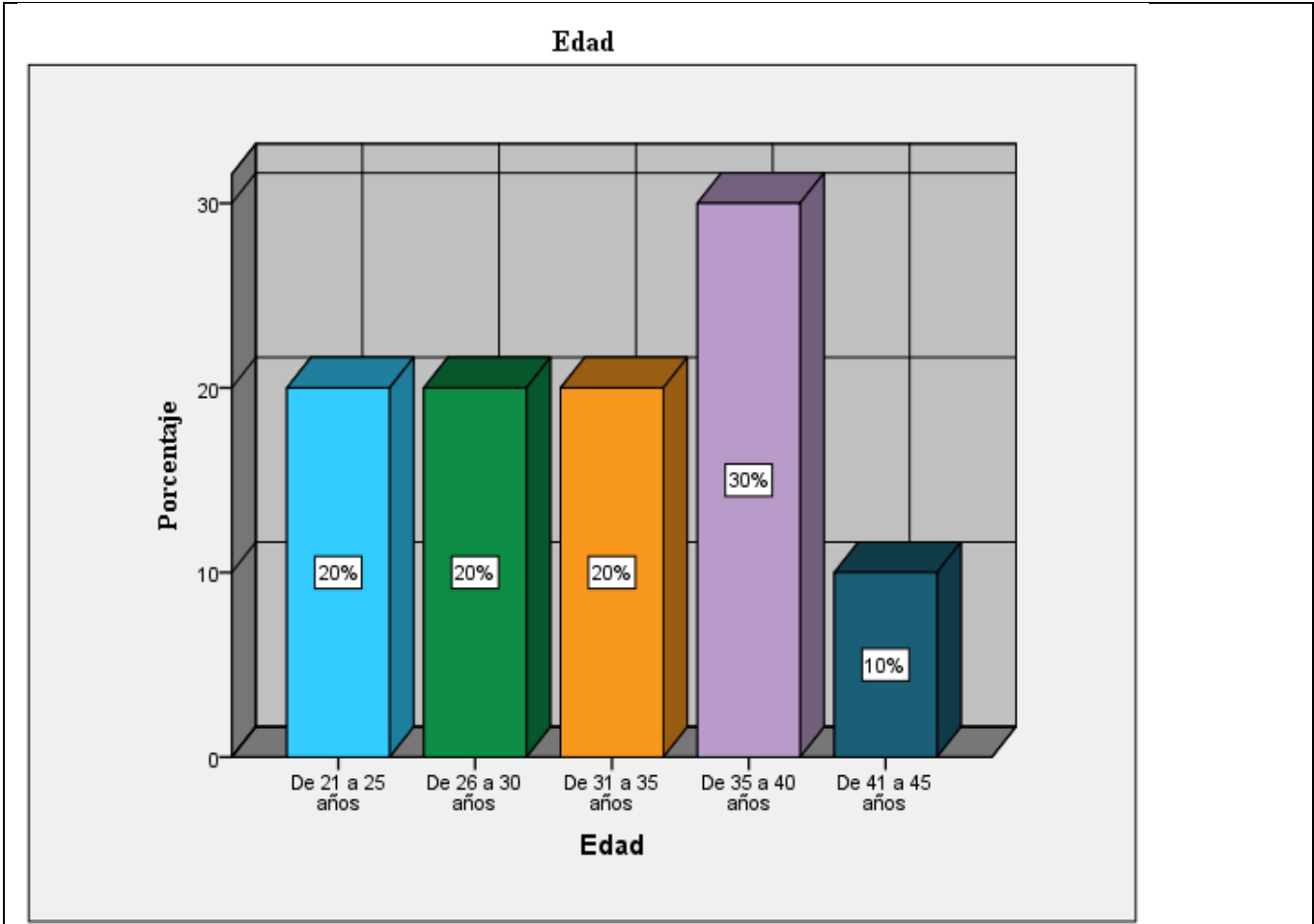


Figura #2 Edad

Fuente: Tabla#2

Muestra que del total de encuestados un 30% de ellos tienen la edad entre el rango de 35 a 40 años, los rangos de edad de 21 a 25-26 a 30 y de 31 a 35 años poseen un 20% cada uno, con un 10% las edades de 41 a 45 años.

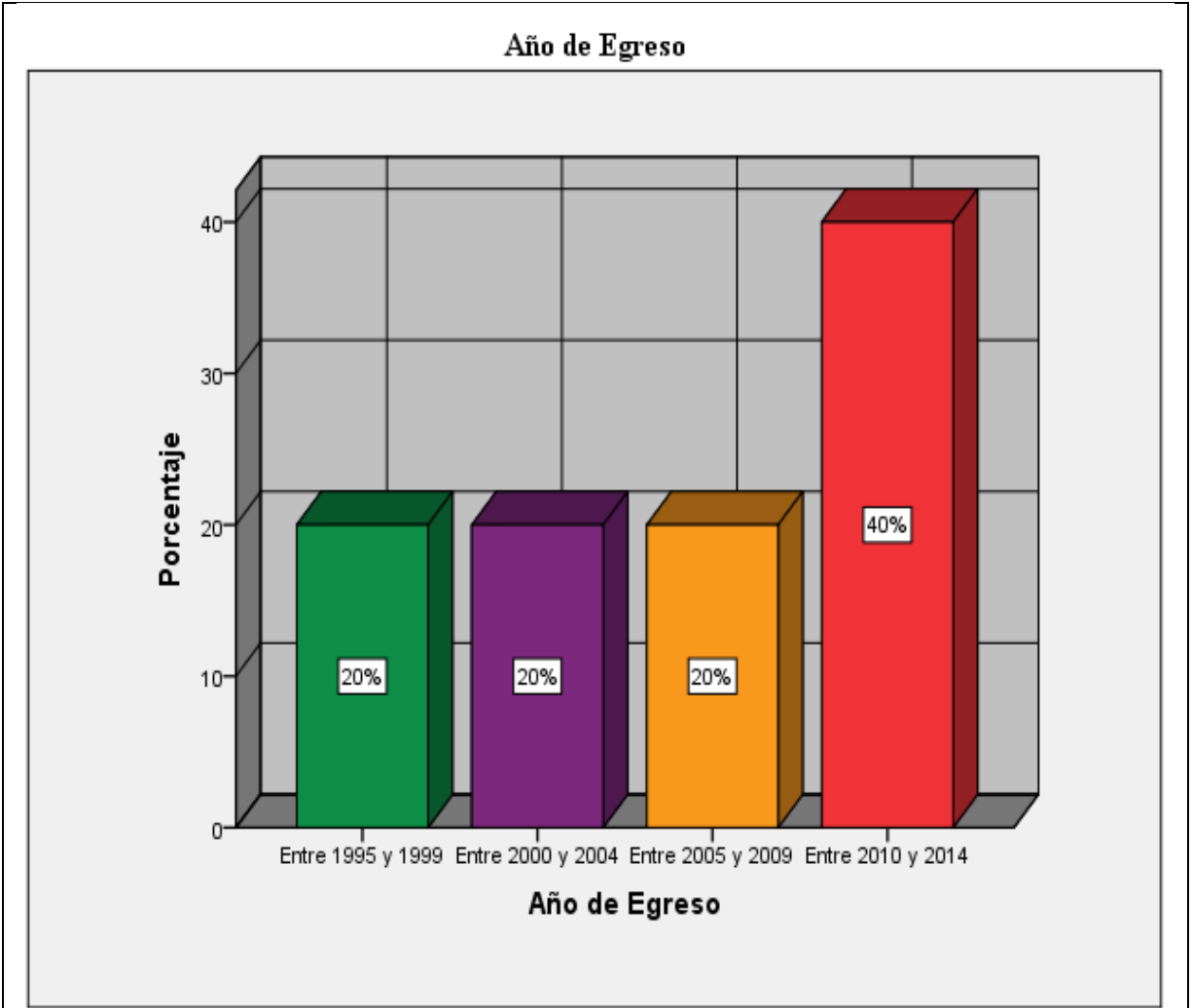


Figura #3. Año de Egreso

Fuente: Tabla#3

Muestra que el 40% de los emprendedores egresaron entre el año 2010 a 2014, 20% entre 1995 a 1999, otro 20% en los años del 2000 al 2004 y por ultimo un 20% entre el 2005 al 2009.

Asignatura que lo llevaron al Emprendimiento

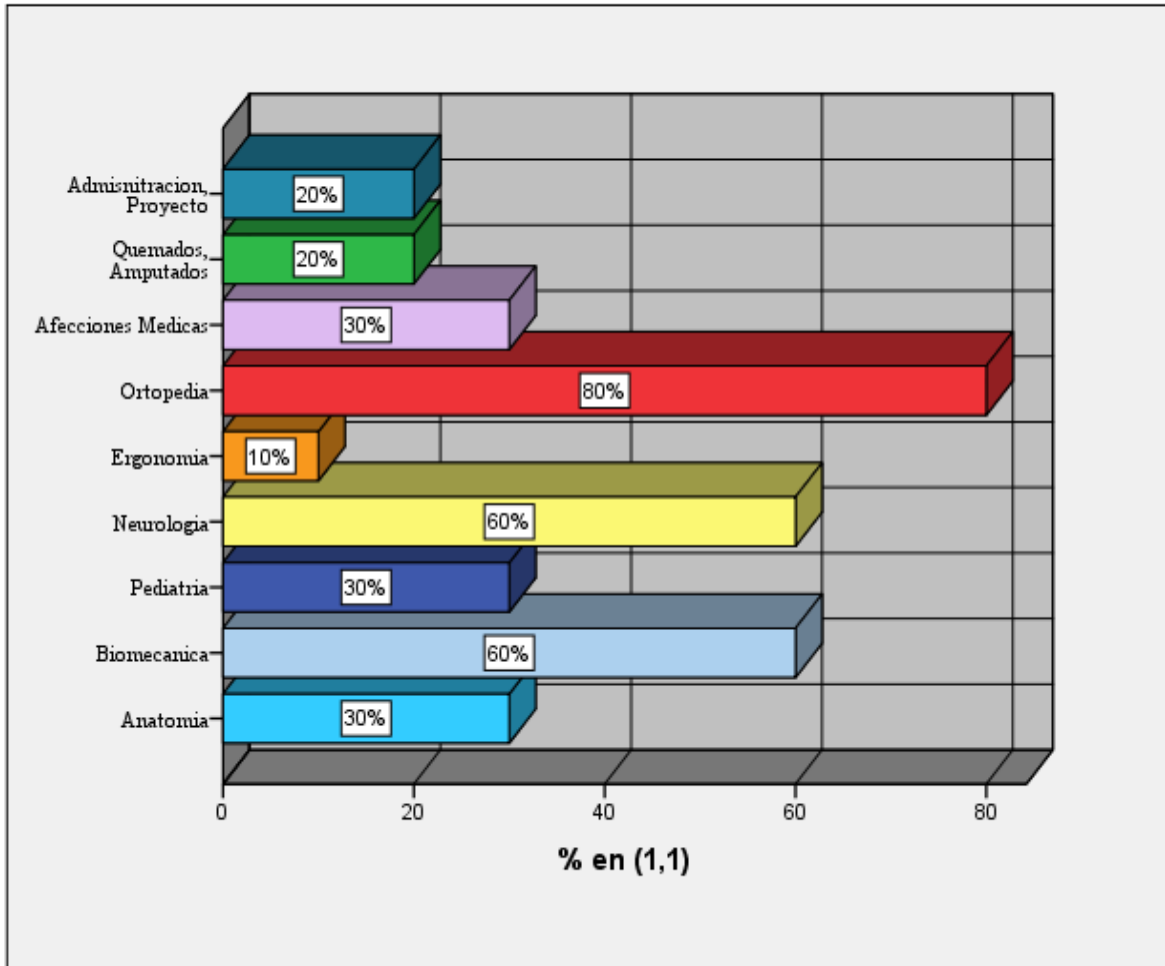
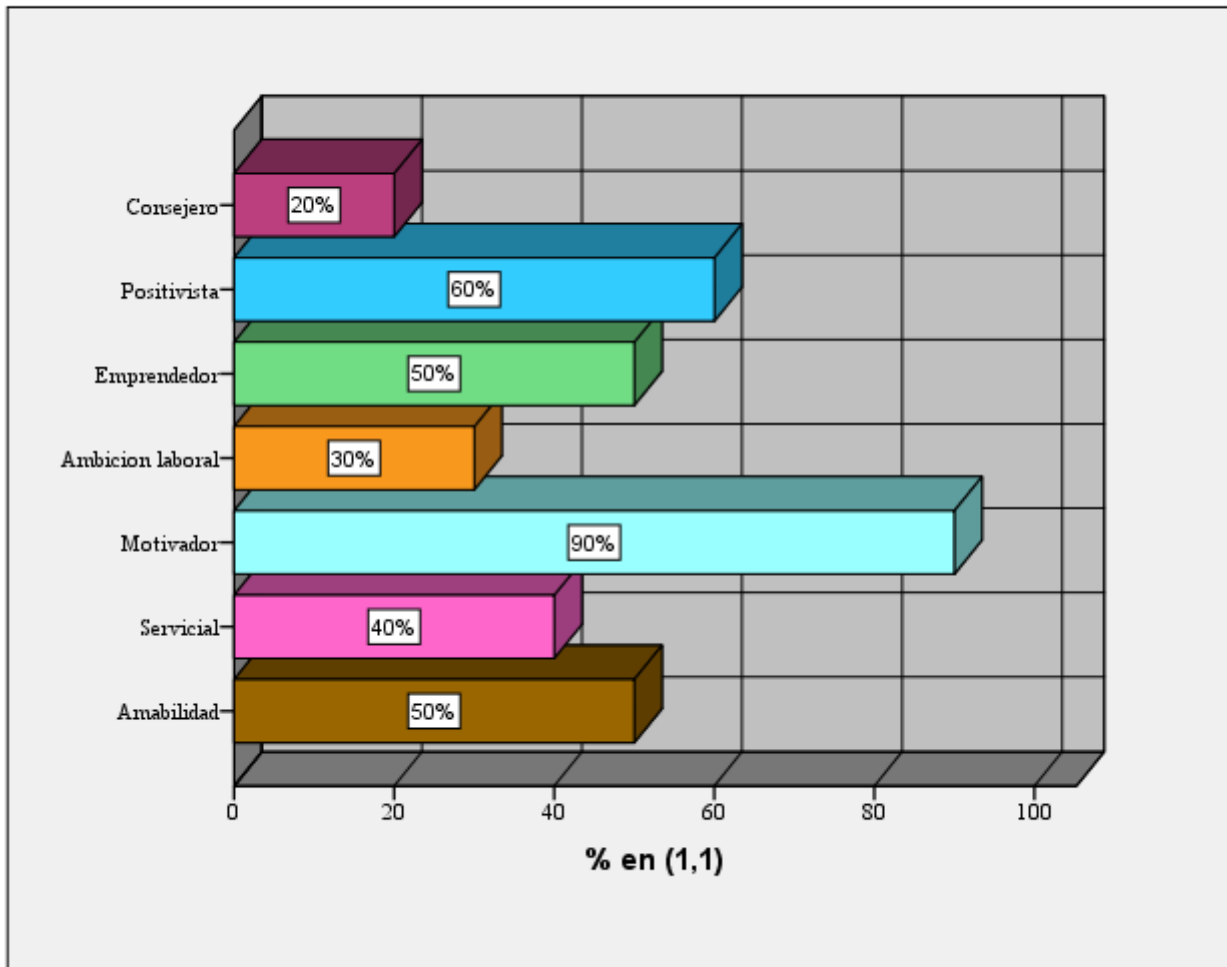


Figura #4 Asignatura que lo llevaron al Emprendimiento

Fuente: Tabla#4

Muestra que un su mayoría con un 80% la asignatura de Ortopedia los inspira a crear su clínica, un 60% eligió la asignatura de Biomecánica al igual que la de Neurología, las asignaturas de Anatomía y Pediatría cuentan un 30% cada una, Administración de Proyectos y la Asignatura de Quemado y Amputado tienen un 20% cada una y solo un 10% se inspira por la Ergonomía.

Actitudes de los docente que lo motivaron al Emprendimiento



Figura# 5 Actitudes de los docentes que lo motivaron al Emprendimiento

Fuente: Tabla#5

Muestra que 90% de los encuestados se inspira de la actitud motivadora de los docentes, un 60% opta por la actitud positiva, 50% por actitudes de amabilidad y emprendedora, el 40% se inspiró por una actitud servicial y solo el 30% ambición laboral.

Motivo personal de emprendimiento

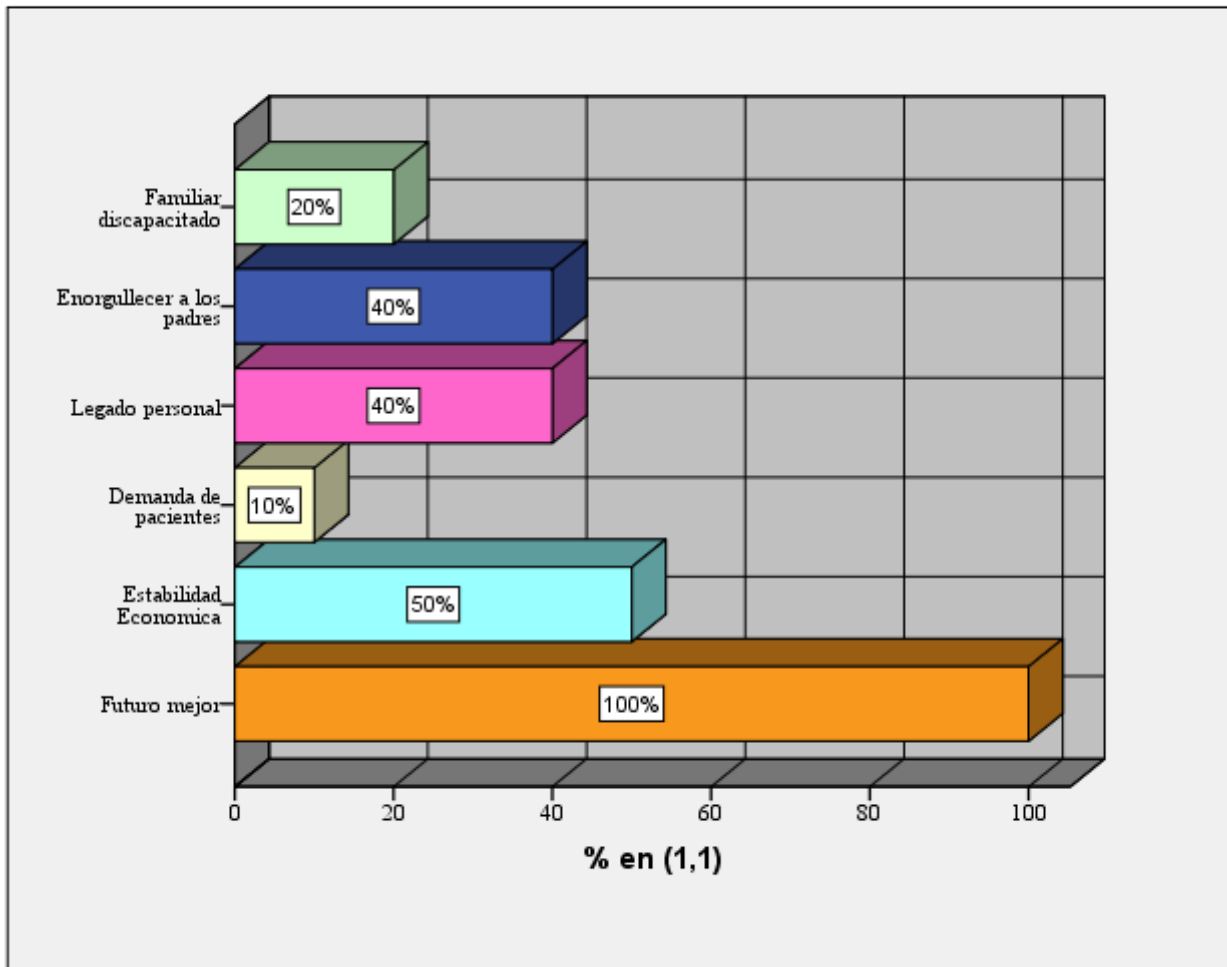


Figura # 6 Motivo Personal de Emprendimiento

Fuente: Tabla#6

Muestra que el 100% de los encuestados su motivación principal fue tener un futuro mejor, seguido de estabilidad económica con 50%, enorgullecer a los padres y legado personal cuentan con 40% cada uno, a un 20% lo motivo tener un familiar discapacitado y solo un 10% demanda de pacientes.

