

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



Proyecto de inversión privada para la instalación de una clínica especializada en diabetes y enfermedades renales en el departamento de Lambayeque, 2023

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR

Rodrigo Emanuel Baca Balarezo

ASESOR

Jorge Augusto Mundaca Guerra

<https://orcid.org/0000-0002-6793-3257>

Chiclayo, 2023

Dedicatoria

A Dios por siempre estar conmigo y darme la fuerza necesaria para no rendirme, a mis papás por el apoyo incondicional, viejitos lo logre.

Agradecimiento

A mi familia porque fueron mi soporte en este proceso. A mi asesor Jorge Mundaca Guerra por sus enseñanzas en el aula y acompañamiento para la realización de este proyecto.

PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADA PARA LA INSTALACIÓN DE UNA CLÍNICA ESPECIALIZADA EN DIABETES Y ENFERMEDADES RENALES EN EL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, 2023

INFORME DE ORIGINALIDAD

23%

INDICE DE SIMILITUD

23%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

6%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

hdl.handle.net

Fuente de Internet

15%

2

revistas.ucm.es

Fuente de Internet

1%

3

Submitted to UTEC Universidad de Ingeniería & Tecnología

Trabajo del estudiante

1%

4

www.gob.pe

Fuente de Internet

<1%

5

Submitted to Universidad Femenina del Sagrado Corazón

Trabajo del estudiante

<1%

repositorio.autonomaica.edu.pe

6

Fuente de Internet

<1%

7

repositorio.ucv.edu.pe

Fuente de Internet

<1%

8

www.coursehero.com

Fuente de Internet

<1%

9

es.slideshare.net

Fuente de Internet

<1%

10

Margarita Jara, Roberto Zariquiey, Pilar M. Valenzuela, Anna María Escobar. "Spanish Diversity in the Amazon", Brill, 2023

Publicación

<1%

Índice

Dedicatoria	2
Agradecimiento	3
Resumen.....	7
Abstract.....	8
CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADO.....	9
I.1 Introducción.....	9
Formulación del problema.....	11
Justificación	11
METODOLOGIA	11
Línea de investigación.....	11
OBJETIVO GENERAL	11
OBJETIVO ESPECÍFICOS	12
CAPITULO II: RESULTADOS.....	18
I.2 Modelo de negocio.....	19
Caracterización del Producto: Bien o Servicio	20
II. Análisis del entorno – Plan Estratégico.....	20
Marco conceptual.....	20
Factores internos y externos	21
FACTORES EXTERNOS	22
LA INDUSTRIA O SECTOR – ANALISIS DEL MICRO ENTORNO.....	22
FACTORES EXTERNOS	23
Matriz SEPTED	23
Factores económicos	24
Factores sociales, culturales y demográficos.....	24
Factores Tecnológicos.....	25
Factores Ecológicos.....	25
Mega tendencias y tendencias de la nueva economía.....	26

	6
FACTORES INTERNOS	26
LA INDUSTRIA O SECTOR – ANALISIS DE LA CADENA DE VALOR	26
FODA	29
Matiz EFI.....	31
Matriz EFE.....	31
Análisis Matricial	33
ESTRATEGIAS COMPETITIVAS.....	34
VENTAJAS COMPETITIVAS	35
I.3 Estudio de mercado: Diseño de la función de mercadotecnia del proyecto.....	36
Capitulo IV: Estudio Organizacional y Legal	60
Capítulo V: Estudio Económico y Financiero.....	69
Identificación de la viabilidad del proyecto.....	97
Conclusiones y Recomendaciones	97
Viabilidad de mercado.....	98
Viabilidad Organizacional	99
Viabilidad económica y financiera.....	99
Bibliografía	100

Resumen

El presente estudio hace referencia a un proyecto de inversión privada para la instalación de una clínica especializada en diabetes y enfermedades renales en el departamento de Lambayeque. El proyecto esta dirigido a las personas que padecen este tipo de enfermedades en el departamento de Lambayeque que desean un servicio de calidad y eficiente que les permita ser atendidos en las diferentes etapas de sus enfermedades, de la misma manera, se busca mejorar la atención a las personas con estas enfermedades para que puedan tener una calidad de vida. En la evaluación y análisis del proyecto, el total de la inversión es de S/. 10,410,334, de los cuales el 60% (S/. 6,717,108.77) será un aporte de capital propio y el resto será financiado por un banco, esta suma es equivalente a S/. 4,164,133.60. Para culminar, hemos podido evidenciar que, mediante los indicadores financieros del VAN, TIR, entre otros, los resultados que se han podido obtener para que nuestro proyecto indique es viable, se obtuvo un VAN económico de S/. 7,580,202.04 y un VAN financiero de S/. 8,111,224.23 siendo el resultado final superior a cero, lo que deja en evidencia que el proyecto es rentable.

Palabras claves: Clínica, diabéticos, vida normal, distintas etapas.

Abstract

This study refers to a private investment project for the installation of a clinic specializing in diabetes and renal diseases in the department of Lambayeque. The project is aimed at people suffering from these types of diseases in the department of Lambayeque who want a quality and efficient service that allows them to be cared for in the different stages of their illnesses, in the same way, it seeks to improve care for people with these diseases so they can have a quality of life. In the evaluation and analysis of the project, the total investment is S/. 10,410,334, of which 60% (S/. 6,717,108.77) will be an own capital contribution and the rest will be financed by a bank, this amount is equivalent to S/. 4,164,133.60. To conclude, we have been able to show that, through the financial indicators of VAN, TIR, among others, the results that have been obtained so that our project is viable, we obtained an economic VAN of S/. 7,580,202.04 and a financial VAN of S/. 8,111,224.23 being the final result higher than zero, which shows that the project is profitable.

Keywords: Clinic, diabetics, normal life, different stages.

CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADO

I.1 Introducción

La enfermedad de la diabetes es una de las enfermedades más mortales que afectan a la población, dado que la forma en como esta se manifiesta está en relación con diferentes factores de riesgo, entre ellos tenemos la genética o el medio ambiente, y estas se pueden presentar de manera inesperada o se puede dar de manera paulatina. Este tipo de enfermedad puede afectar a personas de todas las edades, razas, sexos, religiones, etc. (Aquiye, 2017). Las personas que sufren de esta enfermedad, de acuerdo a las estadísticas, tienen un 40% más probabilidad que sufran la amputación de alguna extremidad y un 25% más probabilidades de sufrir de ceguera, es por esta razón que se debe acudir constantemente a un médico para que se le haga los exámenes correspondientes para descartar esta enfermedad. (Hanco, 2021)

En la actualidad, existen 537 millones de adultos mayores que padecen esta enfermedad a nivel mundial, esto ha reflejado un aumento del 16% con respecto del año 2019, y esto dejó en evidencia que, de acuerdo a las estadísticas, para el año 2045 tendremos que 1 de cada 8 personas padecerá esta enfermedad y 1 de cada 5 fallecerá a causa de esta. (Federación Internacional de diabetes, 2021). De la misma forma, el mundo atraviesa una crisis con respecto a la obtención de insulina y al deficiente sistema de atención para estos casos, dado que se encuentran precios muy altos en mercado, no hay suficiente producción de insulina y los que fabrican esta última son muy pocos. Se tiene una estimación que existen en el mundo más de 340 millones de personas que padecen de diabetes y que esta se duplicará para el año 2030. (ONU, 2021)

El crecimiento y el fortalecimiento del sistema a las enfermedades no transmisibles, incluida la diabetes, de una manera singular, permite un mejor diagnóstico y tratamiento de esta enfermedad y de esta forma lograr una atención completa y de calidad. Es decir que va a permitir tener los beneficios como atenderse con tecnología de última generación y acceso rápido y directo a los medicamentos que son necesarios para los tratamientos. (ONU, 2021)

En nuestro país, esta enfermedad afecta a más de 1 millón de personas mayores de 18 años, siendo así que la región costa y selva son las regiones con más reportes de casos, donde los departamentos de Lima y Lambayeque son los que más presentan estos casos de personas que padecen esta enfermedad en el país y donde se presenta la mayor tasa de mortalidad con un 11%. (Minsa, 2021). De la misma manera, el Centro Nacional de Epidemiología,

Prevención y Control de enfermedades, nos dice que el número de personas con esta enfermedad en el departamento de Lambayeque, asciende a 1200 personas, donde se puede evidenciar un aumento en los casos con respecto al año anterior. (CDC, 2022). En ese sentido, en el departamento de Lambayeque, 165 personas recibieron su tratamiento para controlar la enfermedad, pero aún faltan 211 pacientes que aún no reciben tratamiento y existen aun 1939 pacientes que faltan ser anotados y evaluados. (Revilla, 2021).

Con lo que respecta a la oferta, el Minsa tuvo una proyección de atender a 180 000 pacientes que sufren de diabetes a nivel nacional, que vendría a significar un aumento del 10% con respecto al año 2020. Sin embargo, debido a la pandemia y los cambios que hubo con respecto a los centros de salud que se dio entre los meses de enero y octubre, 74 985 atenciones médicas no fueron registradas y esto representa el 55% de la población que se planifico para el año 2021. El Minsa es el encargado que los pacientes reciban una atención de calidad en establecimientos de especializados en esta enfermedad, brindado también consejería en cuidados y nutrición. (Minsa. 2022)

Por este motivo, (Seclén 2019) afirma que, el tratamiento y la atención para las personas que padecen de esta enfermedad es deficiente, es por esta razón, que existe la necesidad de generar nuevas políticas gubernamentales y que estas sean eficientes para la prevención, promoción y tratamiento para los pacientes con diabetes. El primer tratamiento de los pacientes, debe empezar desde una idónea formación del personal médico de atención primaria, dentro del país las personas acuden a hospitales más grandes que no cuentan con una especialización en este tipo de enfermedades. En consecuencia, los pacientes no acatan lo que dice el diagnóstico médico y estos últimos tampoco logran que las personas reciban su tratamiento adecuadamente debido a la falta de tiempo en las consultas.

En conclusión, esta enfermedad sigue creciendo en el departamento de Lambayeque, y estos sobrepasan a la cantidad de casos que se pueden atender y esto se puede evidenciar en la tasa de mortalidad que existe dentro del departamento que es del 11 % y que para este año se espera que se incremente a un 13 %. (Altamari-Anahui, et ál., 2022). El principal problema es que, no se logra cubrir la demanda existente en la región, dado que no se ofrecen los servicios en especialidad de diabetes, donde se pone en evidencia la incompetencia del sector público y la gran concentración de clínicas especializadas en la capital. Y por este motivo, las personas se ven obligadas a viajar a la capital para poder ser atendidos. Es por esta razón, que lo que se

requiere es invertir en una clínica que, de tratamiento a esta enfermedad, que sea para beneficio y provisión de las personas del departamento de Lambayeque y donde se brinden servicios médicos particulares de calidad y que estos superen las expectativas de los usuarios.

Formulación del problema

El presente proyecto de inversión privada tiene como finalidad responder la pregunta: ¿Es viable el proyecto de inversión privada para la instalación de una clínica especializada en diabetes y enfermedades renales en el departamento de Lambayeque, 2023?

Justificación

El incremento de pacientes con la enfermedad de la diabetes y enfermedades renales, que les brindan un pésimo servicio, es un problema continuo que viene afectando a nuestra realidad nacional, además es un problema persistente y esto se puede reflejar en el número de muertos por este tipo de enfermedades. Donde el departamento de Lambayeque, es uno de los más afectados por la incompetencia del sector público. Por este motivo, el ingreso de clínicas privadas ha sido sumamente importante para el mejoramiento del servicio de calidad a un bajo costo para que, de esta forma, las personas que padecen estas enfermedades puedan tener una calidad de vida. Por otra parte, la presente investigación, da en aporte los conocimientos orientados al sector salud, destacando la especialización de endocrinología.

METODOLOGIA

El presente proyecto de inversión es de tipo proyectiva, dado que lo que se busca es una solución ante una situación problemática o ante cierta necesidad que padece un grupo social; de esta forma, se podrá estudiar y desglosar cada una de sus partes como, por ejemplo, los objetivos, el estudio, el diseño, cuáles son sus técnicas e instrumentos. Y por medio de esto brindar una solución inmediatamente después de desarrollar un análisis preciso de la situación problemática. (Carhuancho et ál. 2019)

Línea de investigación

Gestión Empresarial e Innovación

OBJETIVO GENERAL:

- Determinar la viabilidad del proyecto de inversión privada para una clínica

especializada en diabetes y enfermedades renales en el departamento de Lambayeque.

OBJETIVO ESPECÍFICOS:

- ✓ Desarrollar el modelo de negocio del proyecto de inversión.
- ✓ Determinar la viabilidad estratégica del proyecto de inversión.
- ✓ Determinar la viabilidad mercado del proyecto de inversión.
- ✓ Determinar la viabilidad técnica del proyecto de inversión.
- ✓ Determinar la viabilidad organizacional del proyecto de inversión.
- ✓ Determinar la viabilidad económica-financiera del proyecto de inversión.

Cuadro de Operacionalización de variables

VARIABLES	DIMENSIÓN	SUB DIMENSIÓN	INDICADOR	INSTRUMENTO
VIABILIDAD DEL PROYECTO DE INVERSIÓN	Modelamiento	<p>IDEA</p> <p>PROBLEMA CENTRAL</p> <p>MODELO DE NEGOCIO</p>	<p>PROBLEMA DE MERCADO</p> <p>OFERTA DE VALOR EMOCIONAL Y RACIONAL</p>	<p>Árbol de Problemas</p> <p>Modelo CANVAS</p>
	PLAN ESTRATÉGICO	<p><u>ENTORNO EMPRESARIAL:</u></p> <p>ANALISIS DEL SECTOR</p> <p>FODA</p> <p>ESTRATEGIAS COMPETITIVAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • COSTOS Y PRECIOS • DIFERENCIACION • ENFOQUE SEGMENTO <p>VENTAJAS COMPETITIVAS: (EFICIENCIA, EFICACIA, CALIDAD, INNOVACION)</p> <p>PRINCIPIOS AXIOLÓGICOS:</p> <p>VISION</p> <p>MISION</p> <p>VALORES</p> <p>OBJETIVOS ESTRATÉGICOS</p>	<p>Viabilidad estratégica del Sector</p> <p>Competitividad del Sector</p> <p>Objetivos, metas y estrategias genéricas</p>	<p>Cadena de valor de Porter</p> <p>Diamante de Porter</p> <p>Matriz SEPTE</p> <p>FODA Cruzado</p> <p>Matriz EFI</p> <p>Matriz EFE</p> <p>Matriz de Perfil competitivo</p> <p>Axiología de la Empresa</p>

ESTUDIO DE MERCADO	Plan de marketing Estratégico: SEGMENTACIÓN DE MERCADO	<p>DESCRIPTORES:</p> <p>Nivel socio Económico / Estilos de Vida</p> <p>Ubicación</p> <p>Beneficio Buscado (necesidad)</p>	Matriz de segmentación
	INVESTIGACION DE MCDO: DEMANDA / OFERTA Mercado Consumidor Mercado Competidor Mercado Productos sustitutos Mercado productos Complementarios	<p>Mercado Objetivo Necesidad Ingresos Gastos Pronósticos Y Otras variables de Mercados</p> <p>Población, Muestra y Muestreo</p>	<p>Metodología de Investigación de Mercados</p> <p>Variables</p> <p>Estudio de Mercado con información secundaria</p>
	Plan de Marketing Operativo MEZCLA COMERCIAL	<p>Objetivos, Metas y Estrategias</p> <p>De corto y mediano – largo plazo</p>	Matriz OMEIM Plan MKT
	Plan de Marketing Estratégico: PLAN DE POSICIONAMIENTO	<p>(Factores críticos de éxito) Ventajas competitivas a desarrollar con:</p>	

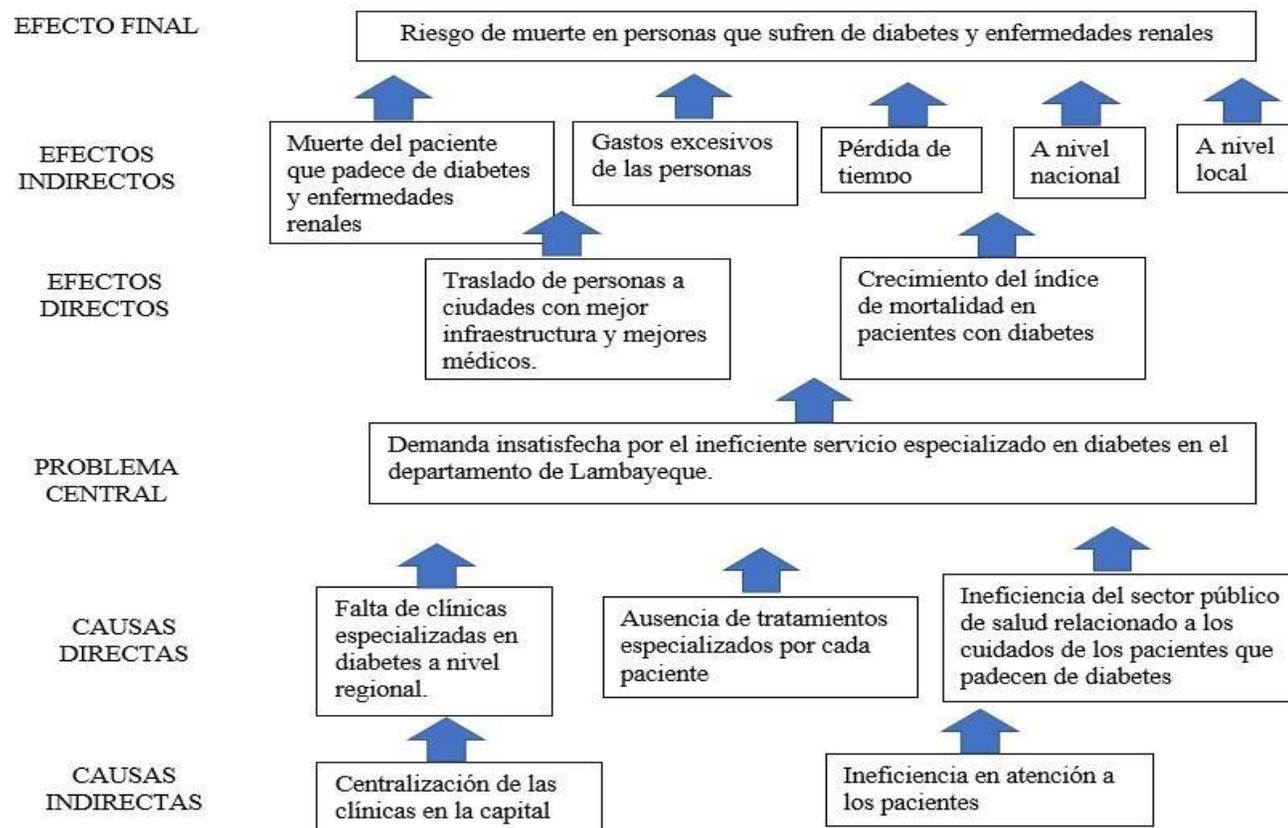
			Definición del producto Definición del precio Definición demanda objetivo Estrategia comercial: 4 pgs.	Plan de Posicionamiento
ESTUDIO TECNICO	<p>LOCALIZACIÓN</p> <p>PRODUCTO</p> <p>PROCESOS</p> <p>CALIDAD Y SU CONTROL</p> <p>MANO DE OBRA EN OPERACIONES</p> <p>CAPACIDAD DEL NEGOCIO</p> <p>CADENA DE SUMINISTRO Y LOGISTICA INTEGRAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Flujo Materiales - Flujo Información - Flujo Dinero - Flujo de Conocimiento 	<p>Ubicación</p> <p>Requerimientos técnicos para el producto</p> <p>Satisfactor de la necesidad</p> <p>Tecnología de los procesos / operaciones</p> <p>Indicadores del Producto y del Proceso</p> <p>Condiciones de Trabajo</p> <p>Capacidad teórica o instalada</p> <p>Factores clave de desempeño</p> <p>Fiabilidad</p> <p>Mantenimiento</p>	<p>Matriz localización</p> <p>Casita de la Calidad QFD</p> <p>Diagrama de Flujos</p> <p>Ficha técnica producto y procesos</p> <p>Diseño del Trabajo</p> <p>Mercado Objetivo</p> <p>Plan de Aprovechamiento: proveedores, compras, inventarios, almacenes</p> <p>Mapeo procesos logísticos</p>	

