

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 Oncológica
en la región de Lambayeque, 2022**

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

AUTOR

Diana Carolina Barrueto Hananel

ASESOR

Jorge Augusto Mundaca Guerra

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

Chiclayo, 2023

FORMULACION DE PROYECTO

INFORME DE ORIGINALIDAD

23%

INDICE DE SIMILITUD

21%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

12%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	4%
2	Submitted to Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo Trabajo del estudiante	3%
3	www.minsa.gob.pe Fuente de Internet	3%
4	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	2%
5	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
6	portal.inen.sld.pe Fuente de Internet	1%

Índice

Resumen.....	5
Abstract.....	6
Introducción.....	7
Formulación del problema.....	8
Justificación.....	9
Metodología.....	9
Objetivos Específicos.....	9
Cuadro de operacionalización de variables.....	10
Caracterización del Producto: Bien o Servicio.....	14
Análisis del entorno - Plan Estratégico:Marco conceptual.....	14
Enfoque tecnológico.....	14
Ventajas competitivas.....	15
Factores económicos.....	18
Factores sociales, culturales y demográficos.....	19
Factores tecnológicos.....	20
Factores ecológicos.....	20
Viabilidad estratégica.....	24
Análisis Matricial.....	26
Estudio de Mercado.....	31
a) Segmentación de mercado.....	31
b) Variables del mercado consumidor.....	32
c) Variables del mercado competidor.....	32
d) Variables del mercado de productos sustitutos.....	33
e) Mercado Potencial.....	33
f) Demanda de Mercado.....	34
g) Oferta de Mercado.....	34
h) Brecha del Mercado.....	35
i) Mercado Objetivo.....	35
j) Plan de Mercadeo de corto, mediano y largo plazo (OMEIM).....	36

Estrategias de administración de personal (Relacionado al plan estratégico de la institución y desarrollo del trabajador).....	53
Estudio Económico y Financiero Balance inicial	60
Estado de ganancias y perdidas	63
Presupuesto de costos y gastos Costos	64
Gastos.....	66
Gastos administrativo	66
Gastos de venta	67
Otros gastos operativos	67
Activo intangible.....	74
Capital de trabajo	75
Financiamiento.....	75
Evaluación.....	77
Conclusiones y recomendaciones viabilidad estratégica.....	80
Viabilidad económica y financiera:	81
Bibliografía	82

Resumen

La presente investigación es un proyecto de inversión privada para la instalación de una clínica oncológica en la región Lambayeque. El proyecto está realizado para los ciudadanos de 16 a 50 años de la ciudad de Ámsterdam, la cual buscan un alimento que mantenga el sabor y calidad de un chocolate que sea saludable. En el análisis y evaluación del proyecto, la inversión total determina es de S/ 7,830,565.39, de la cual S/2,349,169.62 será un aporte de capital propio lo que representa el 30% y lo restante, representando el 70% será financiado por una entidad financiera, equivalente a S/ 5,481,395.77. Por último, mediante los indicadores financieros del VAN, TIR, entre otros, los resultados obtenidos para poder realizar el proyecto indican que es viable, obteniendo un VAN económico de S/29,688,548.58 y una VAN financiero de S/30,065,593.09 siendo el resultado final a cero, lo que indica que el proyecto es viable.

Palabras Claves: Planta, conserva, chocolate negro, exportación, Países Bajos.

Abstract

This research is a private investment project for the installation of an oncology clinic in the Lambayeque region. The project is carried out for citizens between 16 and 50 years old in the city of Amsterdam, who are looking for a food that maintains the flavor and quality of healthy chocolate. In the analysis and evaluation of the project, the total investment determined is S/ 7,830,565.39, of which S/2,349,169.62 will be a contribution of own capital, which represents 30% and the remainder, representing 70%, will be financed by a financial entity. , equivalent to S/ 5,481,395.77. Finally, through the financial indicators of NPV, IRR, among others, the results obtained to carry out the project indicate that it is viable, obtaining an economic NPV of S/29,688,548.58 and a financial NPV of S/30,065,593.09, with the final result being zero. , which indicates that the project is viable.

Keywords: Plant, preserves, dark chocolate, export, Netherlands.

INTRODUCCIÓN

Según el Ministerio de Salud (2018) El incremento de la incidencia de cáncer en el Perú se explica en gran medida por los determinantes sociales de la salud, constituyendo un problema de salud pública mundial por su elevada carga, en especial para los países en desarrollo. Cada año se diagnostica algún cáncer a más de 18 millones de personas a nivel mundial, cifra que, según se prevé, ascenderá a 29,5 millones en 2040

La Organización Mundial de la Salud estima que, para el año en 2015, ocasionó 8,8 millones de defunciones y que en los próximos 10 años morirán 84 millones más si no se emprenden acciones. Más del 70% de todas las muertes por cáncer se produjeron en países con ingresos económicos bajos y medios, países donde los recursos disponibles para la prevención, diagnóstico y tratamiento del cáncer son limitados o inexistentes. Según la Organización Panamericana de la Salud, el 45% de las muertes por cáncer a nivel mundial se producen en la región de las Américas donde el número de muertes aumentará de 1,2 millones en 2008 hasta 2,1 millones en 2030 por efecto del envejecimiento poblacional y por el cambio de los estilos de vida (Consumo de tabaco, alcohol, dieta poco saludable, inactividad física).

Los Estados Miembros de la Organización Mundial de la Salud (OMS) en reconocimiento del aumento de la carga de las Enfermedades no Transmisibles (ENT), adoptaron una Declaración Política al respecto durante la 65ª Asamblea Mundial de la Salud, en la que se fijaron como objetivo para el 2025 una reducción del 25% de la mortalidad.

En el Perú, al finalizar el 2019, se presentaron 66,000 nuevos casos de cáncer, el 60% son mujeres siendo el cáncer de cuello uterino y de mama las principales causas de enfermedad, el 40 % son varones con diagnóstico de cáncer de próstata y pulmón. Ante la creciente incidencia y mortalidad por cáncer, el Ministerio de Salud a través del Seguro Integral de Salud y el Fondo Intangible Solidario de Salud, viene realizando denodados esfuerzos, en el marco del “Plan Nacional de Cáncer o Plan Esperanza”, brindando financiamiento de las atenciones de Cáncer y favoreciendo el acceso a la atención oncológica ante sospecha o diagnóstico de cáncer. Según reporte del Fondo Intangible Solidario de Salud en el año 2017 se brindaron 339 mil atenciones, para un total de 41 mil los pacientes atendidos. En total desde el año 2012 hasta septiembre del presente año se han financiado 95 mil atendidos y 1 millón 326 mil atenciones oncológicas. La mayoría de las atenciones centradas en cáncer de mama y cáncer de cérvix

Actualmente, el Decreto Supremo N° 009-2012-SA “Plan Nacional para la Atención Integral

del Cáncer y Mejoramiento del Acceso a los Servicios Oncológicos en el Perú” sigue vigente, por cuanto no ha sido derogado, aunque programáticamente no resulte específico, mantiene los lineamientos generales para enfrentar el cáncer en el Perú. Es el Programa Presupuestal 0024 “Prevención y Control del Cáncer” el instrumento de gestión que permite programar los avances de manera estandarizada y homogénea en el subsector del Ministerio de Salud, al cual acceden al menos el 70% de toda la población del país. Así mismo, se han desarrollado tres planes estratégicos para las patologías oncológicas priorizadas, con actividades programadas hasta el 2021.

Según la Geresa de Lambayeque (2021) hasta la fecha son 15 mil personas diagnosticadas con cáncer en la región a lo largo de los años, siendo el cáncer de mama el más común; seguido por el de cuello uterino, gástrico, colon y recto, próstata y piel

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Actualmente en el departamento de Lambayeque no se cuenta con una clínica oncológica especializada a que se dedique a la prevención, investigación y control de enfermedades, asimismo el principal problema con relación al sector salud en el departamento de Lambayeque es la demanda insatisfecha de una clínica oncológica y al problema de centralización de institutos de especialidad, para el tratamiento y prevención de enfermedades con cáncer, ya que las personas de esta provincia y que padecen de estas enfermedades tienen que acudir hasta la ciudad de Lima, llegar hacer sus colas para que los atiendan, demanda de gastos el poder viajar hasta la capital, corriendo el riesgo que personas vulnerables a la nueva enfermedad que venimos atravesando la covid -19, puedan contraer este virus. Del mismo modo otra de las demandas insatisfechas es a la muy poca importancia que le da el gobierno a esta región en este sector de salud, y siendo así una necesidad el poner una clínica en la región y así se pueda atender a las personas que padecen estas enfermedades. Asimismo, se desea construir una clínica oncológica para el beneficio de la población lambayecana y brindar un servicio sanitario de calidad que pueda cubrir las demandas insatisfechas de este sector.

Actualmente en los establecimientos de salud de la región se realizan previo diagnóstico a los pacientes que son trasladados con sus hojas clínicas al hospital las Mercedes para ser intervenidos quirúrgicamente, teniendo que esperar un cierto tiempo donde halla cupos para la intervención y esperar que de la ciudad de Lima envíen un médico especialista para atender a los tratamientos, generando así una demanda insatisfecha por este servicio.

Finalmente, la presente investigación busca responder a la siguiente pregunta: ¿Es viable el proyecto de inversión privado para la instalación de una clínica oncológica para la región de Lambayeque, 2022?

JUSTIFICACIÓN

La tasa de mortalidad del porcentaje de personas con enfermedades oncológicas es un problema constante en el entorno nacional. Siendo Lambayeque una región afectada por la incapacidad del estado y del sector público, dando como consecuencia el ingreso de empresas privadas para contribuir con un servicio de salud de calidad y asequible para todos.

La presente investigación aportará conocimientos relacionados al tema de salud y brindar un servicio exclusivo para cubrir la demanda insatisfecha de aquellas personas que buscan un servicio adecuado para tratamientos oncológicos; además permitirá conocer la estructura interna e infraestructura adecuada de una clínica especializada en lamisma.

METODOLOGÍA

Diseño de la investigación

Esta investigación corresponde al tipo proyectiva, ya que busca solucionar los problemas o necesidades de un grupo social, determinando los objetivos, instrumentos, técnicas, de tal modo que se utilicen para poder plantear una solución a este problema.

Línea de investigación Gestión de la salud **Objetivo General**

Determinar la viabilidad del proyecto de inversión privado para la construcción e instalación de una clínica oncológica en la Región Lambayeque, Chiclayo, 2022

Objetivos Específicos

Determinar el modelo de negocio del proyecto de inversión. Determinar la viabilidad estratégica del proyecto de inversión Determinar la viabilidad de 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

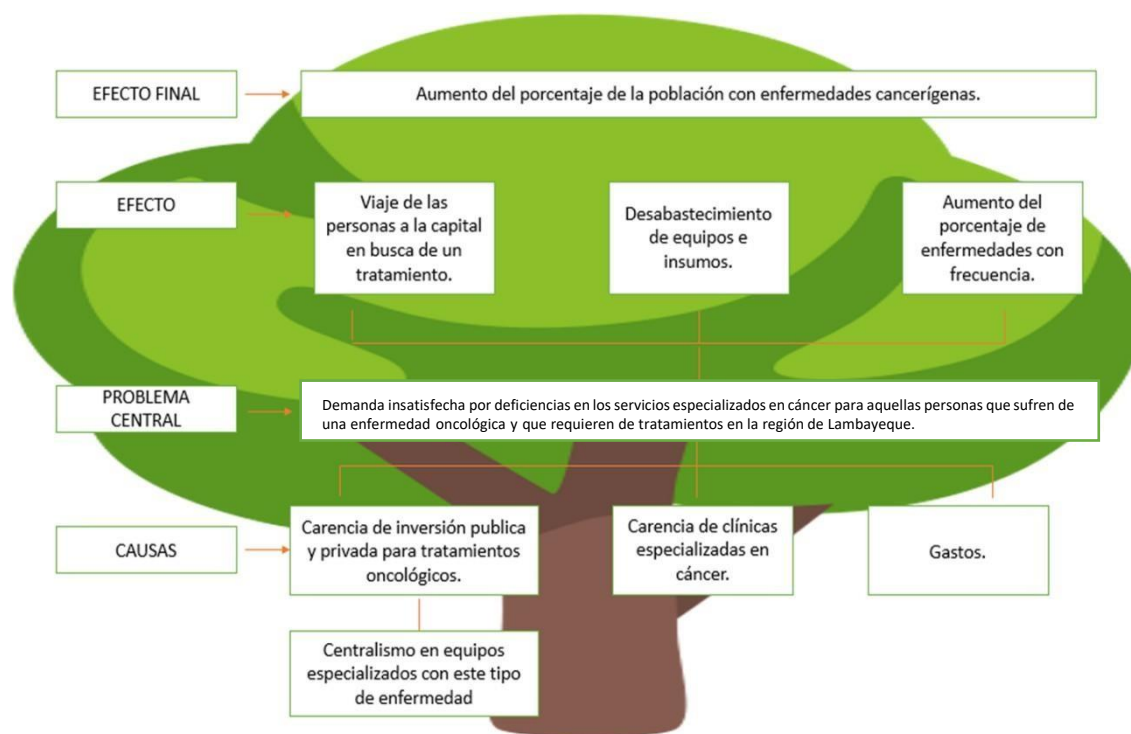
CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIÓN	SUB DIMENSIÓN	INDICADOR	INSTRUMENTO
VIABILIDAD DEL PROYECTO DE INVERSIÓN	Emprendimiento e Innovación	IDEA Y MODELO DENEGOCIO	OFERTA DE VALOR	Árbol de Problemas
	PLAN ESTRATEGICO	Entorno empresarial: Análisis del sector FODA ESTRATEGICAS (basadas enestratégicas competitivas) • Costos Y Precios • Diferenciación • Enfoque Segmento Ventajas Competitivas (eficiencia, eficacia, calidad, innovación) visiónmisión VALORES OBJETIVOS	Viabilidad estratégica del Sector Competitividad del Sector Objetivos, metas y estrategias genéricas	Cadena de valor de Porter Diamante de Porter Matriz SEPTE FODA Cruzado Matriz EFI Matriz EFE Matriz de Perfil competitivo Axiología de la Empresa
	ESTUDIO DE MERCADO	Plan de marketing Estratégico: SEGMENTACIÓN DE MERCADO	DESCRIPTORES: Nivel socio Económico / Estilos de Vida Ubicación Beneficio Buscado (necesidad)	Matriz de segmentación
	ESTUDIO DE MERCAD O	Investigación de Mcdo: Demanda / Oferta MercadoConsumidor Mercado Competidor Mercado Productos sustitutos Mercado productos Complementarios	Mercado Objetivo Necesidad Ingresos Gastos Pronósticos y Otras variables de Mercados	Metodología de Investigación de Mercados Variables

	ESTUDIO DE MERCADO	Plan de Marketing Operativo Mezcla Comercial	Objetivos, Metas y Estrategias De corto y mediano – largo plazo	Matriz OMEM Plan MKT Plan de Posicionamiento
		Plan de Marketing Estratégico: Plan De Posicionamiento	(Factores críticos de éxito) Ventajas competitivas a desarrollar con: Definición del producto Definición del precio Definición de demanda objetivo Estrategia comercial: 4 ps	
	ESTUDIO TÉCNICO	Localización Producto Procesos Calidad Y Su Control Mano De Obra En Operaciones Capacidad Del Negocio Cadena De Suministro Y Logística Integral - Flujo Materiales - Flujo Información - Flujo Dinero - Flujo de Conocimiento Equipos / Maquinaria Estimación de Costos y Presupuestos de Operaciones Planteamiento Operaciones (5P OPERACIONES)	Ubicación Requerimientos técnicos para el producto Satisfactor de la necesidad Tecnología de los procesos / operaciones Indicadores del Producto y del Proceso Condiciones de Trabajo Capacidad teórica o instalada Factores clave de desempeño Fiabilidad Mantenimiento Tecnología Ventas, Producción, Gastos Generales Objetivos, Metas y Estrategias De corto y mediano – largo plazo	Matriz localización Casita de la Calidad QFD Diagrama de Flujos ficha técnica producto y procesos Diseño del Trabajo Mercado Objetivo Plan de Aprovechamiento: proveedores, compras, inventarios, almacenes Mapeo procesos logísticos Objetivos del Servicio Contabilidad Gerencial Matriz OMEM De Operaciones
		Aspectos ambientales, impactos ambientales aspecto legal	Objetivos, Metas, Estrategias y Presupuesto	

	ESTUDIO ORGANIZACIONAL	Modelo Organizacional	Funcional o matricial	Cultura O., Tamaño y Producto de la Empresa
		<p>Estructura Orgánica</p> <p>Talento Humano</p> <p>- Gestión del conocimiento</p> <p>Plan Organizacional</p>	<p>Por producto o por proceso</p> <p>Indicadores gestión del talento humano: Reclutamiento Selección Integración Medición desempeño Política de incentivos Delegación Reconocimiento</p> <p>MOF ROF</p> <p>Objetivos, Metas y Estrategias</p>	<p>Organigrama</p> <p>Herramientas de la Dirección de Personas</p> <p>Matriz OMEM Organizacional</p>
	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	<p>Estudio económico y Financiero</p> <p>Diseño estratégico Económico y Financiero</p> <p>Evaluación Económica y Financiera</p>	<p>Estructura Económica y Financiera</p> <p>Objetivos Metas y Estrategias</p> <p>VAN E/F</p> <p>TIR E/F</p> <p>B/C</p> <p>Periodo Recuperación del Capital</p> <p>Punto de Equilibrio</p>	<p>Balance de Apertura Presupuestos</p> <p>Estado GG y PP Proyectados</p> <p>Flujo de Caja Análisis de Sensibilidad y de Riesgo</p> <p>Apalancamiento operativo y Financiero Viabilidad Económico y Financiero (del Proyecto)</p>

ÁRBOL DE PROBLEMA



MODELO DE NEGOCIO:

Propuesta de valor del proyecto: Modelo CANVAS



Caracterización del Producto: Bien o Servicio

El proyecto de negocio se realizará con la finalidad de brindar un servicio de salud especializado en enfermedades oncológicas. Esta clínica contará con equipos tecnológicos modernos que permitan realizar diagnósticos y tratamientos para este tipo de enfermedades cancerígenas, este centro a la vez tendrá las comodidades respectivas que ayuden a brindar el servicio en sí. Además, también tendrá un área de farmacia especializada para medicamentos en pacientes atendidos.