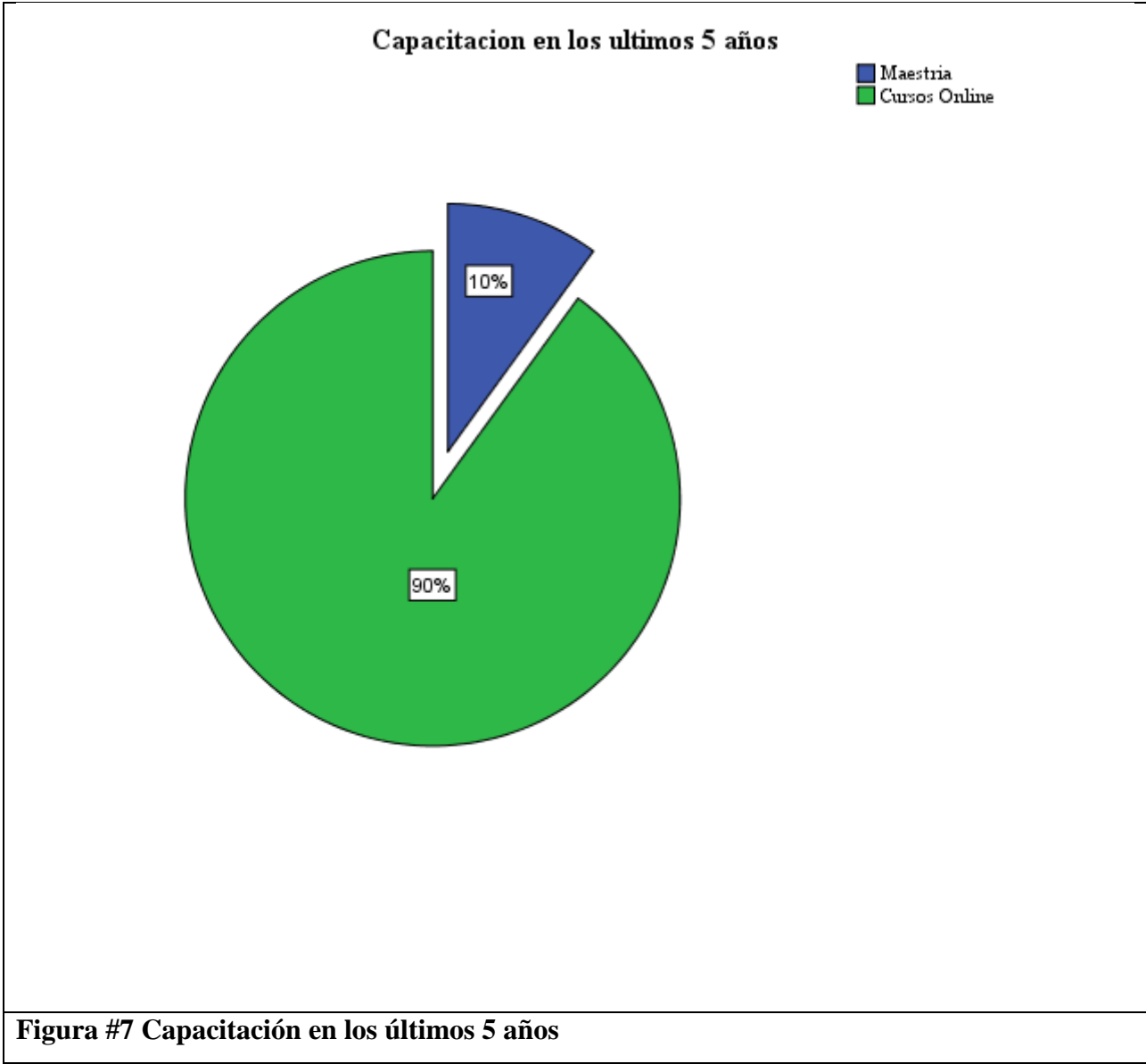


Figura #7 Capacitación en los últimos 5 años

Fuente: Tabla #7

Muestra que en los último años 90% se ha capacitado mediante cursos en línea o presenciales solo un 10% a través de Maestría.

Temáticas en las que se ha especializado

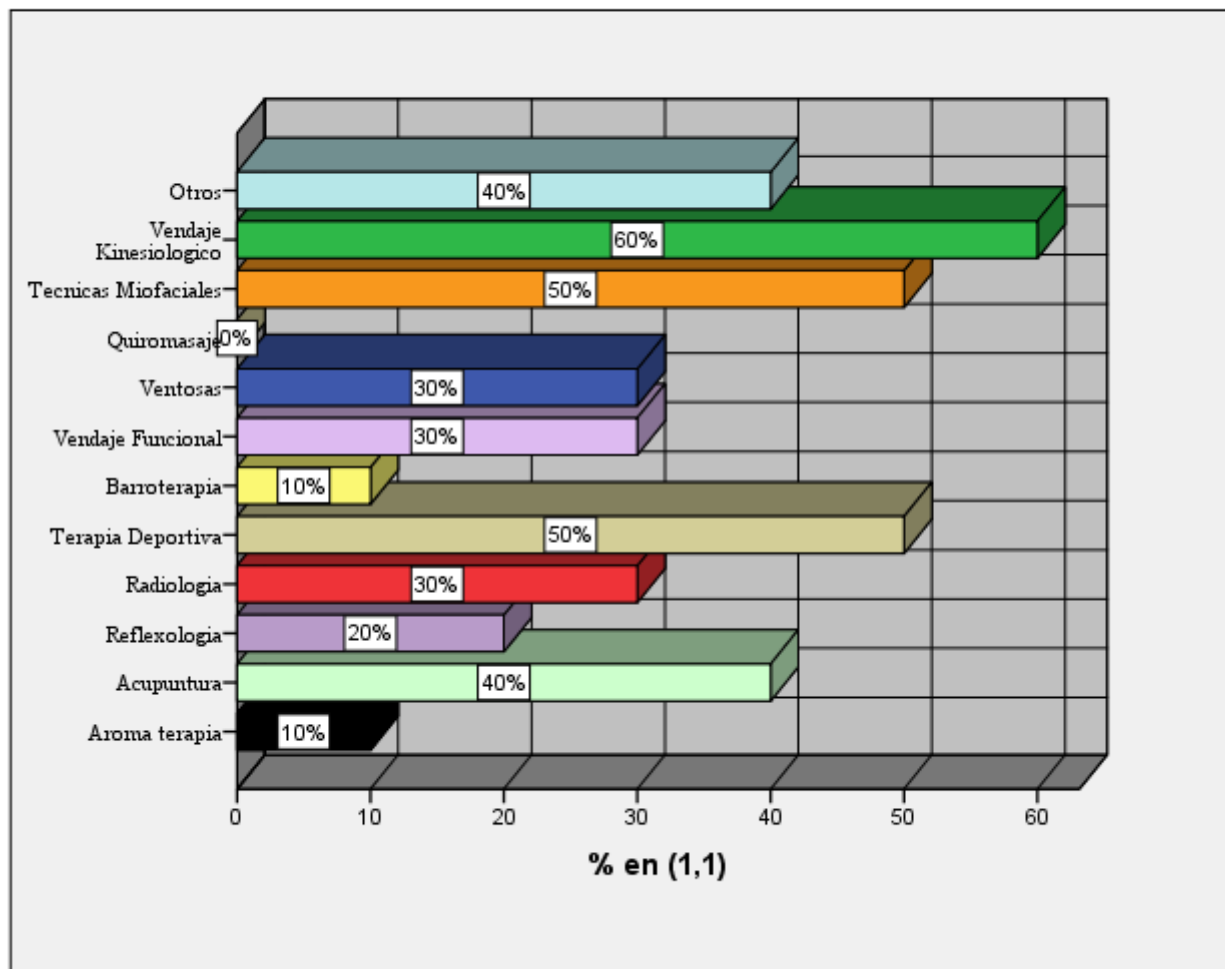
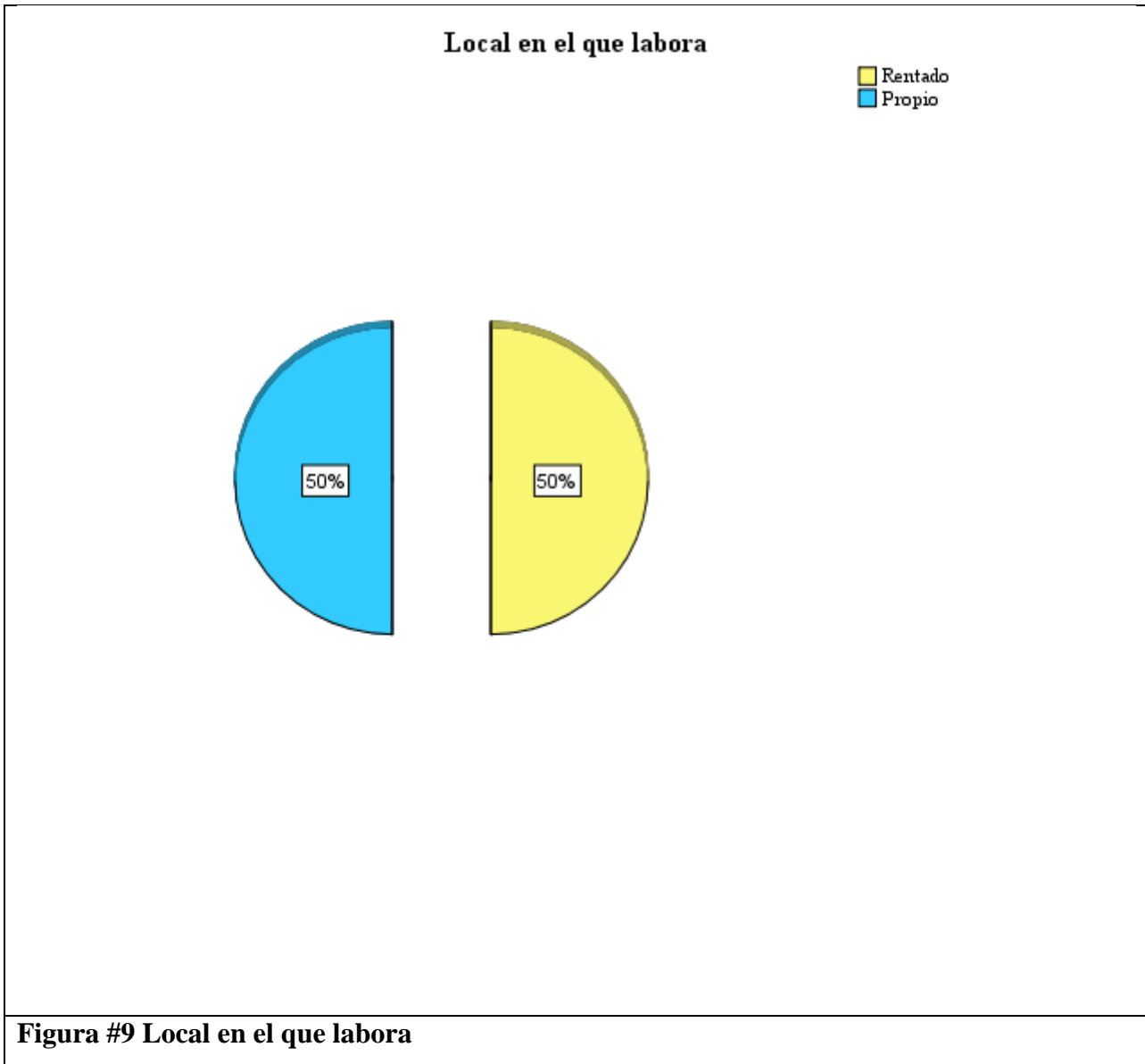


Figura #8 Temáticas en las que se ha especializado

Fuente: Tabla#8

Muestra que la mayoría de los encuestados se ha capacitado en la temática de Vendaje Kinesiológico con un 60%, un 50% en técnicas miofaciales y terapia deportiva, el 40% se capacitó en acupuntura, ventosas, vendaje funcional y radiología 30% cada uno, con un 20% la reflexología y solo un 10% se ha capacitado en las temáticas de Aromaterapia y Barroterapia.



Fuente: Tabla#9

Muestra que el 50% de los locales donde se ofrece la atención de Fisioterapia son rentados y el otro 50% son propios.

Cual es el costo promedio de la renta

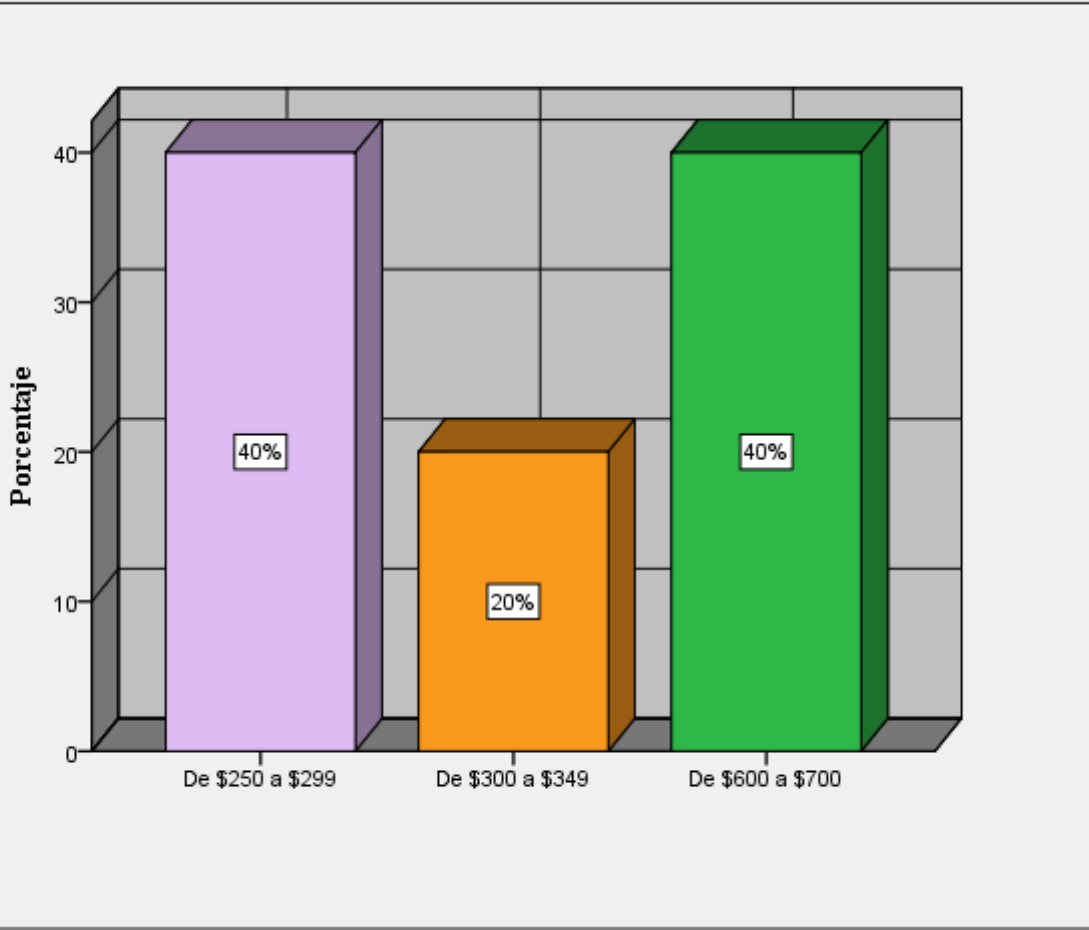


Figura #10 Cual es el costo promedio de la renta

Fuente: Tabla #10

Muestra que el 40% de los locales rentados pagan un total de 250 a 299 dólares, otro 40% entre 600 a 700 dólares y un 20% paga de 300 a 349 dólares.

Socios Involucrados

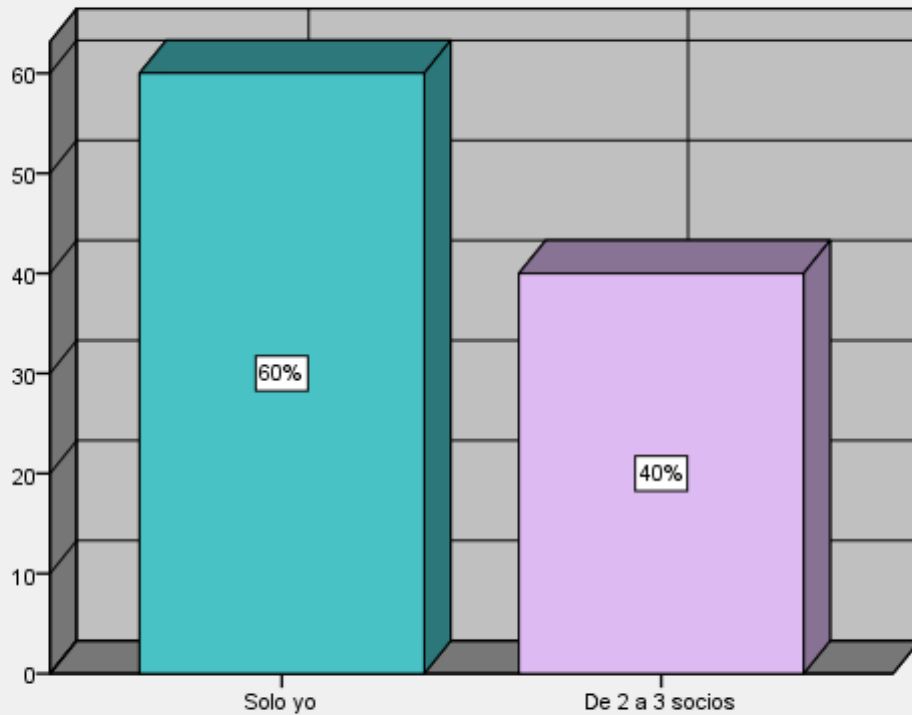


Figura #11 Socios involucrados

Fuente: Tabla #11

Muestra que el 60% de los emprendedores no tuvieron socios al iniciar su clínica, el 40% posee de 2 a 3 socios en la clínica.