		<p>EQUIPOS / MAQUINARIA</p> <p>Estimación de Costos y Presupuestos de Operaciones</p> <p>Plan de Operaciones (5P OPERACIONES)</p>	<p>Tecnología</p> <p>Ventas, Producción, Gastos Generales</p> <p>Objetivos, Metas y Estrategias De corto y mediano – largo plazo</p>	<p>Objetivos del Servicio</p> <p>Contabilidad Gerencial</p> <p>Matriz OMEIM Estudio Técnico</p>
		<p>Aspectos ambientales, impactos ambientales aspecto legal</p>	<p>Objetivos, Metas, Estrategias y Presupuesto</p>	
	<p>ESTUDIO ORGANIZACIONAL</p>	<p>Modelo Organizacional</p> <p>Estructura Orgánica</p> <p>Talento Humano - Gestión del conocimiento</p>	<p>Funcional o matricial</p> <p>Por producto o por proceso</p> <p>Indicadores gestión del talento humano: Reclutamiento Selección Integración Medición desempeño Política de incentivos</p>	<p>Cultura O., Tamaño y Producto de la Empresa</p> <p>Organigrama</p> <p>Herramientas de la Dirección de Personas</p>

		Plan Organizacional	Delegación Reconocimiento MOF ROF Objetivos, Metas y Estrategias	Matriz OMEIM Organizacional
	ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO	Estudio económico y financiero Diseño estratégico Económico y Financiero Evaluación Económica y Financiera (Análisis de sensibilidad y Análisis de escenarios / riesgos)	Estructura Económica y financiera Objetivos Metas y Estrategias VAN E/F TIR E/F B/C Periodo Recuperación del capital Punto de Equilibrio	Balance de Apertura Presupuestos Estado GG y PP proyectados Flujo de Caja Apalancamiento operativo y Financiero Viabilidad Económico y Financiero (del Proyecto) Análisis de Sensibilidad y de Riesgo

CAPITULO II: RESULTADOS

II.1 Árbol del problema



I.2 Modelo de negocio

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
<ul style="list-style-type: none"> • Empresas • Entidades financieras • Profesionales del rubro • Universidades • Laboratorios farmacéuticos 	<p>Ofrecer el servicio especializado en diabetes con equipación tecnológica</p> <p>Brindar el servicio de especialización en endocrinología y en las demás especializaciones que involucre la diabetes.</p>	<p>Emocional: Beneficio de un servicio de calidad para que el paciente pueda tener un tratamiento profesional y tecnológico para que puedan tener una enfermedad controlada y tener calidad de vida.</p> <p>Racional: Clínica con especialización en diabetes y enfermedades renales, con un servicio profesional para una atención idónea para los pacientes.</p>	<p>Atención personalizada con los clientes para seguimiento de su recuperación. Atención especializada en las diferentes fases de la enfermedad. Buenas prácticas en gestión empresarial y atención al cliente.</p>	<p>Personas que padecen de la enfermedad en mención del departamento de Lambayeque que necesiten un tratamiento profesional y tecnológico que sea oportuno y asertivo en el tratamiento a corto, mediano y largo plazo para que puedan tener una enfermedad controlada y tener calidad de vida.</p>
	RECURSOS CLAVE		CANALES DE DISTRIBUCIÓN	
	<p>Capital humano capacitado y autónomo Infraestructura de planta Maquinarias Equipos Insumos Recursos financieros</p>		<p>Servicio de transporte y traslado de equipos, profesionales y pacientes. Servicio de monitoreo tecnológico para el para el control del paciente a distancia y emita avisos de alerta.</p>	
ESTRUCTURA DE COSTOS		FUENTE DE INGRESOS		
<p>Costos unitarios por unidades vendidas Materia prima Insumos Mano de obra directa Servicios de agua y luz Costo de depreciación Mantenimiento preventivo Gastos administrativos y de ventas</p>		<p>Ingreso por ventas de medicinas Convenios con instituciones Recepción de tarjetas de crédito y debito Ingresos por los servicios de la consulta y el tratamiento para la enfermedad</p>		

Caracterización del Producto: Bien o Servicio

El presente proyecto de inversión se desarrollará con el objetivo de brindar servicios de salud a través de una clínica especializada en diabetes y enfermedades renales. Así mismo, habrá disponibilidad de infraestructura, equipamiento y con áreas especializadas que contarán con equipamiento tecnológico, dado que será un complejo con todas las comodidades para que de esta manera se pueda facilitar la prestación del servicio de tratamiento de diabetes y enfermedades renales. Adicionalmente, se les brindará a los clientes, diferentes especialidades que sean consecuencia de la enfermedad de la diabetes, como oftalmología, enfermedades renales, entre otros. Además, también se contará con una farmacia con una amplia variedad de medicamentos para cubrir las necesidades de los clientes. De esta forma, con la implementación de este proyecto de inversión, se logrará ser, la primera clínica especializada en diabetes y enfermedades renales, que se atenderán a los pacientes de la ciudad de Lambayeque.

II. Análisis del entorno – Plan Estratégico

Marco conceptual

Estrategias Competitivas: La estrategia competitiva hace referencia a como una organización compite contra las demás empresas en una unidad comercial estratégica o unidad comercial particular. La función principal de la estrategia competitiva es la de conectar a la empresa con su entorno y de esta forma poder analizar las 5 fuerzas de Porter que son la de competir en el sector frente a los competidores existentes, el poder de negociación de los proveedores, la amenaza de bienes o servicios sustitutos, el poder de negociación de los compradores y la amenaza de nuevos participantes, y de esta manera elegir cual es la mejor estrategia que se pueda utilizar para que permita competir en un mercado determinado con la finalidad de vencer a la competencia.

Costos y precios: El aumento de la eficiencia en los procesos y también el aumento en las inversiones de equipos y personal pueden incrementar el volumen en producción y de esta forma poder reducir los costos unitarios.

Diferenciación: Una mayor flexibilidad de los procesos y también un mayor entendimiento sobre las necesidades de los clientes permitirá ofrecer servicios o productos diferenciados, que se puedan ajustar a las necesidades de cada cliente y por esta razón poder aumentar el

precio.

Enfoque de segmento: Conocer las necesidades de un nicho de mercado o un segmento específico posibilita la opción de ofrecer productos o servicios a un segmento de mercado que se enfrenta a un monopolio.

Tecnológica: Este enfoque está relacionado con lo que respecta al uso y desarrollo de la tecnología. Es parte de una estrategia competitiva general que debe estar en sintonía con las demás actividades de creación de valor, ya que esta reconoce que toda actividad que sea con respecto a la creación de valor hace uso de la tecnología.

Ventajas competitivas: Es el poder que tiene una organización para crear valor para sus clientes, el cual no se puede imitar y sea permanente a través del tiempo. Para poder mantener esta ventaja, una empresa debe sobresalir entre los competidores, pero también debe cuidarse de estos últimos debido a que trataran de descubrir cual es esta ventaja y luchar por una posición competitiva. En estos encontramos la calidad, la eficiencia, la eficacia y la innovación.

Factores internos y externos

Es una técnica que es utilizada para identificar cuáles son las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades de una empresa, incluso de un proyecto. El FODA es bastante utilizado por todo tipo de empresas grandes, pequeñas, con o sin fines de lucro y esto también se puede utilizar ya sea para fines personales o profesionales. Este análisis también nos permitirá identificar todos los puntos antes mencionados para que de esta manera podamos ser competitivos.

FODA CRUZADO: Este FODA es una herramienta indispensable que ayuda a los directivos a desarrollar diferentes tipos de estrategias como por ejemplo estrategias para fortalezas y debilidades, debilidades y oportunidades, fortalezas y desafíos y debilidades y amenazas.

OBJETIVOS ESTRATEGICOS A LARGO PLAZO: Lo que busca este objetivo es encontrar las consecuencias de un objetivo menor y enfocarse más en el área de una empresa. La suma de diferentes objetivos específicos puede llevar a un objetivo común.

FACTORES EXTERNOS

LA INDUSTRIA O SECTOR – ANALISIS DEL MICRO ENTORNO

La industria o sector – Análisis del micro entorno

5 fuerzas competitivas de Porter

Nuevos Competidores

La rama del sector salud cada día está tomando una mayor relevancia en nuestro país debido a la situación que estamos afrontando con respecto al Covid-19 y esto ha conllevado que las personas tomen mayores medidas para su autocuidado. De la misma manera, se pueden observar nuevas tendencias en este rubro, como la telemedicina o la atención domiciliaria (Cepeda, 2021).

Con lo referente a la amenaza de nuevos ingresos de competidores, esta no es de preocupación, debido que las clínicas de diabetes y enfermedades renales se centran en Lima, como por ejemplo el Centro de Diabetes y Endocrinología en donde los pacientes reciben sus respectivos tratamientos. Por otra parte, el centro especializado en diabetes Soy Diabético cuenta con atenciones personalizadas y diferentes áreas para los diversos chequeos de los pacientes y por ultimo el centro de Diabetes y Obesidad que no solo se les controla la enfermedad de la diabetes sino también se les controla el peso y la dieta que estos deben seguir, después de estos centros antes mencionados no se conocen otros servicios privados que se encuentren en provincias, por esta razón los pacientes que padecen de estas enfermedades tienen que viajar hasta la capital para poder recibir atención.

Productos sustitutos

La relación existente entre las diferentes clínicas es bastante competitiva, por esta razón puede considerarse un sustituto a la calidad y costo que brinda cada una de ellas y de esta forma el cliente pueda elegir en donde atenderse. De la misma forma, el seguro social es una alternativa para los clientes que no pueden pagar sus tratamientos y sus consultas. Sin embargo, todas estas instituciones no solamente atienden a personas con diabetes y enfermedades renales sino todo tipo de enfermedades por esta razón, no lograrían atender a toda la demanda.

Para Duran (2020), el autor indica que el sector salud se transformado en un referente a nivel nacional, dado que es uno de los servicios que más se solicita en este último tiempo por todos los eventos que se han venido presentando en el país como la pandemia por el

Covid-19. Es por esta razón, que las organizaciones que están inmersas en este sector han logrado obtener muchas ventajas económicas. En lo que respecta al servicio brindado en diabetes y enfermedades renales, este será evaluado por los clientes directos, estos últimos serán los encargados de indicar si el servicio es aprobado o no. Dado que no existe una clínica con especialización en diabetes y enfermedades renales en el departamento de Lambayeque, los clientes valorarán este servicio debido a que es un mercado con una demanda insatisfecha y están dispuestos a optar por este servicio, por la razón que el poder de negociación de los usuarios es bastante bajo.

Poder de negociación con los proveedores

Debido a la duda existente por el aumento en los precios o la disminución de la calidad, los proveedores son los que tienen un nivel bastante alto de negociación con los centros de salud. Además de esto, varios productos que son usados en este sector se han sobrevalorado debido a la coyuntura que se ha vivido y algunos de estos productos escasean en el mercado debido a la poca oferta existente y a la gran demanda.

Rivalidad del sector

De acuerdo al diario médico el cual es el encargado de proporcionar un directorio de clínicas privadas y centros médicos donde indica que existen más de 83 clínicas registradas a nivel nacional. De estas últimas solo 22 tienen un área especializada en endocrinología y de estas 18 se quedan en la capital. Por esta razón, podemos dar en manifiesto que no hay algún centro médico o clínica el cual tenga especialidad en las enfermedades de diabetes y enfermedades renales ubicado en provincia, en este caso ubicado específicamente en el departamento de Lambayeque.

FACTORES EXTERNOS

Matriz SEPTED

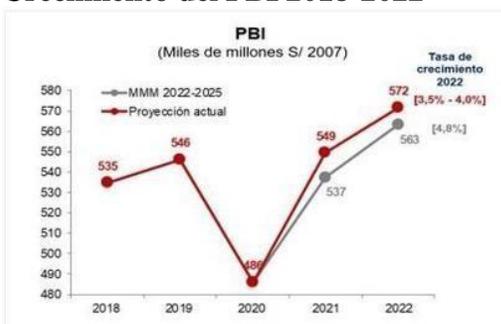
Con respecto a la gestión y ejecución de un proyecto se debe tener en consideración el aspecto político dado que es uno de los principales factores. De la misma forma, el Perú viene atravesando un problema de mucha incertidumbre debido a las diferentes políticas de gobierno que se vienen implementando y esto afecta directamente a nuestro sector. En el

área legal se llegó a promulgar la Ley N° 31125 la cual indica que el país debe entrar en estado de emergencia a causa de las necesidades que se han venido suscitando por la coyuntura originada por el covid-19. De la misma forma, la Ley N° 26843, que es la que influye directamente al sector salud, tanto público como privado. Esta ley se generó con el fin de que beneficiara a los ciudadanos cuando se atienden enclínicas de salud.

Factores económicos

La enfermedad del Covid – 19 fue una enfermedad que afecto a las economías de todas las naciones dado que por esta se cerraron múltiples empresas de diferentes rubros. Esto conlleva a una falta de recursos para muchas empresas y familias que tuvieron que clausurar sus negocios debido a que no podían cumplir con sus obligaciones financieras. Pero en el ámbito de la medicina, este no se vio afectado dado que se podían utilizar diferentes actividades que podían ser presenciales o virtuales. Actualmente, las organizaciones han vuelto a su funcionamiento habitual, pero con ciertas restricciones, como el aforo para poder evitar el contagio entre los clientes. Esto también a logrado favorecer la reactivación económica y de esta manera aumento la circulación económica. Al mismo tiempo, las familias han logrado tener una mayor capacidad de dinero para que puedan asumir sus gastos y se ha logrado el aumento del PBI. Donde este indica que el gasto público es de S/. 16,856,000 mlls , que esto equivale al 2.4% del PBI, y esto bajo debido a que la OMS recomienda que se tenga arriba del 6% (MINSa, 2019). Seguidamente, se muestra un cuadro del BCRP, donde muestra el crecimiento que se ha venido suscitando hasta el 2022 donde se da de manifiesto una recaída debido a la pandemia.

Crecimiento del PBI 2018-2022



Factores sociales, culturales y demográficos

De acuerdo a lo expuesto por INEI, nuestro país está conformado por una población de 32,626,000 personas, donde indica que el 49,8% son varones y el 50,2% son damas. El

área que comprende el total de la población es de 1,285,216 Km², por este motivo se le ubica en el puesto número 19 como uno de los países más extensos a nivel mundial, con una densidad poblacional de 25 individuos por Km² (INEI, 2016). La población más afectada fue la femenina (4,3%) a comparación de la masculina (3,4%). Además de la pandemia del Covid 19, la diabetes y las enfermedades renales se han transformado en una de las enfermedades más comunes, pero al mismo tiempo la preponderancia de la diabetes y las enfermedades renales se ha duplicado de un 4.7% a un 8.5% de la población mayor en todo el globo. Y esta frecuencia mucho aumenta más rápido en los países con niveles de recursos bajos y medios.

Factores Tecnológicos

En Latinoamérica, se estima que la cantidad de individuos con diabetes y enfermedades renales tendrá un crecimiento de 25 a 40 millones para el año 2030, y en lo que respecta a América del Norte y el Caribe no hispano estas cifras podrían aumentar de 38 millones a 51,000,000 mlls de personas en la misma duración de años (OMS,2020). La diabetes y las enfermedades renales se han convertido en una de las causas principales de discapacidad y fallecimiento a nivel americano y si las tendencias actuales continúan a este ritmo, las enfermedades aumentarán de manera drástica en los próximos 20 años. El uso del e-salud se está haciendo bastante común y es una de las principales herramientas para algunos países y redes como la red de telesalud. En las investigaciones de (Davidson, et al 2014; Zhou, et al 2012) tienen como objetivo realizar actividades como: identificar cuáles son las mejores prácticas del e-salud y telemedicina por parte de las empresas, así también como la creación de contenido digital para el mejoramiento de la salud. Principalmente en países como México, Chile y Colombia donde se ha realizado el

lanzamiento de M health que hace referencia al manejo de dispositivos móviles para que estos puedan facilitar el proceso de comunicación (Verma, et al, 2015; Gonzales, et al 2013; Canet, et al 2014)

Factores Ecológicos

Con respecto al medio ambiente es el entorno en el que nos desarrollamos, por esta razón debemos respetarlo y cuidarlo, también debemos asumir compromisos que permitan fortalecer la ética ambiental para que de esta manera se pueda promover su sostenibilidad. Todo esto se podrá lograr a través de sencillas prácticas como el ahorro de agua y luz, también con el uso correcto de los diferentes dispositivos electrónicos y el reciclaje de los

variados elementos. La Cámara Coruña (2008) indica una relación de indicaciones donde recomiendan el uso de energía de forma correcta, donde se clasifican como el uso correcto de ahorro de energía y de equipos electrónicos y de la misma manera muestran un consumo responsable de agua. Juntamente, se recomienda conseguir los materiales en los establecimientos autorizados y usarlos de forma adecuada.

Mega tendencias y tendencias de la nueva economía

Varios científicos laboran de forma continua para poder reducir las infecciones por Covid-19. Las organizaciones especialistas en diabetes y enfermedades renales no quedaron apartadas de los estudios realizados a los efectos de una atención eficaz a las personas con síntomas de Covid-19, por esta razón deben de sugerir protocolos innovadores de atención para estos casos. De la misma manera, se han puesto en práctica diferentes intervenciones para perfeccionar la atención al cliente, ya sea con sus alimentos o sus regulaciones de glucosa por medio de cantidades exactas de insulina.

De acuerdo a la revista Menarini diagnostics (2022) indica que los principales objetivos de la investigación de la enfermedad de la diabetes se tiene la idea de inventar un páncreas artificial que pueda ser capaz de surtir dosis de insulina de manera independiente y dependiendo de las necesidades del organismo. El propósito de este invento es reproducir la labor de un páncreas real en el cuerpo humano.

FACTORES INTERNOS

LA INDUSTRIA O SECTOR – ANALISIS DE LA CADENA DE VALOR

CONSTRUCCION DE LA CADENA DE VALOR DEL SECTOR

INFRAESTRUCTURA:

- En el sector salud no existe una clínica de diabetes y enfermedades renales en la ciudad de Lambayeque. Sin embargo, existen clínicas que, dentro de todas áreas especializadas, cuentan con un área especializada en diabetes, además de contar con áreas especializadas en enfermedades que se generan a causa de la diabetes como las enfermedades renales. Además, las clínicas particulares deben contar con una infraestructura adecuada, respetando el reglamento general de establecimiento de salud del sub sector no público que está dado por el decreto supremo N° 023-87-SA.
- En la Clínica se van implementar protocolos para atenuar el contagio entre los colaboradores y los pacientes. A su vez realizan un control adecuado para el aprovisionamiento de medicamentos y una debida verificación del historial clínico de los pacientes.
- De acuerdo con la Norma Técnica de Salud N° 021-MINSA/DGSP-V.03 “Categorías de Establecimientos del Sector Salud”, los ES son aquellos que realizan atención de salud en régimen ambulatorio o de internamiento, con fines de prevención, promoción, diagnóstico, tratamiento y rehabilitación, para mantener o restablecer el estado de salud de las personas.

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS:

- En el Perú existen una escasez profesional en la especialización de diabetes y enfermedades renales.
- En la clínica se contará con médicos especializados en diabetes y enfermedades renales. De igual forma contará con enfermeros especializados y personal adecuado para la atención al cliente en recepción.

TECNOLOGÍA:

- El sector salud debe de contar con un sistema de información transaccional. De igual forma, debe adquirir un software que apoye con las labores administrativas y en las labores de los médicos; un hardware para el desarrollo correcto de sus labores; y un avanzado sistema de historias clínicas electrónicos.
- La clínica posee una tecnología que ayuda a los diabéticos a poder controlar su azúcar de manera inmediata.

COMPRAS:

- En el sector salud, se debe realizar un control adecuado en el abastecimiento de medicamentos e instrumentos para el uso de diferentes operaciones. De igual forma la compra de equipos tecnológicos como: camas

	médicas, medicamentos para la diabetes y otros; estos deben garantizar su funcionamiento y se deben utilizar de manera adecuada para evitar el desperdicio de estos artefactos a corto tiempo y contribuir con la reducción de la contaminación ambiental.				
ACTIVIDADES PRIMARIAS	LOGÍSTICA DE ENTRADA: - En la Clínica la atención se realizará, mediante una reservación de cita. - También se realiza una <u>teleconsulta</u> inicial al paciente. También se realizan atenciones de emergencia para los pacientes más vulnerables.	OPERACIONES PRODUCTIVAS: - En la clínica, se realizará operaciones y actividades, que tienen como fin mejorar la calidad de vida del paciente con diabetes. - Se realiza la detección y el diagnóstico de la enfermedad. - Tratamiento.	LOGÍSTICA DE SALIDA: - Seguimiento a los pacientes después de su primer tratamiento y consulta. - Realización de alguna compra en la farmacia.	MARKETING Y VENTAS: - Página web. - Incentivar a los clientes para generar referidos. - Las clínicas del sector privado utilizan las redes sociales para ofertar sus servicios. - También realizar volanteo de la clínica. - Charlas gratuitas acerca de la diabetes y las enfermedades renales, a cargo de profesionales referentes del sector.	SERVICIOS POST-VENTA: - Consultarías para conocer cómo es que se encuentra el paciente después de cada consulta o tratamiento. - Consultorías virtuales.