Análisis del entorno - Plan Estratégico:Marco conceptual

ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

Enfoque tecnológico:

La tecnología sanitaria incluye tanto equipos como herramientas, así como sistemas organizativos, recursos humanos, procesos y sistemas de información (Naciones Unidas, 2012).

La clínica contará con un sistema informático que facilitará el seguimiento de las actividades, que será una herramienta fundamental en la toma de decisiones. Contará con un software de contabilidad, operación y gestión, y un archivo de registro médico y farmacéutico, que recogerá y resumirá la información en un informe común. En cuanto al equipamiento, la tecnología utilizada se adaptará a los servicios prestados. En cuanto al laboratorio, contará con equipos nuevos y automatizados, que permitirán realizar pruebas diagnósticas rápidas y precisas. La tecnología en logística de entrada incluye la estandarización de procedimientos y el uso de historias clínicas digitales integradas, que a través de un software integrará la información contable y operativa de la empresa.

VENTAJAS COMPETITIVAS:

Eficacia:

Innovación continua e identificación de debilidades creando así procesos de mejora continua del servicio prestado, todo ello a través de reuniones y consultas permanentes, semanales, mensuales o trimestrales cuando sea necesario, así como facilitando la integración de todo el personal de la clínica.

Calidad:

Para asegurar la calidad del servicio es necesario establecer estándares de calidad, y establecer estándares internos periódicamente para asegurar la prestación del servicio, así como para controlarlo.

PRINCIPIOS AXIOLÓGICOS:

Misión:

Satisfacer de forma completa las necesidades para garantizar la mejora de salud de las personas que necesiten un tratamiento para combatir el cáncer, contribuyendo al progreso médico beneficiando a la comunidad.

Visión:

Ser conocida como la mejor institución de salud en tratamientos cancerígenos, con mayor capacidad de atención y clientes satisfechos en la región de Lambayeque.

Valores:

Respeto: Tratar con dignidad a todos los miembros integrantes de nuestras diversas áreas dentro de la organización, incluyendo pacientes, familiares y colegas.

Integridad: Integrar a la organización los más altos principios de ética, responsabilidad personal y profesionalismo. Siendo dignos de la confianza que nuestros pacientes depositan en nosotros.

Solidaridad: Fomentando el trabajo equipo y valorando las opiniones de todos los miembros de la organización.

Innovación: Mejorar los procesos y la calidad de atención hacia nuestros clientes mediante la creatividad y disrupción de nuestros colaboradores.

Excelencia: Mediante el esfuerzo detallado de cada uno de los miembros de equipo de las diferentes áreas, ofrecer un servicio eficiente y con buenos resultados.

Objetivos:

El objetivo del proyecto es satisfacer a los ciudadanos de Lambayeque y de aquellas ciudades que vengán a la clínica para brindarles el mejor servicio en tratamientos oncológicos a la vez, ofrecer una óptima calidad, confiables y oportunos, que garanticen una adecuada atención humana; fundamentando en elevados índices tecnológicos científicos con el fin de satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes en un ambiente agradable y en excelentes condiciones.

La Industria o Sector - Análisis del microentorno: Cinco fuerzas competitivas de Porter

Nuevos competidores: La importancia que ha tomado el sector de salud en nuestro país debido a la situación que se presentó durante la pandemia del Covid-19. Esto ha llevado a las personas a tomar más precauciones en lo que respecta al cuidado personal. De igual forma, se han observado nuevas tendencias en este campo, como la atención domiciliaria y la telemedicina (Cepeda, 2021). Ahora cuando se trata de la amenaza de la entrada de nuevos competidores, esto ya no es relevante porque, a nivel nacional, solo en Lima, el Grupo AUNA adopta el programa "Total Care" que brinda servicios a domicilio a pacientes del sector privado, y como parte del prepago OncoSalud Plus.

Productos sustitutos: Analizando el aspecto cultural y teniendo en cuenta la falta de camas

hospitalarias que son 15.9 por 10.000 de habitantes en Perú, con un total de camashospitalarias en el Perú de 51,781 (MINSa, 2019). Los hospicios podrían ser productos sustitutos del cuidado a domicilio. Por lo que, se considera que la amenaza de los servicios sustitutos es baja.

Poder de negociación de los clientes: El sector salud se ha convertido en un referente a nivel nacional, ya que es uno de los servicios más solicitados, dada la situación actual del país, que se originó por la pandemia del Covid-19. Es por esto porque las empresas que operan en este sector obtienen muchos beneficios económicos (Doran, 2020). Sin embargo, las personas que recibirán el servicio no son solo los clientes directos, sino también los familiares que evaluarán ofrecerán o aprobarán los servicios prestados. Actualmente existen clínicas que ofrecen servicios sobre tratamientos oncológicos en la capital, y una en la ciudad de Chiclayo, conocida como AUNA los clientes aprecian este tipo de servicio, ya que es una necesidad insatisfecha en el mercado y están dispuestos a comprarlo nuevamente, por lo que el potencial comercial de este servicio es muy bajo.

Poder de Negociación con los Proveedores: En Perú, incluso antes del estallido de la epidemia, había 752 oncólogos registrados. Esto eleva su poder de negociación para la fijación de honorarios profesionales. Además, debido a la incertidumbre del aumento de los precios y la disminución de la calidad, los propios proveedores de medicamentos también tienen que negociar mucho con las clínicas. Por ende, muchos productos utilizados en la industria han subido de precio debido a la situación actual; algunos de ellos se han vuelto escasos debido a la mayor demanda de existencia y la falta de oferta.

Rivalidad del Sector: OncoSalud y Pacífico tienen una rivalidad alta, y pelean por la participación de mercado de pólizas oncológicas.

Análisis del Macro entorno: MATRIZ

**SEPTED Factores políticos,
gubernamentales y legales:**

Para la implementación y gestión del proyecto, se debe tener en cuenta el aspecto político, ya que es uno de los factores importantes. De igual forma, el Perú atraviesa un período de incertidumbre debido a las diversas políticas gubernamentales que el presidente y su gabinete pretenden implementar. Pedro Castillo, el actual presidente de Perú, está planteando la redacción de una nueva constitución, así como una propuesta de "economía social de mercado"

que busca nacionalizar una gran cantidad de sectores económicos en el país (BBC News, 2021). En el ámbito legal, se promulgó la Ley N° 31125, que declaró en estado de emergencia al sistema nacional de salud por las necesidades derivadas de la situación provocada por el Coronavirus. Asimismo, la Ley N° 26843 afecta a todo el sector salud, tanto público como privado. Esta ley fue redactada en beneficio de los ciudadanos que atienden en las clínicas de salud.

Factores económicos:

Diversos factores contribuyen a que la economía peruana esté en esta situación, entre ellas la diversidad y dinámica de las economías regionales. Esta es la razón por la que ciudades como Chiclayo presenten una gran perspectiva para los negocios.

El Perú es considerado como un país altamente centralizado lo que condiciona el aporte reducido que cada una de las Regiones hace a la formación de la riqueza nacional. Lambayeque que constituye la quinta economía más grande del país después de Lima, Arequipa, La Libertad y Piura, aporta solo con el 3.89% (según INEI).

Las principales actividades que sustentan la economía lambayecana son: la agricultura, la industria manufacturera y los servicios, que en conjunto aportan el 96.5% al Producto Bruto Interno Regional. Estos sectores absorben el mayor porcentaje de la Población Económicamente Activa Ocupada.

Para el año 2018 se redujo en 4,6% en relación con el monto del año 2017. El gasto público es de S/. 16.856 millones, equivalente al 2,4% del PBI, cuando lo recomendable según la Organización Mundial de la Salud (OMS) es estar por encima del 6%, situación preocupante para los ciudadanos peruanos. (MINSa, 2019).

El PBI de la región Lambayeque, de acuerdo con INEI, representó un 2.2% del PBI nacional al cierre del año 2019, siendo un porcentaje significativo en comparación con otras regiones del país, en cuanto al PBI per cápita es de 13 391 soles por persona.

En el cuarto trimestre del 2021, la producción de nueve departamentos presentó crecimientos superiores a la economía nacional (3.2%), informó el Instituto Nacional de Estadística e

Informática (INEI) en el informe técnico Indicador de la Actividad Productiva Departamental. Creciendo Lambayeque (4.6%) en los sectores comercio, transporte y agropecuario, indicó.

Factores sociales, culturales y demográficos:

Según Diario Expansión datos macro (2022) Perú tiene una población de 32.625.948 personas, se encuentra en la posición 44 de la tabla de población, compuesta por 196 países y presenta una moderada densidad de población, 25 habitantes por Km², tiene una superficie

Provincias del departamento de Lambayeque								
Ubigeo	Provincia	Población (2017)	Población (2020)	Capital	Distritos	Superficie km ²	Creación	Altitud msnm
1401	Chiclayo	799 675	862 709	Chiclayo	21	3 288.07	1835	34
1402	Ferreñafe	97 415	107 241	Ferreñafe	6	1 578.60	1951	42
1403	Lambayeque	300 170	340 835	Lambayeque	12	9 612.85	1872	20

de 1.285.220 Km², por lo que puede considerarse un país grande.

El último reporte Globocan 2018 de la Agencia Internacional de Investigación en Cáncer (IARC), que periódicamente anuncia las estadísticas a nivel mundial sobre esta enfermedad, basados en estimados de incidencia y mortalidad en el mundo para 36 tipos de cáncer en 185 países.

El Perú ha sido considerado por segunda vez en este estudio, después de 30 años, gracias al aporte del Registro del Cáncer de Lima Metropolitana, elaborado por el Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas (INEN), cuya investigación aprobó los estrictos controles de calidad exigidos en la data registrada con 66,627 nuevos casos.

Al respecto, el Dr. Eduardo Payet Meza, jefe institucional del INEN, resaltó la importancia de ser partícipe de esta publicación sobre estimaciones en el mundo, porque nos permite establecer estudios sobre el panorama local y mundial de este mal y realizar las mejores decisiones como país. “Una de las conclusiones es que el Perú se encuentra dentro del primer rango de mortalidad prematura por cáncer, es decir el cáncer como primera causa de muerte en menores de 70 años, tal como viene sucediendo en América del Norte, Europa y algunos países de la región con mayor crecimiento socioeconómico”.



Factores tecnológicos:

Este factor es considerado uno de los más importantes para el desarrollo efectivo de las actividades de cualquier empresa, ya que permitirá brindar productos y servicios de alta calidad, y lograr diferenciarse de los competidores al poseer una ventaja competitiva. Los equipos para la prevención del cáncer se fabrican en Estados Unidos y Alemania, pero ahora hay equipos más baratos de China, por lo que poco a poco se está utilizando en las clínicas. El precio de las piezas de las máquinas es muy elevado y pocos proveedores dificultan el acceso en nuestro país, por lo que, si se necesitan repuestos, hay que importarlos individualmente a juego, lo que hace perder tiempo y el dinero. Sin embargo, este tipo de equipo no suele dañarse si se le da el mantenimiento adecuado.

Actualmente en el mercado existen muchos tipos de equipos para realizar mamografías, colposcopias, radiografías y ecografía.

Factores ecológicos:

El medio ambiente es el entorno en el que vivimos, y por ello debemos cuidarlo y respetarlo, y asumir responsabilidades que contribuyan a la promoción de la ética ambiental para promover el desarrollo sostenible. Todo esto se puede lograr a través de prácticas simples como: ahorrar energía y agua, usar dispositivos electrónicos apropiados y reciclar varias cosas. La Cámara de La Coruña (2008) ha desarrollado una serie de consejos en su Guía de Buenas Prácticas Ambientales en las Clínicas. El estado recomendado del uso correcto del consumo de energía, que se clasifica como buen uso de los dispositivos electrónicos, ahorra energía. Del mismo modo, recomienda consumir agua de forma responsable. Al mismo tiempo, recomienda comprar materias primas de las instituciones adecuadas y utilizarlas correctamente.

CADENA DE VALOR

	<p>INFRAESTRUCTURA</p> <p>En el sector salud, de manera general no se ejerce un control completo en el suministro de medicamentos y equipos, pero para los servicios de tratamiento del cáncer, la clínica OncoSalud ubicada en la ciudad de Lima en la cual se dan procesos estratégicos en sus instalaciones y se encuentra en óptimas condiciones para aplicar la detección y diagnósticos de la enfermedad; y la clínica Auna es una empresa privada del Grupo Salud del Perú, es propietario de la Clínica Delgado que ofrece un cuidado integral de la salud a sus afiliados y pacientes, desarrollando una red de clínicas y centros de bienestar; servicios de salud transversales, productos de aseguramiento; y, todo ello, con el soporte de la investigación médica y académica más avanzada y de un equipo de primer nivel, ambas clínicas hacen un gran trabajo en la adquisición de medicamentos, dispositivos y tecnología, esto significa que debe proporcionar su servicio de manera holística e integral a sus pacientes. Asimismo, la compra de equipos tecnológicos tales como: camas médicas, medicamentos de quimioterapia, radioterapia y otros equipos deben operarse y usarse para los fines correctos para evitar desperdiciar estos artefactos en poco tiempo y contribuir a reducir la contaminación ambiental.</p> <p>GESTIÓN DE RR. HH</p> <p>En el Perú existe 752 oncólogos según el Colegio Médicos del Perú. (2022). En la clínica OncoSalud ubicada en la ciudad de Lima, cuentan con más de 200 médicos especialistas en oncología, y una oficina de Enfermería, cuyas profesionales cuentan con altas habilidades técnicas y emocionales para el acompañamiento y cuidado del paciente.</p> <p>TENCOLOGÍA</p> <p>La industria médica, particularmente la clínica especializada OncoSalud cuenta con tecnología de primer nivel, lo que permite la telemetría primaria y los resultados, imágenes de laboratorio e investigación, y un departamento dedicado al cuidado de la mama (ultrasonido, mamografía, biopsia mamaria, biopsia mamaria, núcleo, biopsia estereotáxica). A su vez, proporciona la tecnología necesaria para realizar radioterapia y quimioterapia con diferentes métodos y para realizar cirugías oncológicas, permitiendo la extirpación de tumores. También utiliza la medicina regenerativa como el apoyo psicológico, asesoramiento nutricional, rehabilitación y fisioterapia, acupuntura, yoga, cuidado culinario, talleres grupales, asesoramiento de movilidad. Finalmente, cuentan con una unidad de cuidados y atención dedicada en el domicilio del paciente, brindando todos los servicios hospitalarios y apoyo psicológico necesarios (OncoSalud, 2022).</p> <p>COMPRAS</p> <p>En el sector salud, de manera general no se realiza un control adecuado en el abastecimiento de medicamentos e instrumentos. Sin embargo, la clínica OncoSalud y la clínica Auna, realizan un trabajo óptimo al comprar medicamentos, equipos y tecnología significa que debe proporcionar su servicio de manera holística y global a los pacientes. Asimismo la compra de equipos tecnológicos tales como: camas médicas, medicamentos de quimioterapia, radioterapia y otros equipos; todos estos equipos deben operarse y usarse para fines correctos para evitar desperdiciar estos artefactos en poco tiempo y contribuir a reducir la contaminación ambiental.</p>
--	--