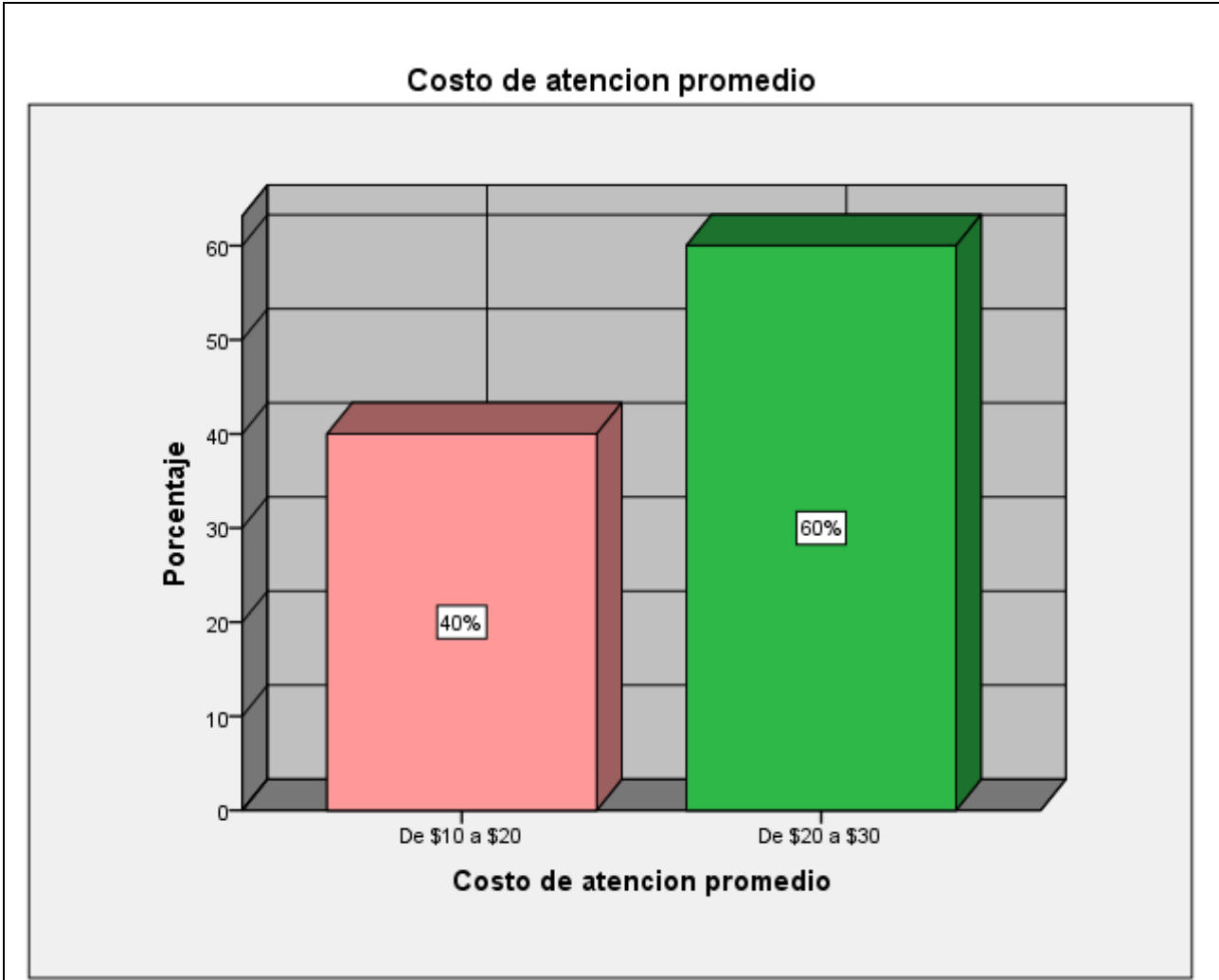


Figura #12 Costo de atención promedio

Fuente: Tabla #12

Muestra que el 60% de las clínicas ofrecen sus servicios con un costo de 20 a 30 dólares y el 40% de 10 a 20 dólares.

Contabilidad de negocio

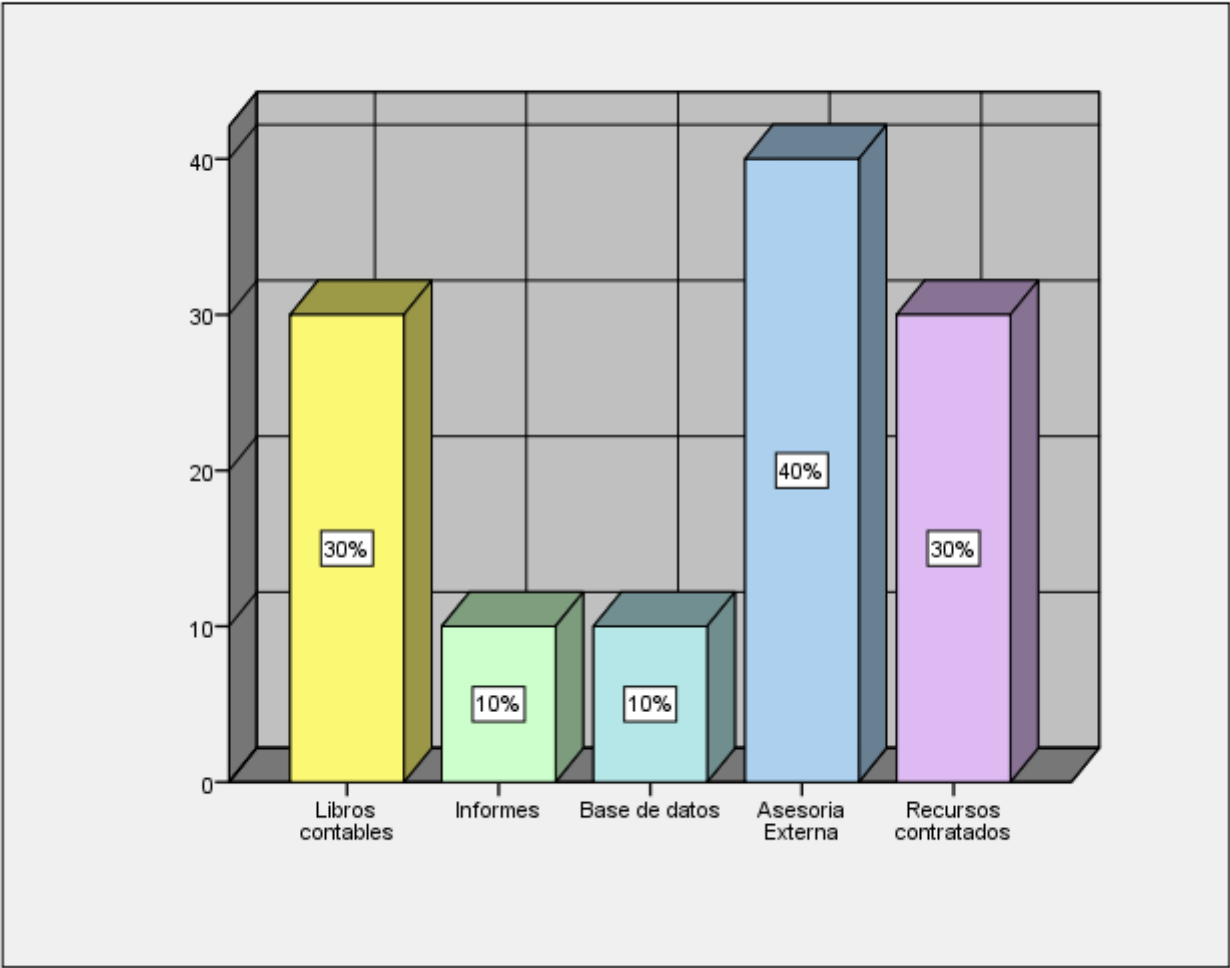


Figura #13 Contabilidad del Negocio

Fuente: Tabla #13

Muestra que el 40% de las clínicas lleva su contabilidad a través de asesoría externa, un 30% a través de libros contables y recursos contratados, 10% informes y otro 10% a través de base de datos.

Inscripcion del negocio

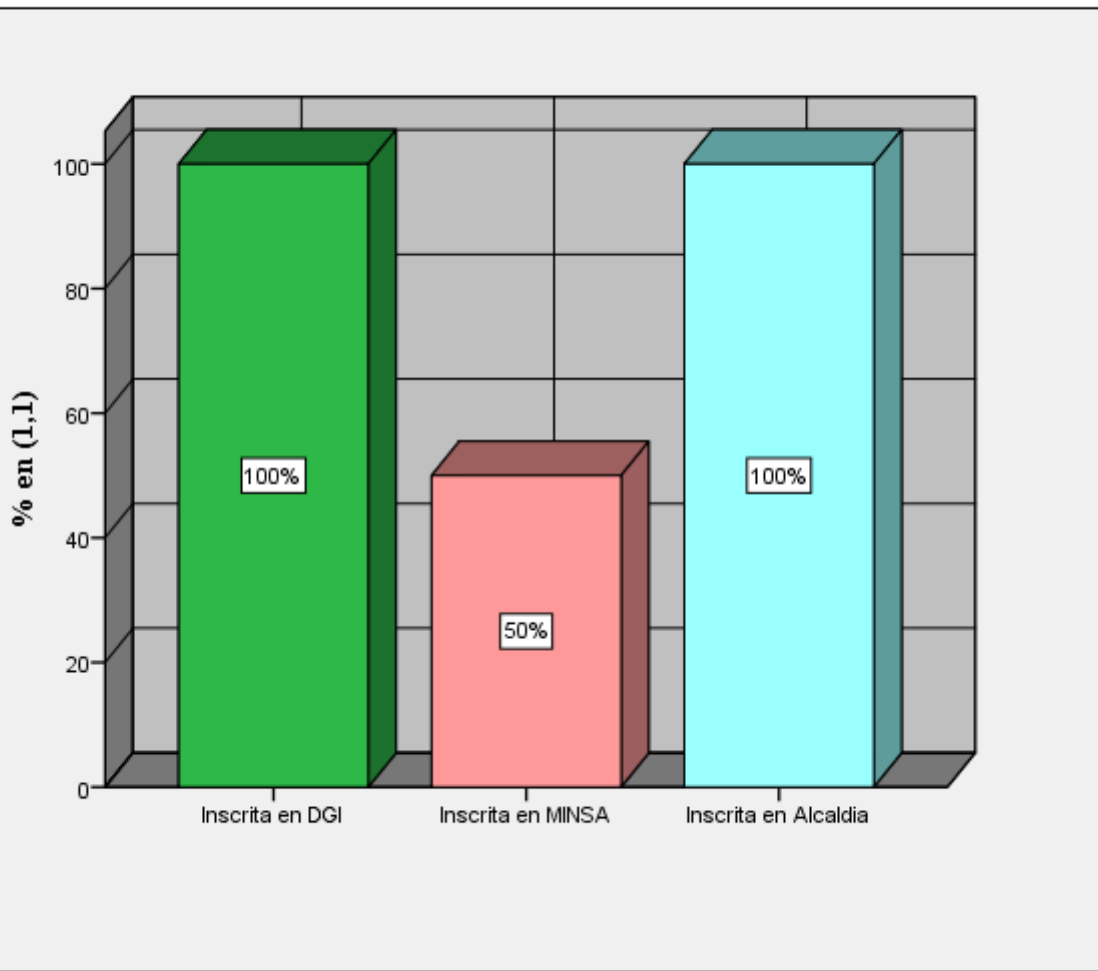


Figura #14 Inscripción de la clínica

Fuente: Tabla #14

Muestra que 100% de las clínicas están inscritas en la DGI y la Alcaldía y que además solo el 50% se encuentra inscrito en el MINSa.

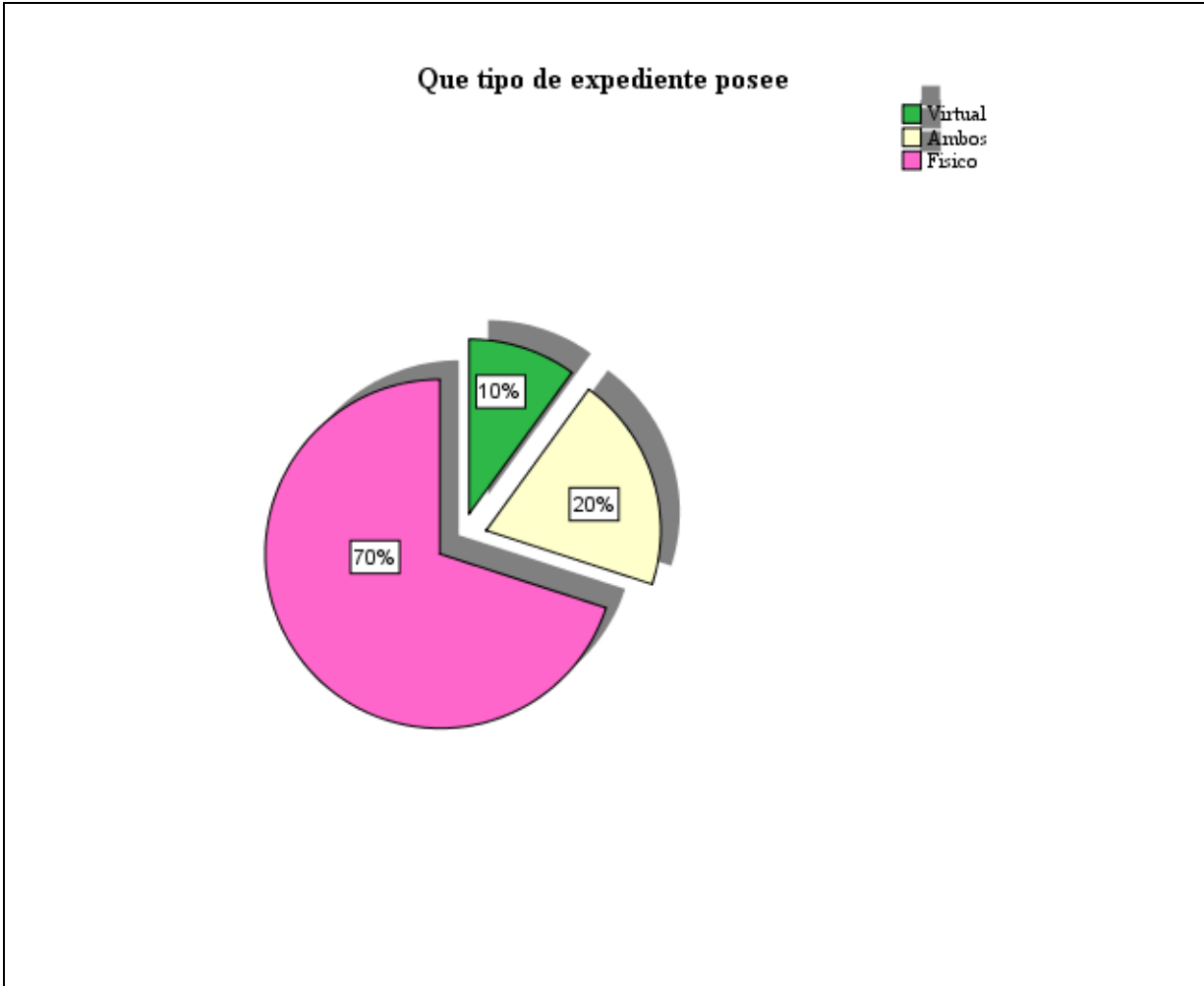


Figura # 15 Que tipo de expediente posee

Fuente: Tabla #15

Muestra que el 70% de las clínicas lleva registro de sus paciente a través de expediente físico, el 20% a través de ambos tipos de expedientes y el 10% lo hace con expedientes virtuales.

Información que recoge el expediente

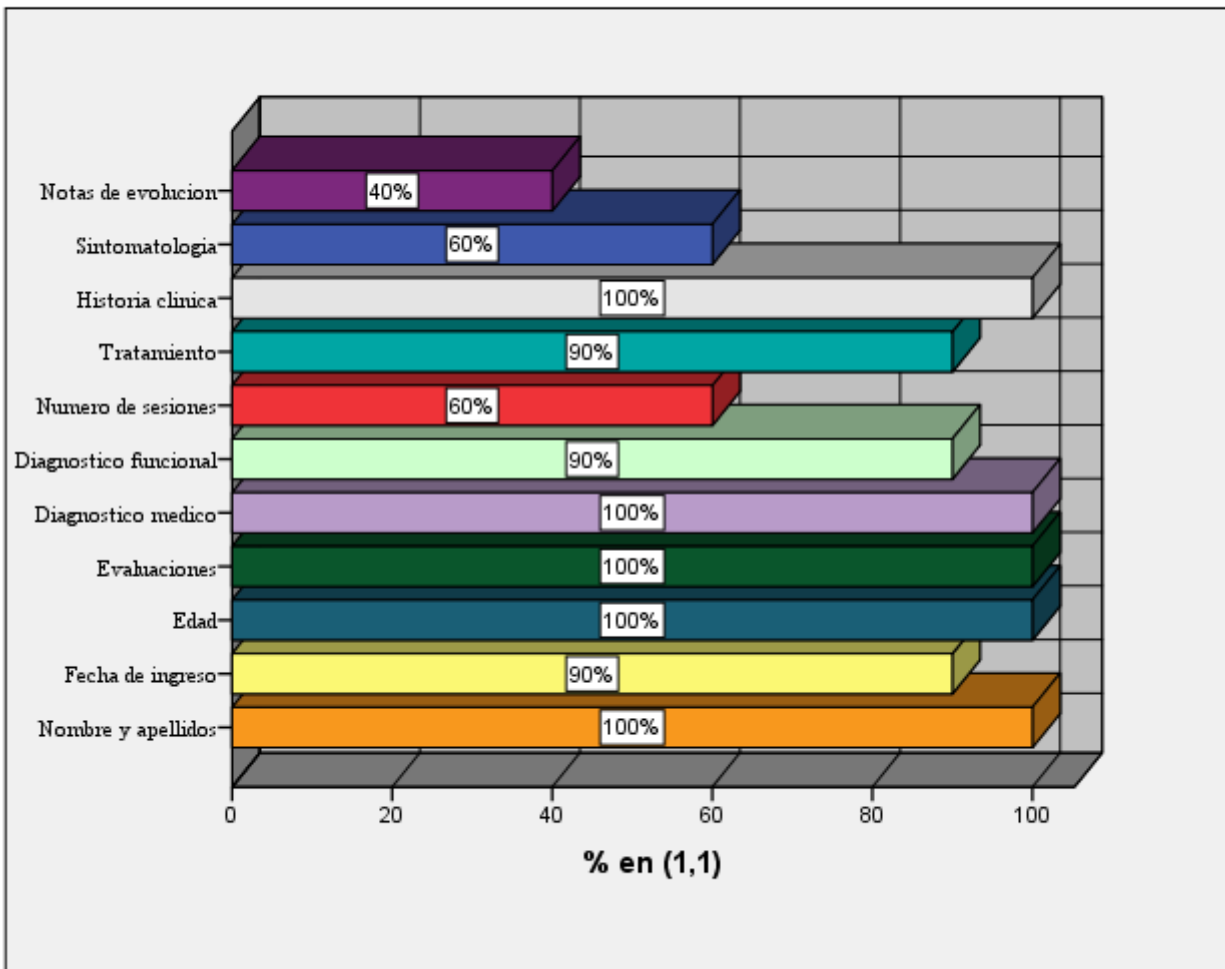
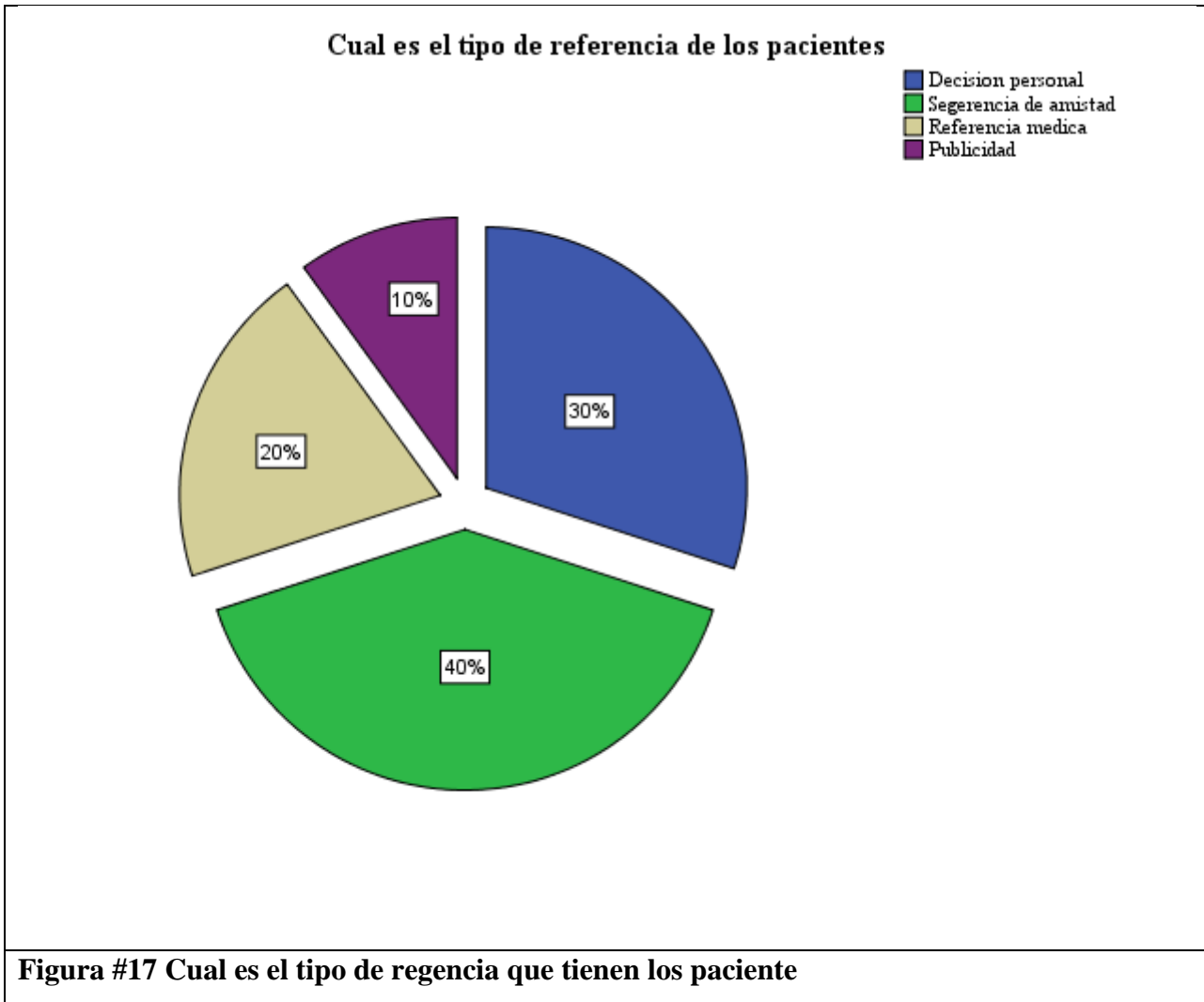


