

**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  
materno infantil en la ciudad de Cajamarca, 2022**

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

**AUTOR**

**Maryori Narumi Olivera Tucto**

**ASESOR**

**Jorge Augusto Mundaca Guerra**

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

**Chiclayo, 2022**

## **Dedicatoria**

A Dios, por la bendición a lo largo de mi vida, en la cual me protege y me lleva por el camino del bien. A mis padres, Carlos y Juanita, porque cada día me ayudan a ser una mejor persona y motivarme constantemente para poder alcanzar mis anhelos.

## **Agradecimiento**

A Dios, por brindarme la fuerza necesaria para seguir adelante a pesar de los problemas de los obstáculos que lleguen a presentar. A mis padres por apoyarme en cada momento y sobre todo a mi asesor Jorge Augusto Mundaca Guerra por brindarme sus conocimientos, tiempo y apoyo para poder elaborar de manera correcta el presente trabajo.

# Proyecto Turnitin

---

## INFORME DE ORIGINALIDAD

---

10%

INDICE DE SIMILITUD

10%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

3%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

---

## FUENTES PRIMARIAS

---

1	<a href="http://tesis.usat.edu.pe">tesis.usat.edu.pe</a> Fuente de Internet	2%
2	<a href="http://www.slideshare.net">www.slideshare.net</a> Fuente de Internet	1%
3	<a href="http://ojo-publico.com">ojo-publico.com</a> Fuente de Internet	1%
4	Submitted to Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo Trabajo del estudiante	1%
5	<a href="http://hdl.handle.net">hdl.handle.net</a> Fuente de Internet	<1%
6	<a href="http://www.radiocutivalu.org">www.radiocutivalu.org</a> Fuente de Internet	<1%

---

## Índice

Resumen .....	5
Abstract .....	6
CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADO ...	7
I.1 INTRODUCCIÓN .....	7
I.2 METODOLOGÍA .....	9
CAPÍTULO II: RESULTADOS .....	16
II.2. MODELO DE NEGOCIO .....	17
II.3 Análisis del entorno - Plan Estratégico.....	18
3.1 Análisis del micro entorno: .....	18
3.1.1 Cadena de valor .....	18
3.1.2 La Industria o Sector - Análisis del microentorno .....	20
3.1.3 Análisis del macro entorno .....	23
3.2 Marco conceptual:.....	35
3.2.1 ESTRATEGIAS COMPETITIVAS .....	35
3.2.2 VENTAJAS COMPETITIVAS .....	36
3.2.3 PRINCIPIOS AXIOLÓGICOS .....	37
3.3 ANÁLISIS MATRICIAL.....	39
II.4 Estudio de Mercado .....	42
a) Segmentación de mercado: .....	42
b) Variables del mercado consumidor .....	43
c) Variables del mercado competidor .....	43
d) Variables del mercado de productos sustitutos.....	44
e) Mercado Potencial .....	44
f) Población.....	45
g) Demanda de Mercado .....	46
h) Oferta de Mercado' .....	47
i) Brecha del Mercado.....	48
j) Mercado Objetivo.....	50
k) Plan de Mercadeo de corto, mediano y largo plazo (OMEIM) .....	51
II.5: ESTUDIO TÉCNICO.....	54
II.6: ESTUDIO ORGANIZACIONAL .....	71
II.7. Estudio Económico y Financiero:.....	82
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:.....	112
REFERENCIAS .....	115

## Resumen

La presente investigación trata de un proyecto de inversión privada para la instalación de una clínica privada materno infantil en el departamento de Cajamarca. El proyecto está realizado para todas las gestantes e infantes del departamento de Cajamarca, los cuales están buscando un servicio seguro, eficaz y eficiente, de igual forma, buscar la mejor atención a las gestantes e infantes de dicha región. Se desarrollo un estudio para conocer la viabilidad del proyecto de inversión utilizando indicadores como el VAN, TIR, PRC, IR, Análisis de Sensibilidad. Mediante los Indicadores empleados se demostró que el Proyecto de Inversión para la instalación de una clínica privada materno infantil en el departamento de Cajamarca, la cual la inversión total determinada es de 13,434,124.00. 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/ 6,631,728.81 y un VAN financiero de S/ 8,142,792.79 siendo el resultado final superior a cero, lo que indica que el proyecto es rentable.

**Palabras claves:** Instalación, clínica, materno infantil, Cajamarca.

### **Abstract**

The present investigation deals with a private investment project for the installation of a private maternal and child clinic in the department of Cajamarca. The project is carried out for all pregnant women and infants in the department of Cajamarca, who are looking for a safe, effective, and efficient service, in the same way, seeking the best care for pregnant women and infants in that region. A study was developed to determine the feasibility of the investment project using indicators such as VAN, IRR, PRC, IR, Sensitivity Analysis. Through the indicators used, it was shown that the Investment Project for the installation of a private maternal and child clinic in the department of Cajamarca, which the total investment determined is 13,434,124.00. Finally, through the financial indicators of the NPV, IRR, among others, the results obtained to carry out the project indicate that it is viable, obtaining an economic NPV of S/ 6,631,728.81 and a financial NPV of S/ 8,142,792.79, the result being higher than zero, indicating that the project is profitable.