	LOGÍSTICA DE ENTRADA	OPERACIONES PRODUCTIVAS	LOGÍSTICA DE SALIDA	MARKETING Y VENTAS	SERVICIOS POSTVENTA
ACTIVIDADES PRIMARIAS	<p>En la Clínica OncoSalud y la Clínica AUNA la atención se realiza, mediante una reservación de cita.</p> <p>Además, se realiza una tele consulta inicial al paciente.</p> <p>También se realizan atenciones de emergencia para los pacientes más vulnerables (cáncer en etapa terminal).</p>	<p>Tratamiento oncológico</p> <p>Detección y diagnósticos de la enfermedad del paciente.</p> <p>Medicina regenerativa.</p> <p>Cuidado en casas.</p> <p>Se realizan operaciones y actividades para mejorarla calidad de vida del paciente.</p>	<p>Tele consultas de los resultados de los pacientes.</p> <p>Defunción del paciente con cáncer.</p> <p>Apoyo emocional, psicológico y hospitalario al paciente y sus familiares</p>	<p>Charlas gratuitas acerca de los tratamientos oncológicos que realizan y sus equipos nuevos</p> <p>tecnológicos con lo que cuentan estas clínicas.</p> <p>Páginas web.</p> <p>Recomendación por parte de los médicos asociados</p> <p>Motivar e incentivar a los clientes para generar referidos</p>	<p>Convenios con servicios funerarios.</p> <p>Atenciones emocionales y psicológicas post fallecimiento del familiar.</p> <p>Orientación con las empresas aseguradas.</p>

FODA:

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ○ La clínica OncoSalud y la clínica AUNA cuentan con la tecnología adecuada para asistir al paciente con cáncer en la detección de la enfermedad, tratamiento y cuidados que este va necesitar. ○ La clínica OncoSalud y la clínica AUNA cuenta con el soporte técnico y el talento humano, para brindar el tratamiento y los cuidados necesarios a los pacientes desde la comodidad de sus domicilios. ○ La clínica OncoSalud, posee una tasa de supervivencia del 69.9% de los pacientes, la cual es comparable con países del primer mundo (OncoSalud, 2021). ○ La clínica OncoSalud y la clínica AUNA cuentan también con medicina integrativa, la cual es una alternativa a la tradicional. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ En el sector salud existen altos costos en la compra y mantenimiento de equipamiento y tecnología. ○ Escasez de médicos especialistas en oncología. ○ 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.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ○ Alto índice de incremento de pacientes con cáncer cada año. ○ Falta de clínicas especializadas en tratamientos oncológicos en el Perú. ○ Poca inversión por parte del Estado en el sector salud. ○ Reducida disponibilidad de tiempo y capacidad técnica de los familiares para cuidar al paciente con cáncer. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Crisis sanitaria mundial. ○ Leyes estrictas para la creación de una clínica particular. ○ Incertidumbre política. ○ Desconocimiento de los clientes y usuarios potenciales del servicio ofrecido.

Viabilidad estratégica

MATRIZ EFI

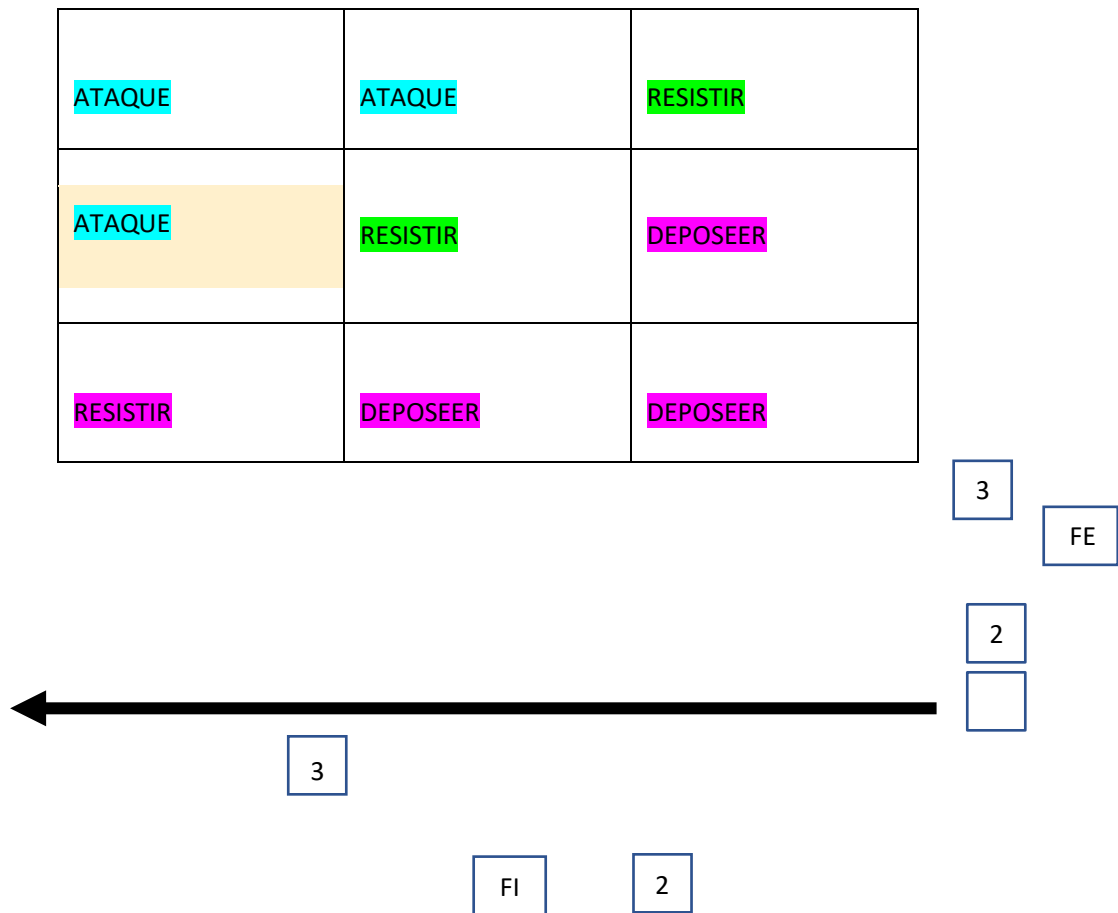
MATRIZ EFI - Evaluación de Factores Internos			
	Peso	Calificación	Total Ponderado
Fortalezas			
1.- La clínica OncoSalud y la clínica AUNA cuentan con la tecnología adecuada para asistir al paciente con cáncer en la detección de la enfermedad, tratamiento y cuidados que este va necesitar.	0.16	4	0.64
2.- La clínica OncoSalud y la clínica AUNA cuenta con el soporte técnico y el talento humano, para brindar el tratamiento y los cuidados necesarios a los pacientes desde la comodidad de sus domicilios.	0.18	4	0.72
3.- La clínica OncoSalud, posee una tasa de supervivencia del 69.9% de los pacientes, la cual es comparable con países del primer mundo (OncoSalud, 2021).	0.15	4	0.6
4.- La clínica OncoSalud y la clínica AUNA cuentan también con medicina integrativa, la cual es una alternativa a la tradicional.	0.18	4	0.72
Debilidades			
1.- En el sector salud existen altos costos en la compra y mantenimiento de equipamiento y tecnología.	0.08	2	0.16
2.- Escasez de médicos especialistas en oncología.	0.09	2	0.18
3.- En el sector salud existen altos costos en los sueldos de doctores y personal técnico.	0.09	1	0.09
4.- El alza de precios de la indumentaria de salubridad por la pandemia.	0.07	1	0.07
TOTAL	1.00		3.18
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 Externos			
	Peso	Calificación	Total Ponderado
Oportunidades			
1.- Alto índice de incremento de pacientes con cáncer cada año.	0.23	4	0.92
2.- Falta de clínicas especializadas en tratamientos oncológicos en el Perú.	0.28	3	0.84
3.- Poca inversión por parte del Estado en el sector salud.	0.07	3	0.21
4.- Reducida disponibilidad de tiempo y capacidad técnica de los familiares para cuidar al paciente con cáncer.	0.06	3	0.128
Amenazas			
1.- Crisis sanitaria mundial.	0.11	1	0.11
2.- Leyes estrictas para la creación de una clínica particular.	0.13	2	0.26
3.- Incertidumbre política.	0.06	2	0.12
4.- Desconocimiento de los clientes y usuarios potenciales del servicio ofrecido.	0.06	1	0.06
TOTAL	1.00		2.7
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = Amenaza mayor	2 = Amenaza menor	3 = Oportunidad menor	4 = Oportunidad mayor

En conclusión, se deduce que si hay una viabilidad estratégica; ya que, el análisis de las Fuerzas de Porter, la matriz SEPTED, la Cadena de Valor y el FODA indican que el proyecto es viable; dándonos a conocer que la rama de tratamientos oncológicos y prevención del cáncer en el sector salud existe una falta de inversión por parte del Estado, lo cual denota una gran oportunidad para llevar a cabo el presente proyecto. Así mismo este sector muestra ser base para hacer crecer la economía de nuestro país. Finalmente, se observa que tanto para la matriz EFI y EFE el contexto es muy bueno, por las ponderaciones obtenidas las cuales son de 3.18 y 2.7 respectivamente.

Análisis Matricial



Se puede apreciar que el puntaje ponderado de la matriz interna es de 3.18 y para la matriz externa es de 2.7, lo cual se localiza en la parte céntrica del cuadro. Eso quiere decir que se encuentra en ATAQUE, lo que significa que se debe desarrollar estrategias para el desarrollo y crecimiento de la misma.

FODA CRUZADO FASE 01	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<p>La clínica OncoSalud y la clínica AUNA cuentan con la tecnología adecuada para asistir al paciente con cáncer en la detección de la enfermedad, tratamiento y cuidados que esteva necesitar.</p> <p>La clínica OncoSalud y la clínica AUNA cuenta con el soporte técnico y el talento humano, para brindar el tratamiento y los cuidados necesarios a los pacientes desde la comodidad de sus domicilios.</p> <p>La clínica OncoSalud, posee una tasa de supervivencia del 69.9% de los pacientes, la cual es comparable con países del primer mundo (OncoSalud, 2021).</p> <p>o La clínica OncoSalud y la clínica AUNA cuentan también con medicina integrativa, la cual es una alternativa a la tradicional.</p>	<p>En el sector salud existen altos costos en la compra y mantenimiento de equipamiento y tecnología.</p> <p>Escasez de médicos especialistas en oncología.</p> <p>En el sector salud existen altos costos en los sueldos dedoctores y personal técnico.</p> <p>El alza de precios de la indumentaria de salubridad por la pandemia.</p>
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
<p>Alto índice de incremento de pacientes con cáncer cada año.</p> <p>Falta de clínicas especializadas en tratamientos oncológicos en el Perú.</p>	<p>Aprovechar los medios de comunicación masiva para dar a conocer nuestra moderna tecnología especializada en el tratamiento del cáncer y servicios innovadores como la atención a domiciliaria</p>	<p>Establecer alianzas estratégicas con proveedores incorporándolos dentro de nuestra cultura organizacional para obtener mejores precios en equipos médicos</p>
<p>Poca inversión por parte del Estado en el sector salud.</p> <p>Reducida disponibilidad de tiempo y capacidad técnica de los familiares para cuidar al paciente con cáncer.</p>	<p>Establecer alianzas estratégicas con clínicas, consultorios, empresas del entorno, para llegar a más personas y posicionarnos en el sector salud</p> <p>Invertir constantemente en nuevas tecnologías e investigaciones para garantizar un buen servicio y cuidado del paciente.</p>	<p>Realizar capacitaciones constantes con la intención de que los miembros de la clínica se sientan identificados con los objetivos y cultura de la empresa.</p> <p>Ofrecer descuentos o beneficios especiales a clientes para aumentar su preferencia por nuestra clínica</p>

AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
<p>Crisis sanitaria mundial.</p> <p>Leyes estrictas para la creación de una clínica particular.</p> <p>Incertidumbre política.</p> <p>Desconocimiento de los clientes y usuarios potenciales del servicio ofrecido.</p>	<p>Desarrollar un sistema de remuneración atractivo con la finalidad de contar con el mejor personal médico para la atención.</p> <p>Cumplir con las certificaciones y normas que requiere para la creación de una clínica especializada, con la finalidad de posicionarnos entre una de las más confiables y eficaces</p> <p>Invertir en la mejora de instalaciones de la clínica para que los pacientes se sientan cómodos, confiados y cuidados.</p>	<p>Participar en exposiciones internacionales sobre temas de tratamientos oncológicos con la intención de incrementar nuestra red de contactos y establecer alianzas estratégicas.</p> <p>Establecer políticas de cumplimiento de actividades y medición del servicio para mejorar el nivel de satisfacción del paciente.</p> <p>Asociarse con el sector público y privado para la obtención de medicamentos en cuanto al cuidado de pacientes con cáncer</p>
<p>FODA CRUZADO FASE 02</p>	<p>FORTALEZAS</p>	<p>DEBILIDADES</p>
	<p>La clínica OncoSalud y la clínica AUNA cuentan con la tecnología adecuada para asistir al paciente con cáncer en la detección de la enfermedad, tratamiento y cuidados que este va necesitar.</p> <p>La clínica OncoSalud y la clínica AUNA cuenta con el soporte técnico y el talento humano, para brindar el tratamiento y los cuidados necesarios a los pacientes desde la comodidad de sus domicilios.</p> <p>La clínica OncoSalud, posee una tasa de supervivencia del 69.9% de los pacientes, la cual es comparable con países del primer mundo (OncoSalud, 2021).</p> <p>o La clínica OncoSalud y la clínica AUNA cuentan también con medicina integrativa, la cual es una alternativa a la tradicional.</p>	<p>En el sector salud existen altos costos en la compra y mantenimiento de equipamiento y tecnología.</p> <p>Escasez de médicos especialistas en oncología.</p> <p>En el sector salud existen altos costos en los sueldos de doctores y personal técnico.</p> <p>El alza de precios de la indumentaria de salubridad por la pandemia.</p>
<p>OPORTUNIDADES</p>	<p>ESTUDIO TÉCNICO</p>	<p>ESTUDIO DE MERCADO</p>