Figura # 16 Información que recoge el expediente

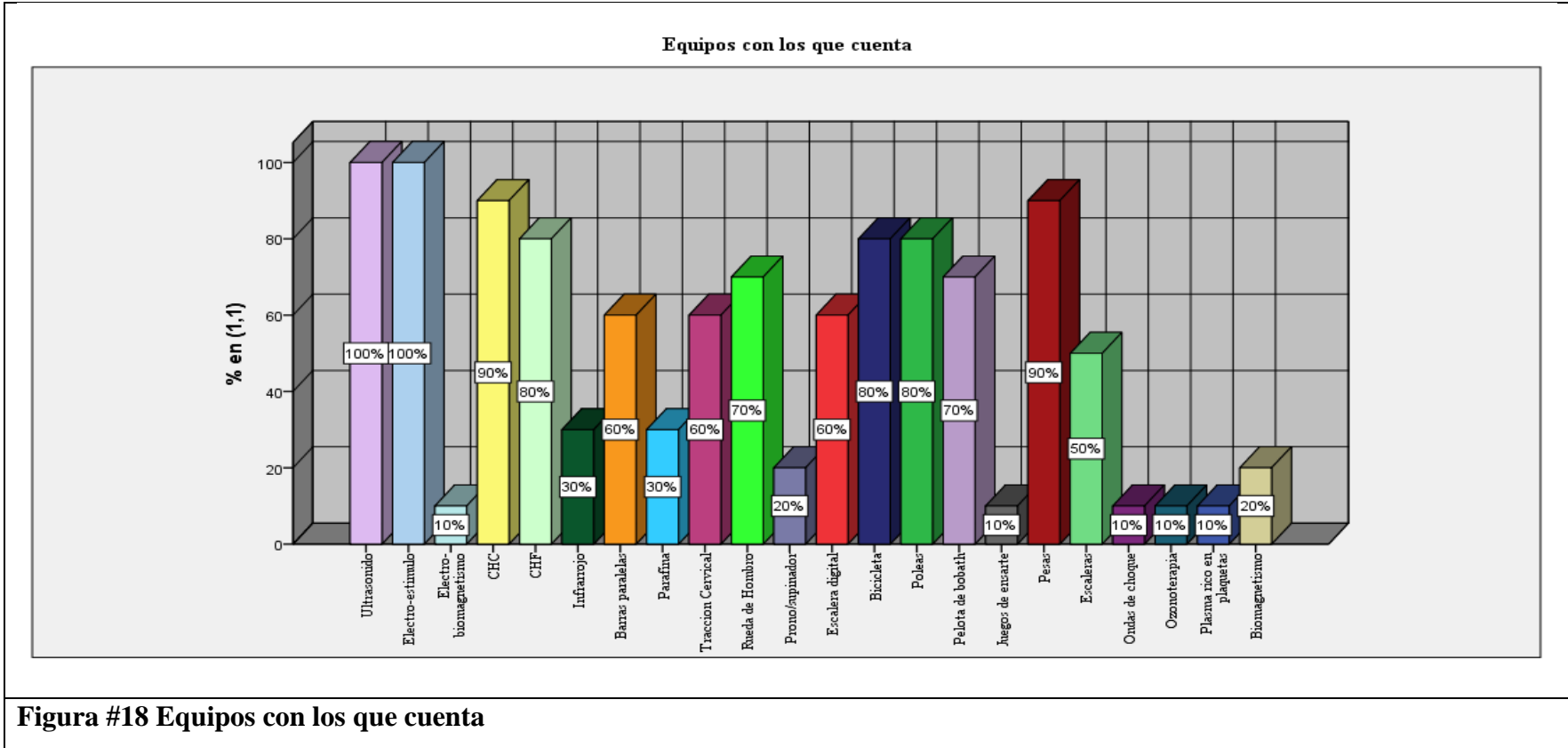
Fuente: Tabla #16

Muestra que en un 100% los expedientes deben de recoger información como: Nombres y Apellidos, edad, evaluaciones, diagnóstico médico e historia clínica, el 90% referente a: diagnostico funcional, tratamiento y fecha de ingreso, el 60% de los encuestados que le expediente contenga sintomatología y numero de sesiones.



Fuente: Tabla #17

Muestra que el 40% de los pacientes llegan a la clínica a través de sugerencia de amistad, el 30% llega por decisión personal, 20% por referencia médica y 10% a través de publicidad.



Fuente: Tabla#18

Muestra que el 100% de las clínicas cuentan con ultrasonido y electro-estimulo, el 90% posee CHC y pesas , el 80% de la clínicas cuenta con bicicletas, poleas y CHF, un 70% tiene pelota de bobath, 60% de las clínicas tienen barras paralelas, tracción cervical y escalera digital, 50% escaleras, 30% parafina, 20% pronosupinador y biomagnetismo, un 10% de las clínicas cuentan con equipos de: electro-biomagnetismo, juegos de ensarte, ondas de choque, ozonoterpia y plasma rico en plaquetas.

Sillas de espera en la clínica

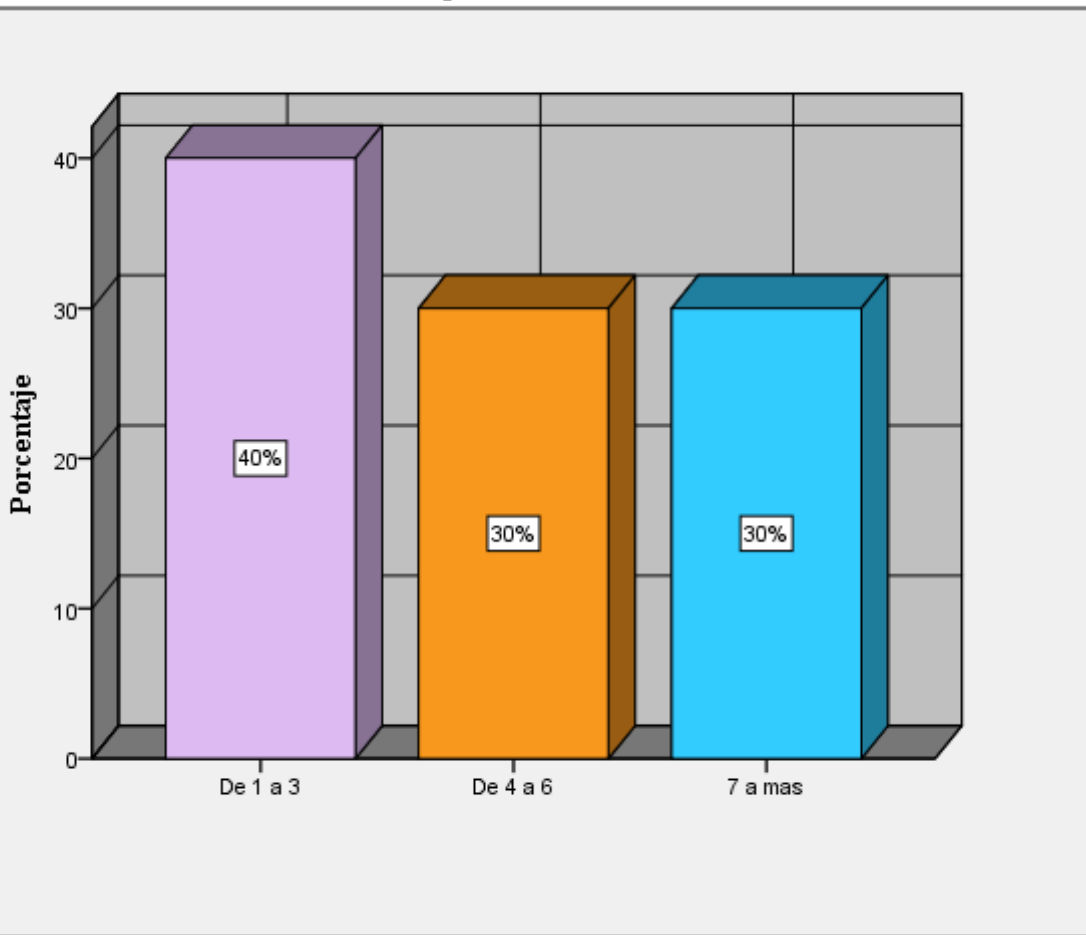


Figura #19 Sillas de espera en la clínica

Fuente: Tabla #19

Muestra que el 40% de las clínicas poseen de 1 a 3 sillas, 30% tiene de 4 a 6 sillas y otro 30% tiene de 7 a mas sillas.

Camillas de atención en la clínica

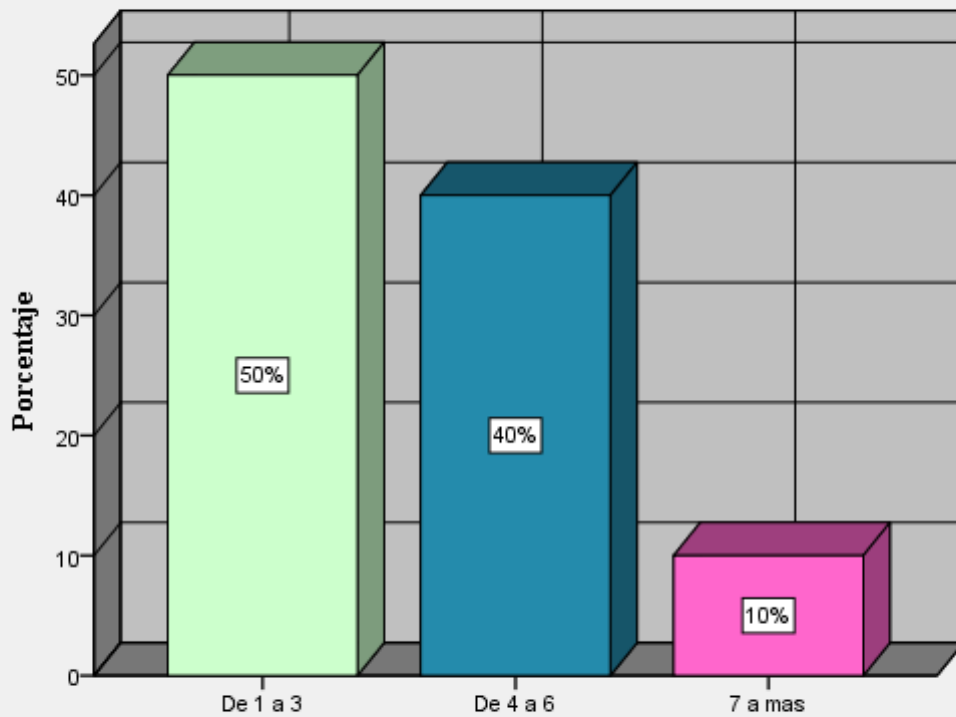


Figura #20 Camillas de atención en la clínica

Fuente: Tabla #20

Muestra que el 50% de las clínicas posee de 1 a 3 camillas, el 40% de 4 a 6 camillas y el 10% de 7 a más.

Mesas que posee la clínica

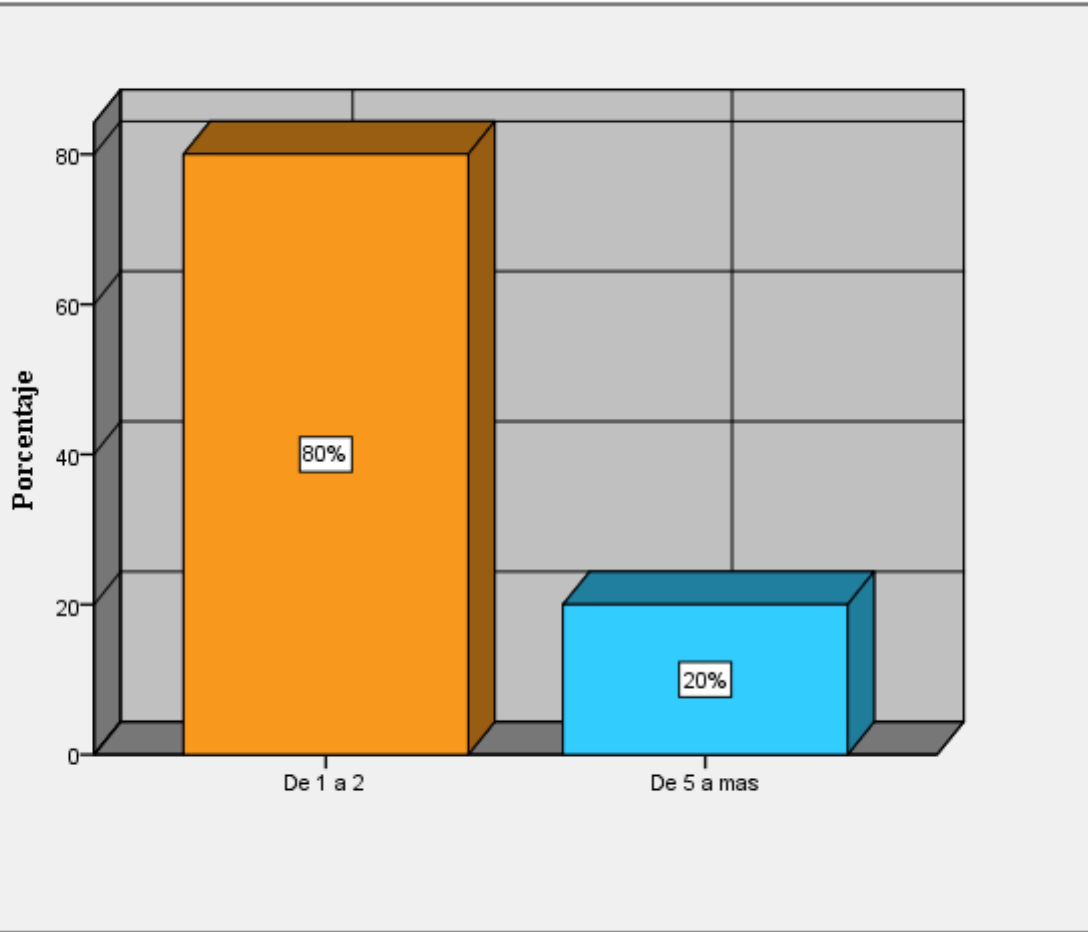


Figura #21 Mesas que posee la clínica

Fuente: Tabla #21

Muestra que el 80% de las clínicas cuentan con 1 a 2 mesas y el 20% de 5 a más.