**Keywords:** Installation, clinic, maternal and child, Cajamarca.

## **CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADO**

### **I.1 INTRODUCCIÓN**

A comienzos del año 2021, el 97.1% de los centros de salud de primer nivel de atención muestra un espacio instalado inadecuado, lo que llega a mostrarse en la infraestructura precaria, equipamiento antiguo, inoperativo o defectuoso (ComexPerú, 2021); lo cual a raíz del covid 19, se ha reflejado este tipo de carencias de los centros de salud, ya que se sabe por un sondeo realizado por Datum y Fine Research en el 2020 que el Perú con respecto a la infraestructura hospitalaria para enfrentar una pandemia se encontró el 8% está preparado, el 77% está poco preparado y el 16 % nada preparado para enfrentar una pandemia. (Gestión, 2020); el país requiere 156 hospitales para alcanzar la cantidad óptima estimada de 3383 hospitales, de los cuales un departamento con mayor brecha respecto del óptimo es Cajamarca. (Comex Perú, 2021)

Por la Dirección Regional de Cajamarca se sabe que hasta el año 2020 la población de la región Cajamarca es de 1,417,319 (Midis, 2021); lo cual son dos las instituciones elegidas como centros de referencia para pacientes con Covid-19, en el cual se encuentra el Hospital de Jaén, en la provincia del mismo nombre, y segundo, el Materno Perinatal Simón Bolívar, ubicado en la capital de la región y que operaba como establecimiento solo para gestantes, con una atención aproximada a 210 nacimientos mensuales. A las gestantes se les atiende en centros de salud locales, pero de solicitarse una intervención quirúrgica son trasladadas a hospitales.

Durante la emergencia, en toda la región se han atendido 2.048 partos y se ha detectado a 15 embarazadas con Covid-19 provenientes de las provincias de Chota, Hualgayoc y Cajamarca; según el director Regional de Salud, Pedro Cruzado Puente, comentó que las muertes neonatales sumaron 125 casos en el año 2019, lo cual las causas fueron por no contar con camas UCI y especialistas.

En el Materno Perinatal, la Contraloría identificó que solo cuentan con dos camas neonatales en la Unidad de Cuidados Intensivos (UCI), pese a que sus directivos reportaron al Minsa que disponían de cinco con sus respectivos ventiladores. El Informe de Orientación N° 003-2020-OCI evidencia, además, que este hospital Covid-19 no cuenta con todo el

equipamiento biomédico previsto en la norma técnica para los servicios de Emergencia y Cuidados Intensivos. (Azul, R. O.,2020)

No obstante, se conoce por la decana del Colegio de Obstetras de Cajamarca, Silvia Alfaro, que la falta de indumentaria de seguridad fue uno de los problemas para que las cerca de 1.200 profesionales que laboran en la región puedan continuar con sus visitas domiciliarias y controles prenatales; se sabe por el un reporte de INEI(2020) que los indicadores de salud con mayor preocupación son la proporción de menor de 36 meses con controles de crecimiento y desarrollo para su edad con un 24.8% , proporción de menores con 36 meses con vacunas básicas completas para su edad con un 69.3% , proporción nacidos en los últimos 5 años anteriores a la encuesta con un bajo peso al nacer con un 9.5% y proporción de niños de 6 a 35 meses que consumieron suplemento de hierro con un 34.8% , y de acuerdo con el diario La República(2022) nos comenta que Cajamarca es uno de las regiones con mayor porcentaje de destrucción en niños menores de cinco años abarcando un 19.4% ; lo cual el principal problema es la demanda insatisfecha por la deficiente atención materno infantil en la ciudad de Cajamarca; debido a la ineficiencia en el sector público y el abandono por parte del estado a esta región, son las causas directas de dicho problema.

Debido a esto las gestantes no cuentan con los controles prenatales programados, y de presentar la labor de parto de las gestantes corre el riesgo de muerte la madre y el neonato, ya sea por algún contagio de covid-19 que se pueda dar en el hospital atendido o debido a la demora que brinda el centro de salud (Azul, R. O.,2020) y los niños menores de 5 años sufren de destrucción; en Cajamarca no hay una clínica especial para la atención solo de madres gestantes e infantes , solo existen centros médicos maternos privados los cuales no cuentan con la infraestructura, médicos especialista y equipo tecnológico adecuados para poder satisfacer a la población de Cajamarca.

Por lo que se piensa en invertir en la construcción de clínica privada materna e infantil, la cual tendrá muchos beneficios para la población de Cajamarca, ya que se implementará todos lo necesario para que se brinde un servicio eficaz y eficiente, desde la tecnología especializada hasta los especialistas para cada área.

## **JUSTIFICACIÓN**

Se sabe que la tasa de mortalidad materna e infantil a nivel nacional es un problema persisten; Cajamarca es una ciudad con mayor tasa de mortalidad de gestantes y de infantes, la cual se debe a la mala gestión administrativa, autoridades ineficientes y se ve el abandono por parte del estado, lo cual ha traído como resultado a la implementación de clínica privadas para llegar a aportar a la sociedad un excelente servicio de salud. Lo cual es precioso señalar que este proyecto de inversión privado a desarrollar , el cual es la construcción de una Clínica Privada Materno infantil pretende llegar a satisfacer con la población objetivo a las gestantes que requieran alguna atención médica en alguna especialidad, padres de familia que deseen atención médica en alguna especialidad que brinda la clínica para sus infante( 0 meses hasta 11 años) y personas que necesiten una atención en general, ya que la problemática que se llegó a presentar trae como consecuencia al aumento de muerte de gestante e infantes.

Por ello, la investigación realizada contribuirá conocimientos sobre el sector salud en especial de gestantes e infantes, lo cual permitirá así conocer la infraestructura y el manejo interno apropiado que se requiere para una clínica especializada para tratar a esta cierta población que serían las madres gestantes y los infantes, además de contribuir a mejorar los servicios de salud que llega a recibir la población de la ciudad Cajamarca; asimismo , se tiene como beneficiarios directos a los accionistas e inversionistas de este proyecto , por otra parte como beneficiarios indirectos será la población de la ciudad.

## **I.2 METODOLOGÍA**

### **Diseño de la investigación**

El presente proyecto de inversión privado para la instalación de una clínica materno infantil en la ciudad de Cajamarca, corresponde al tipo proyectiva, ya que tiene como característica principal este tipo de investigación de tratar de plantear soluciones a una situación determinada a partir de un proceso previo de investigación, lo cual conlleva a la creación de algo, como fundamento de un proceso investigativo. (Hurtado de Barrera, J,2010, p.248)

**Línea de investigación**

Gestión Empresarial para la innovación

**Objetivo general**

Determinar la viabilidad del proyecto de inversión privada para una Clínica materna e infantiles en Cajamarca.