FODA

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> - Se cuenta con la tecnología adecuada para poder apoyar al paciente con diabetes y enfermedades renales en la detección de las enfermedades, tratamiento y los cuidados que se requieran. - Se cuenta con medicina integrativa, la cual es una alternativa que sustituye a la tradicional. - Se cuenta con el soporte técnico y el talento humano necesario para brindar los tratamientos que se necesiten los pacientes para una mejor calidad de vida. - Según el autor Cepeda (2021) indica que sector salud ha tomado mayor importancia a raíz de la pandemia - En el sector salud se cuenta con alianzas estratégicas con diferentes instituciones. 	<ul style="list-style-type: none"> - Existen altos costos en la compra de tecnología y equipamiento. - Hay altos costos en los sueldos del personal técnico y de los doctores - El alza de precios de la vestimenta utilizada debido a la pandemia. - Elevación de los precios de las medicinas debido a la pandemia.
Oportunidades	Amenazas

<ul style="list-style-type: none">- Alto índice de incremento de pacientes con diabetes y enfermedades renales cada año.- Falta de clínicas especializadas en atención de diabetes y diferentes enfermedades a causa de esta.- Deficiencias en sector salud del estado- Pocos proyectos de inversión por parte del estado en el sector salud- Poca disponibilidad de tiempo para viajar a la capital por sus medicamentos y tratamientos	<ul style="list-style-type: none">- Crisis sanitaria mundial.- Leyes estrictas para la creación de una clínica particular.- Inestabilidad política.- Alta rotación del personal médico.- El aumento de enfermedades por nuevas bacterias o virus.
--	---

VIABILIDAD ESTRATEGICA

Matiz EFI

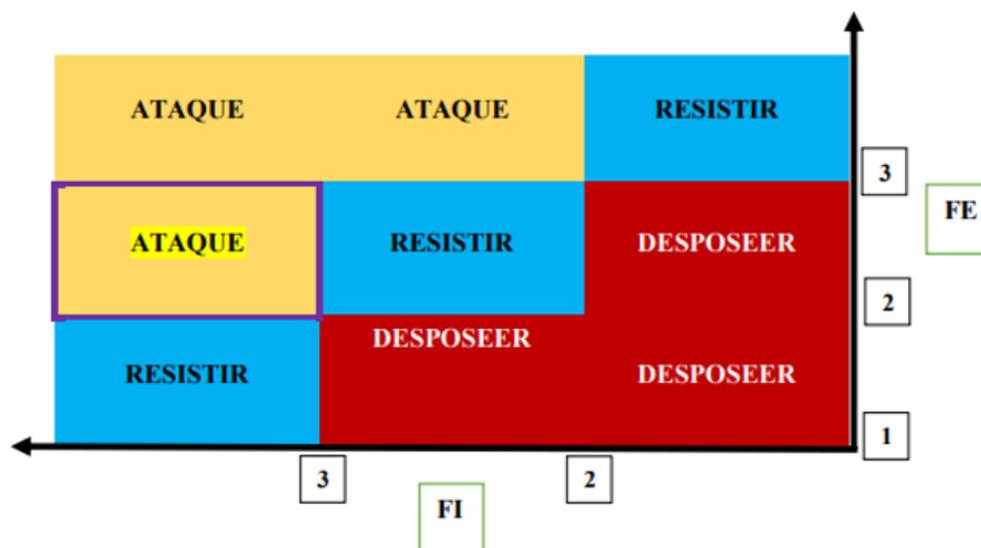
MATRIZ EFI – Evaluación de Factores Internos			
	Peso	Calificación	Total ponderado
Fortalezas			
1. En el sector salud se cuenta con la tecnología adecuada para asistir al paciente con diabetes en la detección de la enfermedad, tratamiento y cuidados que este va necesitar.	0.14	4	0.56
2. En el sector salud se cuenta con medicina integrativa, la cual es una alternativa a la tradicional.	0.11	4	0.44
3. En el sector salud se cuenta con el soporte técnico y el talento humano, para brindar el tratamiento y que los pacientes tengan una vida sana.	0.15	4	0.6
4. Cepeda (2021) menciona que el sector salud ha tomado mayores relevancias por la pandemia.	0.11	3	0.33
5. En el sector salud se cuenta con alianzas estrategias con instituciones.	0.14	4	0.56
Debilidades			
1. En el sector salud existen altos costos en la compra de equipamiento y tecnología.	0.06	2	0.12
2. En el sector salud existen altos costos en los sueldos de doctores y personal técnico.	0.09	1	0.09
3. El alza de precios de la indumentaria de salubridad por la pandemia.	0.07	1	0.07
4. La elevación de los precios de las medicinas por la pandemia.	0.06	2	0.12
5. En el sector salud existen altos costos en el mantenimiento de equipamiento.	0.07	2	0.14
TOTAL	1.00		3.03
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = debilidad mayor	2 = debilidad menor	3 = fortaleza menor	4 = fortaleza mayor

Matriz EFE

MATRIZ EFE – Evaluación de Factores Internos			
	Peso	Calificación	Total ponderado
Oportunidades			
1. Alto índice de incremento de pacientes con diabetes cada año.	0.21	4	0.84
2. Falta de clínicas especializadas en atención de diabetes (solo existe en la capital).	0.09	3	0.27
3. Falta de inversión por parte del Estado en el sector salud.	0.06	4	0.24
4. Reducida disponibilidad de tiempo para viajar para a sus chequeos y tratamientos.	0.05	4	0.20
5. Ineficiencia en sector salud del estado.	0.08	3	0.24
Amenazas			
1. Crisis sanitaria mundial.	0.09	1	0.09
2. Leyes estrictas para la creación de una clínica particular.	0.13	2	0.26
3. Incertidumbre política.	0.17	2	0.34
4. Alta rotación del personal médico (enfermeros / técnicos) por salarios y por la elevada demanda que existe por la pandemia actual que vive el país.	0.04	1	0.04
5. El aumento de enfermedades por nuevos virus o bacterias.	0.08	1	0.08
TOTAL	1.00		2.60
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = amenaza mayor	2 = amenaza menor	3 = oportunidad menor	4 = oportunidad mayor

Podemos concluir, que hay una viabilidad estratégica debido a que el análisis de la matriz SEPTED, el FODA, la cadena valor y las Fuerzas de Portes nos indica que el presente es viable, ya que permite dar a conocer que en lo que respecta a la enfermedad de la diabetes y las enfermedades derivadas de esta como las enfermedades renales, existe una falta de inversión de parte del Estado, lo cual nos indica que existe una gran oportunidad para ejecutar el presente proyecto. De la misma manera, se puede evidenciar que este sector puede ser base para incrementar la economía del país. Por último, se puede observar que las matrices EFE y EFI el marco es muy favorable, a causa de los resultados obtenidos, los cuales son de 3.03 para la matriz EFI y 2.60 para la matriz EFE.

Análisis Matricial



Análisis Matricial

Foda Cruzado

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
FODA CRUZADO FASE 01	<ol style="list-style-type: none"> En el sector salud se cuenta con la tecnología adecuada para asistir al paciente con diabetes en la detección de la enfermedad, tratamiento y cuidados que este va necesitar. En el sector salud se cuenta con medicina integrativa, la cual es una alternativa a la tradicional. En el sector salud se cuenta con el soporte técnico y el talento humano, para brindar el tratamiento y que los pacientes tengan una vida sana. Cepeda (2021) menciona que el sector salud ha tomado mayores relevancias por la pandemia. En el sector salud se cuenta con alianzas estrategias con instituciones. 	<ol style="list-style-type: none"> En el sector salud existen altos costos en la compra y mantenimiento de equipamiento y tecnología. En el sector salud existen altos costos en los sueldos de doctores y personal técnico. El alza de precios de la indumentaria de salubridad por la pandemia. La elevación de los precios de las medicinas por la pandemia. En el sector salud existen altos costos en el mantenimiento de equipamiento.
OPORTUNIDADES	<ul style="list-style-type: none"> Aprovechar los medios de comunicación masiva para dar a conocer nuestra moderna tecnología especializada en el tratamiento de la diabetes y servicios innovadores como el que lleven una vida normal. Aprovechar el incremento de la necesidad de tener una vida normal en los pacientes con diabetes realizando campañas de publicidad sobre salud, cuidados, beneficios, atención de la clínica. Establecer alianzas estratégicas con empresas, laboratorios, empresas del entorno, para llegar a más personas y posicionarnos en el sector salud. Invertir constantemente en nuevas tecnologías e investigaciones para garantizar un buen servicio y atención del paciente. 	<ul style="list-style-type: none"> Con el aumento de la demanda de este servicio de diabetes se podrá satisfacer a la población con los servicios de tratamiento, atención especializada, áreas que conllevan la diabetes y esto en todas las etapas los cuales aportan de tener una vida normal a todos los pacientes. Con el incremento de la necesidad de este tipo de servicio, existirá una mayor inversión en el sector salud, lo cual nos permitirá comprar medicamentos para realizar los tratamientos. Debido a la crisis mundial sanitaria, hoy en día existe una mayor preocupación y conciencia por el cuidado de la salud.
AMENAZAS	<ul style="list-style-type: none"> Establecer una red de contactos para conseguir la mejor asesoría legal ante una contingencia o algún percance. Cumplimiento de la Ley N° 26842 Ley general de salud. Cumplimiento de las normas técnicas para garantizar una adecuada y segura infraestructura para que los pacientes gocen de un servicio y ambiente de calidad. Importación de tecnología y máquinas para fomentar el avance en la especialidad de neonatología en el Perú. 	<ul style="list-style-type: none"> Inversión en activos tangibles, como equipamiento e indumentaria médica, equipos de oficina y habitación de los pacientes, muebles, de etc. El diseño de una estructura económica-financiera para brindar un servicio al alcance de todo el público peruano. Inversión en nuevas investigaciones acerca de la enfermedad de la diabetes para desarrollar nuevos tratamientos que resulten innovadores en el sector salud.

FODA CRUZADO FASE 02	FORTALEZAS	DEBILIDADES
		<ol style="list-style-type: none"> 1. En el sector salud se cuenta con la tecnología adecuada para asistir al paciente con diabetes en la detección de la enfermedad, tratamiento y cuidados que este va necesitar. 2. En el sector salud se cuenta con medicina integrativa, la cual es una alternativa a la tradicional. 3. En el sector salud se cuenta con el soporte técnico y el talento humano, para brindar el tratamiento y que los pacientes tengan una vida sana. 4. Cepeda (2021) menciona que el sector salud ha tomado mayores relevancias por la pandemia. 5. En el sector salud se cuenta con alianzas estrategias con instituciones.
OPORTUNIDADES	ESTUDIO TÉCNICO	ESTUDIO DE MERCADO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Alto índice de incremento de pacientes con diabetes cada año. 2. Falta de clínicas especializadas en atención de diabetes (solo existe en la capital). 3. Falta de inversión por parte del Estado en el sector salud. 4. Reducida disponibilidad de tiempo para viajar para a sus chequeos y tratamientos. 5. Ineficiencia en sector salud del estado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Con el aumento del índice de pacientes con diabetes en el departamento de Lambayeque, y con la moderna tecnología especializada en el cuidado de la enfermedad, se beneficiará a la población garantizando que tenga una vida normal de los pacientes. - Al no contar con clínicas especializadas en diabetes por la zona, la población busca clínicas especializadas con buena infraestructura y buen ambiente. - Importación de tecnología y equipamiento para fomentar el avance en la especialidad de diabetes en el Perú. - Enfocarse en la optimización del servicio, mejorando los procesos de atención y cuidado a los clientes para que tengan una vida normal. 	<ul style="list-style-type: none"> - Con el aumento de la demanda de este servicio especializado en diabetes se podrá satisfacer a la población con los servicios de tratamientos, seguimientos, entre otros, los cuales aportan una mejor calidad de vida a todos los pacientes. - Con el incremento de la necesidad de este tipo de atención, existirá una mayor inversión en el sector salud, lo cual nos permitirá comprar medicamentos para realizar los tratamientos. - Debido a la crisis mundial sanitaria, hoy en día existe una mayor preocupación y conciencia por el cuidado de la salud.
AMENAZAS	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Crisis sanitaria mundial 2. Leyes estrictas para la creación de una clínica particular. 3. Inestabilidad política. 4. Alta rotación del personal médico 5. El aumento de enfermedades por nuevas bacterias y virus 	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer una red de contactos para conseguir la mejor asesoría legal ante una contingencia o algún percance. - De acuerdo a la Ley N° 30012 se debe respetar el derecho de licencia a trabajadores con familiares directos que se encuentran en estado grave o terminal o sufran accidente grave. - Cumplimiento de la Ley N° 26842 – Ley general de salud. - Cumplimiento de las normas técnicas para garantizar una adecuada y segura infraestructura para que los pacientes gocen de un servicio y ambiente de calidad, así llegando a darles una vida normal. 	<ul style="list-style-type: none"> - Inversión en activos tangibles, como equipamiento e indumentaria médica, equipos de oficina y habitación de los pacientes, muebles, de etc. - El diseño de una estructura económica-financiera para brindar un servicio al alcance de todo el público peruano. - Inversión en nuevas investigaciones acerca de la enfermedad de diabetes para desarrollar nuevos tratamientos que resulten innovadores en el sector salud.

FODA CRUZADO FASE 03	FORTALEZAS	DEBILIDADES
		<ol style="list-style-type: none"> 1. En el sector salud se cuenta con la tecnología adecuada para asistir al paciente con diabetes en la detección de la enfermedad, tratamiento y cuidados que este va necesitar. 2. En el sector salud se cuenta con medicina integrativa, la cual es una alternativa a la tradicional. 3. En el sector salud se cuenta con el soporte técnico y el talento humano, para brindar el tratamiento y que los pacientes tengan una vida sana. 4. Cepeda (2021) menciona que el sector salud ha tomado mayores relevancias por la pandemia. 5. En el sector salud se cuenta con alianzas estrategias con instituciones.
OPORTUNIDADES	O.E. ESTUDIO TÉCNICO	O.E. ESTUDIO DE MERCADO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Alto índice de incremento de pacientes con diabetes y enfermedades renales cada año. 2. Falta de clínicas especializadas en atención de diabetes y diferentes enfermedades a causa de esta. 3. Deficiencia en sector salud del estado 4. Pocos proyectos de inversión por parte del estado en el sector salud. 5. Poca disponibilidad de tiempo para viajar a la capital por sus tratamientos. 	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica de producción: Localización, Tecnología y capacidad; mejor diseño técnico de producto y procesos, de ubicación, talento humano y el mejor diseño de la función de producción: calidad de productos y procesos, mercado objetivo, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica de mercadotecnia: Producto, Precio, Plaza y Promoción para el mayor beneficio del mercado objetivo, satisfaciendo las expectativas y necesidades más sentidas del consumidor final a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>
AMENAZAS	O.E. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	O.E. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Crisis sanitaria mundial. 2. Leyes estrictas para la creación de una clínica particular. 3. Incertidumbre política. 4. Alta rotación del personal médico (enfermeros / técnicos) por salarios y por la elevada demanda que existe por la pandemia actual que vive el país. 5. El aumento de enfermedades por nuevos virus o bacterias. 	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica con el modelo organizacional de procesos y el mejor diseño de la función organizacional: Estrategias de reclutamiento y preselección, integración, inducción, estructura salarial, plan de desarrollo personal y motivaciones para la retención del trabajador; gestión del conocimiento, liderazgo compartido para la autonomía del trabajador; responsabilidad social empresarial con los trabajadores, a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de estructura económica y financiera para su gestión y el mejor diseño de gestión estratégica financiera: Estructura de la inversión con tangibles, intangibles, capital de trabajo y futuras inversiones; diseño del ciclo operativo del negocio; optimización de la gestión financiera sin exceso de cuentas por cobrar a deudores, sin exceso de stocks de materia prima y producto terminado, sin exceso de liquidez y sin exceso de cuentas por pagar; elevados indicadores financieros: de rentabilidad - VAN, de rendimiento - TIR, de beneficio costo y periodo de recuperación del capital en condiciones de riesgo mercado y financiero a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>

ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

Enfoque Tecnológico

Se tiene de conocimiento que el presente proyecto de inversión está direccionado al sector salud, en específico a la población del departamento de Lambayeque. Lo que se requiere es

poder satisfacer la creciente demanda de pacientes que no han sido atendidos y que no se encuentran registrados, que en total hacen 2150 pacientes en el departamento. Por esta razón para poder cubrir esta demanda, se pretende ofrecer un servicio profesional y de calidad, para lo cual será necesario garantizar y adquirir tecnología que este a la vanguardia, contar con personal médico calificado y una buena infraestructura. Por último, ofrecer a los clientes calidad y seguridad para que de esta manera se pueda lograr que tenga calidad de vida.

Enfoque Segmento

Se tiene de conocimiento que el proyecto está orientado a los pacientes del departamento de Lambayeque. Donde se atiende el aumento de la demanda de los pacientes que padecen la enfermedad de la diabetes y de enfermedades renales. Por esta razón, para poder satisfacer la creciente demanda se brindará un servicio de profesional y de calidad.

VENTAJAS COMPETITIVAS

Calidad

Con respecto a la tecnología que tendrá la clínica, se brindará un servicio de calidad para que de esta manera se pueda garantizar una buena atención y cuidado a los pacientes. Al mismo tiempo, se busca garantizar de que el paciente tenga la seguridad que, con los servicios que le ofreceremos tendrán una vida de calidad. De la misma manera, se les hará un seguimiento para saber cuál es su situación actual y poder brindarle la atención necesaria para su tratamiento. En ese sentido, se les ofrecerá un servicio de calidad para lograr la preferencia de los actuales y futuros pacientes.

Eficiencia

Se brindará un servicio el cual se le dará mayor importancia al cuidado, tratamiento y seguimiento del paciente, para que de esta forma se puedan evitar posibles complicaciones de la enfermedad que puedan desencadenar consecuencias severas.

PRINCIPIOS AXIOLÓGICOS

Visión

Ser conocidos de forma popular como la mejor clínica en diabetes y enfermedades renales, con una mayor capacidad de atención y de clientes satisfechos en el departamento de Lambayeque.

Misión

Cubrir de forma completa las necesidades para que los pacientes que padecen de estas

enfermedades puedan llevar una vida normal, contribuyendo al progreso médico y que sirva de beneficio para la comunidad.

Valores

Integridad: Lograr que la empresa tenga altos principios éticos, de responsabilidad personal y profesionalismo y que estos sean dignos de la confianza de los pacientes.

Compasión: Generar empatía entre los pacientes y colaboradores para que se pueda lograr un trato de sensibilidad.

Solidaridad: Trabajar en equipo y respetando las opiniones de los demás miembros de la organización.

Respeto: Dar un trato digno a todos los que conforman las diferentes áreas de la empresa, incluyendo a colegas, familiares y pacientes.

Objetivos

- Al 2030, motivar a una educación terapéutica, que sea de beneficio para los pacientes.
- Al 2030, refinar el sistema de tratamientos y detección de la enfermedad en cualquier persona o paciente.
- Al 2030, disminuir los índices de la diabetes y de las enfermedades renales y también las complicaciones en los pacientes con este tipo de enfermedades

I.3 Estudio de mercado: Diseño de la función de mercadotecnia del proyecto

Determinación de variables del estudio de mercado

1. Segmentación de mercado

PROBLEMA DE MERCADO: Demanda insatisfecha por pacientes desatendidos y no registrados que les brinde servicio especializado en el tratamiento de la diabetes y enfermedades renales en el departamento de Lambayeque.

NOMBRE DEL PROYECTO: Proyecto de inversión privada para la instalación de una clínica especializada en diabetes y enfermedades renales en el departamento de Lambayeque, 2023.

PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO: Beneficio de un servicio de calidad para que el paciente pueda tener un tratamiento profesional y tecnológico para que puedan tener una enfermedad controlada y tener calidad de vida.

SEGMENTACIÓN SEGÚN EL MODELO DE NEGOCIO: Personas que padecen de la enfermedad en mención del departamento de Lambayeque que necesiten un tratamiento profesional y tecnológico que sea oportuno y asertivo en el tratamiento a corto, mediano y largo plazo para que puedan tener una enfermedad controlada y tener calidad de vida.

DESCRIPTORES		
Nivel Socio Económico / Estilos de vida u otros Segmentos	Ubicación / Segmentación geográfica	Valor de uso o valor agregado o utilidad buscada (por el segmento)
1. Alto	1. Departamento de Lambayeque	Atención en las distintas etapas de la Diabetes y enfermedades renales
2. Medio alto		Lograr que tengan una calidad de vida
3. Medio		Servicio profesional para una atención personalizada.

3	1	3	9
Se confirma el modelo de negocio; ya que, está orientado para todas las personas del departamento de Lambayeque con la enfermedad de diabetes y las enfermedades renales, las cuales requieren de atención y tratamientos especializados para tener una vida normal. Además, el proyecto es seguro ya que contará con una adecuada infraestructura clínica para diagnosticar, darle tratamiento y darle todo lo complementario que necesita; finalmente, se enfocará para las personas de niveles socioeconómicos Alto, Medio Alto, Medio, ya que son ellos quienes tendrán la solvencia económica para contratar el servicio.			