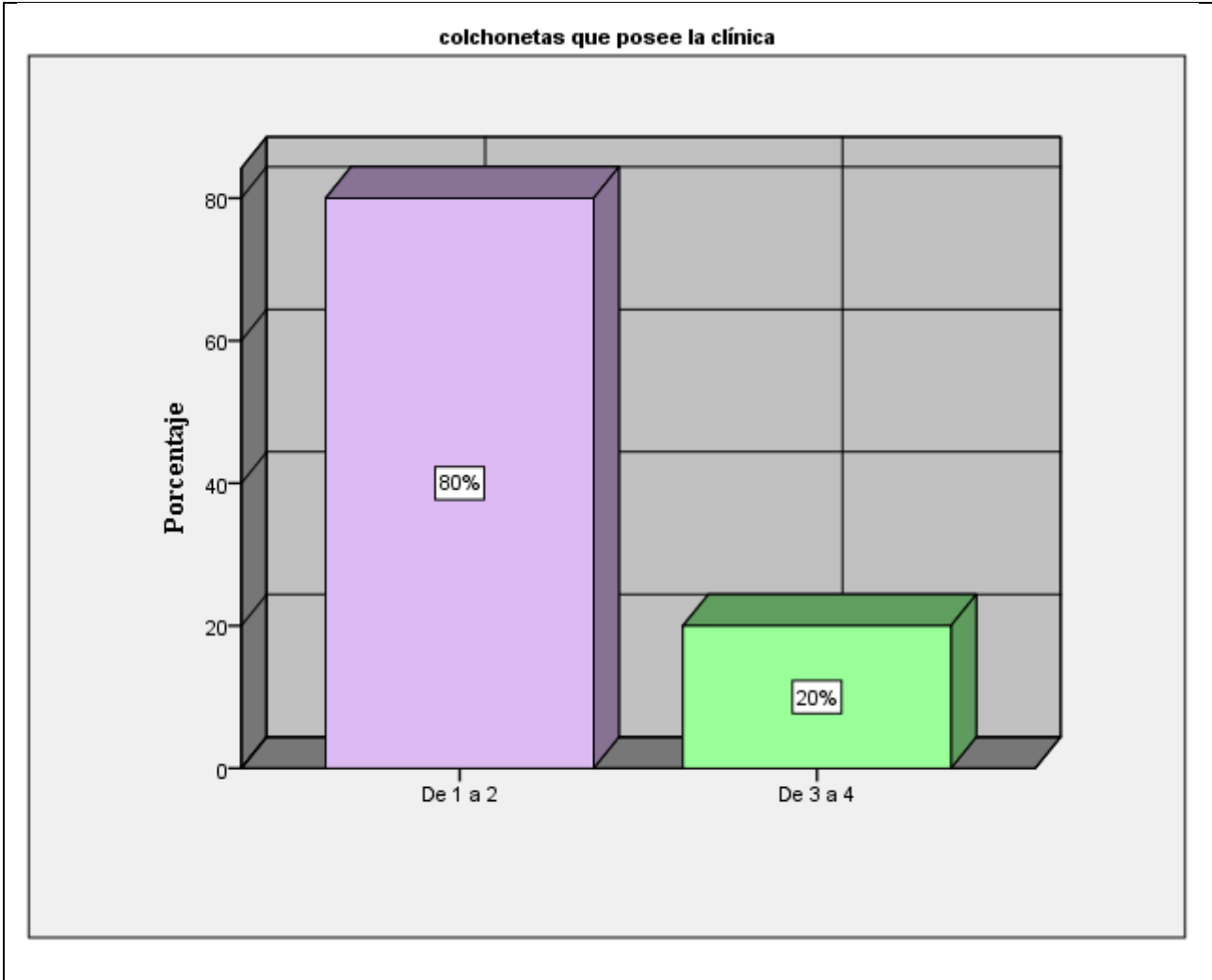


Figura #22

Muestra que el 80% de las clínicas en estudio cuentan con 1 a 2 colchonetas y el 20% de 3 a 4 colchonetas.

Fuente: Tabla #22

Cojines que posee la clínica

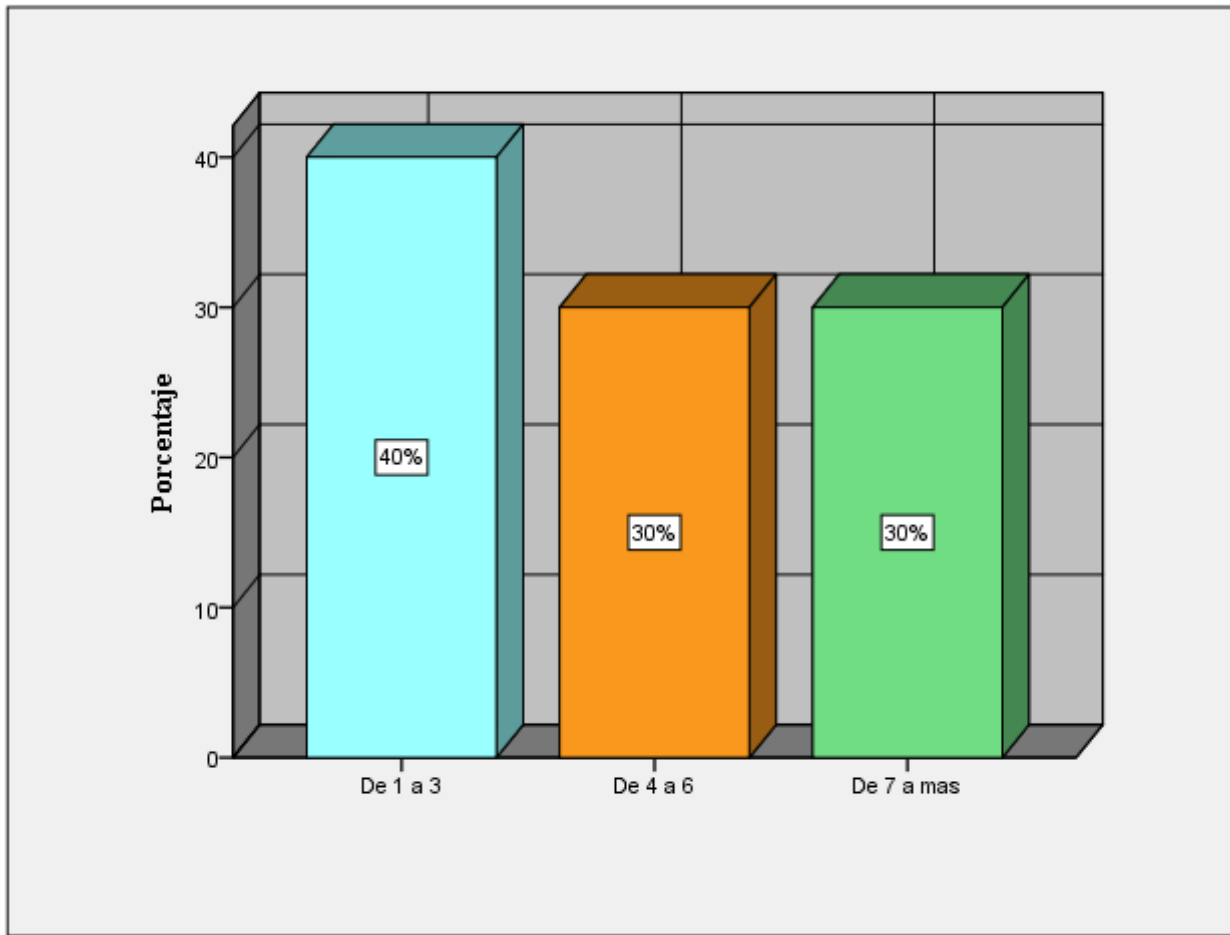


Figura #23

Muestra que el 40% de las clínicas cuenta con 1 a 3 cojines, 30% con 4 a 6 cojines y otro 30% de 7 a más cojines.

Fuente: Tabla #23

Espejos que posee la clínica

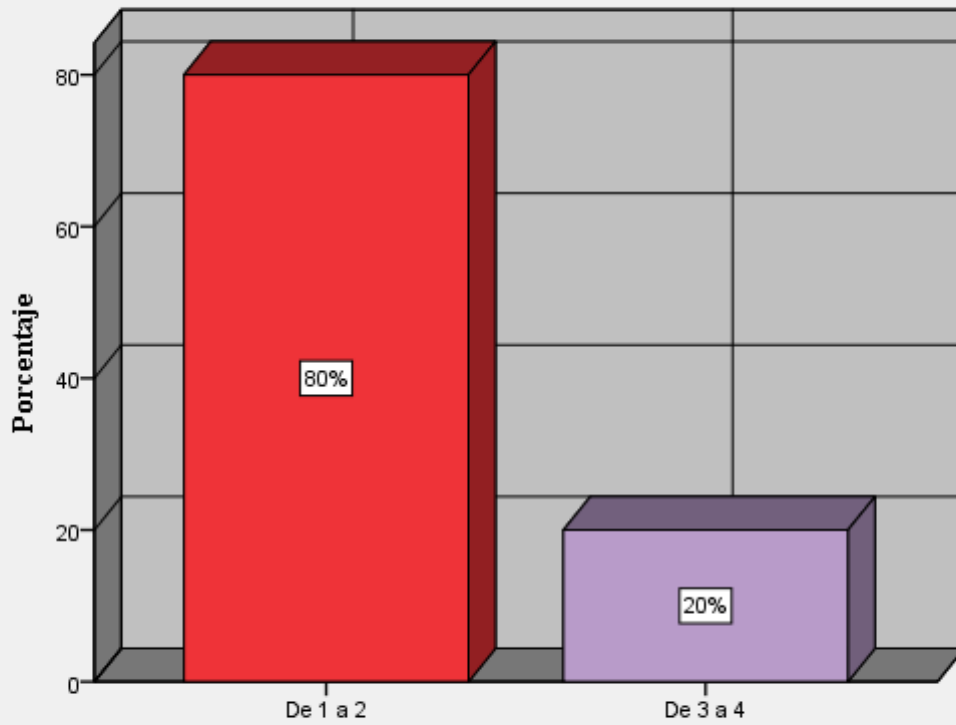


Figura #24

Muestra que el 80% de las clínicas cuenta con 1 a 2 espejos, y el 20% con 3 a 4 espejos.

Fuente: Tabla #24

Cortinas que posee la clínica

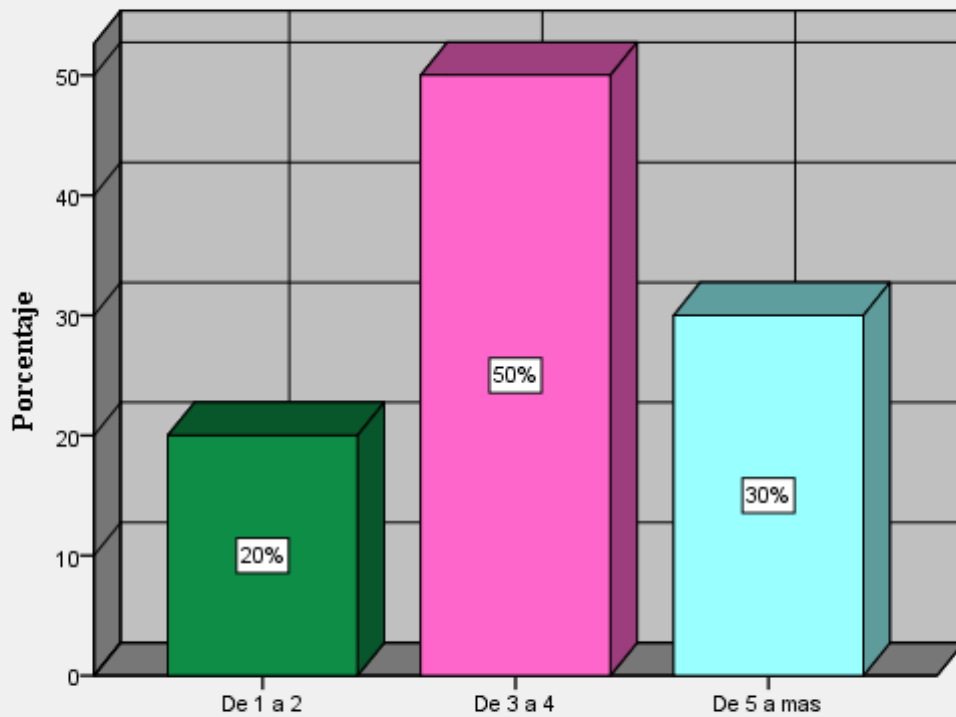


Figura #25 Cortinas que posee la clínica

Fuente: Tabla #25

Muestra que el 50% de las clínicas cuenta con de 3 a 4 cortinas, el 30% de 5 a más y el 20% de 1 a 2 cortinas.

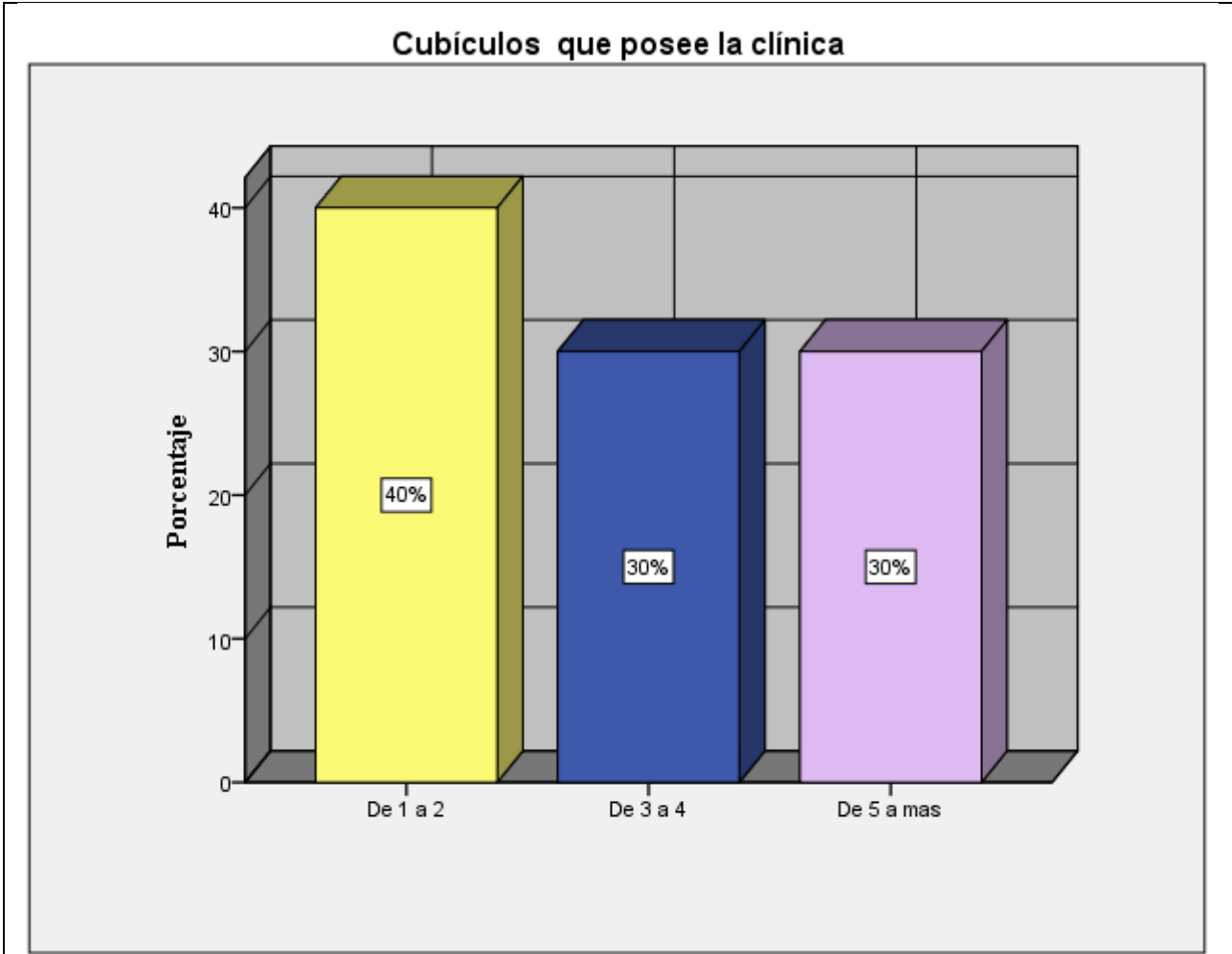


Figura #26 Cubículos que posee la clínica

Fuente: Tabla #26

Muestra que el 40% de las clínicas cuentan con 1 a 2 cubículos, el 30% de 3 a 4 cubículos y otro 30% de 5 a más.

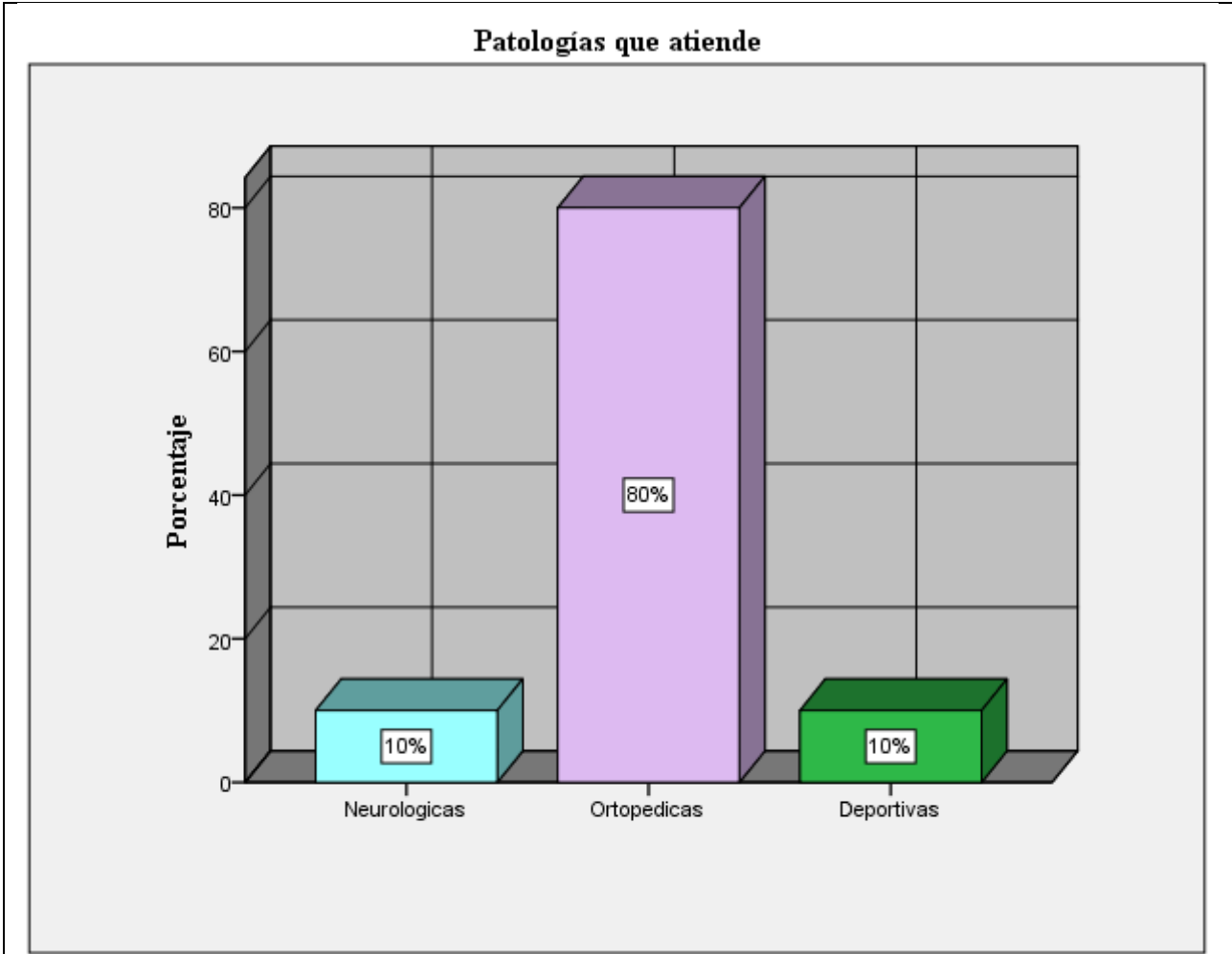


Figura #27 Patologías que atiende

Fuente: Tabla #27

Muestra que el 80% de las clínicas atienden mayormente patologías ortopédicas, el 10% neurológica y 10% deportivas.