**Objetivos específicos**

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

## Operacionalización de variables

Tabla 1 Operacionalización de variables

VARIABLES	DIMENSION	SUB DIMENSION	INDICADOR	INSTRUMENTO
VIABILIDAD DEL PROYECTO DE INVERSIÓN	Emprendimiento e Innovación	IDEA Y MODELO DE NEGOCIO	OFERTA DE VALOR	Árbol de Problemas Modelo CANVAS
	PLAN ESTRATEGICO	<p><b>ENTORNO EMPRESARIAL:</b> ANALISIS DEL SECTOR FODA ESTRATEGIAS (BASADAS EN LAS ESTRATEGIAS COMPETITIVAS)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• COSTOS Y PRECIOS</li> <li>• DIFERENCIACION</li> </ul> <p>• ENFOQUE SEGMENTO VENTAJAS COMPETITIVAS (EFICIENCIA, EFICACIA, CALIDAD, INNOVACION) VISION MISION VALORES OBJETIVOS</p>	<p>Viabilidad estratégica del Sector</p> <p>Competitividad del Sector</p> <p>Objetivos, metas y estrategias genéricas</p>	<p>Cadena de valor de Porter</p> <p>Diamante de Porter</p> <p>Matriz SEPTTE FODA</p> <p>Cruzado Matriz EFI</p> <p>Matriz EFE</p> <p>Matriz de Perfil competitivo</p> <p>Axiología de la Empresa</p>
	ESTUDIO DE MERCADO	Plan de marketing Estratégico: SEGMENTACIÓN DE MERCADO	<p>DESCRIPTORES: Nivel socio Económico / Estilos de Vida Ubicación Beneficio Buscado (necesidad)</p>	Matriz de segmentación

		<b>INVESTIGACION DE MCDO: DEMANDA / OFERTA</b> Mercado Consumidor Mercado Competidor Mercado Productos sustitutos Mercado productos Complementarios	Mercado Objetivo Necesidad Ingresos Gastos Pronósticos Y Otras variables de Mercados	<b>Metodología de          Investigación de          Mercados</b>  <b>Variables</b>
		<b>Plan de Marketing Operativo</b> <b>MEZCLA COMERCIAL</b>	<b>Objetivos, Metas y          Estrategias</b> De corto y mediano – largo plazo	<b>Matriz OMEM</b> <b>Plan MKT</b>  <b>Plan de          Posicionamiento</b>
		<b>Plan de Marketing Estratégico: PLAN          DE POSICIONAMIENTO</b>	(Factores críticos de éxito) Ventajas competitivas a desarrollar con:  Definición del producto Definición del precio Definición demanda objetivo Estrategia comercial: 4 ps	

	<b>ESTUDIO TECNICO</b>	<p><b>LOCALIZACION</b></p> <p><b>PRODUCTO</b></p> <p><b>PROCESOS</b></p> <p><b>CALIDAD Y SU CONTROL</b></p> <p><b>MANO DE OBRA EN OPERACIONES</b></p> <p><b>CAPACIDAD DEL NEGOCIO CADENA DE SUMINISTRO Y LOGISTICA INTEGRAL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Flujo Materiales</li> <li>- Flujo Información</li> <li>- Flujo Dinero</li> <li>- Flujo de Conocimiento</li> </ul> <p><b>EQUIPOS / MAQUINARIA</b></p> <p>Estimación de Costos y Presupuestos de Operaciones</p> <p><b>Plan de Operaciones (5P OPERACIONES)</b></p>	<p><b>Ubicación</b></p> <p><b>Requerimientos técnicos para el producto</b> <b>Satisfactor de la necesidad</b></p> <p><b>Tecnología de los procesos / operaciones</b></p> <p><b>Indicadores del Producto y del Proceso</b></p> <p><b>Condiciones de Trabajo</b></p> <p><b>Capacidad teórica o instalada</b></p> <p><b>Factores clave de desempeño</b></p> <p><b>Fiabilidad Mantenimiento Tecnología</b></p> <p><b>Ventas, Producción, Gastos Generales</b></p> <p><b>Objetivos, Metas y Estrategias De corto y mediano – largo plazo</b></p>	<p><b>Matriz localización</b></p> <p><b>Casita de la Calidad QFD</b></p> <p><b>Diagrama de Flujos</b></p> <p><b>ficha técnica producto y procesos</b></p> <p><b>Diseño del Trabajo</b></p> <p><b>Mercado Objetivo</b></p> <p><b>Plan de Aprovisionamiento: proveedores, compras, inventarios, almacenes Mapeo procesos logísticos</b></p> <p><b>Objetivos del Servicio</b></p> <p><b>Contabilidad Gerencial</b></p> <p><b>Matriz OMEM De Operaciones</b></p>
--	------------------------	--	---	--