2. Variables del mercado consumidor

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO CONSUMIDOR	V. Culturales	<ul style="list-style-type: none"> • Lugar de servicio. • Frecuencia de servicio. • Motivo de servicio.
	V. Personales	<ul style="list-style-type: none"> • Gustos y preferencias. • Estilo de vida.
	V. Psicológicos	<ul style="list-style-type: none"> • Motivación. • Percepción. • Actitudes.
	V. Sociales	<ul style="list-style-type: none"> • Grupo de referencia.
	V. Demográficas	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación actual. • Capacidad de pago de los consumidores.

3. Variables del mercado competidor

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO COMPETIDOR	Servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad. • Percepción. • Marca.
	Precio	<ul style="list-style-type: none"> • Relación precio-calidad.
	Plaza	<ul style="list-style-type: none"> • Percepción de la ubicación de la competencia
	Promoción	<ul style="list-style-type: none"> • Promociones en el local, carteles y redes sociales.

4. Mercado Potencial

Este mercado estará conformado por todos los habitantes del departamento de Lambayeque que sufran de diabetes y de enfermedades renales a causa de la primera. De acuerdo a un estudio realizado por Minsa, (2019), se han registrado entre 910 y 1560 casos de personas diagnosticadas con diabetes y enfermedades renales, tanto hombres como mujeres del departamento de Lambayeque.

Casos notificados de diabetes en el año 2019.

DEPARTAMENTO	CASOS	TASA* 10(5)
TACNA	1236	344.9
LA LIBERTAD	3737	191.0
DIRIS LIMA CENTRO	4916	190.4
ANCASH	1857	158.5
ICA	1240	151.6
UCAYALI	665	128.3
LIMA PROVINCIAS	1076	115.6
AYACUCHO	806	112.2
JUNIN	1511	108.7
APURIMAC	460	98.5
DIRIS LIMA NORTE	2814	98.2
PAIS	28074	86.3
AMAZONAS	360	84.3
MADRE DE DIOS	121	80.6
PIURA	1464	77.0
LORETO	772	71.6
LAMBAYEQUE	908	69.8
CUSCO	778	57.8
DIRIS LIMA SUR	1265	51.6
MOQUEGUA	92	49.0
CALLAO	470	44.0
HUANCAVELICA	204	40.1
HUANUCO	268	30.1
CAJAMARCA	419	27.2
AREQUIPA	353	26.1
TUMBES	48	19.3
PASCO	35	11.2
PUNO	134	9.1
SAN MARTIN	33	3.7
DIRIS LIMA ESTE	32	2.0

Lambayeque es uno de los 10 primeros departamentos con mayor índice de diabetes y de enfermedades renales a nivel nacional, es por esta razón que le pone mayor hincapié en seguir en la lucha contra esta enfermedad. Entre los meses de enero y junio del año 2021. Se han diagnosticado aproximadamente 1000 casos nuevos de diabetes y de enfermedades derivadas de esta última, alegó Geresa, (2021).

5. Población

REGIONES	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
LAMBAYEQUE	1095	1220	2315

Fuente: MINSA (2021)

6. Demanda del mercado

De acuerdo a la Geresa (2021) en el departamento de Lambayeque, a través del tiempo se habían detectado aproximadamente 35 000 casos de diabetes, y durante los primeros 6 meses del 2021, aparecieron entre 2 000 y 3 000 nuevos casos de esta enfermedad, por

tal motivo se calcula un aumento de aproximadamente de 30 000 a 40 000 casos nuevos de diabetes para el año 2021 en el departamento de Lambayeque, este fuerte aumento sería a causa del sedentarismo, obesidad y el surgimiento de la enfermedad del Covid-19.

AÑO	LAMBAYEQUE (PERSONAS)	DEMANDA (PERSONAS)
2020	20000	20000
2021	30000	30000
2022	40000	40000
2023	50000	50000

7. Oferta de mercado

En una investigación realizada por la Diresa (2020), esta nos indica que la cantidad de personas atendidas en las clínicas, hospitales regionales, etc, en la cual se pone en evidencia que, en el 2020, las llamadas por temas de diabetes o de enfermedades renales a causa de esta, no son atendidas en su totalidad, solo un mínimo porcentaje son atendidas al año, este número es del 30%.

AÑO	LAMBAYEQUE (PERSONAS)	OFERTA (PERSONAS)
2020	13400	13400
2021	14120	14120
2022	18630	18630
2023	21310	21310

8. Brecha del mercado

AÑO	DEMANDA (personas)	OFERTA (persona)	DEMANDA INSATISFECHA (personas)
2020	20000	13400	33400
2021	30000	14120	44120
2022	40000	18630	58630
2023	50000	21310	71310
2024	60000	23990	83990

En definitiva, teniendo en consideración que existe una evidente demanda insatisfecha a causa de la mínima inversión ya sea pública o privada en el rubro de la salud, siendo el campo de la diabetes y las enfermedades renales que se les ofrece a las personas que sufren de diabetes y de enfermedades renales. Por tal motivo se pretende cubrir este

mercado al 100%.

9. Mercado Objetivo

Este punto indica que todas las personas del departamento de Lambayeque que sufren la enfermedad de la diabetes y las enfermedades que se desencadenan a causa de esta como las enfermedades renales, que se encuentran en los niveles socioeconómicos Alto y Medio, ya que estas personas son las que tienen la suficiente solvencia económica para poder contratar el servicio. En términos de camas y/o pacientes el mercado objetivo para el año 2024 será de 83990 pacientes anuales.

10. Plan de mercadeo de corto, mediano y largo plazo (OMEIM)

ESTRATEGIA COMPETITIVA Y VENTAJA COMPETITIVA	Mediano Pazo	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica de mercadotecnia: Producto, Precio, Plaza y Promoción para el mayor beneficio del mercado objetivo, satisfaciendo las expectativas y necesidades más sentidas del consumidor final a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p>Lograr el 100% de la aceptación de la demanda insatisfecha. Incremento de clientes en 3%. Lograr el 100% desatisfacción al cliente</p>	<p>Producto: Mantenimiento de los equipos médicos, constantes capacitaciones para un mejor servicio, compra de indumentaria médica y tecnología que permitan realizar un mejor proceso de atención y cuidado. Manteniendo las 70 camas clínicas e instalar 35 camas más, e instalar 50 módulos de diálisis más, Precio: El precio se designará a partir de la contabilización de los costos y base de los distintos tipos de atención: tratamientos, operaciones, etc. Plaza: La clínica se localizará en el departamento de Lambayeque. Asimismo, contará con una infraestructura adecuada para la realización de las actividades. Promoción: Se realizará convenios con aseguradoras para ser parte de su línea de atenciones clínicas. A su vez se realizarán convenios con empresas. Realización de eventos para en exposiciones de salud para resaltar la importancia de la diabetes. Además, se realizarán visitas guiadas para los</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Número de pacientes atendidos. ● Número de reclamos presentados por los clientes. ● Número de historiales clínicos. 	Mensual

Problema Central: Demanda insatisfecha por pacientes desatendidos y no registrados que les brinde servicio especializado en el tratamiento de la diabetes y enfermedades renales en el departamento de Lambayeque.						
Propuesta de Valor: Beneficio de un servicio de calidad para que el paciente pueda tener un tratamiento profesional y tecnológico para que puedan tener una enfermedad controlada y tener calidad de vida.						
Nombre del proyecto: Proyecto de inversión privada para la instalación de una clínica especializada en diabetes y enfermedades renales en el departamento de Lambayeque, 2023.						
ESTRATEGIA COMPETITIVA Y VENTAJA COMPETITIVA	Plan MKT	Objetivo estratégico de mercado	Meta u objetivo operativo	Estrategia de marketing (4p)	Indicadores de Control/medición	Medición cumplimiento de la meta
	Corto plazo	Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica de mercadotecnia: Producto, Precio, Plaza y Promoción para el mayor beneficio del mercado objetivo, satisfaciendo las expectativas y necesidades más sentidas del consumidor final a lo largo del ciclo de vida del producto.	Lograr el 100% de la aceptación de la demanda insatisfecha. Lograr el 100% de la satisfacción de los clientes.	Producto: Compra de 70 camas clínicas, 50 módulos de diálisis, así mismo se dará los servicios de diálisis, podología, nutrición, endocrinología y oftalmología, atención especializada para pacientes en distintas etapas. Precio: El precio se designará a partir de la contabilización de los costos y base de los distintos tipos de atención: tratamientos, operaciones, etc. Plaza: La clínica se localizará en el departamento de Lambayeque. Asimismo, contará con una infraestructura adecuada para la realización de las actividades. Promoción: Se realizará la publicidad mediante el uso de las diferentes redes sociales como Instagram, Facebook, etc.	<ul style="list-style-type: none"> • Número de pacientes atendidos. • Número de reclamos presentados por los pacientes. 	Mensual

				<p>clientes potenciales para que conozcan los diferentes ambientes de la clínica.</p>		
<p>ESTRATEGIA COMPETITIVA Y VENTAJA COMPETITIVA</p>	<p>Largo plazo</p>	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica de mercadotecnia: Producto, Precio, Plaza y Promoción para el mayor beneficio del mercado objetivo, satisfaciendo las expectativas y necesidades más sentidas del consumidor final a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p>Lograr el 100% de la aceptación de la demanda insatisfecha. Incremento de clientes en 3% (respecto al anterior periodo) Lograr el 100% de satisfacción al cliente</p>	<p>Producto: Mantenimiento de los equipos médicos, constantes capacitaciones para un mejor servicio, compra de indumentaria médica y tecnología que permitan realizar un mejor proceso de atención y cuidado. Ampliando con más consultorios de nutrición, comprar 50 camas clínicas e instalar 70 módulos de diálisis más, así mismo se dará los servicios de diálisis, podología, nutrición, endocrinología, oftalmología, laboratorio y todo tipo de exámenes, atención especializada para pacientes en distintas etapas. Precio: El precio se designará a partir de la contabilización de los costos y base de los distintos tipos de atención: tratamientos, operaciones, etc. Plaza: La clínica se localizará en el departamento de Lambayeque. Asimismo, contará con una infraestructura adecuada para la realización de las actividades. Promoción: Se realizarán visitas guiadas para los clientes potenciales para que conozcan los diferentes ambientes de la clínica.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Número de pacientes atendidos. • Número de reclamos presentados por los clientes. • Número de historiales clínicos. 	<p>Mensual</p>

				Campañías de salud para que los clientes puedan conocer los beneficios que ofrece la clínica y así generar su confianza.		
--	--	--	--	--	--	--

El proyecto es viable por la razón de que existe una demanda y se puede lograr coberturar con el proyecto de inversión que se plantea para poder satisfacer las necesidades y al mismo tiempo darles a los pacientes lo necesario para que puedan llevar una vida de calidad pese al padecimiento de su enfermedad, contando con servicios diferenciados.

II.5. Estudio Técnico ESTUDIO TÉCNICO

OBJETIVO – META- ESTRATEGIA – INDICADORES Y MEDICIÓN DE INDICADORES (OMEIN)

CAPACIDAD O TAMAÑO DEL PROYECTO: La clínica para diabetes contara con 70 camas clínicas, 70 glucómetros, 100 bombas de insulina, 50 módulos de diálisis, atención especializada para pacientes en distintas etapas.

TAMAÑO DEL MERCADO OBJETIVO Y CANTIDAD DEMANDADA: El mercado objetivo al cual estará dirigido la clínica de diabetes son todas las personas que padecen de diabetes en las distintas etapas en el departamento de Lambayeque. A ello, MINSA (2018), realizó un estudio para determinar la cantidad de personas con cáncer en el departamento, dando como resultado un total de 71310 pacientes con diabetes y enfermedades renales en Lambayeque, cifra que va aumentando con el pasar de los años. A ello, INEI realizó un estudio para determinarla demanda en casos de diabéticos en el departamento de Lambayeque, teniendo una demanda insatisfecha de 33400 pacientes con diabetes y enfermedades renales.

LOCALIZACIÓN (MICRO): La clínica se encontrará en el departamento de Lambayeque en cada una en calles céntricas como Junín y 8 de Octubre.

Lambayeque

		AV. Huáscar		AV. Junín		AV. 8 de Octubre	
Factor	Peso	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado
Fácil acceso y buenas vías	30%	3	0.9	5	1.5	4	1.2
Mayor cercanía al mercado potencial	50%	3	1.5	4	2	3	1.5
Ubicación céntrica	20%	2	0.4	3	0.6	2	0.4
			2.8			4.1	3.1

El método utilizado para decidir la localización del proyecto, está basado en diferentes factores como la accesibilidad que van a tener nuestros pacientes para llegar a la clínica, por la mayor cercanía al mercado potencial, disponibilidad de terrenos en venta para el funcionamiento de la clínica, ubicación céntrica, fácil acceso y buenas vías, Se colocó un peso, calificación y ponderación. El análisis de localización nos ha permitido elegir la mejor zona de la ciudad de Lambayeque, ya que cumple con todos los requisitos y necesidades que el proyecto demanda.

PRODUCTO (DISEÑO):

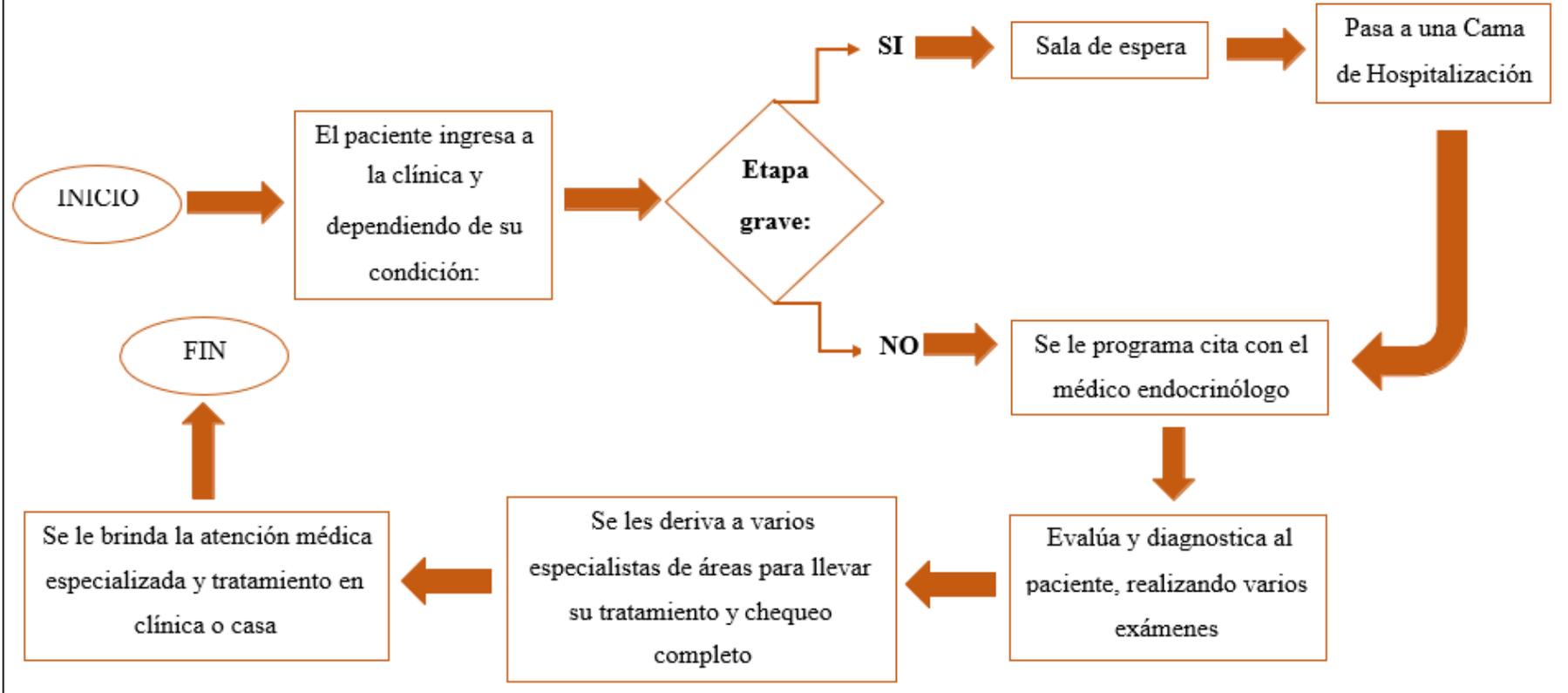
La clínica especializada en diabetes contará con equipos médicos tecnológicos adecuados para ofrecer un eficiente y eficaz servicio para los pacientes en las distintas etapas. A ello, las clínicas contarán con 70 camas clínicas, 50 módulos de diálisis, así mismo se dará los servicios de diálisis, podología, nutrición, endocrinología y oftalmología, atención especializada para pacientes en distintas etapas que les permitirá diagnosticar quizás alguna complicación que pueda ser tratada a tiempo, los distintos servicios brindados son aquellas que encierran a la enfermedad de la diabetes teniendo un control completo de cada uno de los pacientes.



PRODUCTO (CALIDAD):	
RENDIMIENTO HORA MÉDICO	
Concepto	Señalar la cantidad de productos alcanzados, relacionándolo al recurso utilizado por unidad de tiempo.
Objetivo	Determinar el promedio de días de permanencia de los pacientes que egresaron en un periodo.
Relación operacional	$\frac{\text{N}^{\circ} \text{ de atenciones médicas Realizadas}}{\text{N}^{\circ} \text{ de Horas Médico Efectivas}}$
Fuente de datos	Numerador: Reporte HIS de Consulta Externa Denominador: Reporte del Servicio
Periodicidad	Mensual – Trimestral – Semestral - Anual
Interpretación	La relación representa el número de pacientes atendidos en una hora
Estándar propuesto	Entre 3 a 4 consultas por hora
INTERVALOR DE SUSTITUCIÓN CAMA Y MÓDULOS DE DIALISIS	
Concepto	Indicador para calificar el grado el cual se aprovechan las camas de la clínica y módulos e indirectamente la calidad del servicio, debido que en tiempos excesivos de hospitalización puede reflejar, entre otras causas deficiencias técnicas. Implementar a su vez el promedio de días de asistencia que recibe cada paciente hospitalizado en un periodo de tiempo.
Objetivo	Conocer el promedio de pacientes atendidos por hora, por el profesional médico.
Relación operacional	$\frac{\text{N}^{\circ} \text{ Días cama y módulos disponibles} - \text{N}^{\circ} \text{ pacientes día}}{\text{N}^{\circ} \text{ de egresos hospitalarios}}$
Fuente de datos	Numerador: Censo Diario de Enfermeras, Registro Hospitalario

	Denominador: Registro de Egresos Hospitalarios
Periodicidad	Mensual – Trimestral – Semestral - Anual
Interpretación	Es el promedio de días de permanencia de los pacientes.
Estándar propuesto	De 3 días a más.

PRODUCTO (DISEÑO): Este diseño se basa a las etapas del paciente y el tipo de tratamiento que necesita.



PRODUCCIÓN – MANTENIMIENTO:

Para que nuestros servicios sean eficientes y efectivos, contamos con un plan de mantenimiento que nos permite optimizar al máximo todos los recursos de la Clínica, para que todas las instalaciones y equipos médicos de la clínica se mantengan en perfectas condiciones. Para ello, semanalmente se revisa todo el equipo técnico para determinar si está averiado o presenta errores, con el fin de evitar posibles accidentes y retrasos en la atención de los pacientes. Además, la Clínica mantiene limpias sus instalaciones, cuartos de hospitalización y equipos para que los pacientes y personas relacionadas puedan pasar su tiempo cómodamente.

Se contará con personal de mantenimiento, cuyo jefe se encarga de:

- Revisión del funcionamiento de los equipos.
- Revisión del estado y funcionamiento de todo el sistema digitalizado para el tratamiento y chequeos de los pacientes.
- Revisión de las instalaciones (habitaciones, servicios sanitarios, etc.) de la clínica.
- Revisión de las instalaciones eléctricas.
- Revisión del estado de puertas, ruedas, camas, etc., de los pacientes.

Para ello, es importante que las instalaciones de la clínica se mantengan en buen estado. Debido a que los pacientes permanecen allí durante la mayor parte de sus chequeos, citas con los diferentes servicios y especialidades en diabetes, se implementan procesos de mantenimiento regulares para garantizar que estén en buenas condiciones.

- Búsqueda de daños o suciedad para evitar posibles dificultades cuando el paciente sea internado por cirugías o más.
- Verificar el estado de los distintos equipos o herramientas que se utilizan.
- Revisión del estado de todos los equipos, salas de atención.
- Revisión del estado de limpieza de las camas donde a veces son atendidos por algunos servicios.

Finalmente, se desarrollarán herramientas para garantizar la ejecución correcta del proceso de mantenimiento para brindar un servicio superior a los diabéticos y permitir el cumplimiento y la administración del programa o manual de mantenimiento de una clínica.