Tipo de servicio que ofrece

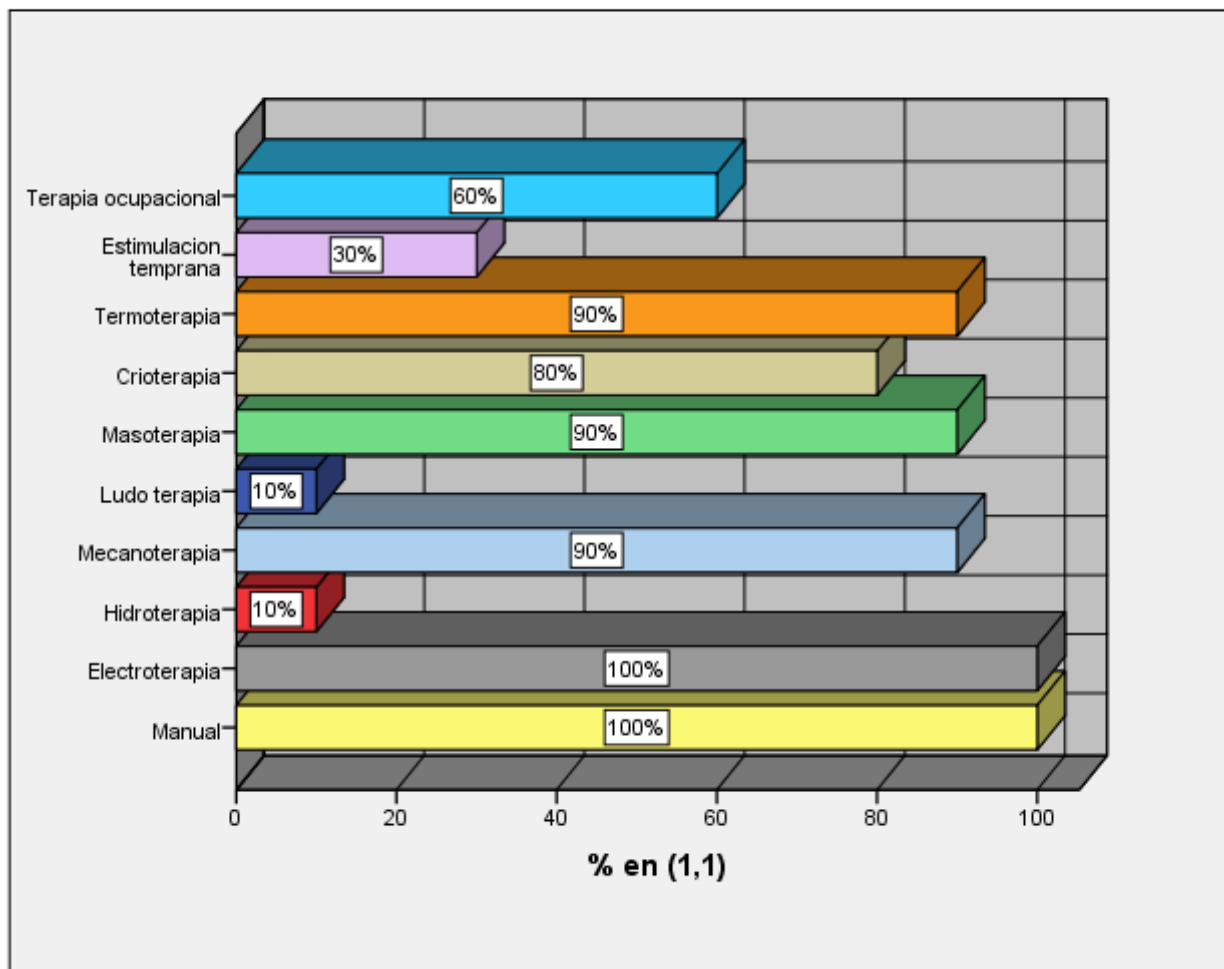
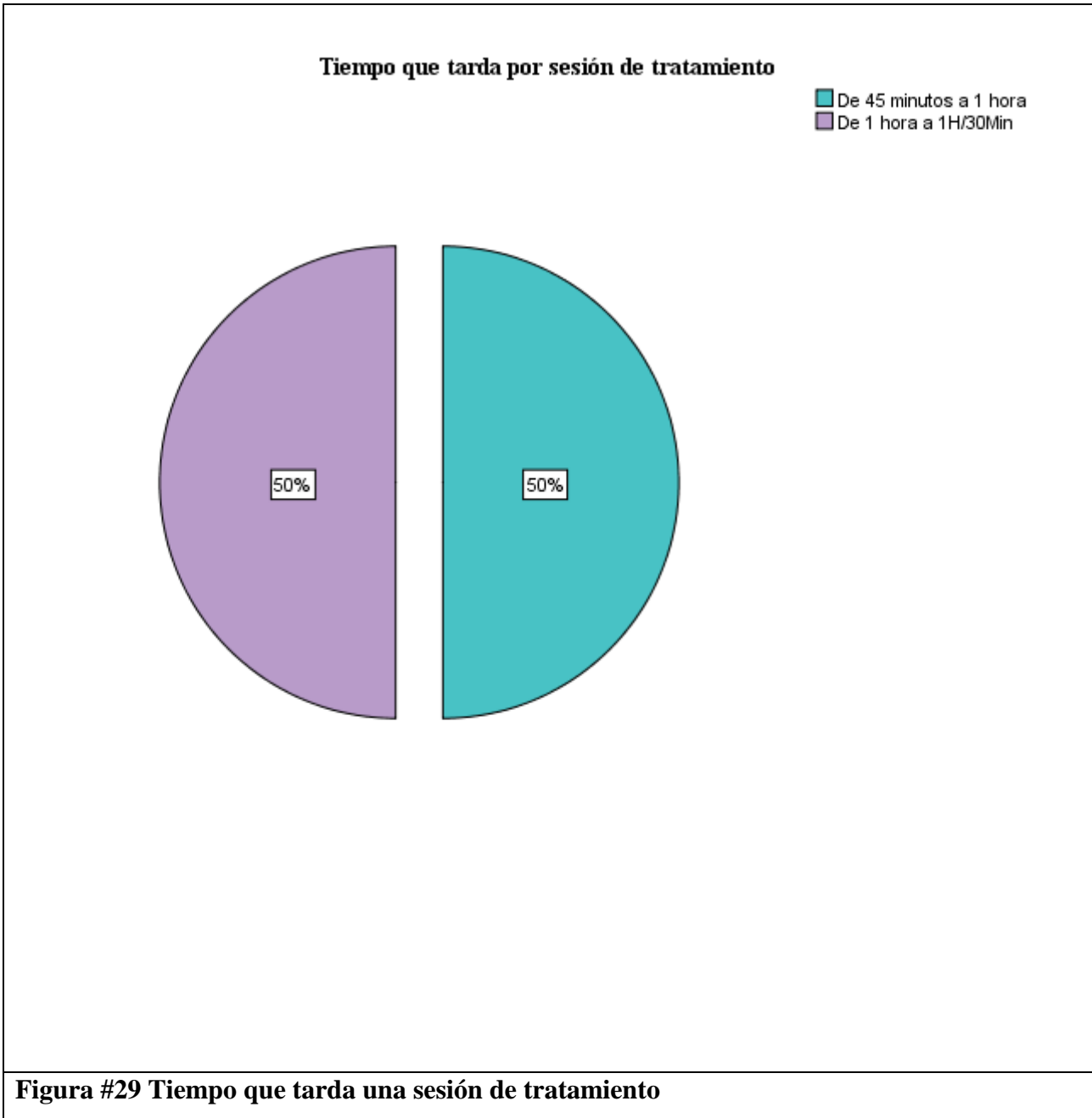


Figura #28 Tipo de servicio que ofrece

Fuente: Tabla #28

Muestra que el 100% de las clínicas ofrece terapia manual y electroterapia, 90% termoterapia, masoterapia y mecanoterapia, 80% de las clínicas crioterapia, 60% cuenta con terapia ocupacional, 30% ofrece estimulación temprana, 10% cuenta con ludoterapia e Hidroterapia.



Fuente: Tabla #29

Muestra que el 50% de las clínicas realiza su terapia en un tiempo de 45 minutos a 1 hora y 50% dilata de 1 hora a 1 hora y media.

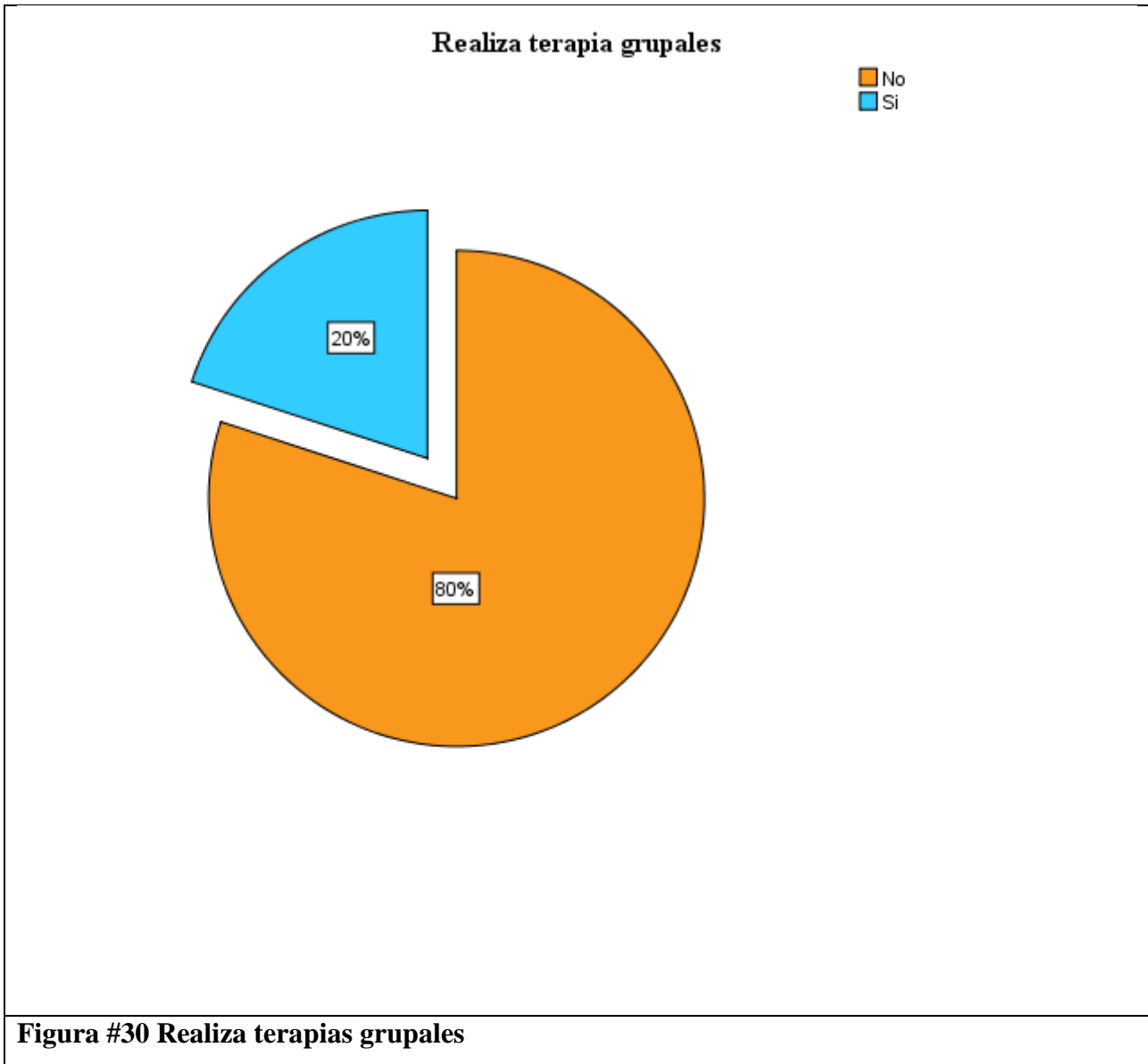


Figura #30 Realiza terapias grupales

Fuente: Tabla #30

Muestra que el 80% de las clínicas no ofrecen terapias grupales y que el 20% si da servicio de terapias grupales.

Necesidad del Departamento para el pensum académico

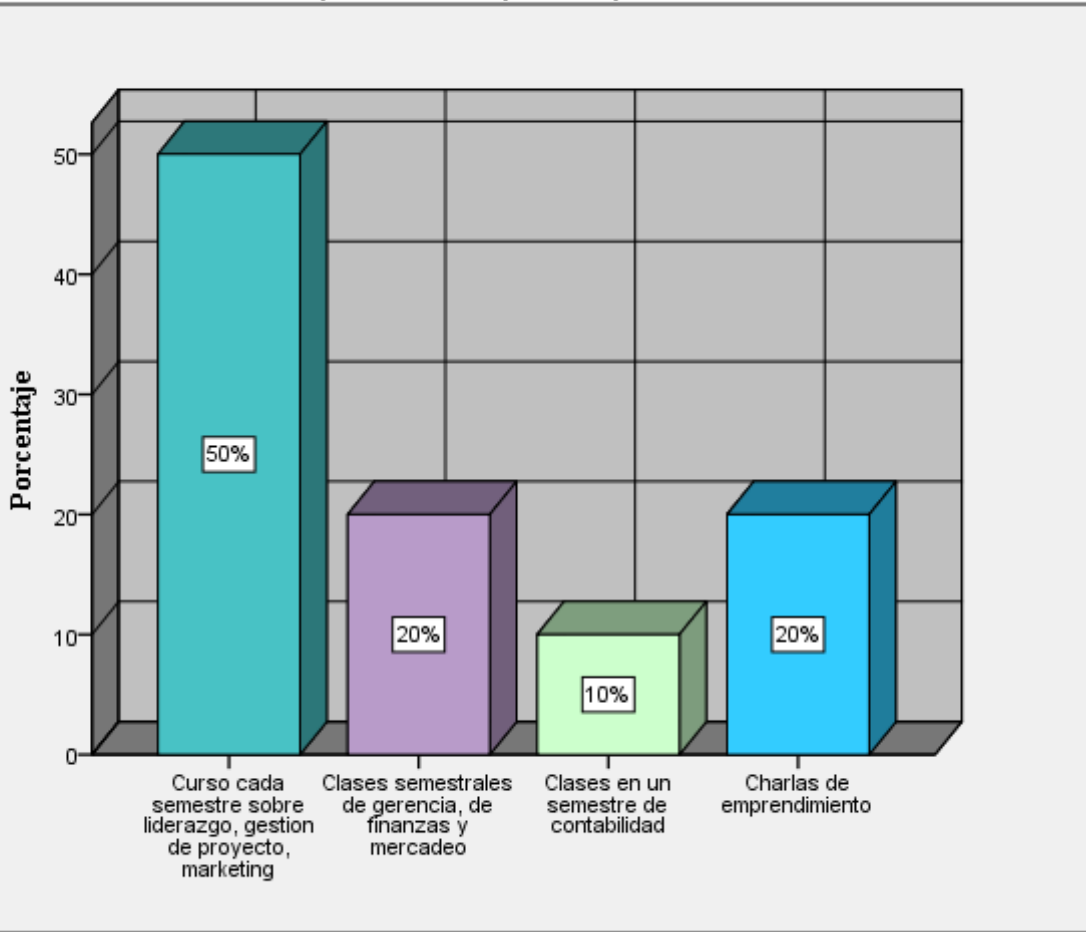


Figura #31

Fuente: Tabla #31

Muestra que el 50% de los emprendedores considera la necesidad de un curso semestral sobre liderazgo, gestión de proyecto y marketing, 20% consideran que son necesarias charlas de emprendimiento, 20% piensan que se den clases semestrales de gerencia, de finanzas y mercadeo y un 10% que se den clases en un semestre de Contabilidad.

Discusión de resultados

En un estudio que lleva como nombre: “Actitud Emprendedora, un enfoque a través de los jóvenes y el género” señala: en un análisis realizado sobre los distintos factores socioeconómicos y psicosociales hay una gran diferencia entre hombres y mujeres, a lo largo del proceso emprendedor, demostrando que las mujeres perciben que su entorno es más difícil y menos apropiado para llevar a cabo su actividad emprendedora, lo que les lleva a reducir su ambición al momento de emprender; con respecto a los hombres. (Maria Neira, 2013). En los resultados obtenidos respectivamente en nuestro estudio, encontramos que los hombres son los que presentan un porcentaje más alto y desde luego más habilidad y posibilidad de desarrollar y ejecutar emprendimientos empresariales en comparación con las mujeres, lo cual corroboramos con la teoría que propone el estudio según: que acierta evidentemente que los hombres son más emprendedores que las mujeres.

Un estudio realizado en Cataluña-España afirma que en su modelo de credibilidad emprendedora en universitarios, el 60% de la carrera de Fisioterapia y 40% de Enfermería; de un total de estudiantes el 88% fueron menores de 25 años . (Marc Mussons Torras, 2018). Según los resultados obtenidos en el estudio el rango de edad que tuvo mayor porcentaje fue de 35 a 40 años, por lo que no coincidimos con la teoría según (Marc Mussons Torras, 2018) que refiere que la credibilidad emprendedora de los universitarios se presenta mayormente en personas menores de 25, debido a que nuestros encuestados presentan una edad mayor a esta, lo que quiere decir que no todas las personas que recientemente egresan de la carrera crean su clínica sino hasta años después, quizás por razones diversas que van desde las capacidades, oportunidades y experiencias obtenidas durante el transcurso hasta lograr el propósito de tener su clínica.

Realizando énfasis a nuestra pregunta # 2 en nuestra ficha de recolección de datos, los 10 encuestados egresaron de licenciatura en Fisioterapia, en nuestro Figura 3, se observa que el 40% egreso en el periodo de año 2010-2014, mas sin embargo el 60% está conformado de egresados desde 1995 al 2009. Esto quiere decir que desde años pasados se ha venido mostrando el emprendimiento en los egresados de la carrera.

Las patologías ortopédicas representan en su mayoría afectaciones que son tratadas desde el ámbito osteomioarticular incluyendo todo tipo de padecimientos que repercuten en la actividad laboral,

económica y social del individuo. La incidencia de estos padecimientos conllevan consecuencias de tipo funcional que dan como resultado individuos discapacitados y en algunos casos incapacitados para llevar una vida independiente y un trabajo remunerado. (Licon, 2017). En el presente estudio se encontró que los egresados se sintieron motivados mayormente con la asignatura de Ortopedia por el hecho que existen numerosas incidencias de personas con la necesidad de una atención ortopédica, por lo que coincidimos con la investigación realizada por (Licon, 2017) el cual puede ser una razón por la que los dueños de las clínicas encuestadas consideren Ortopedia como la asignatura que los llevo a realizar su emprendimiento.

La tarea de enseñar requiere que el docente cuente con la adecuada formación y capacitación pedagógica correspondiente, de tal manera que su labor e interacción con los alumnos resulte beneficiosa en ambos roles, el aprendizaje de contenidos del personal social se encuentra condicionado con frecuencia a la motivación que realiza el docente en sus clases (Palacios, 2017) . En los resultados obtenidos del presente estudio los encuestados refirieron que la actitudes: motivación, amabilidad, servicio, emprendimiento, entre otras; de parte de los docentes, mantuvieron ese espíritu de confianza y fueron motivos que influyeron al momento de realizar su emprendimiento. Por este motivo coincidimos con la teoría del estudio según (Palacios, 2017), destacando que los docentes son factores influyentes para que los alumnos desarrollen y lleven a cabo su emprendimiento. Todas las personas a medida que vamos creciendo y teniendo uso de razón dependiendo del estilo de vida que haya tenido en un pasado va adquiriendo enseñanzas que le inspiran a tener un futuro mejor es por eso que los encuestados refirieron que su motivo primordial de modo personal para realizar su Emprendimiento era tener un futuro mejor, luego tener una estabilidad económica para sustentarse y mantener a su familia, y dejar un legado donde su nombre y carrera estén en alto.