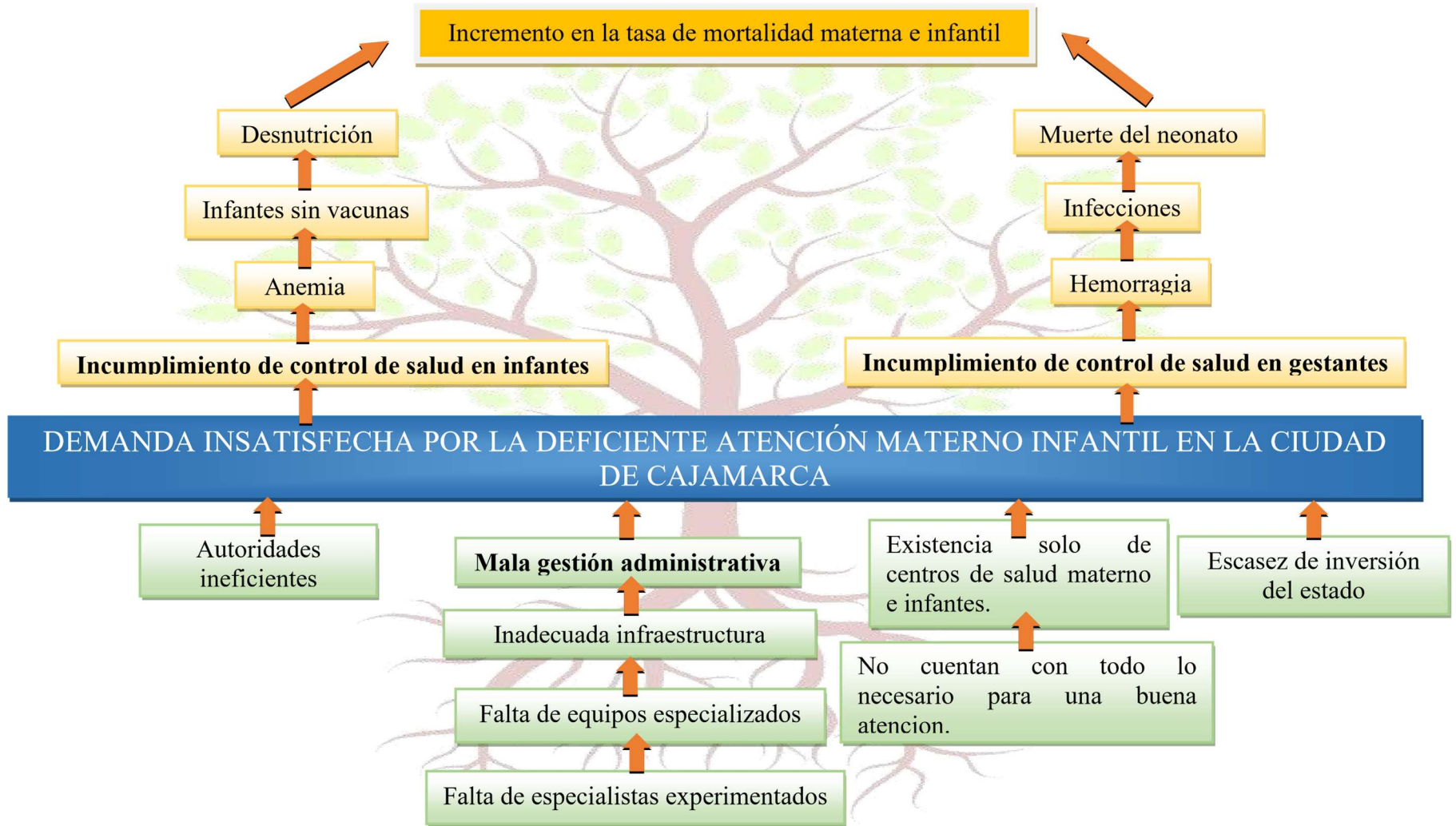
		Aspectos ambientales, impactos ambientales aspecto legal	Objetivos, Metas, Estrategias y Presupuesto	
	<b>ESTUDIO ORGANIZACIONAL</b>	<b>Modelo Organizacional</b>  <b>Estructura Orgánica</b>  <b>Talento Humano - Gestión del conocimiento</b>  <b>Plan Organizacional</b>	<b>Funcional o matricial</b>  <b>Por producto o por proceso</b>  <b>Indicadores gestión del talento humano:</b> <b>Reclutamiento</b> <b>Selección</b> <b>Integración Medición desempeño</b>  <b>Política de incentivos</b>  <b>Delegación</b>  <b>Reconocimiento</b>  <b>MOF ROF</b>  <b>Objetivos, Metas y Estrategias</b>	<b>Cultura O., Tamaño y Producto de la Empresa</b>  <b>Organigrama</b>  <b>Herramientas de la Dirección de Personas</b>         <b>Matriz OMEM Organizacional</b>

1

	<p style="text-align: center;"><b>ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Estudio económico y financiero</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Diseño estratégico Económico y Financiero</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Evaluación Económica y Financiera</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Estructura Económica y financiera</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Objetivos Metas y Estrategias</b></p> <p style="text-align: center;"><b>VAN E/F TIR</b> <b>E/F</b> <b>B/C</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Periodo Recuperación del capital</b> <b>Punto de Equilibrio</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Balance de Apertura</b> <b>Presupuestos</b> <b>Estado GG y PP proyectados</b> <b>Flujo de Caja</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Análisis de Sensibilidad y de Riesgo</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Apalancamiento operativo y Financiero</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Viabilidad Económico y Financiero (del Proyecto)</b></p>
--	--	--	---	--