<p>Alto índice de incremento de pacientes con cáncer cada año.</p> <p>Falta de clínicas especializadas en tratamientos oncológicos en el Perú.</p> <p>Poca inversión por parte del Estado en el sector salud.</p> <p>Reducida disponibilidad de tiempo y capacidad técnica de los familiares para cuidar al paciente con cáncer.</p>	<p>Con el aumento del índice de pacientes con cáncer en la región de Lambayeque y con la moderna tecnología especializada en el cuidado de la enfermedad, se beneficiará a la población garantizando una mejor calidad de vida de los pacientes.</p> <p>Importación tecnológica y equipamiento oncológico para fomentar el avance de los tratamientos oncológicos en el Perú.</p> <p>Enfocarse en la optimización del servicio mejorando el proceso de atención de los clientes para aumentar y mejorar la calidad de servicio ofrecido.</p>	<p>Con el aumento de la demanda de este servicio oncológico se podrá satisfacer a la población con los programas oncológicos, entre otros, los cuales aportan una mejor calidad de vida a todos los pacientes.</p> <p>Con el incremento de la necesidad de este tipo de tratamientos, existirá una mayor inversión en el sector de salud, lo cual permitirá comprar medicamento para realizar un mejor tratamiento.</p> <p>Debido a la crisis mundial sanitaria, existe actualmente una mayor preocupación y conciencia sobre el cuidado de la salud.</p>
AMENAZAS	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO
<p>Crisis sanitaria mundial.</p> <p>Leyes estrictas para la creación de una clínica particular.</p> <p>Incertidumbre política.</p> <p>Desconocimiento de los clientes y usuarios potenciales del servicio ofrecido.</p>	<p>Establecer red de contactos para conseguir la mejor asesoría ante una contingencia o algún percance.</p> <p>Cumplimiento de las normas técnicas para garantizar una adecuada y segura infraestructura para que los pacientes gocen de un servicio y ambiente de calidad.</p> <p>Cumplimiento de la Ley N° 26842 – Ley general de salud.</p>	<p>Inversión en activos tangibles, como equipos e indumentaria médica, equipos de oficina y habitación de los pacientes, muebles, camas, etc.</p> <p>Estructura económica y financiera para brindar un mejor servicio al cliente.</p> <p>Inversión en nuevas investigaciones acerca de la enfermedad del cáncer para desarrollar nuevos tratamientos que resulten innovadores en el sector salud.</p>
FODA CRUZADO FASE 02	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <p>La clínica OncoSalud y la clínica AUNA cuentan con la tecnología adecuada para asistir al paciente con cáncer en la detección de la enfermedad, tratamiento y cuidados que este va necesitar.</p> <p>La clínica OncoSalud y la clínica AUNA cuenta con el soporte técnico y el talento humano, para brindar el tratamiento y los cuidados necesarios a los pacientes desde la comodidad de sus domicilios.</p> <p>La clínica OncoSalud, posee una tasa de supervivencia del 69.9 % de los pacientes, la cual es comparable con países del primer mundo (OncoSalud, 2021).</p> <p>o La clínica OncoSalud y la clínica AUNA cuentan también con</p>	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <p>En el sector salud existen altos costos en la compra y mantenimiento de equipamiento y tecnología.</p> <p>Escasez de médicos especialistas en oncología.</p> <p>En el sector salud existen altos costos en los sueldos de doctores y personal técnico.</p> <p>El alza de precios de la indumentaria de salubridad por la pandemia.</p>

	medicina integrativa, la cual es una alternativa a la tradicional.	
OPORTUNIDADES	OBJETIVO ESTRATEGICO DEL ESTUDIO TÉCNICO	OBJETIVO ESTRATEGICO PARA EL ESTUDIO DE MERCADO
<p>Alto índice de incremento de pacientes con cáncer cada año.</p> <p>Falta de clínicas especializadas en tratamientos oncológicos en el Perú.</p> <p>Poca inversión por parte del Estado en el sector salud.</p> <p>Reducida disponibilidad de tiempo y capacidad técnica de los familiares para cuidar al paciente con cáncer.</p>	<p>Posicionar a la empresa como la mejor oferta en programas oncológicos sensibles al cáncer, brindando a los clientes un servicio de alta calidad en el tratamiento del cáncer y promoviendo una cultura de prevención a través de una vida saludable.</p>	<p>Posicionar a la empresa como el mejor servicio en tratamientos oncológicos para pacientes con cáncer, con el fin de garantizarles una mejor calidad de vida y satisfacer la demanda del mercado.</p>
AMENAZAS	OBJETIVO ESTRATEGICO DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	OBJETIVO ESTRATEGICO DEL ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO
<p>Crisis sanitaria mundial.</p> <p>Leyes estrictas para la creación de una clínica particular.</p> <p>Incertidumbre política.</p> <p>Desconocimiento de los clientes y usuarios potenciales del servicio ofrecido.</p>	<p>Posicionar a la empresa como la empresa con mejor cultura organizacional, identificando a todos los integrantes de la empresa con nuestra misión y visión, para que nuestros colaboradores desarrollen principios intuitivos que aseguren un mejor servicio, superando las expectativas de los pacientes.</p>	<p>Posicionar a la empresa como una organización financiera altamente rentable y de bajo costo, asegurando así un alto flujo de ingresos para cubrir todos los costos operativos, costos de mantenimiento, costos de equipos, etc. De esta manera se obtienen beneficios económicos y financieros para la organización.</p>

Estudio de Mercado

Determinación de variables del estudio de mercado

a) Segmentación de mercado

PROBLEMA DE MERCADO: Demanda insatisfecha por deficiencias en los servicios especializados en cáncer para aquellas personas que sufren de una enfermedad oncológica y que requieren de tratamientos en la región de Lambayeque.

NOMBRE DEL PROYECTO: Proyecto de inversión privado para la instalación de una clínica oncológica para la región de Lambayeque, 2022.

PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO:

El beneficio del éxito en el tratamiento de un paciente con cáncer brindando un servicio exclusivo para las personas que padecen de cáncer.

SEGMENTACIÓN SEGÚN EL MODELO DE NEGOCIO:

Personas que padecen la enfermedad del cáncer de la Región de Lambayeque que requieran una atención especializada

<u>DESCRIPTORES</u>		
<u>Nivel Socio Económico /Estilos de vida u otros Segmentos</u>	<u>Ubicación / Segmentación geográfica</u>	<u>Valor de uso o valor agregado o utilidad buscada (por el segmento)</u>
1. Alto	1. Región Lambayeque	Servicio exclusivo para las personas que padecen de cáncer.
2. Medio alto		Beneficio de éxito en el tratamiento de un paciente con cáncer
3. Medio		Mejorar la calidad de vida de las personas con cáncer.

3	1	3	
Se confirma el modelo de negocio; ya que, está orientado para todas las personas de la región Lambayeque con la enfermedad de cáncer, las cuales requieren de cuidados y tratamientos especializados para mejorar su calidad de vida. Además, el proyecto es seguro ya que contará con una adecuada infraestructura clínica para diagnosticar y darle tratamiento que necesite el paciente; 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.			

b) Variables del mercado consumidor

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO CONSUMIDOR	V. Culturales	Motivo de servicio
		Lugar de servicio
		Frecuencia de servicio
	V. Personales	Gustos y preferencias
		Estilo de vida
	V. Psicológicos	Motivación
		Actitudes
		Percepción
	V. Sociales	Grupo de referencia
	V. Demográficas	Ubicación actual
		Capacidad de pago de los consumidores.

c) Variables del mercado competidor

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO COMPETIDOR	Servicio	Percepción
		Calidad
		Marca
	Precio	Relación precio - calidad
	Plaza	Percepción de la ubicación de la competencia.
	Promoción	Promociones en el local, carteles y redes sociales.

d) Variables del mercado de productos sustitutos

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	Sustitución de servicio a servicio	Fijación de precio del servicio
		Disminución de ingresos y beneficios.
		Afectación al poder de negociación frente a los clientes.

e) Mercado Potencial²⁶

El mercado potencial incluirá a todos los habitantes de la región Lambayeque con cáncer. Según el estudio de casos de cáncer registrados en el Perú elaborado por el Ministerio de Salud (MINSA, 2018), se registraron 1758 casos de diferentes tipos de cáncer entre hombres y mujeres de la región Lambayeque.

Casos registrados de cáncer según localización topográfica y sexo. Lambayeque, 2014-2018.

LOCALIZACIÓN	MASCULINO	%	FEMENINO	%	TOTAL	%
Cérvix	---	---	317	26,7	317	18,0
Mama	1	0,2	295	24,9	296	16,8
Piel	91	15,9	68	5,7	159	9,0
Estómago	80	14,0	77	6,5	157	8,9
Colorrectal	35	6,1	65	5,5	100	5,7
Próstata	62	10,9	---	---	62	3,5
Ganglio linfático	35	6,1	24	2,0	59	3,4
Sistema hematológico	36	6,3	20	1,7	56	3,2
Pulmón	22	3,9	27	2,3	49	2,8
Tejido conectivo, subcutáneo, otros tejidos blandos	30	5,3	19	1,6	49	2,8
Otros	179	31,3	275	23,2	454	25,8
TOTAL	571	100,0	1187	100,0	1758	100,0

Fuente: Centro Nacional de Epidemiología, Prevención y Control de Enfermedades.

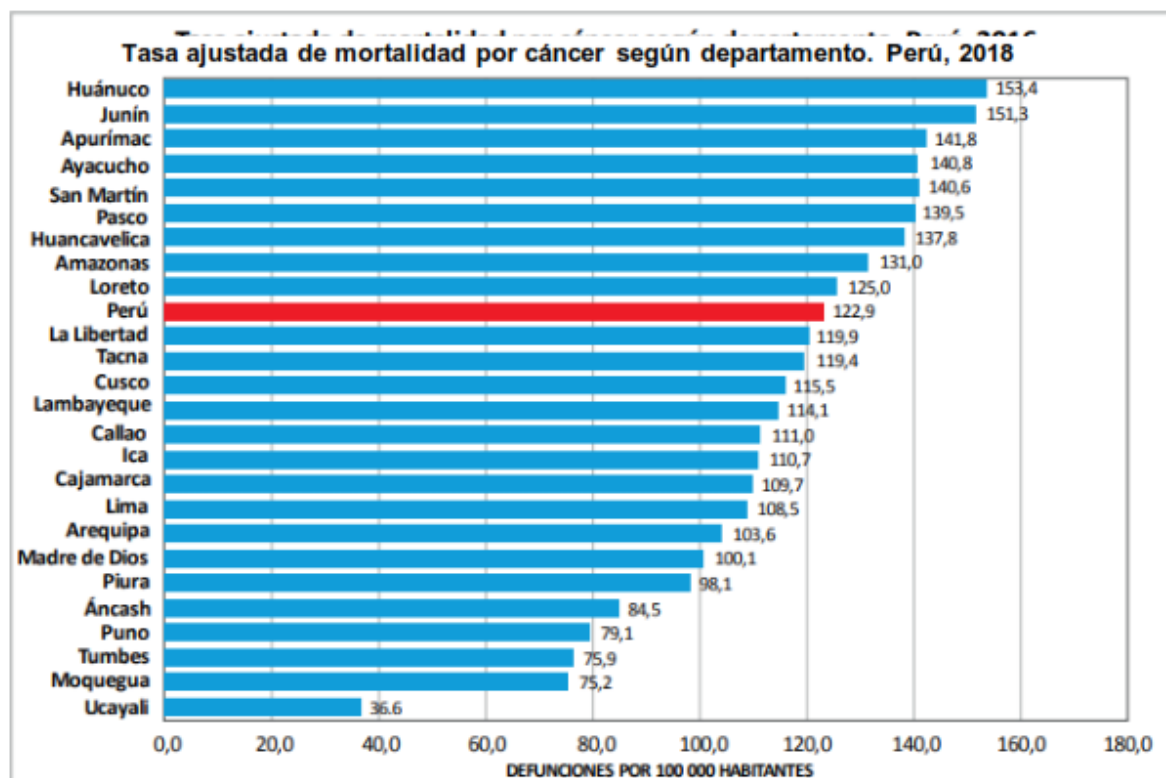
Lambayeque se encuentra en el top 10 de regiones con mayor número de casos de cáncer en el país, por lo que el foco está en seguir luchando contra la enfermedad. Entre enero y junio de 2021 se detectaron 2000 nuevos casos de cáncer en la región Lambayeque”, dijo la Coordinadora Regional de Prevención y Control del Cáncer, Lis. Kelly Valente Flores. (Geresa de Lambayeque, 2021).

En casos persistentes, 15,000 personas han sido diagnosticadas con cáncer en el área en lo que va de los años, siendo el cáncer de mama el más común; Seguido por el cuello uterino, el estómago, el colon, el recto, la próstata y la piel. Barrio Chiclayo, José L. Ortízy La Victoria son los episodios más numerosos. (Geresa de Lambayeque, 2021).

f) Demanda de Mercado

En la región de Lambayeque, a lo largo de los años se habían diagnosticado 15 000 casos de cáncer, y durante el primer semestre del 2021, surgieron 2 000 nuevos casos, por lo cual se estima un crecimiento de aproximadamente de 3 000 a 4 000 nuevos casos diagnósticos de cáncer para el año 2021. (Geresa de Lambayeque, 2021).

Además, la población de Lambayeque es de 1.260.650 personas, según el Ministerio de Salud (2021), el número de defunciones por cada 100.000 habitantes se estima en 122,9, de los cuales el total estimado de defunciones por año es de 1549. De esta forma, Lambayeque es uno de los departamentos más vulnerables con respecto al cáncer, pues según Geresa de Lambayeque en lo que va del 2021 se han presentado 500 muertes por la enfermedad.



Fuente: Registro de Hechos vitales: Defunciones 2016. OGTI-MINSA. Cálculo con corrección de subregistro y expansión de base de datos realizado por el CDC-MINSA.

g) Oferta de Mercado

Un estudio realizado por el Instituto Nacional de Estadística (2017), arrojó los niveles de atención y personas por grupo de edad en el Hospital Universitario de Las Mercedes, según el

cual se puede observar que en el año 2016 la cantidad de personas que acudió a una consulta por tema del cáncer. No asistieron en su totalidad, y también se notó que el grupo de edad de 30 a 50 años fue el más consultado, sin embargo, solo un pequeño porcentaje son atendidos.

h) Brecha del Mercado

En definitiva, dado que las necesidades insatisfechas por inversión público/privada están menos presentes en el sector salud, y más concretamente en los tratamientos oncológicos que se ofrecen a los pacientes oncológicos, los discursos. Por tanto, se pretende cubrir el 100% de dicho mercado.

i) Mercado Objetivo

Por lo tanto, nuestro mercado objetivo son todas las personas con cáncer de la región Lambayeque, pertenecientes a la clase socioeconómica alta, media alta y media, porque son personas que económicamente están en condiciones de hacerlo y contratar de nuestros servicios especializados en tratamientos oncológicos. En términos de pacientes y/o camas, nuestro mercado objetivo para 2022 será de 1.500 pacientes para todo el año

j) **Plan de Mercadeo de corto, mediano y largo plazo (OMEIM)**

Problema Central: Demanda insatisfecha por deficiencias en los servicios especializados en cáncer para aquellas personas que sufren de una enfermedad oncológica y que requieren de tratamientos en la región de Lambayeque.						
Propuesta de valor: El beneficio del éxito en el tratamiento de un paciente con cáncer brindando un servicio exclusivo para las personas que padecen de cáncer.						
Nombre del proyecto: Proyecto de inversión privado para la instalación de una clínica oncológica para la región de Lambayeque, 2022.						
	Plan MKT	Objetivo estratégico de mercado	Meta y objetivo operativo	Estrategia de marketing (4p)	Indicadores de control / medición	Medición cumplimiento de lameta
Estrategia competitiva y	Corto Plazo		<p>Durante el primer año se estima se atenderá el 90% de la cantidad demandada</p> <p>Atender al 90% del mercado objetivo</p> <p>Lograr el 100% de la satisfacción de los pacientes</p>	<p>Producto: Comprar 200 camas para la clínica, 2 equipos oncológicos de radioterapia(aceleradores lineales), 100 módulos de quimioterapia individuales, 3 tomógrafos espiral multiforme, atención especializada para que los pacientes oncológicos tengan una mejor calidad de vida.</p> <p>Precio: Los precios del servicio serán fijado sobre la base de los distintos tipos de atención: alojamiento, alimentación, tratamientos oncológicos y psicológicos, seguridad, etc.</p> <p>Plaza: La clínica especializada en tratamientos oncológicos para pacientes con cáncer estará situada en el departamento de Lambayeque.</p> <p>Promoción: Se llevarán a cabo convenios estratégicos con empresas aseguradoras para ser parte de su servicio de atención médica, así mismo se establecerán alianzas con hospitales que atiendan casos de oncología y cuenten con especialistas en la materia.</p>	<p>Número de pacientes atendidos</p> <p>Numero de reclamos que puedan presentar los pacientes o familiares</p>	Mensual

	Plan MKT	Objetivo estratégico de mercado	Meta y objetivo operativo	Estrategia de marketing (4p)	Indicadores de control / medición	Medición cumplimiento de la meta
Estrategia competitiva y ventaja	Mediano Plazo		<p>Durante el primer año se estima se atenderá el 95% de la cantidad demandada</p> <p>Atender al 95% del mercado objetivo Lograr el 100% de la satisfacción de los pacientes</p>	<p>Producto: Mantenimiento de equipos de oncología médica, capacitación continua para un mejor servicio, adquisición de indumentaria médica y tecnología para brindar un mejor cuidado y atención. Por lo tanto, se comprarán 100 camas clínicas adicionales, para un total de 300 camas, para atender a nuestros pacientes, y 80 unidades de quimioterapia individuales adicionales para un total de 180</p> <p>Precio: Los precios del servicio serán fijado sobre la base de los distintos tipos de atención: alojamiento, alimentación, tratamientos oncológicos y psicológicos, seguridad, etc.</p> <p>Plaza: La clínica especializada en tratamientos oncológicos para pacientes con cáncer estará situada en el departamento de Lambayeque, contará con una infraestructura adecuada para llevar a cabo todos los tratamientos oncológicos.</p> <p>Promoción: Convenios estratégicos con aseguradoras, hospitales nacionales, clínicas en otras ciudades, etc. Organizar eventos para ferias de salud para resaltar la importancia de llevar un tratamiento adecuado para las personas que padecen de cáncer. Además, se realizarán visitas guiadas a los potenciales clientes para que puedan familiarizarse con los diferentes entornos de la clínica.</p>	<p>Número de pacientes atendidos</p> <p>Numero de reclamos que puedan presentar los pacientes o familiares</p> <p>Numero de historiales clínicos de los pacientes que fueron atendidos en la clínica</p>	Mensual