Cada año el departamento de Fisioterapia del POLISAL En La Unan- Managua busca la manera como el alumnado reciba actualizaciones de temas, cursos, maestrías y mejoren su calidad de aprendizaje porque debido que cada año se va innovando y descubriendo cosas nuevas que ayudan y son necesarias para la recuperación y rehabilitación de los pacientes, por ello los encuestados en un 90% ha recibido y siguen recibiendo cursos ya sean en línea o presenciales sea dentro y fuera del país. Fue hasta el año 2017 que se informó a los Fisioterapeutas de la apertura de una maestría en ortopedia y neurología y doctorado en radiología en el POLISAL. Es por eso que solo un 10% ha recibido maestría. En el departamento de Fisioterapia del POLISAL se ha venido realizando convenios con otras universidades de desarrollar

cursos que certifiquen a los participantes de dicha actividad, el que más se ha visto es el vendaje kinesiológico luego técnicas miofaciales, terapia deportiva los encuestados se han capacitado en diferentes cursos dependiendo de la importancia que lleve a la atención de su clínica.

Una de las primeras preocupaciones que todo emprendedor necesita enfrentar cuando instala su propio negocio es el **local comercial**. En la decisión final de comprar o alquilar un inmueble para instalar tu local comercial influye considerablemente el capital inicial con el que cuentas, así como el riesgo que estás dispuesto a asumir. Por un lado, las ventajas de **arrendar** el local comercial serían: Flexibilidad, porque no te comprometes a fijar tu localización en un lugar determinado y puedes moverte relativamente fácil cuando lo desees. Menos responsabilidades en mantenimiento y seguridad del local. En cambio poseer el local propio tiene ventaja de que los costes son fijos, sin que se añada el incremento que al inicio de cada año se le suma a los alquileres o bien se tiene la libertad de arrendar parte del local para ganancias extras. (Entrepreneur , 2010) En estudio se identificó que los emprendedores deciden tanto rentar como tener un local propio ya que según la teoría ambas opciones son viables y esto siempre dependerá del capital con el que contaba el emprendedor, de sus objetivos y de la manera en que lleva la contabilidad de la clínica.

El costo que debe pagar el Fisioterapeuta al rentar un local va a depender del tamaño y zona en el que se encuentre situado si hay mucha circulación de personas, pero no tanto eso sino la amplitud del área de trabajo, en una realización de cálculo en la ciudad de Madrid para abrir una clínica solo en renta se pagaría entre 15.000 a 18.000 euros. (Spaceson, 2014)

La creación del equipo de emprendedores que van a participar en un proyecto empresarial es la llave del éxito de todo negocio creado por emprendedores. El equipo emprendedor ideal es aquel que tiene entre sus personas a individuos con perfiles complementarios, pero con muchas sinergias en común. Cada uno de ellos debe aportar una habilidad o experiencia distinta (gestión y organización, finanzas, marketing, ventas, tecnología, compras, logística, etc.) a la empresa. Los aspectos claves para un buen equipo emprendedor son:

- Equipo fundacional compuesto de 2 a 4 personas: no hay que repartir el capital claramente a partes iguales, sino en función de lo aportado y quién lidera.
- Tener un líder emprendedor que será el director general, habitualmente llamado CEO, en la etapa inicial. (Blanco, 2013)

En el estudio se encontró que el 60% de los emprendedores decidió realizar su proyecto sin la necesidad de socios por lo que no se corrobora la teoría antes citada, esto se debe a que los propietarios de las clínicas

se capacitaron en relación a gestión empresarial y de proyectos para así tener el conocimiento necesario para poder iniciar su emprendimiento.

El salario de un fisioterapeuta depende generalmente de sus años de experiencia. Asimismo, la nómina de un fisioterapeuta que trabaja en una clínica privada no es la misma que un fisioterapeuta que ejerce su actividad en el servicio público. la media de honorarios por sesión de fisioterapia se encuentra bastante acorde entre los países europeos, quedando está fijada en unos 30 euros por sesión. En España la media se encuentra fijada en esa cifra. (Opcionis , 2019) Aca en Nicaragua de las clínicas encuestadas en el Departamento de Managua se identificó una media de costo por atención de 20 a 30 dólares.

La contabilidad es un pilar fundamental en la administración de una empresa. Para que una empresa funcione adecuadamente es necesario tener una buena visión de negocio y controlar multitud de factores. Uno de los más importantes es el control de sus cuentas y de su situación financiera, ya que son los aspectos que garantizarán su continuidad y estabilidad. (profesional, 2019). Es por ello que el 40% de los encuetados sometidos al estudio decide optar por contratar asesoría externa y otro mayoría a través de recursos contratados para garantizar y certificar que su clínica se encuentre estable económicamente.

La Dirección General de Ingresos se encarga de recaudar los tributos internos de manera eficaz, eficiente y transparente, promoviendo la cultura de cumplimiento voluntario, Es una obligación que el contribuyente debe cumplir y su cumplimiento se sujeta al simple hecho de ejercer una actividad económica, también es un deber, porque la Administración Tributaria lleva un Registro Único de Contribuyentes en el cual debe inscribirse para establecer las obligaciones tributarias caso contrario se establecerán las mismas de oficio. (Direccion General de Ingresos) La Alcaldía como institución municipal se encarga de que todos los negocios se encuentren inscritos para que posean su número RUC (Registro Único Contribuyente). En el estudio se encontró de que todas las clínicas están registradas bajo la DGI y la Alcaldía ya que cada dueño de los locales busca de que su negocio cumpla con la leyes.

El expediente clínico, es el documento resultante de la entrevista médico-paciente, y la bitácora de cada individuo hospitalizado; el expediente guarda los datos clínicos ordenados, y es una especie de “inventario” contenido en una minuta, de cada caso clínico que llega al hospital, o de cada paciente al

ingresar en un consultorio, y en él, se van acumulando las opiniones diagnósticas de quienes participan en su elaboración. El valor que tiene cada expediente clínico es imponderable; La importancia del expediente clínico es tal, que trasciende la relación médico-paciente, y exige de todos, quienes intervienen en su elaboración, integración, manejo y custodia, lo hagan siempre con esmero, veracidad y pleno sentido de responsabilidad. (Elizalde, 2001) En todas las clínicas participantes del estudio llevan un registro de sus pacientes a través de expedientes físicos principalmente ya que saben la importancia que tiene este en relación al tratamiento integral que se le da al pacientes y es por ello que este debe de recolectar información eficaz como son los datos personales, edad, diagnósticos, sintomatología tratamiento y evaluaciones.

Hoy en día existen multitud de tipos de referencias que ayudan a captar pacientes para las clínicas de Fisioterapia permitiendo el mejoramiento y aumento de la visibilidad y el reconocimiento de las clínicas, para lo que es recomendable buscar acciones multicanales que sean fáciles de idear, gestionar, medir y controlar la publicidad del negocio, no se necesitan infinidades de recursos, basta con hacerlo público en redes sociales, creación de páginas web, Publicidad Display en medios digitales, ya sea en revistas, banners, entre otras más. Resultarán de gran utilidad para dar a conocer al público objetivo, así también, para enfocar las acciones de publicidad en todas aquellas personas a las que se pretende hacerles saber de los servicios. (Castillo A., 2018). Según los datos obtenidos en nuestro estudio, el tipo de referencia por el cual los propietarios de las clínicas encuestadas adquieren sus pacientes por medio de la Sugerencias de sus amistades, en este caso, no coincidimos con la teoría planteada según (Castillo A., 2018) debido que estas clínicas no hacen uso de tanta publicidad digital, ni dan a conocer frecuentemente su clínica por medio de publicidad física a través de rótulos o banners, sino que mayormente utilizan el método boca a boca, es decir sus amistades o conocidos son los que se encargan de referir y recomendar la asistencia a estas clínicas.

Para brindar atención de Fisioterapia es necesaria la utilización de instrumentos y equipos que se complementan con las técnicas y métodos que se aplican en todo abordaje y tratamiento rehabilitador, existe una amplia gama de estos instrumentos; su utilidad ira en dependencia de cada fisioterapeuta, su objetivo y patología a tratar. Estos instrumentos son: Ultrasonido, electroestimulo, compresas húmedas calientes y frías, infrarrojo, parafina, rueda de hombro, escalera digital, bicicleta, poleas, pelotas de bobath, barras paralelas, tracción cervical, pronosupinadores. En las clínicas donde se realizó el presente

estudio, se cuenta con la mayor parte de estos equipos, unas clínicas más surtidas que otras, pero todos tienen los más comúnmente utilizados, necesarios para la realización de cada intervención.

Con respecto al Mobiliario, el ambiente y la manera en la cual se acondiciona una clínica, pueden ser una gran influencia para fidelizar a sus pacientes. La elección del local, las distintas salas y la accesibilidad serán primordiales para su clínica. Debido a que puede llegar a tener pacientes que requieran espacios o salidas especiales, como personas discapacitadas o personas de la tercera edad. La sala de espera debe de ser cómoda con una decoración neutra que invite a relajarse. El mobiliario indispensable con el que debe contar cada clínica es material médico, camillas, cojines, medios físicos. (Baraibar Diez, 2016) En el estudio coincidimos con la investigación antes citada ya que la mayor parte de las clínicas cuenta con una sala de espera, con cubículos los cuales se encuentran equipados de camillas, cojines otros materiales y medios físicos y otros equipos para realizar distintas intervenciones.

Los fisioterapeutas a domicilio son profesionales especializados que ayudan a cada paciente sea cual sea su dolencia o molestia y les proporcionan un tratamiento totalmente adaptado a sus necesidades. Del mismo modo que en cualquier clínica de fisioterapia, el profesional que lleva a cabo la rehabilitación a domicilio realiza un seguimiento personalizado de cada caso y evalúa la evolución del paciente, pero además ofrece un plus de comodidad al acudir al propio domicilio con todo el material necesario, incluida la camilla, para ahorrar tiempo al cliente y realizar la consulta allí. (Castellon, 2000) En todas las clínicas ofrecen el servicio de atención domiciliar ya que lo consideran importante ya que día a día la fisioterapia se vuelve parte de nuestras vidas sobre todo para aquellas personas dependientes que necesitan una atención en la comodidad de su hogar para evitar incómodos desplazamientos y las esperas.

La Fisioterapia es una ciencia que se basa en métodos y técnicas específicas de actuaciones que se aplican e intervienen en diferentes patologías de todos los aparatos y sistemas del cuerpo humano, así también actúa en la promoción y conservación de la salud en los tratamientos de estas patologías y enfermedades, entre estos métodos y técnicas se encuentran: termoterapia, masoterapia, mecanoterapia, electroterapia, terapia manual, ludoterapia, crioterapia, hidroterapia, y otras más. En el presente estudio, encontramos como resultado que en todas las clínicas encuestadas se aplican la mayoría de estas técnicas de intervención, lo que quiere decir que se siguen las líneas en las que realmente actúa la Fisioterapia, garantizando de esta manera una excelente atención y recuperación de los pacientes que asisten a estas clínicas.

Según un estudio que lleva por nombre: “Intensión emprendedora en estudiantes de universidades privadas en la ciudad de Madrid, menciona la importancia de describir factores influyentes y explorar el papel que tienen las universidades para desarrollar el emprendimiento en sus estudiantes, ya que algunos lo tienen presentes antes de llegar a ella y en otros se gesta cuando llegan a la Universidad, encontrando motivaciones tanto en razones internas como externas y piensan en determinadas cualidades personales, tener una idea viable, asesoramiento profesional (acción de los docentes) siendo estos factores influyentes en la intención y motivo de emprender. (Castelao Naval, 2015) Al analizar los resultados de la Ficha de Recolección de Datos los encuestados ven la importancia de animar a los estudiantes a emprender a través de cursos semestrales sobre liderazgo, gestión de proyectos, autodisciplina, autoestima y marketing y clases semestrales sobre gerencia de empresa, financiera y de mercado.

Conclusiones

Para resolver los objetivos establecidos y basado en los resultados obtenidos en el presente estudio, se arribó a las siguientes conclusiones:

1. De los emprendedores en estudio se encontró en su mayoría fueron del sexo masculino, con mayor porcentaje de edad en el rango de 35 a 40 años, egresados con el título de Licenciatura en Fisioterapia principalmente en el periodo 2010-2014, motivados para realizar su emprendimientos por la asignatura de Ortopedia y ciertas actitudes de docentes como la motivación, positivismo y la amabilidad; de manera personal todos anhelaban un futuro mejor, en los últimos años se han capacitado a través de cursos en línea o presenciales en diferentes temáticas como Vendaje Kinesiológico, Terapia Deportiva , Técnicas Miofasciales y Acupuntura.
2. De todas las clínicas sometidas al estudio se conoció que los locales en los que laboran son tanto privados como rentados, los segundos gastan en costo promedio alrededor de 250 a 299 dólares y otra parte entre 600 a 700 dólares, la mayoría de los licenciados iniciaron su emprendimiento ellos solos, la contabilidad de las clínicas es llevada a través de asesoría externa y recursos contratados, todas las clínicas se encuentran inscritas en la DGI y Alcaldía y solo algunas en el MINSA, llevan registro de sus pacientes por medio de expedientes físicos que recogen información como nombres, edad, diagnósticos, evaluaciones e historia clínica, la mayoría coincide en contar con equipos de ultrasonido, electroestimulo, CHC, CHF, bicicletas, poleas, pesas, rueda de hombro y barras paralelas además poseen sillas de espera, camillas, cojines, mesas, cortinas, espejos y mesas distribuidos de 2 a más a cubículos con una ventilación de aire acondicionado; ofrecen servicios de terapia manual , térmica, mecánica masoterapia y electroterapia; atendiendo un alrededor de 15 pacientes por día con patologías ortopédicas y neurológicas, con una duración de atención de 45 minutos a 1 hora y media; todo esto por un costo comprendido entre 20 a 30 dólares.
3. Se identificó la importancia que sería el añadir al pensum académico un curso semestral sobre liderazgo, gestión de proyecto y marketing además de clases de finanzas y charlas de emprendimiento.

12. Recomendaciones

Al departamento de Fisioterapia.

1. Que haya mayor motivación de parte de docencia hacia los alumnos de la carrera de Fisioterapia, no solo para que sean profesionales de la salud, sino que también despierte en ellos un espíritu emprendedor.
2. Implementar dentro del pensum de la carrera cursos semestrales sobre liderazgo, gestión de proyecto y marketing.

13. Bibliografía

- Entrepreneur* . (29 de Noviembre de 2010). Recuperado el Marzo de 2019, de *Entrepreneur* :
<https://www.entrepreneur.com/article/263850>
- Opcionis* . (2 de Enero de 2019). Recuperado el Marzo de 2019, de *Opcionis* : <https://opcionis.com/blog/cuanto-gana-un-fisioterapeuta/>
- Aleman, F., H, N., A, R., & A, S. (2010). En *Innovaciones en las universidades nicaraguenses* (pág. 322). Nicaragua: CNU-SIDA-CIP.
- Audretsch, D. B. (2002). *Entrepreneurship: A survey of the literature. Institute For Development Strategies. Indiana University & Centre for economic policy. Research (Cepr). Prepared for the european commission, enterprise directorate*. Obtenido de
<https://www.google.pt/search?hl=es&ei=hdpgXJGqBoXb5gLTxZyABA&q=>
- Baraibar Diez, E. P. (Octubre de 2016). *Universidad de Cantabria*. Recuperado el Marzo de 2019, de UCREA:
<https://repositorio.unican.es/xmlui/handle/10902/10734>
- Belchior, H. (2017). *como ser un fisioterapeuta emprendedor*. Obtenido de www.bwizer.com www.bwizer.mx
- Blanco, C. (2013). *Los principales errores de los emprendedores*. España: Gestion 2000.
- Canales, A. &. (1986). *Metodologia de la Investigacion* . PASCCAP.
- CASABURI, G. y. (2001). *Estrategias de apoyo a las micro,pequeñas y medianas empresas*. PNUD. Eudeba.
- Castany, C. y. (2008). *Iniciativa emprendedora, innovación y competitividad*. *Revista Sice*.
- Castelao Naval, J. R. (2015). *Universidad Europea Madrid*. Recuperado el 2019 de Marzo, de Universidad Europea Madrid: <https://abacus.universidadeuropea.es/handle/11268/4770>
- Castellon. (2000). *Ayuda Familiar* . Recuperado el Marzo de 2019, de *Ayuda Familiar* :
<http://ayudafamiliar.es/blog/rehabilitacion-a-domicilio>
- Castillo. (1999). *Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento*. Obtenido de . Programa Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional. INTEC Chile. .
- Castillo, A. (8 de Mayo de 2018). *Marketing para Fisioterapeutas* . Recuperado el Marzo de 2019, de *Marketing para Fisioterapeutas* : <https://oniad.com/marketing-para/fisioterapeutas/>
- Direccion General de Ingresos* . (s.f.). Recuperado el 2019 de Marzo , de DGI: <https://www.dgi.gob.ni/#/>
- DURAN, & LUKEZ. (2003). *Los Microemprendimientos Productivos: Del Desempleo a la Ocupación*. Obtenido de <http://www.ecoportal.net/articulos/microemp.htm>

- Elizalde, R. O. (2001). *La importancia del Expediente clínico*. Mexico .
- Escudero, F. J. (13 de Enero de 2016). *9 Ideas Emprendedoras*. Obtenido de <https://www.emprendedores.es/ideas-de-negocio/g55957/buenas-ideas-negocio-basadas-necesidades-emprendedoras/>
- FORMICHELLA. (2002). *Educación y Pobreza: Una explicación de los círculos viciosos existentes entre ambas*. Tesis de Grado, Departamentode Economía. Obtenido de Universidad Nacional del Sur.
- Gomiz, J. P. (mayo de 2017). *google*. Obtenido de <http://repositorio.upct.es/bitstream/handle/10317/7083/pfcher-ela.pdf?sequence=1>
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Johansson, M., Martin, L., & Melander, F. (2009). How to Enhance Value of Research ResultsChalmersUniversity of Technology. . University- IndustryCollaboration in Nicaragua, Master of ScienceThesis in Management and Economics of Innovations. . . Goteborg, Sweden.
- Licon, C. R. (21-4 de Julio- Agosto de 2017). *Incidencia de padecimientos ortopédicos en pacientes adultos*. Obtenido de Acta Ortopedica Mexicana: <http://www.medigraphic.com/pdfs/ortope/or-2007/or074c.pdf>
- Marc Mussons Torras, E. T. (01 de Enero de 2018). *Enfermería Global*. Obtenido de Modelo de Credibilidad Emprendedora en los estudiantes de enfermería y fisioterapia: http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1695-61412018000100294
- Maria Neira, M. M. (2013). *Amazon Aws*. Recuperado el Marzo de 2019, de Amazon Aws: https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/40327495/LIBRO_Emprender_perspectiva_genero_CAPITULO_actitud_emprendedora.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1551924960&Signature=Zd18RwU4Ho3M6865ooxYKf4j754%3D&response-content-disposition=inl
- Mussons Torras, M., & Tarrats Pons, E. (01 de Enero de 2018). *Scielo*. Obtenido de http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1695-61412018000100294
- Palacios, R. (13 de agosto de 2017). *La motivación docente y su influencia en el desarrollo de la expresión oral*. Obtenido de Monografias.com: <https://www.monografias.com/trabajos16/motivacion-docente/motivacion-docente.shtml>
- profesional, I. e. (19 de Enero de 2019). *FP/ BLOG / La importancia de la contabilidad en la empresa*. Obtenido de <https://www.ifp.es/blog/la-importancia-de-la-contabilidad-en-la-empresa>
- Ríos, T. Y., López, I. A., & Sevilla., H. L. (Agosto-Diciembre de 2016). *Repositorio UNAN Managua*. Obtenido de <http://repositorio.unan.edu.ni/3667/1/53851.pdf>
- Silva, J. A. (17 de Agosto de 2003). *La Prensa*. Obtenido de Fisioterapia : .silva@laprensa.com.ni.