**CAPÍTULO II: RESULTADOS**

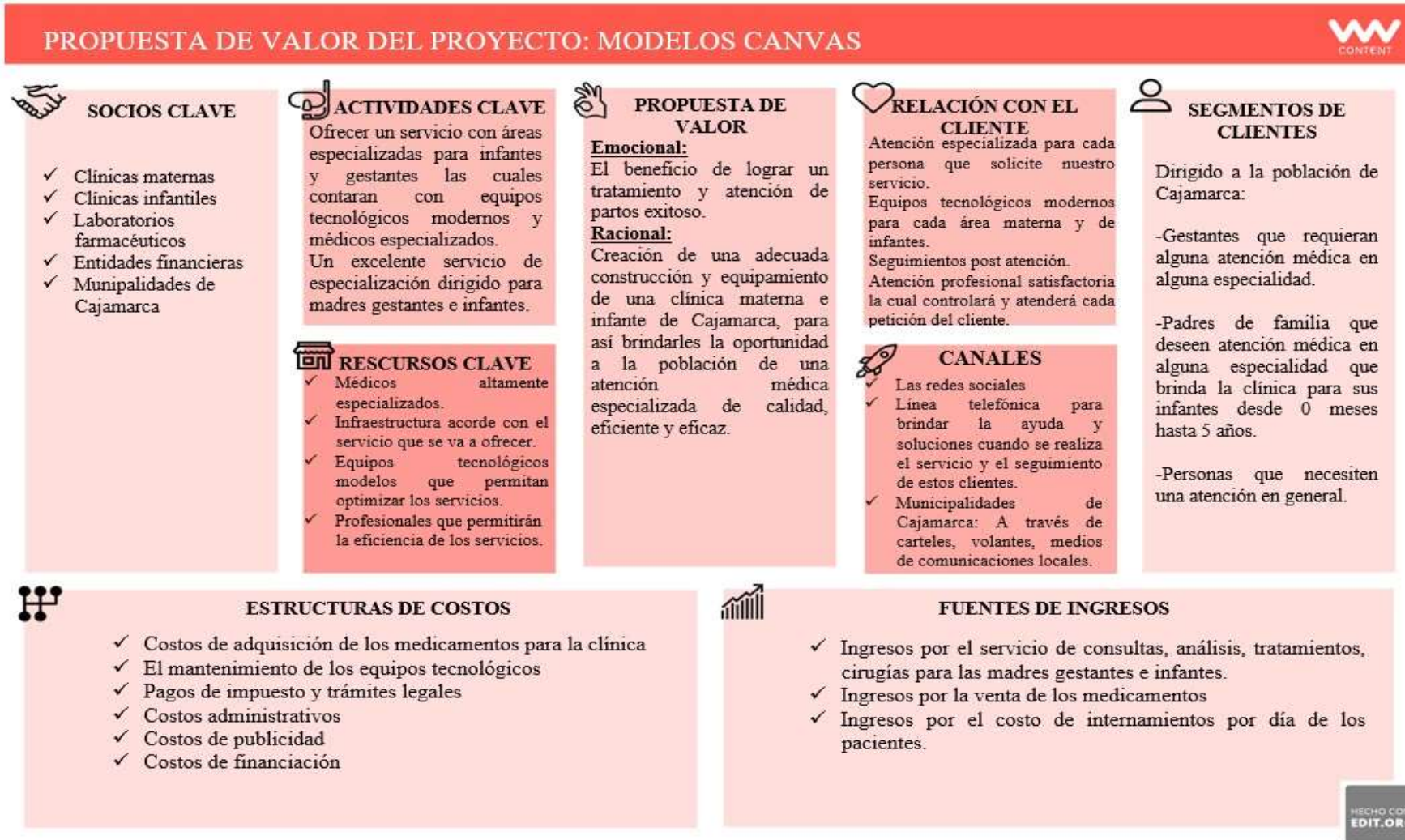
**II.1 Árbol del problema**



## II.2. MODELO DE NEGOCIO

Propuesta de valor del proyecto: Modelo CANVAS

Tabla 2 Modelo canvas



## II.3 Análisis del entorno - Plan Estratégico

### 3.1 Análisis del micro entorno:

#### 3.1.1 Cadena de valor

<b>A C T I V I D A D E S</b>	<p style="text-align: center;"><b>INFRAESTRUCTURA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Debido a la coyuntura tanto clínicas y centros materno infante han implementado ciertos protocolos dispuestos por el gobierno para los cuidado personales tanto para los apacienten como para cada trabajador; como se sabe no en todos los centros médicos obtienen la ayuda necesaria por igual , escasez de recursos se ha visto en muchas ocasiones en varios centros médicos , sobre todo en la falta inversión para remodelación , reconstrucción y el abastecimiento desde medicinas hasta equipos especializados; es por eso las empresas privadas buscan alianzas con otras empresas como seguros , y sobre todo tienen bien definidas sus políticas de sucesión, un efectivo planeado y control financiero.</li> <li>- En lima se encuentra la clínica privada Juan Pablo la cual tiene a su mando 8 clínicas privadas distribuidas a nivel nacional, la cual de todos los servicios que ofrece cuenta con la unidad materno infantil, con una infraestructura adecuada siguiendo reglamento general de establecimiento de salud del sub sector no público que esta dado por el decreto supremo N° 023-87-SA.</li> </ul>
<b>D E A P O</b>	<p style="text-align: center;"><b>GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En el Perú se evidenciado la gran brecha de profesionales que hacen falta en el sector salud, de los cuales lo más requeridos son la especialidad de obstetricia con 1 726 , pediatría con 1 391, lo cual Minsa según reporte publicado en el 2019 estima que falta incorporar a 1 1401 médicos especialistas.</li> <li>- La unidad materno infantil de la clínica Juan pablo está conformado por médicos, obstetrices, enfermeras y técnicos especializados altamente capacitados, encontramos especialidades como en neonatólogo, enfermera neonatal, terapeuta respiratorio, dietistas, especialistas en lactancia.</li> </ul>
<b>O Y O</b>	<p style="text-align: center;"><b>TECNOLOGÍA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La clínica Juan Pablo, cuenta con tecnología ayuda asegura la atención completa y el cuidado del bebe, como incubadoras, cuna de calor radiante, respirador, monitores, bomba de infusión, lámpara de fototerapia, rayos X, ultrasonidos y sobre todo con ECMO la cual es la oxigenación por membra extracorpórea.</li> </ul>