	Plan MKT	Objetivo estratégico de mercado	Meta y objetivo operativo	Estrategia de marketing (4p)	Indicadores de control / medición	Edición cumplimiento de lameta
Estrategia competitiva y ventaja	Largo Plazo	Posicionar a la empresa como el mejor servicio en tratamientos oncológicos para pacientes con cáncer, con el fin de garantizarles una mejor calidad de vida y satisfacer la demanda del mercado.	<p>Durante el primer año se estima se atenderá el 100% de la cantidad demandada</p> <p>Atender al 100% del mercado objetivo</p> <p>Lograr el 100% de la satisfacción de los pacientes</p>	<p>Producto: Ampliación de la clínica, mejorando el equipamiento de las habitaciones y salas de atención, mejorar las instalaciones y equipos para los tratamientos oncológicos. Esto se logrará a través de la compra de 250 camas clínicas más, llegando a tener una capacidad instalada de 550 camas clínicas operativas, además se adquirirá 100 módulos para quimioterapia, haciendo un total de 280 módulos operativos para atender a los pacientes con cáncer</p> <p>Precio: Los precios del servicio serán fijado sobre la base de los distintos tipos de atención: alojamiento, alimentación, tratamientos oncológicos y psicológicos, seguridad, etc.</p> <p>Plaza: La clínica especializada en tratamientos oncológicos para pacientes con cáncer estará situada en el departamento de Lambayeque, contará con una infraestructura adecuada para llevar a cabo todos los tratamientos oncológicos.</p> <p>Promoción: Convenios estratégicos con aseguradoras, hospitales nacionales, clínicas en otras ciudades, etc. Organizar eventos para ferias de salud para resaltar la importancia de llevar un tratamiento adecuado para las personas que padecen de cáncer. Además, se realizarán visitas guiadas a los potenciales clientes para que puedan familiarizarse con los diferentes entornos de la clínica.</p>	<p>Número de pacientes atendidos</p> <p>Cantidad de ingresos obtenidos</p> <p>Numero de reclamos que puedan presentar los pacientes o familiares</p> <p>Numero de historiales clínicos de los pacientes que fueron atendidos en la clínica</p>	Mensual

Estudio Técnico

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

Capacidad o tamaño del proyecto: Para determinar el tamaño de los tratamientos cancerígenos se determinará mediante la cantidad de habitaciones de observación, internado, oficinas de consultoría, número de equipos tecnológicos oncológicos, área de cirugía, cuarto de radioterapia, áreas verdes para la distracción y relajamiento de los pacientes, etc. Tomando en cuenta la cifra de personas con cáncer terminal en el departamento de Lambayeque, la clínica buscará atender y satisfacer el 80% de la demanda del mercado. Por lo tanto, el tamaño del terreno de la clínica será en la Av. Miguel Grau 592, Chiclayo 14008, donde era el Play LandPark.

Tamaño del mercado objetivo y cantidad demandada: El mercado objetivo al cual estará dirigido la clínica son todas aquellas personas que padecen de cáncer en el departamento de Lambayeque. El MINSA (2018), realizó un estudio para determinar la cantidad de personas con cáncer en el departamento, dando como resultado un total de 2000 pacientes con cáncer, cifra que va aumentando con el pasar de los años.

Localización MICRO

		Chiclayo		Ferreñafe		Lambayeque	
Factor	Peso	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado
Acceso y buenas vías	40%	4	1.2	2	1.2	4	1.2
Cercanía al mercado potencial	35%	5	1.5	2	0.5	4	1.2
Disponibilidad	40%	5	0.8	3	0.5	4	0.8



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, buena ubicación, fácil acceso y buenas vías, Se colocó un peso, calificación y ponderación. El análisis de localización nos ha permitido elegir la mejor zona es la ciudad de Chiclayo, ya que cumple con todos los requisitos y necesidades que el proyecto demanda.

Producto (Diseño)

La clínica contará con equipos tecnológicos modernos y adecuados para prestar servicios eficientes y eficaces a los pacientes con cáncer. La clínica contará con 550 camas clínicas, 320 módulos de quimioterapia individuales, 5 tomógrafos espirales multicorte, dispositivos para dar radiografía a los pacientes que padecen cáncer y también proporcionar rayos X para tratar sus tumores, permitiendo el tratamiento, ahorro del tiempo, dinero y angustia mental al paciente. También unidades de cuidados intensivos permitiendo un seguimiento más riguroso de los pacientes de riesgo, un sistema de hipertermia es un dispositivo que se utiliza para proporcionar hipertermia terapéutica mediante la aplicación de radiofrecuencias para tratar áreas tumorales, y por último, una bomba de quimioterapia intravenosa portátil.



Sistema de hipertermia



Camas clínicas



Rayos x



Dispositivos de radiografía



Tomógrafos espirales multicorte



Módulos de quimioterapia individuales



Unidad de cuidados intensivos



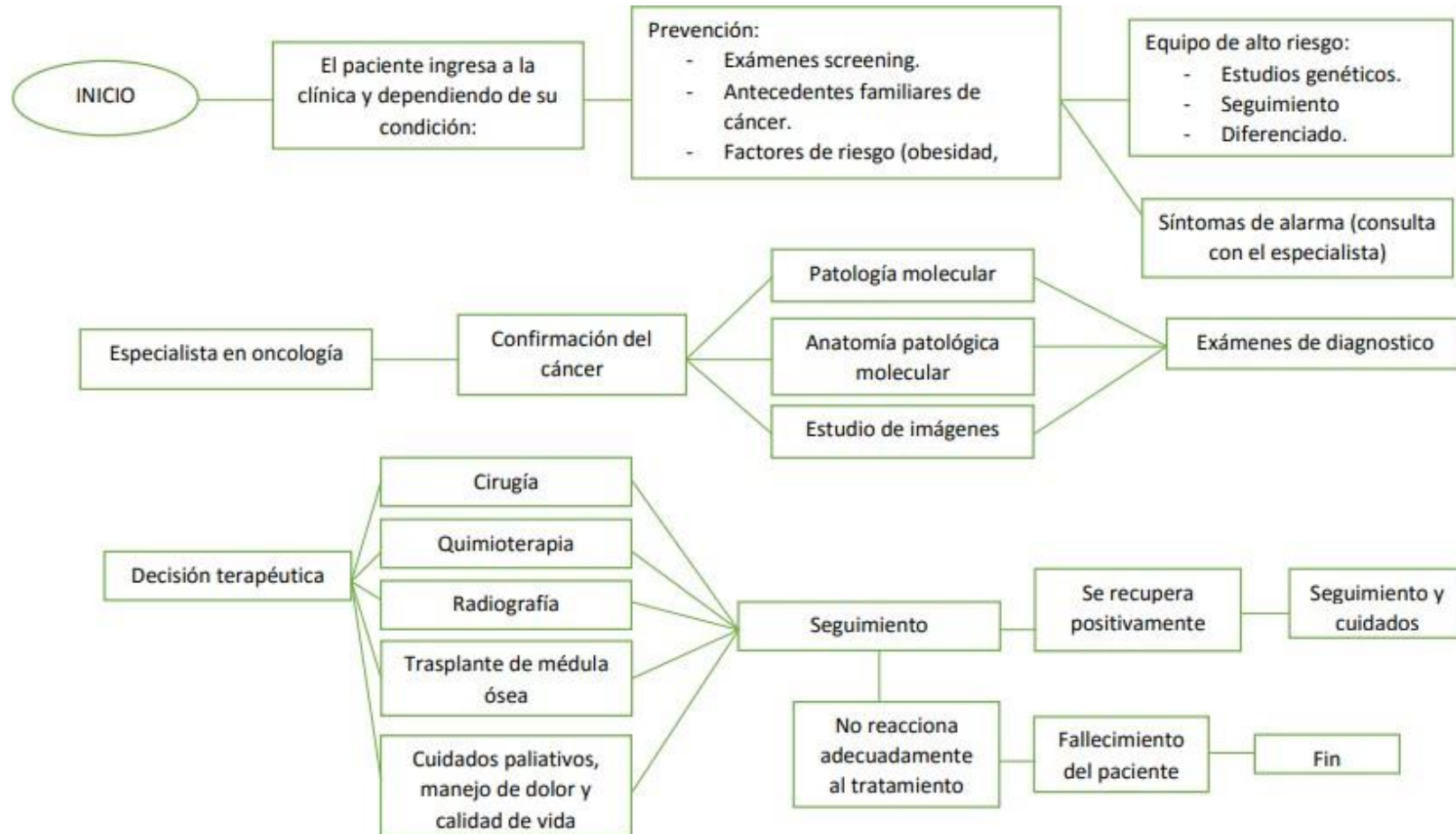
Bomba de quimioterapia intravenosa portátil

PRODUCTO (CALIDAD)	
RENDIMIENTO HORA MÉDICA	
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 2 a 3 consultas por hora

INTERVALOR DE SUSTITUCIÓN CAMA	
Concepto	Indicador para calificar el grado el cual se aprovechan las camas de la clínica 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	$\frac{\text{N}^\circ \text{ de camas disponibles} - \text{N}^\circ \text{ de pacientes}}{\text{N}^\circ \text{ de egresos hospitalarios}}$
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 1 mes a más

Producto (diseño): Diagrama de flujo de un paciente con cáncer.

}



PRODUCCIÓN – MANTENIMIENTO

Todas las instalaciones de la clínica y el equipo médico se encontrarán en perfecto estado, ya que se contará con planes de mantenimiento para maximizar la optimización de todos los recursos de la clínica para garantizar que nuestros servicios sean eficientes y efectivos y se mantengan en buenas condiciones. Para ello, semanalmente se revisará todo el equipo técnico para determinar si hay errores con el fin de evitar posibles incidencias o retrasos en el tratamiento del paciente. Además, se mantienen limpias las instalaciones, habitaciones, equipos, etc. para que los pacientes y personas relacionadas puedan recibir tratamiento médico con tranquilidad. Se contará con personal de mantenimiento que se encargará de las siguientes actividades:

- Verificar el funcionamiento del acelerador lineal.
- Verificar el estado y funcionamiento del sistema de hipertermia.
- Revisión del estado de la unidad de cuidados intensivos.
- Revisión de las instalaciones de la clínica (salas, servicios médicos, etc.).
- Inspección de equipos eléctricos.
- Verificar el estado de las puertas, ruedas, camas, etc. del paciente.
- Comprobar si hay daños o suciedad en las ruedas de cama para evitar posibles problemas cuando el paciente está hospitalizado.
- Verificar el estado del freno de cama.
- Verificar el estado de todos los tornillos de la bancada.
- Verificar la limpieza de la cama.
- Verificación del funcionamiento mecánico de la cama hospitalaria.

Por último, con el fin de brindar un servicio superior a los pacientes con cáncer, se desarrollarán herramientas que permitirán el cumplimiento y control de los programas o manuales de atención clínica y aseguran la correcta ejecución del proceso de atención.

PRODUCCIÓN – GESTIÓN AMBIENTAL

El ambiente de la clínica se mantendrá saludable y es importante prevenir virus y plagas, por lo que la limpieza de este sector es muy estricta. El mantenimiento de la infraestructura de edificios de salud incluye los siguientes tipos:

Limpieza: Se realiza una limpieza periódica de la instalación para evitar la contaminación y acumulación de desechos y residuos orgánicos e inorgánicos por fenómenos fisicoquímicos. Esto se hace para evitar que estos desechos se acumulen en la infraestructura. Esto puede provocar corrosión, adherencia, aislamiento, conducción eléctrica y transmisión biológica.

Inspección: Se realizará una inspección trimestral de la infraestructura y el equipo médico. Esta actividad se realizará mediante un programa adecuado teniendo en cuenta las características técnicas de la empresa inmobiliaria. El monitoreo es importante porque le permite brindar un servicio eficiente, reducir los costos de reparación y utilizar el equipo al 100 % de su capacidad.

Reparación y Reemplazo: Se realizará una inspección para ubicar elementos de reparación o reemplazo en la infraestructura para evitar averías o desperfectos.

Cimientos: Los cimientos son difíciles de mantener y propensos a problemas durante la fase de construcción y para evitar el deterioro, es necesario tomar medidas de protección y considerar factores que pueden alterar la durabilidad de los cimientos. La humedad es el factor principal que necesita para estar protegido.

Juntas de dilatación: Las juntas de dilatación deben ser revisadas por un especialista cada dos a tres años. Después de cinco años, se realizará un examen visual de las grietas; pintura desconchada, signos de humedad y cualquier tipo de daño estructural; Y reemplace los sellos dañados en las juntas de expansión.

Columnas y muros de carga: inspeccione visualmente una vez al año en busca de grietas, deformaciones, humedad y manchas diversas; Así como la abrasión anormal y excesiva de tejidos aislados, fisurados o descamados. Cada cinco años, personal especializado revisará el muro en busca de cambios atmosféricos, grietas de nivelación local, corrosión, pérdida de lechada en las juntas, presencia de grietas de humedad y manchas diversas.

Pintura: Un aspecto importante de la estética se refleja en la infraestructura de la clínica, la cual debe tener en cuenta el tipo de superficie a pintar, el estado particular del edificio y su exposición a estos factores. Debe estar hecho de materiales de alta calidad.

PRODUCCIÓN – MANO DE OBRA

Se ofrecerán cursos y especializaciones en medicina integrativa y cuidados para la formación de médicos, enfermeros y técnicos con temas relacionados con:

- Acompañamiento de pacientes con cáncer.
- Enfermedades que afectan el desarrollo del cáncer en los pacientes.
- Investigaciones en oncología.
- Una lectura crítica de la evidencia científica
- Equipo médico y de apoyo a domicilio.
- Ayuda en casa.

- orientación psicológica.
- Trabajo social.
- Asesoramiento a las familias sobre la obtención de servicios de atención domiciliaria.
- Enfermería.
- Seguridad del paciente
- Seguimiento telefónico.
- Investigación clínica

PRODUCCIÓN – CADENA DE SUMINISTROS:

La cadena de suministros para la farmacia.

Proveedores



Laboratorio
Distribuidores



Pacientes



Clínica



<p>Mediano plazo</p>		<p>Durante el primer año se estima se atenderá el 95% de la cantidad demandada</p> <p>Atender al 95% del mercado objetivo</p> <p>Realizar el mantenimiento continuo de los equipos de oncología en la clínica.</p> <p>Llevar a cabo capacitación</p>	<p>Personas: Formación de enfermeras, médicos y capacitación del personal administrativo.</p> <p>Planta: Contamos con una gran infraestructura con una capacidad máxima de 1250 personas.</p> <p>Procesos: Agilizar los procesos para hacer más eficaz la atención, el tratamiento oncológico y los cuidados paliativos, tanto en la clínica como en el domicilio.</p> <p>Servicio: Simplificar la atención al cliente y brindar un servicio eficiente.</p>	<p>PARA LAS 5P ELEMENTOS DE OPTIMIZACIÓN</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Capacidad del proyecto 2. Indicadores de macro y microlocalización. 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 tiempo estándar. 8. Tiempo entre ciclos de producción. 	<p>Eficiencia de la disponibilidad de tiempo productivo X</p> <p>Eficiencia en el uso de la capacidad productiva de los equipos X</p> <p>Eficiencia de la calidad de la producción</p> <p>PRODUCTIVIDAD MONFACTORIAL</p> <p>PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL</p> <p>CUMPLIMIENTO DE ESTÁNDARES DE</p>	<p>Medición diaria</p> <p>Medición diaria</p> <p>Medición no mayor a 30 días</p>
----------------------	--	--	---	---	---	--

		<p>continua para el personal médico, las enfermeras y los miembros de la clínica para garantizar mejores cuidados paliativos.</p>	<p>Planificación: Se implementará a través del sistema de calidad e indicadores durante todo el proceso.</p>	<p>9. Indicadores de mano de 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>PRODUCCIÓN Y GESTIÓN AMBIENTAL DE MANTENIMIENTO</p> <p>DISEÑO Y PROPUESTA DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DE MANO DE OBRA</p> <p>KPI DE APROVISIONAMIENTO PRIMER NIVEL</p>	<p>Medición diaria según el ciclo de mantenimiento establecido</p> <p>Anual</p> <p>Mensual</p>
--	--	---	--	---	--	--

Determinación del estudio organizacional

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

OBJETIVO – META –

ESTRATEGIA – INDICADOR

– MEDICIÓN INDICADORES(OMEIM)

Estructura y modelo organizativo (proponer un modelo organizativo y presentar el organigrama de la empresa a futuro) La organización es un sistema o un conjunto de procesos interrelacionados para lograr objetivos establecidos; A continuación, se utilizará un modelo organizativo basado en procesos porque es una forma de dirigir o administrar adecuadamente las actividades y relaciones comerciales. El valor estratégico de este modelo es diferenciarse brindando servicios predecibles y representativos a los clientes, lo que ayudará a posicionar a la compañía 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
- El portal web de la empresa y su departamento de contratación deberán estar conectados a diversos sistemas de seguimiento, control y actualización en internet, lo que se hará periódicamente.
- La empresa también publicará las vacantes requeridas en las páginas de las agencias de contratación.
- Se utilizará reclutamiento 2.0, incluyendo el uso de redes sociales como LinkedIn.