Spaceson, E. d. (6 de Agosto de 2014). *Spaceson, Blog*. Obtenido de <http://blog.spaces-on.com/cuanto-cuesta-clinica-fisioterapia/>

Stevenson. (2000). *Why the entrepreneurship has won*. Obtenido de disponible en www.usasbe.org/pdf/cwp-2000-stevenson.pdf

UNAN-Managua. (13 de Julio de 2013). *Portal UNAN*. Obtenido de www.UNAN.edu.ni

ANEXOS



FICHA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Objetivo General: Determinar las características de los emprendedores de clínicas o consultorios privados que ofrecen atención de Fisioterapia en el municipio de Managua - Nicaragua en el periodo comprendido de Marzo 2018 – Marzo 2019.

Datos Generales

Nombre de la clínica: _____.

Nombre del emprendedor: _____. Sexo: _____

Edad:	21-25	26-30	31-35	36-40
	41-45	46-50	51-55	56-60

I. Características Socioeducativas

1 Año de Egreso fue entre: _____

1985 a 1989	1995 a 1999	2005 a 2009
1990 a 1994	2000 a 2004	2010 a 2014

2 ¿Con que Título Egreso? (Escoja uno)

Técnico en Fisioterapia

Lic. En Fisioterapia

3 ¿Qué asignaturas de su formación académica como Fisioterapeuta lo llevo a realizar su emprendimiento? (Escoja más de uno)

Alguna de las clases: _____

Anatomía	Ortopedia
Biomecánica	Afecciones Medicas
Pediatría	(Respiratorio, Quemados,
Neurología	Amputados)
Ergonomía	Administración, Proyecto

4¿Qué actitudes de los docentes lo motivaron a llevar a realizar su emprendimiento? (Escoja más de uno)

Amabilidad
Servicial
Motivador

Ambición Laboral
Emprendedor
Positivo

Consejero

5 ¿Además de Académico que motivo personal lo llevo a realizar su emprendimiento? (Escoja más de uno)

Futuro mejor
Estabilidad Económica
Afluencia de Pacientes
Legado personal

Cambiar su vida
Enorgullecer a sus padres
Algún familiar es discapacitado

6 ¿En los últimos 5 años en que se ha capacitado? (Escoja más de uno)

Maestría _____
Post-Grado _____

Cursos Presenciales/Online _____
Ninguna de las anteriores

7 ¿Según su respuesta anterior seleccione las temáticas en las que se ha especializado?

Aroma terapia
Acupuntura
Reflexología
Radiología
Terapia Deportiva
Barroterapia

Vendaje Funcional
Ventosas
Quiromasaje
Técnicas Miofasciales
Vendaje Kinesiológico
Otros.

II. Aspectos Administrativos

8. El local en el que labora es:

Rentado

Propio

9 Si su respuesta es rentada ¿Cuál es el costo Promedio?

\$250-\$299
\$300-\$349
\$350-\$399

\$400-\$449
\$500-\$549
\$550-\$600

\$600-\$700

10 ¿Cuántas personas o socios están involucrados en su emprendimiento para mantener este en funciones?

Solo yo
2-3

4
Mayor a 5

11 ¿Cuál es el costo promedio de las atenciones?

\$10 - \$20
\$20- \$30

\$40 o mas

12 La contabilidad de su negocio lo realiza por medio de: (Seleccione lo que convenga)

Libros
Informes
Base de Datos
Asesoría Externa
Recurso contratado

13 ¿Dónde se encuentra Inscrita su Clínica o Consultorio?

DGI
MINSA
Alcaldía
Otros _____

14 ¿Lleva registro de expedientes de los pacientes que asisten al servicio?

Si No

15 ¿Qué tipo de Expediente posee?

Digital Físico

16 ¿Qué información recoge ese expediente?

Nombres y Apellidos	Diagnostico medico	Historia Clínica
Fecha de ingreso	Diagnostico Funcional	Sintomatología
Edad	Numero de sesiones	
Evaluaciones	Tratamiento	

17 ¿Cuántos pacientes atienden al día?

5-14
15 o más.

18 ¿Cuál es el tipo de Referencia de los pacientes?

Decisión Personal
Sugerencia de Amistad
Referencia medica
Publicidad

III. Equipamiento

19 ¿Con que equipo cuenta su clínica para realizar terapia?

U.S	Tracción Cervical	Escalera
Electro Estimulo	Rueda de Hombro	Terapia de Choque
Electro -biomagnetismo	Prono/Supinador	Ozonoterapia
CHC	Escalera Digital	Plasma rico en plaqueta
CHF	Bicicleta	Biomagnetismo
Diatermia	Poleas	Otros.
Infrarrojo	Juegos de Ensarte	
Barras Paralelas	Pelota de Bobath	
Parafina	Pesas	

20 ¿Cuántas Sillas de espera posee su clínica o consultorio?

1-3 4-6 7 o más

21 ¿Cuántas camillas de atención posee su consultorio?

1-3 4-6 7 o más

22 ¿Cuántas mesas posee?

1-2 3-4 5 o más

23 ¿Cuántas Colchonetas?

1-2 3-4 5 o más

24 ¿Cuántos Cojines posee?

1-3 4-6 7 o más

25 ¿Tipo de Ventilación?

Aire Acondicionado Abanico Ventiladores

26 ¿Cuántos espejos?

1-2 3-4 5 o mas

27 ¿Cuántas Cortinas?

1-2 3-4 5 o mas

28 ¿Cuántos cubículos cuenta su clínica?

1-2
3-4
5 a mas

Intervención Fisioterapéutica
28 ¿Qué patologías atiende?

Neurológica:

ACV
Lesión Medular
P.F
Lesiones de Plexos
Gerriátrica:

Parkinson

Pediátrica:

Síndrome de Down
Retraso Psicomotor
PCI
Pie equino, varo
Tensión Muscular:

Estrés Laboral
Torticolis
Fatiga Laboral

Ortopédica:

Esguinces
Fracturas
Tendinitis
Artritis
Artrosis
Bursitis
Capsulitis

Deportiva:

Lesión de Meniscos
Lesión de Ligamentos
Ruptura Ligamentosa
Traumatismos
Luxaciones

29 ¿Qué tipo de servicios ofrece en su clínica? (Seleccione lo que convenga)

Manual
Electroterapia
Hidroterapia
Mecanoterapia

Ludo terapia
Masoterapia
Crioterapia
Termoterapia

Estimulación Temprana
T.O
Otras

30 ¿Brinda Atención Domiciliar?

Si No

31 ¿Cuánto tiempo tarda cada Sesión de Fisioterapia?

30min- 40min

45min-1H

1H- 1H y 30min

32 ¿Realiza Terapias Grupales en el centro?

Si
No

IV. Necesidad Educativa

33 ¿Que se necesitaría saber para que el departamento de fisioterapia anexe dentro del pensum académico o imparta dentro de la carrera las gestiones administrativas para emprender su propia clínica u empresa?

Cursos cada semestre sobre liderazgo, gestión de proyectos, autodisciplina, autoestima, marketing.

Clases semestrales de diferente modulo: gerencia de empresa, gerencia financiera, gerencia de mercadeo.

Clase de un semestre de contabilidad de costos.

Charla de 1 día completo sobre el emprendimiento.

Escriba sus propuesta_____.



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA



CARTA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO

Yo _____ dueño de la Clínica y/o Consultorio Privado _____ Autorizo la participación de mi establecimiento en el Estudio de Caracterización de los emprendimientos de profesionales con clínicas o consultorios privados que ofrecen atención de Fisioterapia en el Departamento de Managua, Nicaragua en el periodo comprendido de Marzo 2018- Marzo 2019. Sabiendo que los objetivos son:

Describir las características socioeducativas de los emprendedores de clínicas o consultorios privados que ofrecen atención de Fisioterapia

Conocer los aspectos administrativos, el equipamiento y servicios que brindan las clínicas o consultorios privados que ofrecen atención de fisioterapia.

Identificar las necesidades educativas requeridas de los emprendedores de clínicas o consultorios privados que ofrecen atención de Fisioterapia

Así mismo asumo las responsabilidades que conllevan al participar en la investigación, tomando en cuenta que los resultados de la Encuesta aplicada al igual que las fotografías tomadas: serán utilizadas única y exclusivamente en la defensa del Protocolo académico dentro de la universidad.

Dado en la ciudad _____ a los _____ días, del mes _____ del año correspondiente.

Firman:

Fisioterapeuta

Estudiantes

Tabla #1

Sexo del Emprendedor					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Femenino	4	40,0	40,0	40,0
	Masculino	6	60,0	60,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #2

Edad					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	21 a 25 años	2	20,0	20,0	20,0
	26 a 30 años				
	31 a 35 años	2	20,0	20,0	20,0
	36 a 40 años				
	41 a 45 años	2	20,0	20,0	20,0
		3	30,0	30,0	30,0
		1	10,0	10,0	10,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #3

Año de Egreso					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Entre 1995 y 1999	2	20,0	20,0	20,0
	Entre 2000 y 2004	2	20,0	20,0	40,0
	Entre 2005 y 2009	2	20,0	20,0	60,0
	Entre 2010 y 2014	4	40,0	40,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #4

Asignaturas que lo llevaron al emprendimiento					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Administración de proyectos	2	20,0	20,0	20,0
	Quemados, Amputados	2	20,0	20,0	20,0
	Afecciones médicos	3	30,0	30,0	30,0
	Ortopedia	8	80,0	80,0	80,0
	Ergonomía	1	10,0	10,0	10,0
	Neurología	6	60,0	60,0	60,0
	Pediatría	3	30,0	30,0	30,0
	Biomecánica	6	60,0	60,0	60,0
	Anatomía	3	30,0	30,0	30,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla # 5

Actitudes de los docentes					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Consejero	2	20,0	20,0	20,0
	Positivo	6	60,0	60,0	60,0
	Emprendedor	5	50,0	50,0	50,0
	Ambición Laboral	3	30,0	30,0	30,0
	Motivador	9	90,0	90,0	90,0
	Servicial	4	40,0	40,0	40,0
	Amabilidad	5	50,0	50,0	50,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #6

Motivo personal de emprendimiento					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Familiar	2	20,0	20,0	20,0
	discapacitado				
	Enorgullecer a sus	2	20,0	20,0	20,0
	padres				
	Legado personal	4	40,0	40,0	40,0
	Demanda de	1	10,0	10,0	10,0
	pacientes				
	Estabilidad	5	50,0	50,0	50,0
	Económica				
	Futuro mejor	10	100,0	100,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #7

Capacitación en los últimos 5 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Maestría	1	10,0	10,0	10,0
	Cursos Online	9	90,0	90,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #8

Temáticas en las que se ha especializado					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Otros	4	40,0	40,0	40,0
	Vendaje	6	60,0	60,0	60,0
	Kinesiológico				
	Técnicas	5	50,0	50,0	50,0
	Miofasciales				
	Quiromasaje	0			
	Ventosas	3	30,0	30,0	30,0
	Vendaje	3	30,0	30,0	30,0
	Funcional				
	Barroterapia	1	10,0	10,0	10,0
	Terapia Deportiva	5	50,0	50,0	50,0
	Radiología				
	Reflexología	3	30,0	30,0	30,0
	Acupuntura	2	20,0	20,0	20,0
	Aromaterapia	4	40,0	40,0	40,0
		1	10,0	10,0	10,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #9

Local en el que labora					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Rentado	5	50,0	50,0	50,0
	Propio	5	50,0	50,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #10

Cual es el costo promedio de la renta					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De \$250 a \$299	2	20,0	40,0	40,0
	De \$300 a \$349	1	10,0	20,0	60,0
	De \$600 a \$700	2	20,0	40,0	100,0
	Total	5	50,0	100,0	
Perdidos	Sistema	5	50,0		
Total		10	100,0		

Tabla #11

Socios Involucrados					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Solo yo	6	60,0	60,0	60,0
	De 2 a 3 socios	4	40,0	40,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #12

Costo de atención promedio					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De \$10 a \$20	4	40,0	40,0	40,0
	De \$20 a \$30	6	60,0	60,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla # 13

Contabilidad del Negocio					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Recurso	3	30,0	30,0	30,0
	Contratado				
	Asesoría	4	40,0	40,0	40,0
	Externa				
	Base de datos	1	10,0	10,0	10,0
	Informes	1	10,0	10,0	10,0
	Libros	3	30,0	30,0	30,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #14

Inscripción del Negocio					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	DGI	10	100,0	100,0	100,0
	MINSA	5	50,0	50,0	50,0
	Alcaldía	10	100,0	100,0	100,0

Total	10	100,0	100,0
-------	----	-------	-------

Tabla #15

Qué tipo de expediente posee					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Físico	7	70,0	70,0	70,0
	Virtual	1	10,0	10,0	80,0
	Ambos	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #16

Información que recoge el expediente					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nombres y Apellidos	10	100.0	100.0	100.0
	Fecha de ingreso	9	90.0	90.0	90.0
	Edad	10	100.0	100.0	100.0
	Evaluaciones	10	100.0	100.0	100.0
	Diagnostico medico	10	100.0	100.0	100.0
	Diagnostico Funcional	9	90.0	90.0	90.0
	Número de sesiones	6	60.0	60.0	60.0
	Tratamiento	9	90.0	90.0	90.0
	Historia clínica	10	100.0	100.0	100.0
	Sintomatología	6	60.0	60.0	60.0
	Notas de Evolución	4	40.0	40.0	40.0
	Total		100,0	100,0	

Tabla #17

Cuál es el tipo de referencia de los pacientes					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Decisión personal	3	30,0	30,0	30,0
	Sugerencia de amistad	4	40,0	40,0	70,0
	Referencia medica	2	20,0	20,0	90,0
	Publicidad	1	10,0	10,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #18

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	U.S	10	100.0	100.0
	Electroestimulo	10	100.0	100.0
	Electrobiomagnetismo	1	10.0	10.0
	CHC	9	90.0	90.0
	CHF	8	80.0	80.0
	Infrarrojo	3	30.0	30.0
	Barras Paralelas	6	60.0	60.0
	Parafina	3	30.0	30.0
	Traccion Cervical	6	60.0	60.0
	Rueda de Hombro	7	70.0	70.0
	Prono-Supinador	2	20.0	20.0
	Escalera Digital	6	60.0	60.0
	Bicicleta	8	80.0	80.0
	Poleas	8	80.0	80.0
	Juegos de Ensarte	7	70.0	70.0
	Pelota de Bobath	1	10.0	10.0
	Pesas	9	90.0	90.0
	Escalera	5	50.0	50.0
	Terapia de choque	1	10.0	10.0
	Ozonoterapia	1	10.0	10.0
	Plasma rico en plaqueta	1	10.0	10.0
	Biomagnetismo	2	20.0	20.0

Tabla #19

sillas de espera en la clínica					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 1 a 3	4	40,0	40,0	40,0
	De 4 a 6	3	30,0	30,0	70,0
	7 a mas	3	30,0	30,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #20

camillas de atención en la clínica					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 1 a 3	5	50,0	50,0	50,0
	De 4 a 6	4	40,0	40,0	90,0
	7 a mas	1	10,0	10,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #21

mesas que posee la clínica					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 1 a 2	8	80,0	80,0	80,0
	De 5 a mas	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #22

colchonetas que posee la clinica					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 1 a 2	8	80,0	80,0	80,0
	De 3 a 4	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #23

cojines que posee la clinica					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 1 a 3	4	40,0	40,0	40,0
	De 4 a 6	3	30,0	30,0	70,0
	De 7 a mas	3	30,0	30,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #24

Espejos que posee la clínica					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 1 a 2	8	80,0	80,0	80,0
	De 3 a 4	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #25

cortinas que posee la clínica					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 1 a 2	2	20,0	20,0	20,0
	De 3 a 4	5	50,0	50,0	70,0
	De 5 a mas	3	30,0	30,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #26

Cubículos que posee la clínica					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 1 a 2	4	40,0	40,0	40,0
	De 3 a 4	3	30,0	30,0	70,0
	De 5 a mas	3	30,0	30,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #27

Patologías que atiende					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Neurológicas	1	10,0	10,0	10,0
	Ortopedicas	8	80,0	80,0	90,0
	Deportivas	1	10,0	10,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #28

Tipo de servicio que ofrece					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Manual	10	100.0	100.0	100.0
	Electroterapia	10	100.0	100.0	100.0
	Hidroterapia	1	10.0	10.0	10.0
	Mecanoterapia	9	90.0	90.0	90.0
	Ludoterapia	1	10.0	10.0	10.0
	Masoterapia	9	90.0	90.0	90.0
	Crioterapia	8	80.0	80.0	80.0
	Termoterapia	9	90.0	90.0	90.0
	Estimulación temprana	3	30.0	30.0	30.0
	Terapia Ocupacional	6	60.0	60.0	60.0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #29

Tiempo que tarda por sesión de tratamiento					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 45 minutos a 1 hora	5	50,0	50,0	50,0
	De 1 hora a 1H/30Min	5	50,0	50,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #30

Realiza terapia grupales					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	No	8	80,0	80,0	80,0
	Si	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Tabla #31

Que demanda al departamento para emprender					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje ac
Válidos	Curso cada semestre sobre liderazgo, gestion de proyecto, marketing	5	50,0	50,0	
	Clases semestrales de gerencia, de finanzas y mercadeo	2	20,0	20,0	
	Clases en un semestre de contabilidad	1	10,0	10,0	
	Charlas de emprendimiento	2	20,0	20,0	
	Total	10	100,0	100,0	

Presupuesto.

Rubro	Costo Unitario	Cantidad	Total
Impresiones	3.50	13	50
Transporte	51	13	663
	41	13	533
	5	11	55
	45	5	225
Alimentación	50	2	100
			Total: 1,626.

Cronograma.

Actividades	Mes									
	Enero		Febrero				Marzo			
	4ta	5ta	1ra	2da	3ra	4ta	1ra	2da	3ra	4ta
Revisión de la ficha de recolección de datos.	X									
Portada, Índice, Dedicatoria		X								
Antecedentes, Justificación		X								
Diseño metodológico, Hipótesis			X							
Marco Teórico				X						
Realización de gráficos					X					
Análisis de las graficas						X				
Discusión de resultados							X			
Conclusiones								X		
Recomendaciones								X		
Entrega de borrador									X	

Entrega de informe final													X
-----------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---



Visita a las clínicas