<b>ABASTECIMIENTO</b>					
<p>- Según el Comex (2019), nos comenta que el Perú gasta en salud por debajo del promedio en América Latina; la OPMI Salud indico que en el 2021 el 96% del total de establecimientos de salud del primer nivel de atención, presenta capacidad instalada inadecuada, la cual se encuentra en precariedad de la infraestructura, con equipamiento obsoleto, inoperativo o insuficiente.</p> <p>- Hasta la fecha en el sector salud esta desabastecidos en equipos tecnológicos, como equipos de protección para el personal, y medicamentos, de los cuales es necesario para poder brindar una buena atención a la población.</p>					
<b>A C T I V I D A D E S  D E  A P O Y O</b>	<b>LOGÍSTICA INTERNA</b>	<b>OPERACIONES</b>	<b>LOGÍSTICA EXTERNA</b>	<b>MARKETING Y VENTAS</b>	<b>SERVICIO POST VENTA</b>
	<p>- Toda la red clínicas privada que tiene la clínica San Pablo, la atención para adquirir algún servicio se puede realizar mediante citas en línea ya sea por su página web o por el número que colocan para contactarse.</p> <p>- También cuentan con un centro de emergencias, la cual la atención es inmediata frente algún caso presentado.</p>	<p>- La red de clínicas que lleva a cargo la clínica Juan Pablo ofrece partos normales o partos por cesárea, también el servicio de ginecología, pediatría, obstetricia y enfermería; examen de laboratorio al recién nacido, exámenes de laboratorios, y sobre todo vacunas (BCG y hepatitis).</p> <p>- Unidad Pediátrica Intensiva (UPI) que tiene la capacidad de ofrecer atención inmediata a cualquier urgencia que el neonato.</p> <p>- Unidad Intensiva Neonatal disponible para el cuidado especial de los infantes.</p>	<p>- Se le da de alta a la madre después del parto según los días establecidos de recuperación (ya sea parto normal o cesárea).</p> <p>- Alta del infante según el tratamiento, cirugía u otro servicio realizado.</p>	<p>- El sector salud se encarga de promocionar sus servicios ya sea por las redes sociales, medios de comunicación, paneles en las calles principales y el volanteo.</p> <p>- Buscan convenios con otras empresas para así generar más demanda.</p>	<p>- Toda la red de clínicas que tiene al mando la clínica Juan pablo contiene el servicio de Teleconsulta médica que lo puede encontrar en su sitio web.</p> <p>- En el sitio web también podemos encontrar dos números, uno de un teléfono fijo y otro de un numero de celular el cual se le deriva al WhatsApp de la empresa, con el fin de atender cualquier emergencia o consultas entre otro caso.</p>

### 3.1.2 La Industria o Sector - Análisis del microentorno

#### – Cinco fuerzas competitivas de Porter

##### a) Nuevos competidores

Según Cepeda (2021) a raíz del Covid-19, el sector salud ha llegado a cobrar una mayor relevancia, no solo porque de este sector llega a depender lo que corresponde a la inmunización frente al virus, si no también lo que corresponde a una prevención sanitaria de cada ciudadano.

Lo cual esto ha generado ciertas tendencias en el sector de salud como la telemedicina, el pago por los resultados y la inversión en I+D u otros cambios que corresponde a la misma coyuntura que llegan a ser importantes que van tras un mismo fin, como lo que corresponde el auge de la colaboración entre las empresas competidoras.

Se sabe que la red de clínicas que llega a tener la Clínica San Juan, ofrece el servicio de telemedicina, tiene ese formato en sus pagina web para brindar sus servicios entre ellos la maternidad y caso de los infantes, en la cual tienen a disposición médicos especializados para contestar sus dudas las 24h del día.

##### b) Productos sustitutos

Como servicio sustituto en este caso se incluye a las empresas orientas a atender los problemas de salud de las personas de los cuales se incluye a los consultorios médicos, hospitales, centros de salud, parteras.

En la ciudad Cajamarca se puede encontrar como consultorios médicos más conocidos al consultorio a Essalud , San Juan Bautista ,Salud Plena Cajamarca, Médico Integral del Niño y la Piel ; como centros de salud entre ellos se tiene al centros medico San Martín ,Citamedic ,Centros medico María Belen, Medicasa, Santa María médicos especialista, Centros de salud Magna Vallejos , entre otros ; como hospitales tenemos al Hospital Regional de Cajamarca , EsSalud II , Simón Bolivar los cuales llegan a tratar a madres gestantes , infantes y una atención medica general.

c) Poder negociación con el cliente

A raíz de la crisis sanitaria, el sector salud se ha visto obligado a reinventarse para poder hacer frente a un aumento sin precedentes de la demanda asistencial; lo cual ha permitido que las empresas que pertenecen al sector de salud han obtenido grandes ingresos económicos.

Si bien es cierto en Cajamarca no cuenta con una clínica privada Materno infantil y debido a la demanda de gestantes que existe cada año no logran brindar una buena atención, muy aparte que los centros médicos según lo que nos informa el diario Gestión (2020) comenta que Recursos Humanos del Sector Salud en la información que brindo hace falta médicos, obstetras y enfermera a nivel nacional , y una de las ciudad afectadas es Cajamarca.

d) Poder de negociación de los proveedores

Entre los principales proveedores del sector de salud tenemos a:

– **Los productos farmacéuticos:**

En el cual se encuentra a los medicamentos, los cuales son suministrados por laboratorios extranjeros y nacionales, de los cuales se cuenta con más de 200 laboratorios farmacéuticos entre nacionales, transnacionales, y con ventas que al año superan los 4 000 millones de dólares (Vivanco, C., 2019), por lo cual se obtiene un poder de negociación alto.

Pero se sabe que debido a la coyuntura que estamos atravesando; comunico el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) informó este lunes que ha recibido alertas de consumidores sobre el desabastecimiento e incremento de precios de medicamentos genéricos. (Diario Gestión, 2022)

– **Laboratorios clínicos:**

Lo cual llegan abarcar las empresas que ofrecen los servicios como son el análisis ya sea de sangre ,orina , heces, líquido sinovial , entre otras muestras necesarias que cada persona requiera; existe una gran cantidad de laboratorios, entre los más reconocidos que llega a tener el mercado peruano tenemos a Blufstein , SuizaLab y Multilab , entre otros , los cuales generalmente llegan a tener contratos con las clínicas para así poder trabajar por un determinado periodo , lo cual genera una competencia persistente y así se vea limitado el poder de negociación.

– **Profesionales de la salud:**

Se sabe que para llegar a ofrecer un alto nivel de calidad el servicio de salud, se es necesario de los médicos especializados, por sirve como un activo estratégico.

Se sabe que existe escasez de profesionales para la atención médica, ya que nos comenta el Diarios Gestión (2020) que falta incorporar a 11 401 médicos especialistas; a nivel nacional, existen solo 15.6 enfermeros por cada 10,000 habitantes, lo cual en Cajamarca 12.6 y el caso más alarmante es de los obstetras pues hay 5.3 por cada 10,000 habitantes; lo cual una de las cinco especialidades que se requiere con urgencia son ginecología y obstetricia con (1,726), pediatría (1,391). Asimismo, en el 2016 informó el decano Nacional del Colegio Médico del Perú, Miguel Palacios Celi, que existen un alrededor de 1,000 médicos peruanos que emigran cada año a diversas partes del mundo en busca de mejores oportunidades, entre ellos ya sea por busca de mejores sueldos que se les pueda ofrecer; lo cual todo esto llega a influir en el poder de negociación con los profesionales del sector salud sea alto, lo que hace poco a llamativo para esta industria.