Estrategia de selección:

- Recomendamos que el área de talento sea liderada por un experto con experiencia en gestión de personas.
- Aplicar todas las pruebas de selección (Prueba de Conocimientos, Ingeniería Psicológica, Psicología, Pruebas Médicas y Entrevista). Se pueden realizar entrevistas virtuales o por videoconferencia y se realizarán pruebas de evaluación de habilidades blandas.
- Desarrollar método de reclutamiento interno (método de reclutamiento para encontrar candidatos interesados en incorporarse a la empresa). Seleccione el formato de la entrevista.
- Establecer una coordinación objetiva y la calificación de los candidatos con base en la experiencia laboral y las habilidades. Racionalizar la información con base en los requisitos de las vacantes para emplear mejor a los candidatos.

Estrategia de Inducción e Integración:

- Hacer que los candidatos se incorporen a la organización y observar su adaptación al puesto.
- Educar a los nuevos participantes sobre reglas, políticas, valores, trabajos y planes de beneficios para que puedan integrarse efectivamente en sus grupos de trabajo.
- Por último, integrar a los recién llegados a través de reuniones informales para que puedan integrarse y adaptarse al nuevo entorno laboral.

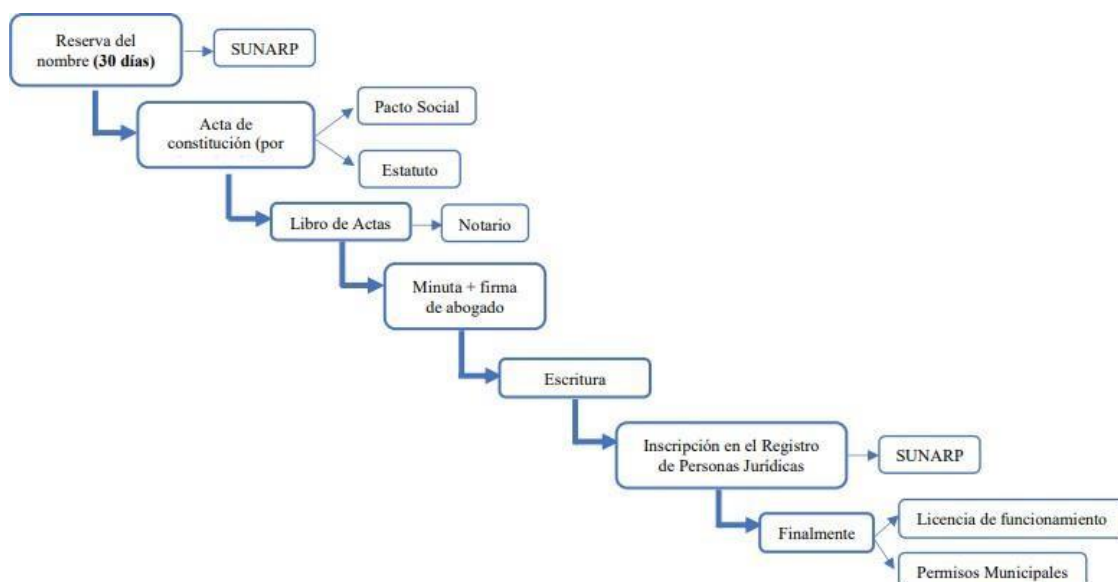
Estrategia de desarrollo:

- Las primeras semanas de trabajo son un período importante; por lo tanto, es necesario que la organización inicie un proceso a largo plazo de motivación de los trabajadores y de creación de sentido de pertenencia.
- En la fase inicial se implementarán programas de orientación y capacitación para inculcar una cultura de empresa y un sentido de pertenencia.

Retención del capital humano:

- La empresa implementará una cultura en la que los empleados son lo primero y se esforzará por incentivar su permanencia con planes de inversión que incluyan beneficios, revisiones salariales, jornadas laborales justas o planes de carrera entre otras medidas de retención para asegurar o asegurar el tiempo de los empleados en el medio o en el medio a largo plazo.

FLUJOGRAMA GENERAL DE CREACIÓN, ESTRUCTURA DE CONSTITUCIÓN, VERIFICACIÓN Y REGISTRO DE LA FUTURA EMPRESA. INCLUIR EN EL FLUJOGRAMA LOS PROCESOS



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

Los trabajadores se convirtieron en la mayor fuente de conocimientos por su capacidad de memorizar; para ello, la empresa debe estar interesada en capacitar a los trabajadores 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

Plan de retribuciones e incentivos:

Las retribuciones se darán por retribución fija, las cuales se darán a partir del cargo que cumpla y mediante lo escrito en el contrato de trabajo.

Se darán retribuciones en especie para la fecha de fiestas patrias y navidad en donde se entregará una canasta y un pavo para cada trabajador.

Asimismo, también se darán incentivos a los trabajadores que realicen tiempos extra en temporadas festivas.

Plan de escalas salariales:

A los recién ingresados se les pagará el sueldo mínimo con toda la posibilidad de aumento de sueldo a futuro, dependiendo de las funciones que cumplan y su desempeño.

Así mismo se cuenta con profesionales con experiencia en el ámbito laboral (ejemplo: como el caso de los ingenieros) a quienes se le brindará un sueldo mayor al de los que recién inician y 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 diseñará un plan de capacitación anual, no sin antes realizar una evaluación situacional para identificar las necesidades específicas de cada puesto de trabajo. Por ello, se buscarán cursos y seminarios actualizados con las nuevas tendencias del mercado, ya sean locales o internacionales.

Cabe señalar que, dentro de las condiciones de contratación del personal, será causal de despido la inasistencia de estos talleres y/o cursos. Entre las capacitaciones realizables, serán tres:

- **Capacitación específica:** se orienta a un puesto específico dentro de la empresa. Se brindará un programa de educación ambiental para los trabajadores del área de operaciones con el fin de que comprendan los problemas ambientales actuales, las soluciones más innovadoras en el mundo, el manejo de residuos sólidos, producción limpia mediante el uso eficiente de la energía y agua, e incluso desarrollen el sentido crítico para proponer nuevas ideas que lleven al campo a cumplir con su objetivo de sostenibilidad.
- **Capacitación en gestión:** busca la eficiencia de la gestión de las actividades de los trabajadores que tienen equipos a su cargo como en el caso del área de ventas, a ellos se les dará un curso de calidad en servicio al cliente para el manejo de conceptos y criterios de un servicio de calidad, técnicas para generar relaciones armoniosas con los clientes, técnicas de medición, evaluación de la calidad de servicio y demás competencias.
- **Capacitación básica:** son aquellas capacitaciones que sirven para todos los trabajadores de forma general y se irán implementando a medida que se observen las evaluaciones de desempeño.

Plan de Motivaciones: reconocimientos, delegación, autonomía, participación accionarial. Entre los planes de motivación se considerará lo siguiente:

- **Publicación de los talentos del mes:** se publicarán las fotos en el mural de reconocimiento por orden de mérito de los 5 colaboradores que más destacaron durante el mes de acuerdo con el cumplimiento de los objetivos, las normas de seguridad y demás indicadores. De esta manera se espera que exista una competencia sana interna para ser reconocidos por sus demás compañeros.

- Celebración de fechas especiales: Se realizarán las respectivas reuniones informales de manera de compartir y poder generar confianza y unión entre los colaboradores, así se celebrarán fechas especiales como el Día de la Madre, del Padre, Navidad y también se considerará el día de la integración en el aniversario de la empresa con el fin de fortalecer el trabajo en equipo y la identidad corporativa, en donde se realizarán olimpiadas, entre otras actividades fuera de la empresa.

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

- Incentivos de estabilidad laboral con relación a la antigüedad del trabajador.
- Se realizarán diversas premiaciones a aquellos colaboradores que realizan proyectos que favorezcan a la empresa y a su mejora continua.
- Bonos económicos que promueva la necesidad social del empleado mediante concursos.
- Incentivos y reconocimiento de trabajo de acuerdo a la evaluación semestral respectiva del desempeño laboral de cada trabajador.

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

- Todos los trabajadores se les brindará 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.

Estrategia de estudio técnico	Objetivo estratégico del estudio técnico	Objetivo específico (META)	Estrategias organizacionales	Indicadores	Medición de indicador para verificar cumplimiento de la meta
Corto plazo		Al primer año: conseguir la integración al 100% de todo el personal de la clínica	1.-Estrategia de administración de personas: Estrategia de reclutamiento y preselección, integración, inducción y retención plan de desarrollo personal.	1. Estrategias administración de personas: <u>Medios de reclutamiento</u> Crterios: <ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos y experiencia <u>Capacidades intelectuales:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Inteligencia general • Conceptualización • Capacidad de Análisis y síntesis 	
Mediano plazo		En el tercer año: mejorar el clima laboral enfocado en la relación del médico / paciente al 90%			
Largo plazo	Posicionar a la empresa como el mejor servicio en tratamientos oncológicos para pacientes con cáncer, con el fin de garantizarles una mejor calidad de vida y satisfacer la demanda del mercado.	En el quinto año: reducir el nivel de rotación del personal médico a un 95%		Dimensiones personales: <ul style="list-style-type: none"> • Afán de logro Implicación en el trabajo • Estabilidad de comportamientos • Independencia de criterio • Capacidad para tomar decisiones: Relación interpersonal • Contratos laborales Seguridad y Salud Ocupacional • Leyes laborales y previsionales Seguimiento y Control Motivos: <ul style="list-style-type: none"> • Ambiciones profesionales • Salarios Carrera profesional • Política de incentivos. 	MEDICIÓN SEMESTRAL

			<p>2. Estrategias de dirección de personas: Gestión del conocimiento</p> <p>Motivos Motivaciones Liderazgo compartido</p> <p>3. Responsabilidad social de la organización Calidad Ética: (ISO 2600)</p>	<p>2. Estrategias de dirección de personas: 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><u>Cultura Organizacional Capital social organizacional interno Motivaciones:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Intereses y expectativas. • Reconocimientos. • Clima laboral. • Promoción y crecimiento profesional. • Delegación. • Comunicación eficaz. • Valoración del trabajo del empleado. <p>3. Responsabilidad social de la organización</p> <p><u>Derechos humanos:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Respeto de normas. • Impactos negativos. • Políticas de respeto. 	<p>MEDICIÓN BIMESTRAL</p> <p>MEDICIÓN MENSUAL</p>
--	--	--	---	--	---

- Involucramiento de todas las partes interesadas.
- Promueve la diversidad.

Relaciones laborales:

- Políticas de estabilidad laboral.
- Existencia de discriminación.
- Privacidad de datos personales.

					<ul style="list-style-type: none"> Cumplimiento de horario laboral. Reconocimiento de horas extras. Derecho de libertad de asociación. Beneficios de ley Salud y seguridad. Equipo de seguridad Ambiente de trabajo. Canal de funcionamiento. Bienestar familiar. <p><u>Prácticas laborales:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Contratación de personal. Satisfacción laboral. Incentivos servicios. Indicadores de desempeño. Programas de calidad de vida. <p><u>4.-Gestión por procesos</u></p> <p>Macroprocesos (Mapa de procesos)</p>	
--	--	--	--	--	--	--

				<p>4. 4. Gestión por procesos</p> <ul style="list-style-type: none">• Calidad total: producto / servicio procesos.• Principios de calidad.• Modelos Normativos.• Modelos de excelencia de la calidad.	<p>Procesos:</p> <ul style="list-style-type: none"> 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>MEDICION MENSUAL</p>
--	--	--	--	---	---	--------------------------------

Estudio Económico y Financiero Balance inicial

BALANCE INICIAL					
ACTIVO	S/	12,238,878.67	PASIVO	S/	4,283,607.53
AC	S/	16,666.67	PC	S/	-
EFFECTIVO	S/	16,666.67			
A no C	S/	12,222,212.00	P no C	S/	4,283,607.53
MUEBLES Y EQUIPOS	S/	686,662.00	Financiamiento 45	S/	4,283,607.53
INMUEBLES	S/	11,502,000.00			
INTANGIBLES	S/	33,550.00	PATRIMONIO	S/	7,955,271.13
Depreciación	S/	-	CAPITAL	S/	7,955,271.13
			UTILIDAD NETA		
TOTAL	S/	12,238,878.67	TOTAL	S/	12,238,878.67

S/ -

Balance proyectado

	2022 AÑO 0	2023	2024	2025	2026	2027
ACTIVO	S/ 12,238,878.67	S/ 8,113,169.07	S/ 5,026,109.07	S/ 1,925,852.65	- 1,190,533.27 S/	- 4,326,399.67 S/
AC	S/ 16,666.67	-S/ 2,864,800.53	- 4,707,618.13 S/	-S/ 6,563,632.15	- 8,435,775.67 S/	- 10,327,399.67 S/
EFFECTIVO	S/ 16,666.67	-S/ 2,864,800.53	- 4,707,618.13 S/	-S/ 6,563,632.15	- 8,435,775.67 S/	- 10,327,399.67 S/
A no C	S/ 12,222,212.00	S/ 10,977,969.60	S/ 9,733,727.20	S/ 8,489,484.80	S/ 7,245,242.40	S/ 6,001,000.00
MUEBLES Y EQUIPOS	S/ 686,662.00	S/ 686,662.00	S/ 686,662.00	S/ 686,662.00	S/ 686,662.00	S/ 686,662.00
INMUEBLES	S/ 11,502,000.00	S/ 11,502,000.00	S/ 11,502,000.00	S/ 11,502,000.00	S/ 11,502,000.00	S/ 11,502,000.00
INTANGIBLES	S/ 33,550.00	S/ 33,550.00	S/ 33,550.00	S/ 33,550.00	S/ 33,550.00	S/ 33,550.00
Depreciación	S/ -	-S/ 1,244,242.40	- 2,488,484.80 S/	-S/ 3,732,727.20	- 4,976,969.60 S/	- 6,221,212.00 S/
TOTAL	S/ 12,238,878.67	S/ 8,113,169.07	S/ 5,026,109.07	S/ 1,925,852.65	- 1,190,533.27 S/	- 4,326,399.67 S/
PASIVO	S/ 4,283,607.53	S/ 2,600,551.55	S/ 1,883,878.76	S/ 1,073,511.75	S/ 157,250.61	- 878,691.66 S/

PC	S/ -	-S/ 275,191.35	- 147,813.67 S/	-S/ 4,358.45	S/ 157,250.61	- 878,691.66 S/
IMPUESTO A LA RENTA	S/ -	-S/ 1,022,103.29	- 991,864.15 S/	-S/ 958,180.68	- 920,619.59 S/	- 878,691.66 S/
CRT. BANACARIO	S/ -	S/ 746,911.93	S/ 844,050.48	S/ 953,822.23	S/ 1,077,870.1 9	S/ -
P no C	S/ 4,283,607.53	S/ 2,875,742.91	S/ 2,031,692.4 3	S/ 1,077,870.1 9	S/ -	S/ -
CUENTAS POR PAGAR	S/ 4,283,607.53	S/ 2,875,742.91	S/ 2,031,692.4 3	S/ 1,077,870.1 9	S/ -	S/ -
PATRIMONIO	S/ 7,955,271.13	S/ 5,512,617.52	S/ 3,142,230.3 2	S/ 852,340.90	- 1,347,783.8 S/ 8	- 3,447,708.0 S/ 1
CAPITAL	S/ 7,955,271.13	S/ 7,955,271.13	S/ 7,955,271.1 3	S/ 7,955,271.1 3	S/ 7,955,271.1 3	S/ 7,955,271.1 3
UTILIDAD NETA	S/ -	-S/ 2,442,653.62	- 2,370,387.2 S/ 0	-S/ 2,289,889.4 2	- 2,200,124.7 S/ 7	- 2,099,924.1 S/ 3
RST. ACUMULADO	S/ -	S/ -	- 2,442,653.6 S/ 2	-S/ 4,813,040.8 2	- 7,102,930.2 S/ 4	- 9,303,055.0 S/ 1
TOTAL	S/ 12,238,878.67	S/ 8,113,169.07	S/ 5,026,109.0 7	S/ 1,925,852.6 5	- 1,190,533.2 S/ 7	- 4,326,399.6 S/ 7