PRODUCCIÓN – GESTIÓN AMBIENTAL:

Si bien el entorno de la clínica (oficinas, oficinas, baños, comedor, entorno general) se mantiene saludable, el control de virus y plagas es fundamental, por lo que la limpieza de esta área debe ser muy rigurosa.

El mantenimiento de la infraestructura del Edificio de Salud incluye los siguientes tipos:

- **Limpieza:** Las instalaciones se limpian constantemente para evitar la contaminación y acumulación de residuos orgánicos e inorgánicos, así como fenómenos físico-químicos. Esto se cumple para evitar la acumulación de estos desechos dentro de la infraestructura que pueden generar corrosión, adherencia, aislamiento, conductividad eléctrica y transmisibilidad biológica.
- **Inspección:** Se realizan inspecciones trimestrales de infraestructura y equipos médicos. Esta actividad se realiza con una adecuada programación y teniendo en cuenta las características técnicas del inmueble. El monitoreo es importante porque lo ayuda a brindar un servicio eficiente, reducir los costos de reparación y lograr una utilización del equipo del 100 %.
- **Reparación y reemplazo:** Las inspecciones se llevan a cabo para identificar elementos en la infraestructura que requieren reparación o reemplazo para evitar fallas o problemas.
- **Pintura:** Un aspecto importante es la estética, que se refleja en la infraestructura de la clínica. Esto debe tener en cuenta el tipo de superficie a pintar, las condiciones específicas del edificio y las cargas de estos elementos. Debe estar hecho de materiales de alta calidad.
- **Cimentación:** Los cimientos son difíciles de mantener y es fácil anticipar los problemas durante la construcción para evitar el deterioro, tomar medidas de protección y considerar los factores que pueden afectar la durabilidad. El principal factor protector es la humedad.
- **Columnas y muros portantes:** Una vez al año se realiza una inspección visual para determinar grietas, deformaciones, humedad y la posibilidad de diversas manchas. Erosión anormal y excesiva de tejido aislado, astillado o deslaminado. Cada cinco años, personal profesional

inspecciona las paredes en busca de cambios atmosféricos, grietas de asentamientos locales, erosión de juntas y pérdida de mortero, acumulación de humedad y diversas manchas.

- **Juntas de dilatación:** Se recomienda que un profesional inspeccione las juntas de expansión cada dos años. Pasados los cinco años, se realizará una inspección visual para encontrar grietas; deformación, desprendimiento del revestimiento, signos de humedad y cualquier tipo de daño estructural; y reemplazo de sellos dañados en las juntas de expansión.

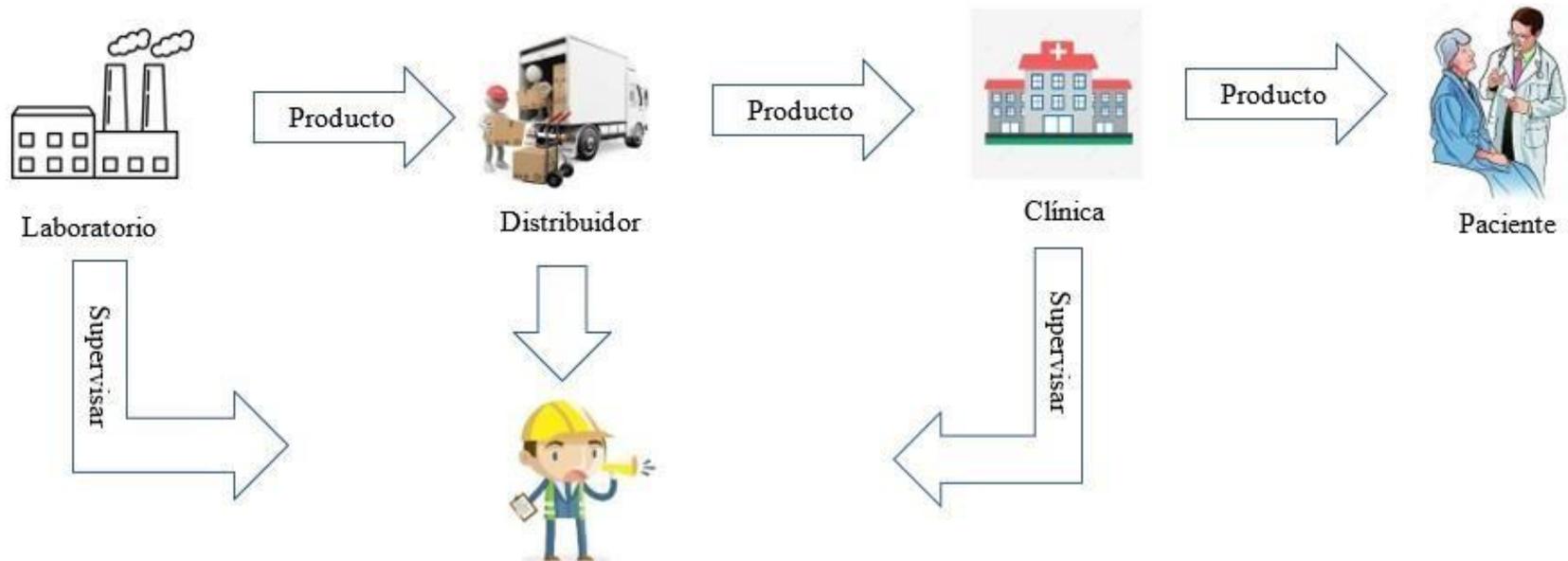
PRODUCCIÓN – MANO DE OBRA:

Se darán cursos y especialidades en diabetes para capacitar a los médicos, enfermeros y técnicos con temas relacionados a lo siguiente:

- Claves para insulinar en Atención Primaria.
- Formación audiovisual: Manejo de la diabetes en planta hospitalaria.
- Lectura crítica de evidencia científica.
- Equipo médico y asistencial en casa.
- Traslado.
- Cómo Manejamos la Educación Terapéutica en la Persona Mayor con Diabetes.
- Explorando nuevos horizontes en la gestión de la diabetes tipo 1 del niño y el adolescente.
- Soporte domiciliario.
- Actualización en alimentación y actividad física para personas con diabetes.
- Enfermería como agente del cambio en la gestión de población pediátrica y adolescentes con diabetes.
- Atención de enfermería.
- Seguridad del paciente.

- Seguimiento telefónico.
- Educación al paciente.
- Investigación clínica.

PRODUCCIÓN – CADENA DE SUMINISTRO: La cadena de suministro para la farmacia.



REDACTAR LA VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN	Estrategia de estudio técnico	Objetivo estratégico del Estudio técnico	Objetivo específico (META)	Estrategia operaciones/producción (5Ps)	Indicadores	Indicadores para la alta dirección	Medición de indicador para verificar cumplimiento de la meta
	Corto plazo	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de dirección estratégica de producción: Localización, Tecnología y Capacidad; mejor diseño de producto y procesos, de ubicación, talento humano y el mejor diseño de la función de producción: Calidad de productos y procesos, productividad, mantenimiento, aprovisionamiento y producción a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional del mercado objetivo, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p>Realizar constantes capacitaciones al equipo médico, enfermeros y miembros de la clínica para asegurar un mejor servicio. Mantener la infraestructura de una manera idónea para la atención eficiente.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Personas, Capacitar a enfermeros y doctores. De igual forma capacitar al personal administrativo. 2. Planta, contamos con una infraestructura amplia con un aforo máximo de 150 personas. 3. Procesos, agilizar los procesos para hacer más efectiva las atenciones en las distintas áreas, tratamientos y seguimiento. 4. Servicio, agilizar la atención del cliente y ofrecer una eficiencia en el servicio. 5. Planeación, a través de sistemas de calidad, e indicadores los cuales se irán implementando 	<p>PARA LAS 5P ELEMETOS DE OPTIMIZACIÓN</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Capacidad del proyecto 2. Indicadores de macro y micro localización. 3. Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente) 4. Indicadores de Diseño de procesos (Diagrama de flujos) 5. Indicadores de calidad de producto (ficha técnica). 6. Indicadores de Calidad de Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (tiempos, movimientos, métodos de trabajo). 7. Tiempo de ciclo de producción y tiempos estándar. 8. Tiempo entre ciclos de producción. 9. Indicadores de mano de obra (Desempeño /productividad, autonomía y gestión del conocimiento / tecnología interna) 10. Indicadores KPI gestión Cadena de Suministro (Nivel estratégico del modelo SCOR). 	<p>DE EFICIENCIA TOTAL Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo Productivo X Eficiencia en el uso de la Capacidad Productiva de los equipos X Eficiencia de la Calidad de la Producción PRODUCTIVIDAD MONOFACTORIAL PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL CUMPLIMIENTO DE ESTÁNDARES DE PRODUCCIÓN Y DE GESTIÓN AMBIENTAL DE MANTENIMIENTO DISEÑO Y PROPUESTAS DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DE MANO DE OBRA KPI DE APROVISIONAMIENTO PRIMER NIVEL</p>	<p>MEDICIÓN DIARIA MEDICIÓN DIARIA MEDICIÓN NO MAYOR A 30 DÍAS MEDICIÓN DIARIA SEGÚN EL CICLO DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO ESTABLECIDO ANUAL MENSUAL</p>

				a lo largo del proceso de funcionamiento.			
REDACTAR LA VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN	Mediano	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de dirección estratégica de producción: Localización, Tecnología y Capacidad; mejor diseño de producto y procesos, de ubicación, talento humano y el mejor diseño de la función de producción: Calidad de productos y procesos, productividad, mantenimiento, aprovisionamiento y producción a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional del mercado objetivo, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p>Realizar constantes mantenimientos para los equipos de la clínica.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Personas, capacitar a enfermeros y doctores. De igual forma capacitar al personal administrativo. 2. Planta, contamos con una infraestructura amplia con un aforo máximo de 100 personas. 3. Procesos, agilizar los procesos para hacer más efectiva las atenciones en las distintas áreas, tratamientos y seguimiento. 4. Servicio, agilizar la atención del cliente y 	<p>PARA LAS 5P ELEMENTOS DE OPTIMIZACIÓN</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Capacidad del proyecto. 2. Indicadores de macro y micro localización. 3. Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente). 4. Indicadores de Diseño de procesos (Diagrama de flujos). 5. Indicadores de calidad de producto (ficha técnica). 6. Indicadores de Calidad de Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (tiempos, movimientos, métodos de trabajo). 7. Tiempo de ciclo de producción y tiempos estándar. 8. Tiempo entre ciclos de producción. 9. Indicadores de mano de obra (Desempeño /productividad, 	<p>EFICIENCIA TOTAL</p> <p>Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo Productivo X Eficiencia en el uso de la capacidad productiva de los equipos X Eficiencia de la calidad de la producción</p> <p>PRODUCTIVIDAD MONFACTORIAL</p> <p>PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL</p> <p>CUMPLIMIENTO DE ESTÁNDARES DE PRODUCCIÓN Y GESTIÓN AMBIENTAL DE MANTENIMIENTO</p>	<p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>MEDICIÓN NO MAYOR A 30 DÍAS</p> <p>MEDICIÓN DIARIA SEGÚN EL CICLO DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO ESTABLECIDO</p> <p>ANUAL</p>
	Pazo		<p>Realizar constantes capacitaciones al equipo médico, enfermeros y miembros de la clínica para asegurar un mejor servicio.</p>				

				<p>ofrecer una eficiencia en el servicio.</p> <p>5. Planeación, a través de sistemas de calidad, e indicadores los cuales se irán implementando a lo largo del proceso de funcionamiento.</p>	<p>autonomía y gestión del conocimiento / tecnología interna).</p> <p>10. Indicadores KPI gestión Cadena de Suministro (Nivel estratégico del modelo SCOR).</p>	<p>DISEÑO Y PROPUESTA DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DE MANO DE OBRA</p> <p>KPI DE APROVISIONAMIENTO PRIMER NIVEL</p>	MENSUAL
<p>REDACTAR LA VENTAJA ESTRATÉGICA DE</p>	<p>Largo plazo</p>	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de dirección estratégica de producción: Localización, Tecnología y Capacidad; mejor diseño de producto y procesos, de ubicación, talento humano y el mejor diseño de la función de producción: Calidad de productos y procesos, productividad, mantenimiento, aprovisionamiento y producción a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional del mercado objetivo, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p>Realizar constantes mantenimientos para los equipos de la clínica.</p> <p>Realizar constantes capacitaciones al equipo médico, enfermeros y miembros de la clínica para asegurar un mejor servicio.</p>	<p>1. Personas, Capacitar a enfermeros y doctores. De igual forma capacitar al personal administrativo.</p> <p>2. Planta, contamos con una infraestructura amplia con un aforo máximo de 100 personas.</p> <p>3. Procesos, agilizar los procesos para hacer más efectiva las atenciones en las</p>	<p>PARA LAS 5 P ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN:</p> <p>1. Capacidad del Proyecto</p> <p>2. Indicadores de macro y micro localización</p> <p>3. Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente)</p> <p>4. Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo).</p> <p>5. Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica)</p> <p>6. Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempo, Movimientos,</p>	<p>EFICIENCIA TOTAL Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo Productivo X Eficiencia en el uso de la capacidad productiva de los equipos X Eficiencia de la calidad de la producción</p> <p>PRODUCTIVIDAD MONFACTORIAL</p> <p>PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL</p>	<p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>MEDICIÓN NO MAYOR A 30 DÍAS</p> <p>MEDICIÓN DIARIA SEGÚN EL CICLO DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO ESTABLECIDO</p> <p>ANUAL</p> <p>MENSUAL</p>

			<p>distintas áreas, tratamientos y seguimiento.</p> <p>4. Servicio, agilizar la atención del cliente y ofrecer una eficiencia en el servicio.</p> <p>5. Planeación, a través de sistemas de calidad, e indicadores los cuales se irán implementando a lo largo del proceso de funcionamiento.</p>	<p>Métodos de trabajo del colaborador)</p> <p>7. Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar.</p> <p>8. Tiempo entre ciclos de Producción.</p> <p>9. Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna)</p> <p>10. Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Estratégico del Modelo SCOR)</p>	<p>CUMPLIMIENTO DE ESTÁNDARES DE PRODUCCIÓN Y GESTIÓN AMBIENTAL</p> <p>DE MANTENIMIENTO</p> <p>DISEÑO Y PROPUESTA DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DE MANO DE OBRA</p> <p>KPI DE APROVISIONAMIENTO PRIMER NIVEL</p>	
--	--	--	---	--	---	--

DETERMINACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN

Terreno	S/ 2,830,000.00
Materiales	S/ 2,677,000.00
Alquiler de maquinaria	S/ 130,000.00
Mobiliarios no médicos	S/ 55,017.00
Mobiliario medico	S/ 197,000.00
Equipos médicos	S/ 833.347.00

Invest. Mercado	S/ 8,000.00
Licencias	S/ 3,500.00
Software	S/ 6,000.00
SUNART	S/ 1,000.00
Otros	S/ 2,500.00

Activos tangibles	S/ 6,722,364.00
Activos intangibles	S/ 21,000.00
Capital de trabajo	S/ 243,000.00

DETERMINACIÓN DE COSTOS Y PRESUPUESTOS

Descripción del Puesto	Nº profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Personal de mantenimiento y limpieza	20	S/960.00	S/19,200.00	S/230,400.00
Enfermeras	50	S/2,000.00	S/100,000.00	S/1,200,000.00
Doctores	80	S/3,000.00	S/240,000.00	S/2,880,000.00
Técnicos de salud	30	S/1,200.00	S/36,000.00	S/432,000.00
TOTAL			S/395,200.00	S/4,742,400.00

	2023	2024	2025	2026	2027
Materiales	S/ 843,530.00	S/ 875,870.00	S/ 909,104.60	S/ 943,233.80	S/ 978,257.60
Suministro	S/ 45,400.00	S/ 45,400.00	S/ 45,400.00	S/ 45,400.00	S/ 45,400.00
Mantenimiento	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00
Capacitaciones	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00
Total de CIF	S/ 903,930.00	S/ 936,270.00	S/ 969,504.60	S/ 1,003,633.80	S/ 1,038,657.60

DETERMINACIÓN DE PROYECCIONES DE PRODUCCIÓN (BASADO EN LA PROYECCIÓN DEL MERCADO OBJETIVO A 5 AÑOS)

Pacientes no asegurados	S/ 7,670,120.00	S/ 8,036,365.40	S/ 8,402,610.80	S/ 8,768,856.20	S/ 9,135,101.62
Pacientes asegurados en la misma clínica	S/ 3,340,607.00	S/ 3,513,202.90	S/ 3,685,798.53	S/ 3,858,394.70	S/ 4,030,990.90
Farmacia	S/ 12,000.00	S/ 12,500.00	S/ 13,000.00	S/ 13,430.00	S/ 13,920.00
Otros ingresos	S/ 32,553.00	S/ 33,779.00	S/ 35,005.00	S/ 36,231.00	S/ 37,457.00

Mano de obra	S/ 683,200.00				
CIF	S/ 814,130.00	S/ 836,888.00	S/ 860,240.40	S/ 884,301.61	S/ 909,084.66

	2023	2024	2025	2026	2027
Materiales	S/ 843,530.00	S/ 875,870.00	S/ 909,104.60	S/ 943,233.80	S/ 978,257.60
Suministro	S/ 45,400.00	S/ 45,400.00	S/ 45,400.00	S/ 45,400.00	S/ 45,400.00
Mantenimiento	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00
Capacitaciones	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00
Total de CIF	S/ 903,930.00	S/ 936,270.00	S/ 969,504.60	S/ 1,003,633.80	S/ 1,038,657.60

DETERMINACIÓN DE PROYECCIONES DE PRODUCCIÓN (BASADO EN LA PROYECCIÓN DEL MERCADO OBJETIVO A 5 AÑOS)

Pacientes no asegurados	S/ 7,670,120.00	S/ 8,036,365.40	S/ 8,402,610.80	S/ 8,768,856.20	S/ 9,135,101.62
Pacientes asegurados en la misma clínica	S/ 3,340,607.00	S/ 3,513,202.90	S/ 3,685,798.53	S/ 3,858,394.70	S/ 4,030,990.90
Farmacia	S/ 12,000.00	S/ 12,500.00	S/ 13,000.00	S/ 13,430.00	S/ 13,920.00
Otros ingresos	S/ 32,553.00	S/ 33,779.00	S/ 35,005.00	S/ 36,231.00	S/ 37,457.00

Mano de obra	S/ 683,200.00				
CIF	S/ 814,130.00	S/ 836,888.00	S/ 860,240.40	S/ 884,301.61	S/ 909,084.66

Gastos	2023	2024	2025	2026	2027
Gastos administrativos	S/661,920.00	S/661,920.00	S/661,920.00	S/661,920.00	S/661,920.00
Gastos de ventas	S/100,800.00	S/100,800.00	S/100,800.00	S/100,800.00	S/100,800.00
Otros gastos operativos	S/36,200.00	S/36,200.00	S/36,200.00	S/36,200.00	S/36,200.00
Total	S/798,920.00	S/798,920.00	S/798,920.00	S/798,920.00	S/798,920.00

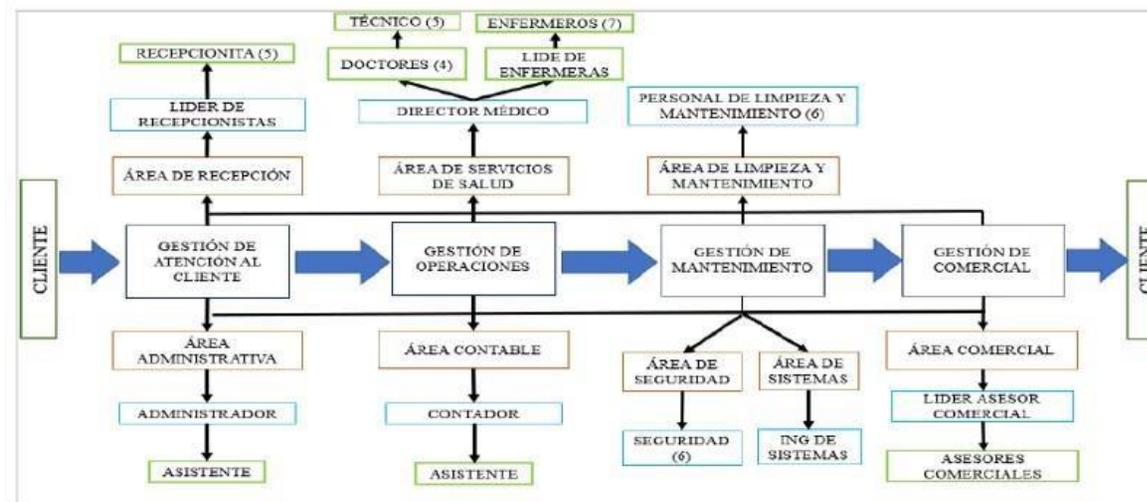
Capítulo IV: Estudio Organizacional y Legal

II.6. Estudio Organizacional Y Legal

ESTUDIO ORGANIZACIONAL OBJETIVO – META – ESTRATEGIA – INDICADOR – MEDICIÓN INDICADORES (OMEIM)

Modelo y estructura organizativa (proponer el modelo de organización y presentar el organigrama de la futura empresa)

Las empresas son consideradas como un sistema de procesamientos que se relacionan entre ellos para lograr los objetivos establecidos; por esta razón, se debe utilizar el modelo organizacional que se encuentra dividido por procesos; para que de esta forma se pueda fomentar una correcta orientación o poder gestionar actividades de la empresa. El modelo tiene como valor lograr la diferenciación, brindando los mejores servicios a los clientes y superando las expectativas. Esto ayudará para poder posicionar a la empresa en un mercado altamente competitivo. (López, 2008)



Estrategias de reclutamiento, selección, inducción, integración, desarrollo y retención del capital humano.**Estrategia de reclutamiento:**

- Crear una página web de DPA
- Se le dará un constante mantenimiento a la página web y se actualizará periódicamente.
- La clínica también publicará en páginas de agentes de empleos las vacantes que se necesiten.
- Se empleará el reclutamiento 2.0, el cual consiste en utilizar redes sociales como LinkedIn, CompuTrabajo, entre otros.