#### e) Rivalidad del sector

Según el Registro Nacional de Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud (Renipress) cuenta un total de 23 897 Ipress, entre hospitales, centros, postas de salud y servicios médicos de apoyo, con el 60.5 % de ellas en el sector privado ; en la ciudad de Cajamarca encontramos establecimientos de atención materno e infantil , tenemos al centro de salud Materna Cajamarca , de los cuales ofrece servicios de partos natural , cesárea , ecografías , entre otras cosas para la atención de madres gestantes y un centro materno Perinatal Simón Bolívar , en el primer nivel, además de la zona de diagnóstico por imágenes, cuenta con áreas de Consulta Externa, Patología Clínica con laboratorios de hematología, bioquímica y bacteriología, Obstétrico-Quirúrgico (para partos normales y partos quirúrgicos - cesáreas). Mientras que en el segundo nivel se encuentra la unidad de Internamiento, el Tópico, los ambientes de Neonatología y la Estación de Obstetricia-Enfermeras, con una Unidad de Vigilancia Obstétrica para pacientes con alto riesgo de atención, el cual fue inaugurado en el año 2015 , pero con el pasar de tiempo se han recibido ciertas quejas y denuncias ; en el año 2021 se informó por la fiscal provincial Sandra Bringas Flores constató que la planta de oxígeno no se encuentra operativa desde hace dos meses, debido a que se ha despedido al personal especializado encargado de su mantenimiento y en el área de la lavandería, la Fiscalía constató que funciona una máquina centrifugadora, y los trabajadores lavan a mano las frazadas, sin contar con los equipos de protección necesarios para evitar contagio de enfermedades , también existen muy pocos médicos , obstetras , pediatras y enfermas atendiendo a una demanda alta , los cuales por lo mencionado se encuentran con deficiencias para poder otorgar una atención de calidad.

### 3.1.3 Análisis del macro entorno

#### Matriz SEPTED

##### ✓ Factores políticos, gubernamentales y legales

Para colocar en marcha este proyecto se debe tener en cuenta el aspecto político el cual es una los factores más importantes , ya que puede llegar a repercutir ya sea a

favor o en contra del proyecto , si bien el cambio de presidente que fue el 28 de julio del año 2021 en el que se tiene como presidente actual a Pedro Castillo , de las cuales sus declaraciones ante la prensa deja con una incertidumbre a la población ya que se sabe por el diario Comercio(2022) que el presidente volvió a pronunciarse con la propuesta del cambio de constitución política , de la cual se siente muy seguro que puede llegar a ser aprobada , lo que puede llegar a generar complicaciones para el sector privado , ya que como se sabe el presidente da cierta declaración donde dijo que en su gobierno no habrá importaciones lo cual es algo muy perjudicial , ya que como empresa necesitamos medicamentos , tecnologías, etc, que podemos traer de otros países; por lo que también debido a la inestabilidad política el incremento y la disminución del dólar llega afectar, ya que mediante esta moneda se llega a comprar tanto medicamentos como equipos médicos.

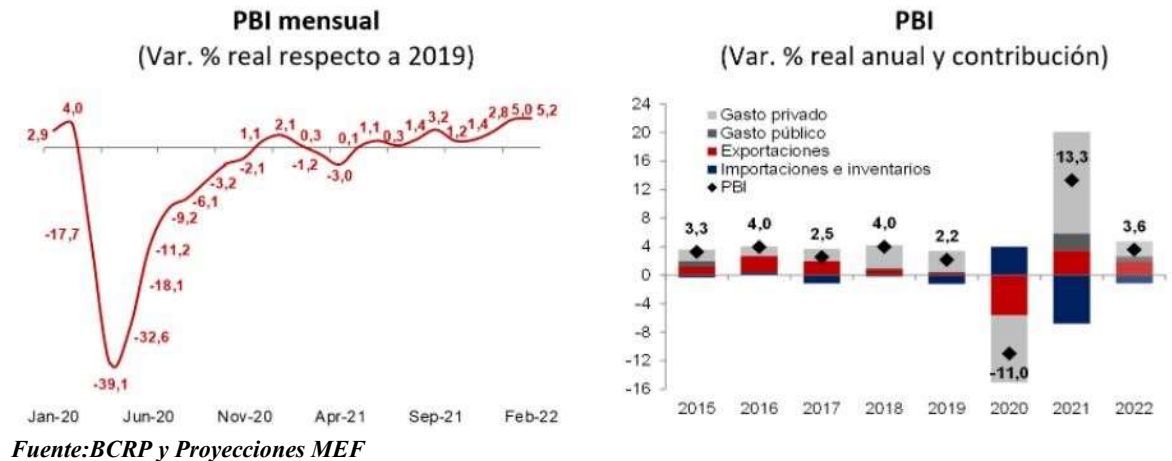
Además, también propuso una economía social del mercado, en la cual busca nacionalizar una gran cantidad de sectores económicos del país (BBC News,2021). También el gobierno tiene leyes como LEY N° 26842 que es Ley general de salud la cual abarca el sector salud tanto privados como públicos, donde el beneficio para la atención de los ciudadanos en las clínicas de salud.

#### ✓ **Factores económicos**

Debido a la pandemia el país se vio duramente afectado ya que se llegó a paralizar las actividades , si bien el sector salud estuvo en actividad y surgieron a la luz donde el Minsa(2020) nos comenta que la pandemia ha puesto en evidencia las grandes carencias existentes en el sector Salud , la falta de equipos médicos e infraestructura de calidad evitaron que se pudiera atender la creciente cifra de contagiados por la COVID-19 en los primeros meses del año; en lo que corresponde a las madres gestantes e infantes no les pudo brindar una atención especializada ya que los hospitales estaban colapsando en paciente con covid-19. Desde septiembre del 2020 donde se realizó la reactivación de actividades de las empresas a generado grandes crecimientos en el PBI hasta el presente año.