Estado de ganancias y pérdidas

ESTADO DE GANANCIA Y PERDIDAS	2022	2023	2024	2025	2026	2027
VENTAS	0	S/ 1,505,543.8 4	S/ 1,550,710.1 5	S/ 1,597,231.4 6	S/ 1,645,148.4 0	S/ 1,694,502.8 5
COSTOS PRODUCCION	0	S/ 2,451,300.0 0	S/ 2,479,920.0 0	S/ 2,509,398.6 0	S/ 2,539,761.5 6	S/ 2,571,035.4 0
AMORTIZ Y DEPRECIACIÓN	0	S/ 1,244,242.4 0	S/ 1,244,242.4 0	S/ 1,244,242.4 0	S/ 1,244,242.4 0	S/ 1,244,242.4 0
UTILIDAD BRUTA		-S/ 2,189,998.5 6	-S/ 2,173,452.2 5	-S/ 2,156,409.5 4	-S/ 2,138,855.5 6	-S/ 2,120,774.9 5
GASTOS OPERATIVOS		S/ 717,660.00	S/ 717,660.00	S/ 717,660.00	S/ 717,660.00	S/ 717,660.00
UTILIDAD OPERATIVA		-S/ 2,907,658.5 6	-S/ 2,891,112.2 5	-S/ 2,874,069.5 4	-S/ 2,856,515.5 6	-S/ 2,838,434.9 5
GASTOS FINANCIEROS		S/ 557,098.34	S/ 471,139.10	S/ 374,000.56	S/ 264,228.80	S/ 140,180.84
UTILIDADES ANTES DE LOS IMP		-S/ 3,464,756.9 0	-S/ 3,362,251.3 5	-S/ 3,248,070.1 0	-S/ 3,120,744.3 6	-S/ 2,978,615.7 9
IMP.RENTA		-S/ 1,022,103.2 9	-S/ 991,864.1 5	-S/ 958,180.68	-S/ 920,619.5 9	-S/ 878,691.66
UTILIDAD NETA		-S/ 2,442,653.6 2	-S/ 2,370,387.2 0	-S/ 2,289,889.4 2	-S/ 2,200,124.7 7	-S/ 2,099,924.1 3

Presupuesto de costos y gastos Costos MO:

Descripción del Puesto	N° profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Personal de limpieza y mantenimiento	12	S/ 1,025.00	S/ 12,300.00	S/ 147,600.00
Enfermeras	20	S/ 2,500.00	S/ 50,000.00	S/ 600,000.00
Líder de enfermería	2	S/ 2,750.00	S/ 5,500.00	S/ 66,000.00
Doctores	10	S/ 4,500.00	S/ 45,000.00	S/ 540,000.00
Técnicos de salud	7	S/ 1,300.00	S/ 9,100.00	S/ 109,200.00
Total			S/ 121,900.00	S/ 1,462,800.00

CIF

Materiales	Mensual (S/.)	2022	2023	2024	2025	2026
Medicamento	S/ 50,000.00	S/ 600,000.00	S/ 618,000.00	S/ 636,540.00	S/ 655,636.20	S/ 675,305.29
EPPs	S/ 24,500.00	S/ 294,000.00	S/ 302,820.00	S/ 311,904.60	S/ 321,261.74	S/ 330,899.59
otros	S/ 5,000.00	S/ 60,000.00	S/ 61,800.00	S/ 63,654.00	S/ 65,563.62	S/ 67,530.53
Total	S/ 79,500.00	S/ 954,000.00	S/ 982,620.00	S/ 1,012,098.60	S/ 1,042,461.56	S/ 1,073,735.40

Suministro	Mensual	Anual
Agua	S/ 300.00	S/ 3,600.00
Electricidad	S/ 1,200.00	S/ 14,400.00

Mantenimiento		6 meses	Anual
Equipos y maquinarias	Mobiliaria medica	S/ 500.00	S/ 1,000.00
	Equipos médicos	S/ 1,250.00	S/ 2,500.00
		Semestre	Anual

Total de CIF	2022	2023	2024	2025	2026
Materiales	S/ 954,000.00	S/ 982,620.00	S/ 1,012,098.60	S/ 1,042,461.56	S/ 1,073,735.40
Suministro	S/ 21,000.00	S/ 21,000.00	S/ 21,000.00	S/ 21,000.00	S/ 21,000.00
Mantenimiento	S/ 3,500.00	S/ 3,500.00	S/ 3,500.00	S/ 3,500.00	S/ 3,500.00
Capacitaciones	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00
Total de CIF	S/ 988,500.00	S/ 1,017,120.00	S/ 1,046,598.60	S/ 1,076,961.56	S/ 1,108,235.40

Costos totales anuales	2022	2023	2024	2025	2026
Mano de obra	S/ 1,462,800.00	S/ 1,462,800.00	S/ 1,462,800.00	S/ 1,462,800.00	S/ 1,462,800.00
CIF	S/ 988,500.00	S/ 1,017,120.00	S/ 1,046,598.60	S/ 1,076,961.56	S/ 1,108,235.40
Total	S/ 2,451,300.00	S/ 2,479,920.00	S/ 2,509,398.60	S/ 2,539,761.56	S/ 2,571,035.40

GASTOS

Gastos administrativos:

Descripción del Puesto	N° profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Director Médico	1	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 72,000.00
Contador	2	S/ 2,500.00	S/ 5,000.00	S/ 60,000.00
Administrador	2	S/ 3,000.00	S/ 6,000.00	S/ 72,000.00
Seguridad	7	S/ 1,800.00	S/ 12,600.00	S/ 151,200.00
Ingeniero de sistemas	2	S/ 1,750.00	S/ 3,500.00	S/ 42,000.00
Recepcionistas	6	S/ 1,025.00	S/ 6,150.00	S/ 73,800.00
Líder de recepcionistas	2	S/ 1,450.00	S/ 2,900.00	S/ 34,800.00
Asistentes administrativas	2	S/ 1,100.00	S/ 2,200.00	S/ 26,400.00
Otros gastos administrativos			S/ 2,000.00	S/ 24,000.00
Total			S/ 46,350.00	S/ 556,200.00

Gastos de venta

Descripción del Puesto	N° profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Líder asesor comercial	2	S/ 1,350.00	S/ 2,700.00	S/ 32,400.00
Asesor comercial	6	S/ 1,025.00	S/ 6,150.00	S/ 73,800.00
Otros gastos de ventas			S/ 3,000.00	S/ 36,000.00
Total			S/ 11,850.00	S/ 142,200.00

Otros gastos operativos

	Mensual	Anual
Luz	S/200.00	S/2,400.00
Agua	S/80.00	S/960.00
Teléfono	S/125.00	S/1,500.00
Utiles de escritorio	S/200.00	S/2,400.00
Total	S/605.00	S/7,260.00

Capacitaciones	Semestral	Anual
Total	6000	12000

Gastos operativos anuales	2022	2023	2024	2025	2026
Gastos administrativos	S/556,200.00	S/556,200.00	S/556,200.00	S/556,200.00	S/556,200.00
Gastos de ventas	S/142,200.00	S/142,200.00	S/142,200.00	S/142,200.00	S/142,200.00
Otros	S/19,260.00	S/19,260.00	S/19,260.00	S/19,260.00	S/19,260.00
Total	S/717,660.00	S/717,660.00	S/717,660.00	S/717,660.00	S/717,660.00

Flujo de caja:

Flujo de capital	2022	2023	2024	2025	2026	2027
INVERSION TANGIBLE	- 12,188,662.00 S/					
INVERSION INTANGIBLE	- 33,550.00 S/					
CAPITAL TRABAJO	- 16,666.67 S/					
RECUPERO A. TANG.						S/ 6,001,000.00
REC. CAP.TRAB						S/ 16,666.67
TOTAL	- 12,238,878.67 S/	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 6,017,666.67

ESTADO DE GANANCIA Y PERDIDAS	2022	2023	2024	2025	2026	2027
VENTAS	0	S/ 1,505,543.84	S/ 1,550,710.15	S/ 1,597,231.46	S/ 1,645,148.40	S/ 1,694,502.85
COSTOS PRODUCCION	0	S/ 2,451,300.00	S/ 2,479,920.00	S/ 2,509,398.60	S/ 2,539,761.56	S/ 2,571,035.40
AMORTIZ Y DEPRECIACIÓN	0	S/ 1,244,242.40	S/ 1,244,242.40	S/ 1,244,242.40	S/ 1,244,242.40	S/ 1,244,242.40
UTILIDAD BRUTA		-S/ 2,189,998.56	-S/ 2,173,452.2	-S/ 2,156,409.54	-S/ 2,138,855.56	-S/ 2,120,774.95
GASTOS OPERATIVOS		S/ 717,660.00	S/ 717,660.00	S/ 717,660.00	S/ 717,660.00	S/ 717,660.00
UTILIDAD OPERATIVA		-S/ 2,907,658.56	-S/ 2,891,112.25	-S/ 2,874,069.54	-S/ 2,856,515.56	-S/ 2,838,434.95
GASTOS FINANCIEROS		S/ 557,098.34	S/ 471,139.10	S/ 374,000.56	S/ 264,228.80	S/ 140,180.84
UTILIDADES ANTES DE LOS IMP		-S/ 3,464,756.90	-S/ 3,362,251.35	-S/ 3,248,070.10	-S/ 3,120,744.36	-S/ 2,978,615.79
IMP.RENTA		-S/ 1,022,103.29	-S/ 991,864.15	-S/ 958,180.68	-S/ 920,619.59	-S/ 878,691.66
UTILIDAD NETA		-S/ 2,442,653.62	-S/ 2,370,387.20	-S/ 2,289,889.42	-S/ 2,200,124.77	-S/ 2,099,924.13

FLUJO OPERATIVO		2023	2024	2025	2026	2027
UTILIDAD NETA		-S/ 2,442,653.62	-S/ 2,370,387.20	-S/ 2,289,889.42	-S/ 2,200,124.77	-S/ 2,099,924.13
(+) DEPRECIACION		S/ 1,237,532.40	S/ 1,237,532.40	S/ 1,237,532.40	S/ 1,237,532.40	S/ 1,237,532.40
(+) AMORT. INTANGIBLES		S/ 6,710.00	S/ 6,710.00	S/ 6,710.00	S/ 6,710.00	S/ 6,710.00
FON		-S/ 1,198,411.22	-S/ 1,126,144.80	-S/ 1,045,647.02	-S/ 955,882.37	-S/ 855,681.73

FLUJO ECONOMICO	2022	2023	2024	2025	2026	2027
FLUJO DE CAPITAL	-S/ 12,238,878.67	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 6,017,66.67
FLUJO OPERATIVO		-S/ 1,198,411.22	-S/ 1,126,144.80	-S/ 1,045,647.02	-S/ 955,882.37	-S/ 855,681.73
FCEN	-S/ 12,238,878.67	-S/ 1,198,411.22	-S/ 1,126,144.80	-S/ 1,045,647.02	-S/ 955,882.37	S/ 5,161,984.93

FLUJO DE SERVICIO A LA	2022	2023	2024	2025	2026	2027
PRESTAMO	S/ 4,283,607.53					
AMORTIZACION PRESTAMO		S/ 660,952.69	S/ 746,911.93	S/ 844,050.48	S/ 953,822.23	S/ 1,077,870.19
INTERES		S/ 557,098.34	S/ 471,139.10	S/ 374,000.56	S/ 264,228.80	S/ 140,180.84
ESC. FISCAL						
FSD	S/ 4,283,607.53	S/ 1,218,051.03	S/ 1,218,051.03	S/ 1,218,051.03	S/ 1,218,051.03	S/ 1,218,051.03

FLUJO DE CAJA FINANCIERO	2022	2023	2024	2025	2026	2027
FLUJO ECONOMICO	-S/ 12,238,878.67	-S/ 1,198,411.22	-S/ 1,126,144.80	-S/ 1,045,647.02	-S/ 955,882.37	S/ 5,161,984.93
FLUJO SERV. DEUDA	S/ 4,283,607.53	S/ 1,218,051.03	S/ 1,218,051.03	S/ 1,218,051.03	S/ 1,218,051.03	S/ 1,218,051.03
FCFN	-S/ 7,955,271.13	-S/ 2,416,462.25	-S/ 2,344,195.83	-S/ 2,263,698.05	-S/ 2,173,933.41	S/ 3,943,933.90

Terreno	S/ 500,000.00
----------------	----------------------

MATERIALES	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Bloques prefabricados	unidad	135,000	S/ 45.00	S/ 6,075,000.00
Piedras naturales	unidad	78,000	S/ 35.00	S/ 2,730,000.00
Acero	unidad	20,000	S/ 70.00	S/ 1,400,000.00
Fierro	unidad	7,000	S/ 32.00	S/ 224,000.00
Cemento	bolsa	14,000	S/ 30.00	S/ 420,000.00
Otros	unidad			S/ 23,000.00
Total				S/ 10,872,000.00

Alquiler de maquinaria	S/130,000.00
- Máquina explanadora	S/26,000.00
- Excavadora	S/19,500.00
- Tractor con remolque	S/32,500.00
- Compresor de aire	S/6,500.00
- Generador y Equipo para soldar	S/10,400.00
- Vibrador para hormigón	S/15,600.00
- Compactador	S/19,500.00

Mobiliaria no médicos	Cantidad	Costo unitario	TOTAL
Andamios de madera o metal para Farmacia	2	S/ 6,500.00	S/ 13,000.00
Andamios para almacén	4	S/ 5,500.00	S/ 22,000.00
Cafetera express	2	S/ 150.00	S/ 300.00
colchón	500	S/ 325.00	S/ 162,500.00
Dispensador de agua	5	S/ 200.00	S/ 1,000.00
Dispensador de papel	8	S/ 41.00	S/ 328.00
Escritorio de melamina	2	S/ 350.00	S/ 700.00
Refrigerador	1	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00
lockers de 20 puertas	2	S/ 1,100.00	S/ 2,200.00
Mesa de dispensador de agua	2	S/ 70.00	S/ 140.00
Mesa de trabajo larga de melamina	2	S/ 2,100.00	S/ 4,200.00
Mesa de trabajo para secretarias de melamina	2	S/ 1,500.00	S/ 3,000.00
Mesa para 12 personas ovalada de madera	1	S/ 2,500.00	S/ 2,500.00
Mesa redonda de melamina	1	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00
Mesitas	3	S/ 150.00	S/ 450.00
microondas	1	S/ 329.00	S/ 329.00
Mostrador	1	S/ 980.00	S/ 980.00
Mueble ovalado de atención al cliente	5	S/ 1,800.00	S/ 9,000.00
Pizarra acrílica (pequeña)	1	S/ 25.00	S/ 25.00
Pizarra acrílica grande	1	S/ 140.00	S/ 140.00

reloj de pared	2	S/	18.00	S/	36.00
Silla giratoria alta	5	S/	125.00	S/	625.00
Sillas de espera de tres cuerpos	4	S/	280.00	S/	1,120.00
Sillas de escritorio	5	S/	55.00	S/	275.00
Televisor de 32"	5	S/	850.00	S/	4,250.00
Televisor de 42"	1	S/	1,850.00	S/	1,850.00
termo de agua	2	S/	150.00	S/	300.00
Vitrina	15	S/	280.00	S/	4,200.00
Total				S/	237,648.00

Mobiliario medico	Cantidad		Costo unitario		TOTAL
Camillas para reposo	27	S/	2,870.00	S/	77,490.00
Sillas de ruedas	20	S/	800.00	S/	16,000.00
Peldaño de dos pasos	14	S/	80.00	S/	1,120.00
Camilla de tópico	5	S/	1,200.00	S/	6,000.00
Camas para internamiento	20	S/	1,500.00	S/	30,000.00
Total				S/	130,610.00