Estrategia de selección:

- El encargado de realizar de la selección será el administrador, quien estará capacitado en la especialidad de gestión del talento humano.
- A los candidatos se les aplicaran pruebas de selección como: prueba de conocimiento, psicotécnica, psicológica, médica y una entrevista.
- Las entrevistas se desarrollarán de manera virtual y se les evaluará sus habilidades blandas.
- Generar estrategias que fomenten el interés de los candidatos por formar parte de los equipos de la Clínica.
- Realizar un formato con preguntas claves para una eficiente entrevista de trabajo.
- Realizar un formato para tabular y calificar de manera objetiva a los candidatos, basado en su experiencia y conocimiento que se requiere para el puesto de trabajo.

Estrategia de Inducción e Integración:

- Observar de manera limitada, para que sientan que podemos confiar en ellos, a los nuevos ingresantes.
- Informar a los nuevos ingresantes sobre las normas, políticas, valores, funciones y planes de beneficios para que se incorporen de manera eficiente a sus equipos de trabajo.
- Por último, integrar a los nuevos ingresantes por medio de reuniones informales para que puedan socializar y adaptarse a sus nuevos equipos de trabajo.

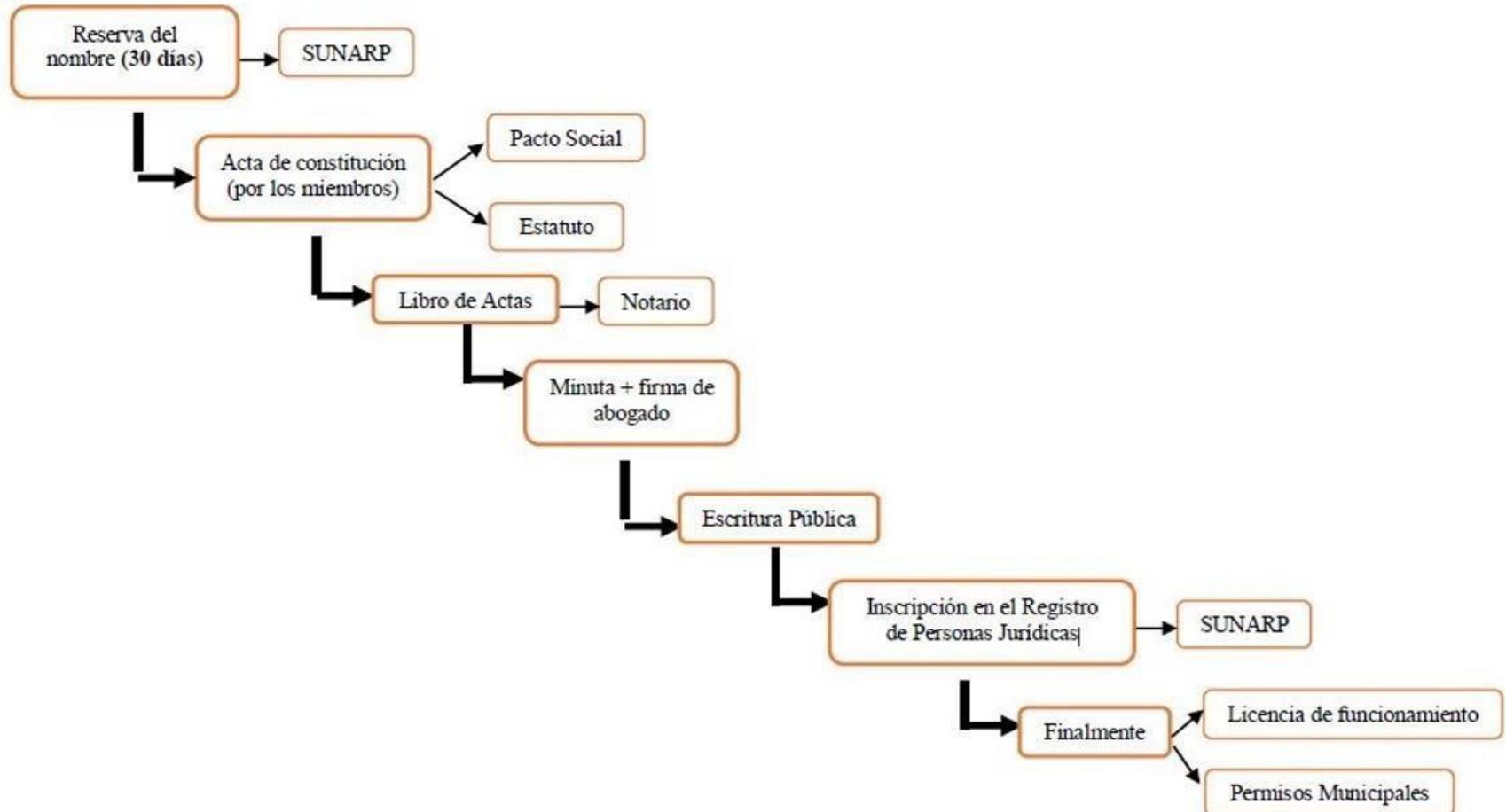
Estrategia de desarrollo:

- Al inicio la clínica deberá fomentar la motivación y a su vez demostrar el buen clima laboral que se genera entre los colaboradores.
- Se realizarán diferentes programas de orientación y formación del nuevo personal para que se adecuen a sus nuevos trabajos de manera eficaz.

Retención del capital humano:

- Se realizarán diferentes estrategias en la búsqueda de la satisfacción laboral como la inversión en beneficios sociales, jornadas justas, proyectos de vida y capacitaciones periódicas para los colaboradores.

Flujograma general de creación, estructura de constitución, verificación y registro de la futura empresa. Incluir en el flujograma los procesos de:



ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO Y DIRECCIÓN DEL CAPITAL HUMANO: GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO COMO VENTAJA COMPETITIVA

Los trabajadores se han convertido en la mayor fuente de retención de conocimientos por su capacidad de memoria; para ello, la empresa debe prestar atención a la formación de los colaboradores, para que puedan generar nuevos conocimientos, corregir habilidades y deficiencias de conocimientos; y mejorar las actitudes de los empleados hacia el trabajo. Entre las estrategias tenemos:

- Transferir los conocimientos adquiridos dentro de la empresa de la forma más rápida y eficaz, para que la información no pierda su valor.
- Definir nuevas estrategias de prueba y resolución de problemas.
- Convertir el conocimiento de los colaboradores en habilidades comerciales y ventaja competitiva.

Sistema de Retribuciones e Incentivos al trabajador

Plan de remuneraciones e incentivos

- Las remuneraciones se darán por retribución fija, las cuales se darán a partir del cargo que cumpla y mediante lo escrito en el contrato de trabajo.
- Así mismo se darán retribuciones en especie para la fecha de navidad, entregando una canasta y un pavo para cada trabajador.
- Por último, también se darán retribuciones.

Plan de escalas salariales

- A los recién ingresados se les pagara en relación al sueldo mínimo posible aumento de sueldo a futuro dependiendo de las funciones que cumplan y desempeño
- Así mismo se cuenta con profesionales con experiencia en el ámbito laboral quien se le brindara un sueldo mayo que a los que recién inician, a muchos de ellos se les considera líderes de sus áreas.

Estrategias de Administración de Personal Relacionado al Plan Estratégico de la Institución y Desarrollo del Trabajador:

Plan de capacitaciones:

- Se presentarán una serie de capacitaciones mensuales para los líderes de cada área, de esta manera serán los mismos líderes quienes capaciten a su equipo para poder realizar sus funciones de manera más eficiente, confiando plenamente en la experiencia y conocimientos que han obtenido los líderes.
- De igual forma se le realizaran capacitaciones al administrador y contador para que pueden conocer las nuevas tendencias que se están promoviendo en sus respectivas profesiones.
- Asimismo, se le capacitara al personal de salud en los conocimientos sobre neonatología para mejorar el servicio y superar las expectativas de los clientes.

- Por último, cada capacitación estará vinculada un contrato en donde se estipula que si el colaborador no cumple con la capacitación o tiene un bajo rendimiento en esta será el quien pague la inversión. Este contrato también contara con una renovación del contrato para poder recuperar la inversión realizada.

Plan de Motivaciones: reconocimientos, delegación, autonomía, participación accionarial

- Cada área de trabajo tendrá un líder el cual se encargará de motivar e incentivar un buen clima laboral.
- También se realizarán diversas series de reuniones informales, como olimpiadas, reuniones de confraternidad, entre otras, para fomentar la buena relación entre colaboradores.

Plan de Incentivos: por producción y productividad (incluye mejora de la calidad)

- Se realizarán diversas premiaciones a aquellos colaboradores que realizan proyectos que favorezcan a la empresa y a su mejora continua.
- De igual forma se le generara un bono por fiestas patrias y navidad según estipulado por la ley.

Plan de Protección de la vida y la Salud (SST, EPS y Seguros de Vida)

- Todos los trabajadores se les brindara de EPS como mascarillas y protector facial para atenuar el contagio.
- Se realizará un abastecimiento mensual de materiales de EPS.
- Se realizará un mantenimiento de la infraestructura cada 6 meses.
- Se realizará un mantenimiento de los equipos médicos y equipo no médicos cada 6 meses.

REDACTAR LA VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN	Estrategia de estudio técnico	Objetivo estratégico del estudio organizacional	Objetivo específico (META)	Estrategias organizacionales	Indicadores	Medición de indicador para verificar cumplimiento del objetivo estratégico
	Corto plazo	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica con el modelo organizacional de procesos y el mejor diseño de la función organizacional:</p> <p>Estrategias de reclutamiento y preselección, integración, inducción, estructura salarial, plan de desarrollo personal y motivaciones para la retención del trabajador; gestión del conocimiento, liderazgo compartido para la autonomía del trabajador; responsabilidad social empresarial con los trabajadores, a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p>Al primer año: conseguir la integración al 100% de todo el personal de la clínica.</p>	<p>1. Estrategia de administración de personas</p> <p>Estrategia de reclutamiento y preselección, integración, inducción y retención plan de desarrollo personal.</p>	<p>1. Estrategias administración de personas</p> <p><i>Medios de reclutamiento Criterios:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -Conocimientos y experiencia <p><i>Capacidades intelectuales:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -Inteligencia General -Conceptualización -Capacidad de Análisis y síntesis <p><i>Dimensiones personales:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -Afán de logro Implicación en el trabajo -Estabilidad de comportamientos -Independencia de criterio -Capacidad para tomar decisiones <p>Relación interpersonal</p> <ul style="list-style-type: none"> -Contratos laborales Seguridad y Salud Ocupacional -Leyes laborales y previsionales <p><i>Seguimiento y Control Motivos:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -Ambiciones profesionales -Salarios Carrera profesional -Política de incentivos. 	<p>MEDICIÓN SEMESTRAL</p>

REDACTAR LA VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN						
	Mediano Pazo	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica con el modelo organizacional de procesos y el mejor diseño de la función organizacional:</p> <p>Estrategias de reclutamiento y preselección, integración, inducción, estructura salarial, plan de desarrollo personal y motivaciones para la retención del trabajador; gestión del conocimiento, liderazgo compartido para la autonomía del trabajador; responsabilidad social empresarial con los trabajadores, a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p>Al tercer año: mejorar el clima laboral enfocado en la relación del médico – paciente en un 90%</p>	<p>2. ESTRATEGIAS DE DIRECCIÓN DE PERSONAS</p> <p>Gestión del conocimiento</p> <p>Motivos</p> <p>Motivaciones</p> <p>Liderazgo compartido</p>	<p>2. ESTRATEGIAS DE DIRECCIÓN DE PERSONAS</p> <p>Gestión del conocimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Almacenamiento. - Socio cultural. - Tecnológicos. <p>Capital Intelectual:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capital Humano. - Capital Relacional. - Capital Estructural. <p>Cultura Organizacional</p> <p>Capital social organizacional interno</p> <p>Motivaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Intereses y expectativas. - Reconocimientos. - Clima laboral. - Promoción y crecimiento profesional. - Delegación. - Comunicación eficaz. 	MEDICIÓN BIMESTRAL

					-Valoración del trabajo del empleado.	
ESTRATEGIA COMPETITIVA Y VENTAJA COMPETITIVA	Largo plazo	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica con el modelo organizacional de procesos y el mejor diseño de la función organizacional:</p> <p>Estrategias de reclutamiento y preselección, integración, inducción, estructura salarial, plan de desarrollo personal y motivaciones para la retención del trabajador; gestión del conocimiento, liderazgo compartido para la autonomía del trabajador; responsabilidad social empresarial con los trabajadores, a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	Al quinto año: reducir el nivel de rotación del personal médico a un 95%.	<p>3. Responsabilidad social de la organización Calidad Ética (ISO 2600)</p> <p>4. Gestión por procesos Calidad total: producto / servicio procesos. Principios de calidad. Modelos Normativos. Modelos de excelencia de la calidad.</p>	<p>3. RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN</p> <p>Derechos humanos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Respeto de normas. - Impactos negativos. - Políticas de respeto. - Evaluación del respeto. - Involucramiento de todas las partes interesadas. - Promueve la diversidad. <p>Relaciones laborales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Políticas de estabilidad laboral. - Existencia de discriminación. - Privacidad de datos personales. - Cumplimiento de horario laboral. - Reconocimiento de horas extras. - Derecho de libertad de asociación. - Beneficios de ley Salud y seguridad. 	MEDICIÓN MENSUAL

				<ul style="list-style-type: none"> - Equipo de seguridad Ambiente de trabajo. - Canal de comunicación. - Bienestar familiar. <p>Prácticas laborales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contratación de personal. - Satisfacción laboral. - Incentivos Servicios de apoyo. - Indicadores de desempeño. - Programas de calidad de vida. <p>4. Gestión por procesos Macroprocesos (Mapa de procesos) Procesos: -Estratégicos, principales, de apoyo, Auxiliares. Perspectiva horizontal de la organización por procesos. Principios axiológicos. Políticas de calidad y sistemas de aseguramiento de calidad. Mejora continua – Ciclo PDCA</p>	<p>MEDICIÓN MENSUAL</p>
--	--	--	--	---	--

PRESUPUESTO DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Descripción del Puesto	Nº profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Personal de mantenimiento y limpieza	20	S/960.00	S/19,200.00	S/230,400.00
Enfermeras	50	S/2,000.00	S/100,000.00	S/1,200,000.00
Doctores	80	S/3,000.00	S/240,000.00	S/2,880,000.00
Técnicos de salud	30	S/1,200.00	S/36,000.00	S/432,000.00
TOTAL			S/395,200.00	S/4,742,400.00

Descripción del Puesto	Nº profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Director Médico	1	S/ 5,000.00	S/ 5,000.00	S/ 60,000.00
Contador	4	S/ 2,500.00	S/ 10,000.00	S/ 120,000.00
Administrador	2	S/ 2,700.00	S/ 5,400.00	S/ 64,800.00
Seguridad	12	S/ 980.00	S/ 11,760.00	S/ 141,120.00
Ingeniero de sistemas	2	S/ 1,200.00	S/ 2,400.00	S/ 28,800.00
Recepcionistas	8	S/ 980.00	S/ 7,840.00	S/ 94,080.00
Asistentes administrativos	12	S/ 980.00	S/ 11,760.00	S/ 141,120.00
Otros gastos administrativos			S/ 1,000.00	S/ 12,000.00
TOTAL			S/ 55,160.00	S/ 661,920.00

Descripción del Puesto	Nº profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Jefe comercial	1	S/ 1,800.00	S/ 1,800.00	S/ 21,600.00
Asesor comercial	3	S/ 1,200.00	S/ 3,600.00	S/ 43,200.00
Otros gastos en ventas			S/ 3,000.00	S/ 36,000.00
TOTAL			S/ 8,400.00	S/ 100,800.00

Capítulo V: Estudio Económico y Financiero

- **Balance inicial**

BALANCE INICIAL					
ACTIVO	S/	10,410,334.00	PASIVO	S/	4,164,133.60
ACTIVO CORRIENTE	S/	-	PASIVO CORRIENTE		0
Efectivo			deuda corto plazo		0
ACTIVO NO CORRIENTE	S/	10,410,334.00	PASIVO NO CORRIENTE	S/	4,164,133.60
Tangible	S/	4,497,134.00	deuda largo plazo	S/	4,164,133.60
Intangible	S/	5,913,200.00			
			PATRIMONIO	S/	6,246,200.40
			Capital social	S/	6,246,200.40
TOTAL ACTIVOS	S/	10,410,334.000	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	S/	10,410,334.000

- **Balance inicial proyectado a 1 año**

BALANCE PROYECTADO A 1 AÑO		
ACTIVO	2023 año 0	2024
ACTIVO CORRIENTE		
Efectivo		S/ -

ACTIVO NO CORRIENTE			
Tangible	S/	4,497,134.00	S/ 4,497,134.00
Intangible	S/	5,913,200.00	S/ 5,913,200.00
Depreciación	S/	-	S/ 173,772.34
TOTAL ACTIVOS	S/	10,410,334.00	S/ 10,236,561.66
PASIVO		S/ -	S/ -
PASIVO CORRIENTE		S/ -	S/ -
Impuesto a la renta	S/	-	S/ 2,074,052.30
Crédito bancario	S/	-	S/ 675,051.72
PASIVO NO CORRIENTE		S/ -	S/ -
Deuda a largo plazo	S/	4,164,133.60	S/ -
TOTAL, PASIVO	S/	4,164,133.60	S/ 2,749,104.02
PATRIMONIO			S/ -
Capital social	S/	6,246,200.40	S/ 6,246,200.40
Utilidad Neta	S/	-	S/ 4,532,808.56
Utilidad Acumulada	S/	-	S/ -
TOTAL PATRIMONIO	S/	6,246,200.40	S/ 10,779,008.96
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		10410334	13528112.98

- Estado de ganancias y pérdidas proyectado

ESTADO DE RESULTADOS -GANANCIAS Y PÉRDIDAS ECONÓMICAS					
Años	2023	2024	2025	2026	2027
Ingreso por ventas	S/ 12,988,000.00	S/ 12,988,000.00	S/ 12,988,000.00	S/ 12,988,000.00	S/ 12,988,000.00
Valor residual activos fijos					S/ 1,145,816.98
Costo de ventas	S/ 5,242,900.00	S/ 5,242,900.00	S/ 5,242,900.00	S/ 5,242,900.00	S/ 5,242,900.00
Depreciación y amortización (-)	S/ 176,892.34	S/ 176,892.34	S/ 176,892.34	S/ 524,437.02	S/ 1,148,936.98
Utilidad Bruta	S/ 7,568,207.66	S/ 7,568,207.66	S/ 7,568,207.66	S/ 7,220,662.98	S/ 7,741,980.00
Gastos operativos	S/ 654,700.00	S/ 654,700.00	S/ 654,700.00	S/ 654,700.00	S/ 654,700.00
Utilidad antes de impuestos	S/ 6,913,507.66	S/ 6,913,507.66	S/ 6,913,507.66	S/ 6,565,962.98	S/ 7,087,280.00
Impuesto a la renta (30%)	S/ 2,074,052.30	S/ 2,074,052.30	S/ 2,074,052.30	S/ 1,969,788.89	S/ 2,126,184.00
Flujo económico	S/ 4,839,455.36	S/ 4,839,455.36	S/ 4,839,455.36	S/ 4,596,174.09	S/ 4,961,096.00

ESTADO DE RESULTADOS -GANANCIAS Y PÉRDIDAS FINANCIERAS					
Años	2023	2024	2025	2026	2027
Ingreso por ventas	S/ 12,988,000.00	S/ 12,988,000.00	S/ 12,988,000.00	S/ 12,988,000.00	S/ 12,988,000.00
Valor residual activos fijos					S/ 1,145,816.98
Costo de ventas	S/ 5,242,900.00	S/ 5,242,900.00	S/ 5,242,900.00	S/ 5,242,900.00	S/ 5,242,900.00
Depreciación y amortización (-)	S/ 176,892.34	S/ 176,892.34	S/ 176,892.34	S/ 524,437.02	S/ 1,148,936.98
Utilidad Bruta	S/ 7,568,207.66	S/ 7,568,207.66	S/ 7,568,207.66	S/ 7,220,662.98	S/ 7,741,980.00
Gastos operativos	S/ 654,700.00	S/ 654,700.00	S/ 654,700.00	S/ 654,700.00	S/ 654,700.00
Utilidad operativa	S/ 6,913,507.66	S/ 6,913,507.66	S/ 6,913,507.66	S/ 6,565,962.98	S/ 7,087,280.00
Gastos financieros	S/ 438,066.85	S/ 367,051.41	S/ 288,565.15	S/ 201,822.13	S/ 105,953.74
Utilidad antes de impuestos	S/ 6,475,440.81	S/ 6,546,456.25	S/ 6,624,942.51	S/ 6,364,140.85	S/ 6,981,326.26

Impuesto a la renta (30%)	S/	1,942,632.24	S/	1,963,936.87	S/	1,987,482.75	S/	1,909,242.26	S/	2,094,397.88
Flujo financiero	S/	4,532,808.56	S/	4,582,519.37	S/	4,637,459.76	S/	4,454,898.60	S/	4,886,928.38

- Costos directos e indirectos; gastos; costos fijos y variables.

COSTO MANO DE OBRA DIRECTA				
Descripción del puesto	Nº profesionales	Sueldo por cada colaborador	Mensual	Anual
Enfermeras	50	S/ 2,200	S/ 110,000.00	S/ 1,320,000.00
Doctores	80	S/ 3,000	S/ 240,000.00	S/ 2,880,000.00
Técnicos en salud	30	S/ 2,500	S/ 75,000.00	S/ 900,000.00
TOTAL	160	S/ 7,700	S/ 425,000	S/ 5,100,000

MEDICAMENTOS				
Descripción del puesto	cantidad/cajas	precio/caja	Mensual	Anual
Medicamentos generales	2000	S/ 500	S/ 1,000,000.00	S/ 12,000,000.00
TOTAL	2000	S/ 500	S/ 1,000,000	S/ 12,000,000

PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS							
Materiales		2023	2024	2025		2027	
Material de uso frecuente	S/ 92,500.00						
TOTAL	S/ 92,500.00						

Suministro	Mensual	Anual
Agua	S/ 800.00	S/ 9,600.00
Luz	S/ 3,000.00	S/ 36,000.00
Teléfono	S/ 400.00	S/ 4,800.00
TOTAL	S/ 4,200.000	S/ 50,400.000

Mantenimiento		Semestral	Anual
Equipo y maquinaria	Mobiliario	S/ 450.00	S/ 900.00
	Equipos médicos	S/ 1,050.00	S/ 2,100.00
TOTAL		S/ 1,500.000	S/ 3,000.000

CIF	2023		2024		2025		2026		2027	
Materiales	S/	92,500.00								
Suministro	S/	50,400.00								
Mantenimiento	S/	3,000.000								
TOTAL CIF	S/	142,900								

TOTAL DE COSTOS										
Costos totales anuales	2023		2024		2025		2026		2027	
Mano de obra	S/	5,100,000								
CIF	S/	142,900.00								
Total	S/	5,242,900								

INVERSIÓN FIJA TANGIBLE			
Mobiliario no médico	Unidad	Precio unitario	TOTAL
Andamios de madera o metal para Farmacia	1	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00
Andamios para almacén	2	S/ 5,000.00	S/ 10,000.00
Cafetera Express	5	S/ 179.00	S/ 895.00

Colchón	2	S/	300.00	S/	600.00
Dispensador de agua	9	S/	50.00	S/	450.00
Dispensador de papel	1	S/	42.00	S/	42.00
Escritorio de melamina	1	S/	350.00	S/	350.00
Frigobar	1	S/	350.00	S/	350.00
Lockers de 20 Puertas	1	S/	1,000.00	S/	1,000.00
Mesa de dispensador de agua	2	S/	80.00	S/	160.00
Mesa de trabajo larga de melamina	3	S/	2,100.00	S/	6,300.00
Mesa de trabajo para secretarias de melamina	1	S/	1,500.00	S/	1,500.00
Mesa para 12 personas ovalada de madera	1	S/	100.00	S/	100.00
Mesa redonda de melamina	1	S/	1,200.00	S/	1,200.00
Mostrador	6	S/	1,500.00	S/	9,000.00
Mueble ovalado de atención al cliente	2	S/	1,500.00	S/	3,000.00
Pizarra acrílica (pequeña)	1	S/	1,200.00	S/	1,200.00
Sillas de espera de tres cuerpos	4	S/	1,000.00	S/	4,000.00
Televisor de 32"	5	S/	1,900.00	S/	9,500.00
Vitrina	1	S/	300.00	S/	300.00
Mobiliario médico					
Camas Clínicas	500	S/	400.00	S/	200,000.00
Sillas de ruedas	10	S/	200.00	S/	2,000.00

Colchón		2	S/	300.00	S/	600.00
Dispensador de agua		9	S/	50.00	S/	450.00
Dispensador de papel		1	S/	42.00	S/	42.00
Escritorio de melamina		1	S/	350.00	S/	350.00
Frigobar		1	S/	350.00	S/	350.00
Lockers de 20 Puertas		1	S/	1,000.00	S/	1,000.00
Mesa de dispensador de agua		2	S/	80.00	S/	160.00
Mesa de trabajo larga de melamina		3	S/	2,100.00	S/	6,300.00
Mesa de trabajo para secretarias de melamina		1	S/	1,500.00	S/	1,500.00
Mesa para 12 personas ovalada de madera		1	S/	100.00	S/	100.00
Mesa redonda de melamina		1	S/	1,200.00	S/	1,200.00
Mostrador		6	S/	1,500.00	S/	9,000.00
Mueble ovalado de atención al cliente		2	S/	1,500.00	S/	3,000.00
Pizarra acrílica (pequeña)		1	S/	1,200.00	S/	1,200.00
Sillas de espera de tres cuerpos		4	S/	1,000.00	S/	4,000.00
Televisor de 32"		5	S/	1,900.00	S/	9,500.00
Vitrina		1	S/	300.00	S/	300.00
Mobiliario médico						
Camas Clínicas		500	S/	400.00	S/	200,000.00
Sillas de ruedas		10	S/	200.00	S/	2,000.00

Módulos de quimioterapia	300	S/	250.00	S/	75,000.00
Camilla de tópicos	10	S/	500.00	S/	5,000.00
Camas UCI	10	S/	1,500.00	S/	15,000.00
TOTAL				S/	352,947.00
Terreno				S/	2,830,000.00
EQUIPOS		Unidad	Precio unitario	TOTAL	
Monitores multiparámetros	10	S/	1,800	S/	18,000
Negatoscopio doble de pared	1	S/	459	S/	459
Negatoscopio 1 cuerpo	3	S/	350	S/	1,050
Estetoscopios	13	S/	430	S/	5,590
Tensiómetro de pie	2	S/	574	S/	1,148
Termómetro digital	13	S/	50	S/	650
Acelerador lineal	2	S/	400,000	S/	800,000
Repisa para materiales	1	S/	700	S/	700
Repostero para medicamentos	7	S/	1,000	S/	7,000
Tensiómetro	6	S/	310	S/	1,860
Tachos metálicos (sanitario)	14	S/	50	S/	700
Tomógrafo espiral multicorte	3	S/	150,000	S/	450,000
Sistema Intrabeam de radioterapia	1	S/	4,000	S/	4,000
Linterna manual medico	1	S/	30	S/	30

Linterna manual medico	15	S/	40	S/	600
Sistema de hipertermia	40	S/	560	S/	22,400
TOTAL				S/	1,314,187.00
TOTAL DE ACTIVOS TANGILES				S/	4,497,134.00

- **Presupuestos de gastos**

Gastos Administrativos					
Descripción del puesto	Cantidad	Sueldo	Mensual	Anual	
Doctor Médico	1	S/ 5,000	S/ 5,000	S/	60,000
Contador	2	S/ 2,500	S/ 5,000	S/	60,000
Administrador	2	S/ 2,700	S/ 5,400	S/	64,800
Seguridad	12	S/ 1,500	S/ 18,000	S/	216,000
Ingeniero de sistemas	3	S/ 1,500	S/ 4,500	S/	54,000
Recepcionista	3	S/ 1,500	S/ 4,500	S/	54,000
TOTAL			S/ 42,400	S/	508,800.000

Gastos de Venta				
Descripción del puesto	Cantidad	Sueldo	Mensual	Anual

Líder asesor comercial	1	S/ 2,000	S/ 2,000	S/ 24,000	
Asesor comercial	4	S/ 2,000	S/ 8,000	S/ 96,000	
Otros gastos de ventas		S/ 2,000	S/ 2,000	S/ 24,000	
TOTAL			S/ 12,000	S/ 144,000.000	

Capacitaciones		
Descripción	Semestral	Anual
Capacitaciones	S/ 950.00	S/ 1,900
Total	S/ 950	S/ 1,900.000

Total Gastos					
Gastos operativos anuales	2023	2024	2025	2026	2027
Gastos administrativos	S/ 508,800				
Gastos de ventas	S/ 144,000				
Otros gastos operativos	S/ 1,900				
TOTAL	S/ 654,700				

COSTOS VARIABLE ANUAL	S/ 12,000,000.00
COSTO VARIABLE	S/ 184.79
VALOR DE VENTA	S/ 200.00
COSTOS FIJOS	
Mano de obra Directa	S/ 5,100,000.00
Mano de obra Indirecta	S/ 144,000.00
Otros costos indirectos	S/ 142,900.00
Total Gastos de Operación	S/ 5,386,900.00

- **Punto de equilibrio**

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES FÍSICAS	354,074.176	PERSONAS ATENDIDAS
---	-------------	--------------------

$$PE(\text{unidades físicas}) = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Valor de venta} - \text{Costo variable unitario}}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES MONETARIAS	S/ 70,814,835.223
--	----------------------

$$PE(\text{unidades monetarias}) = \text{Valor de venta} * PE(\text{unidades físicas})$$

- Cuadros de depreciación y amortización; valores residuales

Depreciación								
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL	Valor Residual
Mobiliario	S/ 352,947.00	S/ 42,353.64	S/42,353.64	S/ 42,353.64	S/ 42,353.64	S/ 42,353.64	S/127,060.92	S/225,886.08
Equipo	S/ 1,314,187.00	S/131,418.70	S/131,418.70	S/ 131,418.70	S/ 131,418.70	S/ 131,418.70	S/394,256.10	S/ 919,930.90
TOTAL	S/ 1,667,134.00	S/ 173,772.34	S/173,772.34	S/ 173,772.34	S/ 173,772.34	S/ 173,772.34	S/521,317.02	S/1,145,816.98

Total intangibles							
Amortización intangible	2023	2024	2025	2026	2027	2028	
Total	S/ 15,600.00	S/ 3,120.00					

- Cuadro crédito fiscal y pago IGV

Años	2023	2024	2025	2026	2027
Ingreso por ventas	S/ 99,493,750.00	S/ 100,242,951.25	S/ 100,997,643.05	S/ 101,757,864.99	S/ 102,523,656.93
Compras	S/ 5,242,900.00				
Utilidad Bruta	S/ 94,250,850.00	S/ 95,000,051.25	S/ 95,754,743.05	S/ 96,514,964.99	S/ 97,280,756.93
IGV ventas	S/ 17,908,875.00	S/ 18,043,731.23	S/ 18,179,575.75	S/ 18,316,415.70	S/ 18,454,258.25
IGV compras	S/ 943,722.00				
Crédito fiscal	S/ 16,965,153.00	S/ 17,100,009.23	S/ 17,235,853.75	S/ 17,372,693.70	S/ 17,510,536.25

Financiamiento neto sin inflación	S/ 4,164,133.60	S/ 908,223.26	S/ 858,482.14	S/ 812,873.84	S/ 771,098.25	S/ 732,877.95
--	-----------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

- Presentación del flujo de caja 0 - 5 años.

BALANCE PROYECTADO						
ACTIVO	2023 año 0	2024	2025	2026	2027	2028
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo		S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
ACTIVO NO CORRIENTE						
Tangible	S/ 4,497,134.00	S/ 4,497,134.00	S/ 4,497,134.00	S/ 4,497,134.00	S/ 4,497,134.00	S/ 4,497,134.00
Intangible	S/ 5,913,200.00	S/ 5,913,200.00	S/ 5,913,200.00	S/ 5,913,200.00	S/ 5,913,200.00	S/ 5,913,200.00
Depreciación	S/ -	S/ 173,772.34	S/ 347,544.68	S/ 695,089.36	S/ 1,390,178.72	S/ 2,780,357.44
TOTAL ACTIVOS	S/10,410,334.00	S/ 10,236,561.66	S/ 10,062,789.32	S/ 9,715,244.64	S/ 9,020,155.28	S/ 7,629,976.56
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Impuesto a la renta	S/ -	S/ 2,074,052.30	S/ 2,074,052.30	S/ 2,074,052.30	S/ 1,969,788.89	S/ 2,126,184.00
Crédito bancario	S/ -	S/ 675,051.72	S/ 746,067.16	S/ 824,553.43	S/ 911,296.45	S/ 1,007,164.84

- Cuadro servicio de la deuda

FLUJO DE SERVICIO A DEUDA SIN INFLACIÓN						
Años	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Préstamo	S/ 4,164,133.60					
Amortización préstamo		S/ 675,051.72	S/ 746,067.16	S/ 824,553.43	S/ 911,296.45	S/ 1,007,164.84
(+) Interés		S/ 438,066.85	S/ 367,051.41	S/ 288,565.15	S/ 201,822.13	S/ 105,953.74
(-) Escudo fiscal 30%		S/ 131,420.06	S/ 110,115.42	S/ 86,569.54	S/ 60,546.64	S/ 31,786.12
Total		S/ 981,698.52	S/ 1,003,003.15	S/ 1,026,549.03	S/ 1,052,571.94	S/ 1,081,332.45
Deflactor (1+0.809)		1.0809	1.1683	1.2629	1.3650	1.4755
PASIVO NO CORRIENTE						
Deuda a largo plazo	S/ 4,164,133.60					
TOTAL PASIVO	S/ 4,164,133.60	S/ 2,749,104.02	S/ 2,820,119.46	S/ 2,898,605.73	S/ 2,881,085.34	S/ 3,133,348.84
PATRIMONIO						
Capital social	S/ 6,246,200.40	S/ 6,246,200.40	S/ 6,246,200.40	S/ 6,246,200.40	S/ 6,246,200.40	S/ 6,246,200.40
Utilidad Neta	S/ -	S/ 4,532,808.56	S/ 4,582,519.37	S/ 4,637,459.76	S/ 4,454,898.60	S/ 4,886,928.38
Utilidad Acumulada	S/ -	S/ -	S/ 4,532,808.56	S/ 9,115,327.94	S/ 13,752,787.69	S/ 18,207,686.29
TOTAL PATRIMONIO	S/ 6,246,200.40	S/ 10,779,008.96	S/ 15,361,528.34	S/ 19,998,988.09	S/ 24,453,886.69	S/ 29,340,815.07
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	S/10,410,334.00	S/ 13,528,112.98	S/ 18,181,647.80	S/ 22,897,593.82	S/ 27,334,972.04	S/ 32,474,163.91

- Evaluación económica y financiera
- Cálculo de las tasas de descuento financiero y económico: COK Y WACC

Fuente de financiamiento	Financiamiento	%Inversión	Costo	WACC
Propio	S/ 6,246,200.40	60%	15.80%	9.48%
Financiado	S/ 4,164,133.60	40%	10.52%	4.21%
Total	S/ 10,410,334.00	100%	WACC=	13.69%
Tasa de descuento riesgo inversionista				
Tasa Libre de Riesgo - TLR (Bonos)	3.70%			
Beta Sectorial (Sector)	1.59			
Riesgo de Mercado (Riesgo del Sector)	10.00%			
Riesgo País	2.08%			
COK =	15.80%			

- Cálculos indicadores van, tir, prc y b/c económico y financiero bajo escenario normal

VAN	S/ 7,580,202.04	
FCE	S/ 17,990,536.04	
TIR económico	40.16%	
B/C económico	S/ 1.73	
Periodo de recuperación de inversión	3.91	3 años 5 meses 13 días
Años	0.91	
3		
Meses	10.87	
5		
Días	5.87	

176

INDICADORES		FLUJOS	
		ECONÓMICO	FINANCIERO
VAN	DINERO EN	S/ 7,580,202.04	S/ 8,111,224.23
FCE	EL TIEMPO	S/ 17,990,536.04	S/ 14,357,424.63
TIR		40%	62%
B/C		S/ 1.73	S/ 2.30
IR		173%	230%
PR	AÑOS	3.91	2.48
	MESES	10.87	5.77
	DÍAS	5.87	5.23
		3 AÑOS, 10 MES 5 DÍAS	2 AÑOS, 5 MESES 5 DÍAS

- Análisis de sensibilidad del van respecto de la variación de las ventas

Análisis de Sensibilidad	FCE	FCF
--------------------------	-----	-----

Escenarios	%Ventas	VAN	TIR	B/C	PR	VAN	TIR	B/C	PR
Pesimista	90%	S/ 6,676,564.63	37.99%	3.95	S/ 1.64	S/ 7,276,319.56	59.08%	4.54	S/ 2.16
Planifica	100%	S/ 7,580,202.04	40.16%	3.91	S/ 1.73	S/ 8,111,224.23	61.72%	2.48	S/ 2.30
Optimista	105%	S/ 9,152,654.42	45.27%	4.08	S/ 1.88	S/ 9,606,728.36	69.58%	2.63	S/ 2.54

- Análisis de escenarios: normal, pesimista y optimista ponderados – presentación de indicadores económico y financiero.