Equipos médicos	Cantidad	Costo unitario	TOTAL
Monitores multiparámetros	10	S/ 1,800.00	S/ 18,000.00
Negatoscopio doble de pared	2	S/ 459.00	S/ 918.00
Negatoscopio 1 cuerpo	6	S/ 350.00	S/ 2,100.00
Estetoscopios	15	S/ 430.00	S/ 6,450.00
Tensiómetro de pie	4	S/ 574.00	S/ 2,296.00
Termómetro digital	13	S/ 50.00	S/ 650.00
Coche de curaciones	15	S/ 2,000.00	S/ 30,000.00
Repisa para materiales	2	S/ 700.00	S/ 1,400.00
Repostero para medicamentos	8	S/ 1,000.00	S/ 8,000.00
Tensiómetro	7	S/ 310.00	S/ 2,170.00
Tachos metálicos (sanitario)	16	S/ 50.00	S/ 800.00
Sistema de hipotermia	10	S/ 1,980.00	S/ 19,800.00
Tomógrafos espirales multiforme	3	S/ 1,291.00	S/ 3,873.00
Linterna manual medico	13	S/ 30.00	S/ 390.00
Balanza de pie	13	S/ 40.00	S/ 520.00
Tallímetro	13	S/ 499.00	S/ 6,487.00
Dispositivo de radiografía	5	S/ 3,600.00	S/ 18,000.00
Equipo digital portátil	2	S/ 92,500.00	S/ 185,000.00
Módulos de quimioterapia individuales	5	S/ 2,310.00	S/ 11,550.00
Total		S/ 318,404.00	

Terreno	S/500,000.00
Materiales	S/10,872,000.00
Alquiler de maquinaria	S/130,000.00
Mobiliaria no médicos	S/237,648.00
Mobiliario medico	S/130,610.00
Equipos médicos	S/318,404.00
Total de activos tangibles	S/12,188,662.00

Dep. Lineal A. tangibles	2022	2023	2024	2025	2026	Total depreciación	Recupero
	S/ 137,332.40	S/ 137,332.40	S/ 137,332.40	S/ 137,332.40	S/ 137,332.40		
	S/ 1,100,200.00	S/ 1,100,200.00	S/ 1,100,200.00	S/ 1,100,200.00	S/ 1,100,200.00		
Total	S/ 1,237,532.40	S/ 1,237,532.40	S/ 1,237,532.40	S/ 1,237,532.40	S/ 1,237,532.40	S/ 6,187,662.00	S/ 6,001,000.00

Activo intangible

	TOTAL
Investigación de mercado	S/ 3,000.00
Licencias	S/ 10,000.00
Software	S/ 15,550.00
Sunarp	S/ 1,000.00
Otros	S/ 4,000.00
Total de activosintangibles	S/ 33,550.00

AMORT. ANUAL INTANG.	2022	2023	2024	2025	2026
Total	S/ 6,710.00	S/ 6,710.00	S/ 6,710.00	S/ 6,710.00	S/ 6,710.00

Capital de trabajo

CAPITAL TRABAJO	TOTAL
Medicamento	S/ 16,666.67
TOTAL	S/ 16,666.67

Total de inversión	Total
Activos tangibles	S/ 12,188,662
Activos intangibles	S/ 33,550
Capital de trabajo	S/ 16,667
Total	S/ 12,238,879

Financiamiento

		A. PROPIO	P. BANCARIO	TOTAL
		65%	35%	100%
	TOTAL	S/ 7,955,271.13	S/ 4,283,607.53	S/ 12,238,878.67
ACTIVOS TANGIBLES	S/ 12,188,662.00	S/ 7,922,630.30	S/ 4,266,031.70	S/ 12,188,662.00
ACTIVOS INTANGIBLES	S/ 33,550.00	S/ 21,807.50	S/ 11,742.50	S/ 33,550.00
CAPITAL TRABAJO	S/ 16,666.67	S/ 10,833.33	S/ 5,833.33	S/ 16,666.67
	S/ 12,238,878.67	S/ 7,955,271.13	S/ 4,283,607.53	S/ 12,238,878.67

	DATOS DEL PRESTAMO		
CAPITAL PRESTADO	S/	4,283,607.53	
TNAKM		12.3%	TEA 13.01%
TIEMPO		5	AÑOS
CUOTAS CONSTANTES		S/1,218,051.03	

PERIODOS	SALDO	INTERES	AMORTIZACION	RENTA
2021	S/ 4,283,607.53	S/ -	S/ -	S/ -
2022	S/ 4,283,607.53	S/ 557,098.34	S/ 660,952.69	S/ 1,218,051.03
2023	S/ 3,622,654.84	S/ 471,139.10	S/ 746,911.93	S/ 1,218,051.03
2024	S/ 2,875,742.91	S/ 374,000.56	S/ 844,050.48	S/ 1,218,051.03
2025	S/ 2,031,692.43	S/ 264,228.80	S/ 953,822.23	S/ 1,218,051.03
2026	S/ 1,077,870.19	S/ 140,180.84	S/ 1,077,870.19	S/ 1,218,051.03



Evaluación

FLUJOS				
	ECONOMICO	FINANCIERO		
	-S	-S/		
VAN	12,901,743.59	12,628,541.75	S/273,201.84	EVA
TIR	-24.62%	-37.49%	-13%	0.288
B/C	-0.0542	-0.5874	-53%	8.64
IR	-5.42%	-58.74%	-53%	
PR	-9.868	-2.394	7.47	7.62
				18.6
COSTO DE OPORTUNIDAD (COK)				
TLR	3.75%			
TPM	13.01%			

B	1.45			
COK	17.17%			
COSTO PROMEDIO PONDERADO GLOBAL DE CAPITAL(CPPGC=WACC)				
FUENTES	INVERSION	%INVERSION	COSTOS	WACC
A. PROPI	S/ 7,955,271.13	65%	17.17%	11.16%
P. BANCARIO	S/ 4,283,607.53	35%	9.17%	3.21%
TOTAL	S/ 12,238,878.67	100%		14.37%

Análisis de escenario		FCE				FCF			
Escenarios	%ventas	VAN	TIR	B/C	PR	VAN	TIR	B/C	PR
PESIMISTA	90%	S/ 2,430,006.48	36.86%	1.5813	4.421	S/ 3,001,949.40	46.50%	2.1048	4.063
PLANIFICA	100%	S 3,493,770.28	45.18%	1.8401	4.024	S/ 4,139,378.16	58.43%	2.5234	3.635
OPTIMISTA	110%	S/ 4,557,534.08	53.36%	2.0903	3.737	S/ 5,276,806.93	70.29%	2.9421	3.353

100% S/ 3,493,770.28

100% S/ 4,139,378.16

70% S/ 2,430,006.48

73% S/ 3,001,949.40

Variación 30%

Variación 27%

Elasticidad 3.044744533

Elasticidad 2.747825209

100%	30%	33%
100%	27%	36%

EJEMPLO CON DATOS FICTICIOS	ESCENARIO	ESCENARIO	ESCENARIO	VALORES ESPERADO DEL PROYECTO
	PESIMISTA	NORMAL	OPTIMISTA	
PESO	15%	75%	10%	100%
VANE	S/ 2,430,006.48	S/ 3,493,770.28	S/ 4,557,534.08	S/ 3,440,582.09
TIRE	36.86%	45.18%	53.36%	45%
PRCE	4.421	4.0237	3.7373	4.055
B/C E	1.5813	1.8401	2.0903	1.826

VANF	S/ 3,001,949.40	S/ 4,139,378.16	S/ 5,276,806.93	S/ 4,082,506.72
TIRF	46.50%	58.43%	70.29%	58%
PRCF	4.063	3.635	3.353	3.671
B/CF	2.1048	2.5234	2.9421	2.503

Para el flujo de caja económico las ventas pueden caer como máximo un 33% para que el proyecto siga siendo rentable, y para el flujo de caja financiero las ventas pueden caer como máximo un 36% para que el proyecto siga siendo rentable.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES VIABILIDAD ESTRATÉGICA

En conclusión, se deduce que si hay una viabilidad estratégica; ya que, el análisis de las Fuerzas de Porter, la matriz SEPTED, la Cadena de Valor y el FODA indican que el proyecto es viable; dándonos a conocer que la rama de tratamientos oncológicos y prevención del cáncer en el sector salud existe una falta de inversión por parte del Estado, lo cual denota una gran oportunidad para llevar a cabo el presente proyecto. Así mismo este sector muestra ser base para hacer crecer la economía de nuestro país. Finalmente, se observa que tanto para la Matriz EFI y EFE el contexto es muy bueno, por las ponderaciones obtenidas las cuales son de 3.18 y 2.7 respectivamente. Recomendamos en este estudio que la empresa puede actuar efectivamente como una ventaja competitiva; debe buscar atender la demanda en sus tres clases, mejorar el proceso logístico en nuestro país y potenciar la tecnología requerida para una buena fábrica de vidrio, y lograr una mayor seguridad en el sector de la construcción.

VIABILIDAD DE MERCADO:

Se concluye que el modelo de negocio; ya que, está orientado para todas las personas de la región Lambayeque con la enfermedad de cáncer, las cuales requieren de cuidados y tratamientos especializados para mejorar su calidad de vida. Además, el proyecto es seguro ya que contará con una adecuada infraestructura clínica para diagnosticar y darle tratamiento que necesite el paciente; 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.

VIABILIDAD TECNICA:

En conclusión, 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, buena ubicación, fácil acceso y buenas vías, Se colocó un peso, calificación y ponderación obteniendo el 4.5 en la zona de Chiclayo, esto ha permitido elegir la mejor zona es la ciudad de Chiclayo, ya que cumple con todos los requisitos y necesidades que el proyecto demanda. Se recomienda capacitación en higiene para los trabajadores de la salud en esta parte del estudio, ya que debe tener en cuenta que las instalaciones y el equipo de la clínica pueden deteriorarse con el tiempo; Por esta razón, es conveniente contar con un programa de mantenimiento preventivo anual para todos los equipos y máquinas médicas que

requieran un cuidado extra, el cual se realizará para asegurar su correcto funcionamiento durante todo el año posterior al mantenimiento.

VIABILIDAD ORGANIZACIONAL:

Se ha determinado que el modelo organizacional creado para la empresa incluye mejorar la gestión y hacerla más eficiente, también habrá gestión del conocimiento como parte de la ventaja competitiva, porque el cuerpo médico demuestra ser una gran y confiable fuente de conocimiento en esta clínica también se enfocarán en su capacidad de formarse profesionalmente, en aumentar el nivel de competencia para cada cooperante, mediante la promoción exitosa de un producto ambiente de trabajo y satisfacción. Se recomienda para la investigación organizacional lograr realización correcta de la gestión de conocimiento, porque a través de ello se podrá transmitir de manera más eficiente el conocimiento adquirido en la empresa, y se mejoraría la calidad de atención hacia los pacientes.

VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA:

Se concluye que el total de inversión para el proyecto de inversión privada antes mencionada, tienen un valor total de S/12,238,878.67, de lo cual S/4,283,607.53 representado por un 35% será financiado por un préstamo bancario con una TEA de 13.01% y con un plazo de 5 años, pagando una renta anual de S/ 1,218,051.03. Asimismo, el costo de oportunidad (COK) tienen un valor del 17.17% y el costo promedio ponderado (WACC) tiene un valor del 14.37%. De igual manera, se realizó un estado de ganancias y pérdidas de 5 años del proyecto, pudiendo observarse que existe una utilidad neta bastante positiva. Por último, se realizó una evaluación para lograr identificar la viabilidad económica y financiera de la clínica. Se concluye la viabilidad económica y financiera; ya que, para el flujo económico se obtuvo lo siguiente: valor actual neto S/ 3,493,770.28, con una tasa interna de retorno 45.18%, beneficio/costo 1.8401, índice de rentabilidad 184.01% y el periodo de recupero es de 4.024; y, para el flujo financiero se obtuvo lo siguiente: valor actual neto S/4,139,378.16, tasa interna de retorno 58.43%, beneficio/costo 2.5234, índice de rentabilidad 252.34% y el periodo de recupero es de 3.635. Se recomienda realizar la investigación a una tasa que sea conveniente para la empresa, considerando que la entidad financiera nos otorga el crédito requerido a una tasa inferior a la tasa considerada. De la misma manera, luego de determinar el cambio y elasticidad del valor presente neto de los flujos económicos, el ingreso se puede reducir hasta en un 33%, y para los flujos financieros resulta que se puede reducir hasta un 36% para que el proyecto pueda seguir siendo rentable.

Bibliografía

- (s.f.). Obtenido de Atlas del Departamento de Lambayeque:
<https://sites.google.com/site/atlaslambayeque/economia>
- Aguirre, H. (3 de Julio de 2022). Más de 17,000 nuevos casos de cáncer se registraron en el 2021.
Diario "El Peruano". Obtenido de <https://elperuano.pe/noticia/138721-mas-de-17000-nuevos-casos-de-cancer-se-registraron-en-el-2021>
- Auna. (s.f.). *Oncología Médica: Cuídate del cáncer*.
 Obtenido de Auna: <https://auna.pe/especialidades/oncologia-edica/>
- Huerta, E. (6 de Febrero de 2019). Día Mundial Contra el Cáncer: Hay solo dos oncólogos por cada 100 mil peruanos. *RPP*. Obtenido de <https://rpp.pe/vital/salud/dia-mundial-contra-el-cancer-en-el-peru-hay-solo-dos-oncologos-por-cada-100-mil-peruanos-dia-mundial-contra-el-cancer-world-cancer-day-noticia-1178407#:~:text=En%20el%20Per%C3%BA%20hay%20752,portal%20de%20libre%20de%20consulta.>
- Inen. (2018). *LA AGENCIA INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN EN CÁNCER (IARC) INCLUYÓ AL PERÚ EN "GLOBOCAN 2018"*. Obtenido de <https://portal.inen.sld.pe/la-agencia-internacional-de-investigacion-en-cancer-incluyo-al-peru-en-globocan-2018/>
- INFORMÁTICA, I. N. (2018). *LAMBAYEQUE: RESULTADOS DEFINITIVOS*. Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1560/14TOMO_01.pdf
- Lambayeque, G. R. (20 de octubre del 2021). *GERESA LAMBAYEQUE REALIZÓ CAMPAÑA PREVENTIVA Y DE DETECCIÓN TEMPRANA DE CÁNCER*. Obtenido de <https://www.regionlambayeque.gob.pe/web/noticia/detalle/34777?pass=NA==>
- Ministerio de Salud, El Perú Primero, Organización Panamericana de Salud, & Organización Mundial de Salud. (2018). *Análisis de la situación del Cáncer en el Perú, 2018*. Obtenido de <http://bvs.minsa.gob.pe/local/MINSA/5158.pdf>
- MSD. (21 de Octubre de 2020). Situación del Cáncer en el mundo. Obtenido de <https://www.corporativo.msd.com.pe/stories/situacion-del-cancer/>
- Oncosalud. (2021). *Oncosalud tu lucha, mi lucha*. Obtenido de https://marketing.oncosalud.pe/hubfs/COND_GENERAL_2021.pdf?hsLang=es-pe
- Orbyt. (s.f.). *Diario Expansion*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paises/peru>
 Producción de 9 departamentos creció más que PBI nacional en cuarto trimestre 2021. (14 de

Marzo

de 2014). *Andina*. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-produccion-9-departamentos-crecio-mas-pbi-nacional-cuarto-trimestre-2021-884670.aspx>

Rentería, S. R. (2016). *“PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIOS DE UNA CLÍNICA CONTRA EL CÁNCER*

EN EL DISTRITO DE CAYMA - 2016”. Tesis, Arequipa. Obtenido de <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/5738/ADremosr.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Revilla, D. L. (s.f.). *SITUACION DEL CÁNCER EN EL PERÚ, 2021*.

Ministerio de Salud. Obtenido de <http://www.dge.gob.pe/portal/docs/tools/teleconferencia/2021/SE252021/03.pdf>

Salud, M. d. (2021). *PROGRAMA PRESUPUESTAL 0024 “PREVENCIÓN Y CONTROL DE CÁNCER”*:

Obtenido de https://www.minsa.gob.pe/presupuestales/doc2021/ANEXO2_6.pdf

Salud, M. d. (s.f.). PERU: Número de Camas Hospitalarias por habitantes. Obtenido de https://www.minsa.gob.pe/reunis/recursos_salud/index_camas_hospitalarias.asp

Sandra Ancasí, Eva Jacinto, & Irma Tenazo. (2018). *PLAN ESTRATÉGICO DE UNA CLÍNICA PRIVADA EN EL PERÍODO 2018- 2022*». Tesis. Obtenido de https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/2120/Sandra_Tesis_Maestria_2018.pdf?sequence=1

Vallejos, C., Aguilar, A., & Flores, C. (2020). *Situación del cáncer en el Perú*. ALAFARPE. Obtenido de <http://142.44.242.51/index.php/diagnostico/article/view/221/225>