Flujo de caja de valores constantes	Escenario normal (85%)					
Periodo	0	1	2	3	4	5
Ingreso por ventas		S/12,988,000.00	S/12,988,000.00	S/12,988,000.00	S/ 12,988,000.00	S/ 12,988,000.00
Valor residual de activos fijos (Tang)						S/ 1,145,816.98
Costo de ventas		S/ 5,242,900.00	S/ 5,242,900.00	S/ 5,242,900.00	S/ 5,242,900.00	S/ 5,242,900.00
Depreciación y amortización (-)		S/ 176,892.34	S/ 176,892.34	S/ 176,892.34	S/ 176,892.34	S/ 176,892.34
Tangibles y terreno	-S/ 4,497,134.00					
Costo de Capital	-S/ 5,897,600.00					
Intangibles	-S/ 15,600.00					
Utilidad Bruta	-S/10,410,334.00	S/ 7,568,207.66	S/ 7,568,207.66	S/ 7,568,207.66	S/ 7,220,662.98	S/ 7,741,980.00
Gastos operativos		S/ 654,700.00	S/ 654,700.00	S/ 654,700.00	S/ 654,700.00	S/ 654,700.00
Utilidad operativa	-S/ 10,410,334.00	S/ 6,913,507.66	S/ 6,913,507.66	S/ 6,913,507.66	S/ 6,565,962.98	S/ 7,087,280.00

Impuesto a la renta (30%)		S/ 2,074,052.30	S/ 2,074,052.30	S/ 2,074,052.30	S/ 1,969,788.89	S/ 2,126,184.00
Flujo económico	-S/ 10,410,334.00	S/ 4,839,455.36	S/ 4,839,455.36	S/ 4,839,455.36	S/ 4,596,174.09	S/ 4,961,096.00
Depreciación		S/ 173,772.34				
Amortización		S/ 3,120.00				
Flujo de caja económico	-S/ 10,410,334.00	S/ 5,016,347.70	S/ 5,016,347.70	S/ 5,016,347.70	S/ 5,120,611.11	S/ 6,110,032.98
Préstamo	S/ 4,164,133.60					
Amortización préstamo		S/ 675,051.72	S/ 746,067.16	S/ 824,553.43	S/ 911,296.45	S/ 1,007,164.84
(+) Interés		S/ 438,066.85	S/ 367,051.41	S/ 288,565.15	S/ 201,822.13	S/ 105,953.74
(-) Escudo fiscal 30%		S/ 131,420.06	S/ 110,115.42	S/ 86,569.54	S/ 60,546.64	S/ 31,786.12
Total		S/ 981,698.52	S/ 1,003,003.15	S/ 1,026,549.03	S/ 1,052,571.94	S/ 1,081,332.45
Deflactor (1+0.809)		1.0809	1.1683	1.2629	1.3650	1.4755
Financiamiento neto sin inflación	-S/ 6,246,200.40	S/ 908,223.26	S/ 858,482.14	S/ 812,873.84	S/ 771,098.25	S/ 732,877.95
Flujo de caja financiero	-S/ 6,246,200.40	S/4,108,124.44	S/ 4,157,865.56	S/ 4,203,473.86	S/ 4,349,512.85	S/ 5,377,155.03

Flujo de caja de valores constantes	Escenario optimista (5%)					
Periodo	0	1	2	3	4	5
Ingreso por ventas		S/13,637,400.00	S/13,637,400.00	S/13,637,400.00	S/13,637,400.00	S/13,637,400.00
Valor residual de activos fijos (Tang)						S/ 1,145,816.98

Costo de ventas		S/ 5,242,900.00				
Depreciación y amortización (-)		S/ 176,892.34	S/ 176,892.34	S/ 176,892.34	S/ 524,437.02	S/ 1,148,936.98
Tangibles y terreno	-S/ 4,497,134.00					
Costo de Capital	-S/ 5,897,600.00					
Intangibles	-S/ 15,600.00					
Utilidad Bruta	-S/ 10,410,334.00	S/ 8,217,607.66	S/ 8,217,607.66	S/ 8,217,607.66	S/ 7,870,062.98	S/ 8,391,380.00
Gastos operativos		S/ 654,700.00				
Utilidad operativa	-S/ 10,410,334.00	S/ 7,562,907.66	S/ 7,562,907.66	S/ 7,562,907.66	S/ 7,215,362.98	S/ 7,736,680.00
Impuesto a la renta (30%)		S/ 2,268,872.30	S/ 2,268,872.30	S/ 2,268,872.30	S/ 2,164,608.89	S/ 2,321,004.00
Flujo económico	-S/ 10,410,334.00	S/ 5,294,035.36	S/ 5,294,035.36	S/ 5,294,035.36	S/ 5,050,754.09	S/ 5,415,676.00
Depreciación		S/ 173,772.34	S/ 173,772.34	S/ 173,772.34	S/ 521,317.02	S/ 1,145,816.98
Amortización		S/ 3,120.00				
Flujo de caja económico	-S/ 10,410,334.00	S/ 5,470,927.70	S/ 5,470,927.70	S/ 5,470,927.70	S/ 5,575,191.11	S/ 6,564,612.98
Préstamo	S/ 4,164,133.60					
Amortización préstamo		S/ 675,051.72	S/ 746,067.16	S/ 824,553.43	S/ 911,296.45	S/ 1,007,164.84
(+) Interés		S/ 438,066.85	S/ 367,051.41	S/ 288,565.15	S/ 201,822.13	S/ 105,953.74
(-) Escudo fiscal 30%		S/ 131,420.06	S/ 110,115.42	S/ 86,569.54	S/ 60,546.64	S/ 31,786.12
Total		S/ 981,698.52	S/ 1,003,003.15	S/ 1,026,549.03	S/ 1,052,571.94	S/ 1,081,332.45
Deflactor (1+0.809)		1.0809	1.1683	1.2629	1.3650	1.4755
Financiamiento neto sin inflación	-S/ 6,246,200.40	S/ 908,223.26	S/ 858,482.14	S/ 812,873.84	S/ 771,098.25	S/ 732,877.95

Flujo de caja financiero	-S/ 6,246,200.40	S/ 4,562,704.44	S/ 4,612,445.56	S/ 4,658,053.86	S/ 4,804,092.85	S/ 5,831,735.03
---------------------------------	------------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------

Flujo de caja de valores constantes	Escenario pesimista (10%)					
	0	1	2	3	4	5
Periodo						
Ingreso por ventas		S/11,689,200.00	S/11,689,200.00	S/ 11,689,200.00	S/ 11,689,200.00	S/ 11,689,200.00
Valor residual de activos fijos (Tang)						S/ 1,145,816.98
Costo de ventas		S/ 5,242,900.00	S/ 5,242,900.00	S/ 5,242,900.00	S/ 5,242,900.00	S/ 5,242,900.00
Depreciación y amortización (-)		S/ 176,892.34	S/ 176,892.34	S/ 176,892.34	S/ 524,437.02	S/ 1,148,936.98
Tangibles y terreno	-S/ 4,497,134.00					
Costo de Capital	-S/ 15,600.00					
Intangibles	-S/ 5,897,600.00					
Utilidad Bruta	-S/ 10,410,334.00	S/ 6,269,407.66	S/ 6,269,407.66	S/ 6,269,407.66	S/ 5,921,862.98	S/ 6,443,180.00
Gastos operativos		S/ 332,023.00	S/ 332,024.00	S/ 332,025.00	S/ 332,026.00	S/ 332,027.00
Utilidad operativa	-S/ 10,410,334.00	S/ 5,937,384.66	S/ 5,937,383.66	S/ 5,937,382.66	S/ 5,589,836.98	S/ 6,111,153.00
Impuesto a la renta (30%)		S/ 1,781,215.40	S/ 1,781,215.10	S/ 1,781,214.80	S/ 1,676,951.09	S/ 1,833,345.90
Flujo económico	-S/ 10,410,334.00	S/ 4,156,169.26	S/ 4,156,168.56	S/ 4,156,167.86	S/ 3,912,885.89	S/ 4,277,807.10
Depreciación		S/ 781,684.00	S/ 781,684.00	S/ 781,684.00	S/ 781,684.00	S/ 781,684.00
Amortización		S/ 25,382.32	S/ 25,382.32	S/ 25,382.32	S/ 25,382.32	S/ 25,382.32

Flujo de caja económico	-S/ 10,410,334.00	S/ 4,963,235.58	S/ 4,963,234.88	S/ 4,963,234.18	S/ 4,719,952.20	S/ 5,084,873.42
Préstamo	S/ 4,164,133.60					
Amortización préstamo		S/ 675,051.72	S/ 746,067.16	S/ 824,553.43	S/ 911,296.45	S/ 1,007,164.84
(+) Interés		S/ 438,066.85	S/ 367,051.41	S/ 288,565.15	S/ 201,822.13	S/ 105,953.74
(-) Escudo fiscal 30%		S/ 131,420.06	S/ 110,115.42	S/ 86,569.54	S/ 60,546.64	S/ 31,786.12
Total		S/ 981,698.52	S/ 1,003,003.15	S/ 1,026,549.03	S/ 1,052,571.94	S/ 1,081,332.45
Deflactor (1+0.809)		1.0809	1.1683	1.2629	1.3650	1.4755
Financiamiento neto sin inflación	-S/ 6,246,200.40	S/ 908,223.26	S/ 858,482.14	S/ 812,873.84	S/ 771,098.25	S/ 732,877.95
Flujo de caja financiero	-S/ 6,246,200.40	S/ 4,055,012.32	S/ 4,104,752.74	S/ 4,150,360.34	S/ 3,948,853.95	S/ 4,351,995.47

- Análisis de resultados de los valores esperados del proyecto: van, tir, prc, b/c económico y financiero

<i>EJEMPLO CON DATOS FICTICIOS</i>	ESCENARIO PESIMISTA	ESCENARIO NORMAL	ESCENARIO OPTIMISTA	VALORES ESPERADOS DEL PROYECTO
PESO	10%	85%	5%	100%
VANE	S/ 6,676,564.63	S/ 7,580,202.04	S/ 9,152,654.42	S/ 7,568,460.92
TIRE	37.99%	40.16%	45.27%	40.20%
PRCE	3.95	3.91	4.08	3.92
B/C E	S/ 1.64	S/ 1.73	S/ 1.88	S/ 1.73
VANF	S/ 7,276,319.56	S/ 8,111,224.23	S/ 9,606,728.36	S/ 8,102,508.97

TIRF	59.08%	61.72%	69.58%	61.85%
PRCF	4.54	2.48	2.63	2.69
B/CF	S/ 2.16	S/ 2.30	S/ 2.54	S/ 2.30

EVALUACIÓN FINANCIERA		
Periodos	Económico (FCE)	Saldo
0	-S/ 10,410,334.00	
1	S/ 5,470,927.70	-S/ 4,939,406.30
2	S/ 5,470,927.70	S/ 531,521.40
3	S/ 5,470,927.70	S/ 6,002,449.11
4	S/ 5,575,191.11	S/ 11,577,640.21
5	S/ 6,564,612.98	S/ 18,142,253.19
WACC	13.69%	

	S/ 9,152,654.42	S/ 19,562,988.42
	VNA	FCE
TIR económico	45.27%	
B/C económico	S/ 1.88	
Periodo de recuperación de inversión	4.08	3 años 2 meses 3 días
Años	1.08	
3		
Meses	12.92	

2	
Días	10.92

328

EVALUACIÓN FINANCIERA		
Periodos	Económico (FCE)	Saldo
0	-S/ 10,410,334.00	
1	S/ 4,963,235.58	-S/ 5,447,098.42
2	S/ 4,963,234.88	-S/ 483,863.54
3	S/ 4,963,234.18	S/ 4,479,370.63
4	S/ 4,719,952.20	S/ 9,199,322.84
5	S/ 5,084,873.42	S/ 14,284,196.25
WACC	13.69%	

	S/ 6,676,564.63	S/ 17,086,898.63
	VNA	FCE
TIR económico	37.99%	
B/C económico	S/ 1.64	
Periodo de recuperación de inversión	3.95	3 años 9 meses 10 días
Años	0.95	

3	
Meses	11.39
9	
Días	2.39

72

EVALUACIÓN ECONÓMICA		
Periodos	Financiero (FCF)	Saldo
0	-S/ 6,246,200.40	
1	S/ 4,562,704.44	-S/ 1,683,495.96
2	S/ 4,612,445.56	S/ 2,928,949.61
3	S/ 4,658,053.86	S/ 7,587,003.47
4	S/ 4,804,092.85	S/ 12,391,096.32
5	S/ 5,831,735.03	S/ 18,222,831.35
COK	15.80%	

	S/ 9,606,728.36 VNA	S/ 15,852,928.76 FCE
TIR económico	69.58%	
B/C económico	S/ 2.54	
Periodo de recuperación de inversión	2.63	2 años 7 meses 8 días
Años	0.63	
2		

Meses	7.55
7	
Días	0.55
16	

EVALUACIÓN ECONÓMICA		
Periodos	Financiero (FCF)	Saldo
0	-S/ 6,246,200.40	
1	S/ 4,055,012.32	-S/ 2,191,188.08
2	S/ 4,104,752.74	S/ 1,913,564.66
3	S/ 4,150,360.34	S/ 6,063,924.99
4	S/ 3,948,853.95	S/ 10,012,778.94
5	S/ 4,351,995.47	S/ 14,364,774.41
COK	15.80%	

	S/ 7,276,319.56	S/ 13,522,519.96
	VNA	FCE
TIR económico	59.08%	
B/C económico	S/ 2.16	
Periodo de recuperación de inversión	4.54	3 años 3 meses 15 días
Años	1.54	

3	
Meses	18.43
3	
Días	15.43

Identificación de la viabilidad del proyecto

- En el primer escenario, que es el pesimista, con respecto a la relación beneficio/costo económico se da como resultado que, por cada sol de inversión dentro de la empresa, se obtendrá una ganancia de S/. 1.64 soles, mientras que para la relación beneficio/costo financiero dio como resultado S/. 2.16 soles. Lo que significa que hasta en un escenario pesimista del proyecto sigue siendo rentable y por tal motivo viable.
- Mientras que, en un escenario normal, con respecto a la relación beneficio/costo económico se da como resultado que, por cada sol de inversión dentro de la empresa, se obtendrá una ganancia de S/. 1.73 soles, mientras que para la relación beneficio/costo financiero se obtuvo como resultado S/. 2.30 soles. Lo cual significaría que en el escenario normal sería rentable y por esta razón sería viable.
- Con respecto al escenario optimista, la relación beneficio/costo económico se logrará obtener S/. 1.88 soles por cada sol invertido y con la relación beneficio costo financiero se tendrá S/. 2.54 soles de ganancia. Esto significaría que el escenario optimista sería el más atractivo de los 3 escenarios, lo cual indica que es rentable y por tal motivo sería viable.
- Por lo tanto, se concluye que, con respecto a la viabilidad económica y financiera, se obtuvo que para el flujo económico: el VAN sería de S/. 7,580,202.04; con una TIR del 40.16%; el Beneficio/Costo es de 1.73; con una rentabilidad de 173% y con un periodo de recupero del 3.91; mientras que, para el flujo financiero se obtuvo como resultado que: el Valor Actual Neto sería de S/. 8,111,224.23; con un TIR del 61.72%; el Beneficio/Costo es de 2.30; con una rentabilidad del 230% y que el periodo de recupero es del 2.63.
- Con lo que respecta al flujo de caja económico, las ventas pueden caer en un punto máximo de 21.92%, y mientras que para el flujo de caja financiero máximo en un 20.29% para que el actual proyecto de inversión siga siendo rentable.

Conclusiones y Recomendaciones

Viabilidad Estratégica

Como conclusión, se puede deducir que hay una viabilidad estratégica; ya que el estudio de la Cadena de Valor, la matriz SEPTED, el FODA y las Fuerzas de Porter nos indican

que el presente proyecto es viable; además cabe resaltar que en la actualidad el sector construcción genera una muy buena rentabilidad y se perfila como un sector que su crecimiento productivo esta en aumento. También, se ha podido evidenciar que para las matrices EFE y EFI el panorama es muy favorable; dado que los resultados obtenidos son del 3.03 y 2.60, lo que evidencia que hay una viabilidad estratégica para la organización. En ese sentido se recomienda que la empresa puede implementar a la tecnología y a la eficiencia como ventajas competitivas; la que es la encargada de buscar satisfacer la demanda de los pacientes que sufren estas enfermedades y de esta forma mejorar el proceso en que las personas puedan tener una calidad de vida.

Viabilidad de mercado

Con respecto al estudio de mercado realizado, se llega a la conclusión que el proyecto estará enfocado a las personas con familias pertenecientes a los niveles socioeconómicos, alto, medio alto y medio debido a que ellos poseen una mayor flexibilidad económica para poder acceder al servicio que se brindará, estos se ubican en el departamento de Lambayeque, el cual estará constituyendo un total de 71310 pacientes por año, lo cual representa el 100% de la demanda insatisfecha con lo que respecta los servicios brindados.

Viabilidad Técnica

Se puede concluir, que el punto de localización más preciso para el presente proyecto de inversión en el departamento de Lambayeque, son la calle Junín, Huáscar y 8 de Octubre, dado que la aplicación del método de localización que se obtuvo es de una ponderación del 4.1 y 3.8, de esta forma adquirir un terreno idóneo para la construcción de la clínica especializada en diabetes y enfermedades renales, con una extensión de 5713.12 m², ya que esta área nos brindará los espacios adecuados para poder ofrecer los servicios planteados, como el tratamiento, diagnósticos y los diversos servicios complementarios que ayuden a los pacientes a tener una vida adecuada, adicionalmente se contará con las diferentes áreas que constituyen el organigrama de la empresa como: Administración, Almacén, Logística, etc. La recomendación que se brinda es que le brinde una capacitación constante al personal médico sobre la higiene. Para concluir, se debe tener en consideración que las instalaciones y los equipos de la clínica, se pueden llegar a deteriorar con el transcurrir de los años; por lo tanto, se recomienda que se pueda contar con un programa de mantenimiento preventivo para los equipos en mención.

Viabilidad Organizacional

Se puede concluir, que el modelo organización que se ha logrado establecer para la empresa se ejecuta desde procesos, con la finalidad de mejorar la gestión y de esta forma hacerla más eficiente. Adicionalmente, se contará con la gestión del conocimiento como una ventaja competitiva, dado que los colaboradores son una fuente bastante importante con lo que respecta a la retención de conocimiento y teniendo como base esta razón, la clínica se enfocará en formarlos de forma profesional, para que de esta forma se pueda incrementar el nivel competitivo de los trabajadores y fomentar un clima organizacional idóneo. La recomendación que se brindara para este punto, es la de realizar una correcta gestión de conocimiento, dado que a través de esto el conocimiento adquirido en la empresa será transmitido de una manera más eficiente y se mejorará la atención a los pacientes. Para finalizar, la clínica deberá contar con un plan para salvaguardar la salud y la vida de sus trabajadores con la finalidad de atenuar la exposición a los riesgos que existen dentro de la clínica.

Viabilidad económica y financiera

Se puede concluir que la inversión total para el proyecto, asciende a la suma de S/ 10,410,334.00, de los cuales S/. 4,164,133.60 que se representa como el 40% del total será por financiamiento del préstamo de una entidad bancaria con una TEA del 10.52%, en un plazo máximo de cinco años, donde se pagará una renta anual de S/. 1,113,118.58. De la misma manera, el costo de oportunidad tiene un valor de 15.80% y el costo del promedio ponderado tiene un calor del 13.69%. Asimismo, se elaboró un estado de ganancias y pérdidas con una proyección de cinco años, donde se pudo observar que hay una utilidad neta considerable. Para culminar, se elaboró una evaluación para poder identificar la viabilidad financiera y económica de la clínica; donde se ha obtenido como flujo financiero los valores que se presentan a continuación: el VAN es de S/. 8,111,224.23, con un TIR de 61.72%, un beneficio/costo de 2.48, con un periodo de recupero de 2.30; y con respecto al flujo económico los valores que se obtuvieron son: VAN de S/. 7,580,202.04, con un TIR de 40.16%, un beneficio/costo 3.91. Para este punto se recomienda trabajar con una tasa que permita el favorecimiento a la empresa, teniendo en consideración una entidad financiera que proporcione el crédito que se necesita a una tasa menor a la que se está considerando. De la misma manera, después de haber logrado

la identifican de la elasticidad y la variación del VAN para el flujo económico, las ventas pueden disminuir a un punto máximo hasta en un 21.92% y con lo que respecta al flujo financiero este puede disminuir hasta en un 20.29% para que de esta manera el proyecto siga siendo rentable.

Bibliografía

Aquije, O. (2017). Nivel de conocimiento sobre diabetes Mellitus en adultos Jóvenes entre 20 Y 30 Años del centro de salud San Juan de Dios – Pisco” [Tesis de licenciatura, Pontificia Universidad Autónoma de Ica]. <https://bit.ly/3TQNH9p>

Amaru, A. C. (2009). Fundamentos de Administración: Teoría General y Proceso Administrativo. Prentice Hall.

BBC News (2021) Pedro Castillo vs. Keiko Fujimori: las propuestas de los candidatos que se disputaran la presidencia de Perú en segunda vuelta. Recuperado de: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-56726503>

CDC Perú notificó más de 32 mil casos de diabetes en todo el país desde el inicio de lapandemia. (2022, 1 de agosto).

CDCMINSA. <https://www.dge.gob.pe/portalnuevo/informativo/prensa/cdc-peru-notifico-mas-de-32-mil-casos-de-diabetes-en-todo-el-pais-desde-el-inicio-de-la-pandemia/>

Cámara Coruña (2008). Guía de Buenas Prácticas Ambientales en Clínicas.

Recuperadode:

[http://www.camaracoruna.com/c/document_library/get_file?folderId=14207&name=DL FE1410.pdf](http://www.camaracoruna.com/c/document_library/get_file?folderId=14207&name=DL_FE1410.pdf)

Denisse Cepeda Minaya (2021) Las tendencias en salud que marcarán el año 2021. Recuperado de: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/01/13/companias/1610541763_785_340.html

Federación Internacional de diabetes (FID). (2021). Atlas de diabetes de la FID

Francisco Duran (2021) “El sector privado no ha demostrado ser eficiente y competitivo”.

Recuperado de: <https://saludconlupa.com/entrevistas/el-sector-privadono-ha->

demostrado-ser-mas-eficiente-en-el-manejo-de-la-salud/

Gonzales Retis ML, Pacheco López A. Desarrollo de la telesalud en México. Santiago de Chile; 2013.

Hanco, J. (2021). Estrategias de Prevención y Control de la Diabetes en tiempos de Pandemia. <https://bit.ly/3RGq7KG>

INEI (2017). Compendio Estadístico de Lambayeque, 2017

INEI. (2008). Perfil Sociodemográfico del Perú. Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda. Lima: INEI.

INEI. Estimación de las tendencias de la diabetes. Síntesis Metodológica, octubre 2020.

MINSA. (2015). Política Nacional de Calidad en Salud. RM 727-2009. Dirección General de las Personas. Dirección de Calidad en Salud. Lima: MINSA

Ministerio de salud (2021) Cuatro de cada cien peruanos mayores de 15 años padecen diabetes en el Perú. <https://bit.ly/3d2pix6>

MINSA (2020). Gob.pe.

<http://www.dge.gob.pe/portal/docs/tools/teleconferencia/2020/SE032020/04.pdf>

Organización Mundial de la Salud (OMS). (2021). El alarmante estado del acceso mundial a la insulina y a la atención a la diabetes. <https://bitly.is/3KXIBEd>

Revilla, L. (2021). Situación de la Diabetes según datos del Sistema de Vigilancia.

Perú2021. <https://bit.ly/3BoXRa6>

Seclén, S. (2019). Diabetes | Las zonas del Perú con mayor porcentaje de personas con este mal. <https://bit.ly/3TYpX3i>

Verma M, Navarro V. Patient-centered care: a new paradigm for chronic liver disease.

Hepatol Baltim Md 2015; 62:988-90. doi: 10.1002/hep.280