Según el Informe de Actualización de Proyecciones Macroeconómicas (IAPM) del Marco Macroeconómico Multianual (MMM) 2022-2025, en 2022, el PBI llegaría a crecer en un 3,6% asociado a la mayor apertura de las actividades económicas más

afectadas por el COVID-19, la recuperación de la demanda interna vinculada a la continuidad del fomento de la inversión pública y gasto privado, y la dinámica conveniente de las exportaciones, en un entorno de más grande oferta minera y elevados costos de las materias primas; esa recuperación de la economía en 2022 va a ser primordial para la generación de trabajo e ingresos.



#### ✓ Factores sociales, culturales y demográficos

Según el diario Expansión el Perú cuenta con 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 Km<sup>2</sup>.

**PERÚ 2022: POBLACIÓN POR SEXO SEGÚN DEPARTAMENTOS**

C

Cuadro N°2  
(En miles de personas)

Departamento	Población		Hombres		Mujeres	
	Miles	%	Miles	%	Miles	%
Lima	12,053.1	36.0	5,932.8	35.8	6,120.3	36.4
Piura	2,102.5	6.2	1,049.8	6.3	1,052.7	6.3
La Libertad	2,016.7	5.9	992.2	6.0	1,024.5	6.1
Arequipa	1,581.2	4.7	781.7	4.7	799.5	4.8
Cajamarca	1,495.6	4.5	739.7	4.5	755.9	4.5
Junín	1,406.9	4.2	693.0	4.2	713.9	4.2
Lambayeque	1,360.5	4.1	665.1	4.0	695.4	4.1
Cusco	1,358.3	4.1	678.1	4.1	680.2	4.0
Puno	1,323.0	4.0	658.2	4.0	664.8	4.0
Ancash	1,227.2	3.7	609.6	3.7	617.6	3.7
Loreto	987.9	3.0	501.0	3.0	486.9	2.9
Ica	970.1	2.9	483.0	2.9	487.1	2.9
San Martín	915.7	2.7	472.3	2.9	443.4	2.6
Huánuco	806.6	2.4	402.9	2.4	403.7	2.4
Ayacucho	691.7	2.1	343.8	2.1	347.9	2.1
Ucayali	558.3	1.7	284.7	1.7	273.6	1.6
Apurímac	454.5	1.4	226.4	1.4	228.1	1.4
Amazonas	423.0	1.3	214.7	1.3	208.3	1.2
Huancavelica	385.9	1.2	188.6	1.1	197.3	1.2
Tacna	376.1	1.1	188.9	1.1	187.2	1.1
Pasco	286.1	0.9	145.7	0.9	140.4	0.8
Tumbes	256.1	0.8	130.8	0.8	125.3	0.7
Moquegua	200.5	0.6	102.2	0.6	98.3	0.6
Madre de Dios	159.1	0.5	84.4	0.5	74.7	0.4
<b>Año</b>	<b>33,396.6</b>	<b>100.0</b>	<b>16,569.6</b>	<b>100.0</b>	<b>16,827.0</b>	<b>100.0</b>

Según el CPI(2022) , Cajamarca cuenta con 1,495,600 habitantes de las cuales son mujeres 755,900 .

Como se muestra en la imagen en el Perú las muertes maternas en el año 2021 fueron 493 casos , y hasta marzo del presenta año se reportaron 71 casos .



\*2022: Hasta la SE 11 (Al 19 de Marzo 2022)

Fuente : Centro Nacional de Epidemiología, Prevención y Control de Enfermedades – MINSA. (\*) Hasta la SE 11 - 2022

En la siguiente imagen se puede apreciar que de las 10 primeras ciudades con más muertes maternas tenemos a Cajamarca con un 5.66% de lo que va desde el año 2016 hasta marzo del año 2022, en el presente año hasta marzo se han presentado 5 muertes maternas, de las cuales desde el año 2006 viene disminuyendo.

DEPARTAMENTOS DE OCURRENCIA	AÑOS							TOTAL	%
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022*		
AMAZONAS	17	12	9	10	15	14	0	77	3.25
ANCASH	14	8	15	9	18	24	3	91	3.84
APURIMAC	3	1	1	3	3	7	1	19	0.80
AREQUIPA	14	8	11	9	14	16	3	75	3.17
AYACUCHO	6	8	10	5	12	12	0	53	2.24
CAJAMARCA	22	31	18	12	20	26	5	134	5.66
CALLAO	7	6	12	7	16	15	1	64	2.70
CUSCO	22	26	21	9	22	18	1	119	5.03
HUANCAVELICA	2	8	2	1	8	1	1	23	0.97
HUANUCO	10	14	17	10	13	18	2	84	3.55
ICA	3	4	7	8	10	18	3	53	2.24
JUNÍN	11	19	15	16	22	20	2	105	4.44
LA LIBERTAD	25	23	23	19	24	31	12	157	6.63
LAMBAYEQUE	15	17	18	18	25	38	2	133	5.62
LIMA	55	50	65	54	75	90	13	402	16.98
LORETO	24	34	26	23	38	29	3	177	7.48
MADRE DE DIOS	2	2	2	5	9	4	1	25	1.06
MOQUEGUA	0	0	0	0	0	1	1	2	0.08
PASCO	1	6	7	2	2	6	0	24	1.01
PIURA	34	36	30	26	22	39	8	195	8.24
PUNO	13	26	23	20	16	18	4	120	5.07
SAN MARTÍN	8	18	7	11	17	22	1	84	3.55
TACNA	7	3	2	1	6	3	0	22	0.93
TUMBES	2	1	3	2	6	5	0	19	0.80
UCAYALI	11	13	16	22	26	18	4	110	4.65
Total Perú	328	374	360	302	439	493	71	2367	100.00

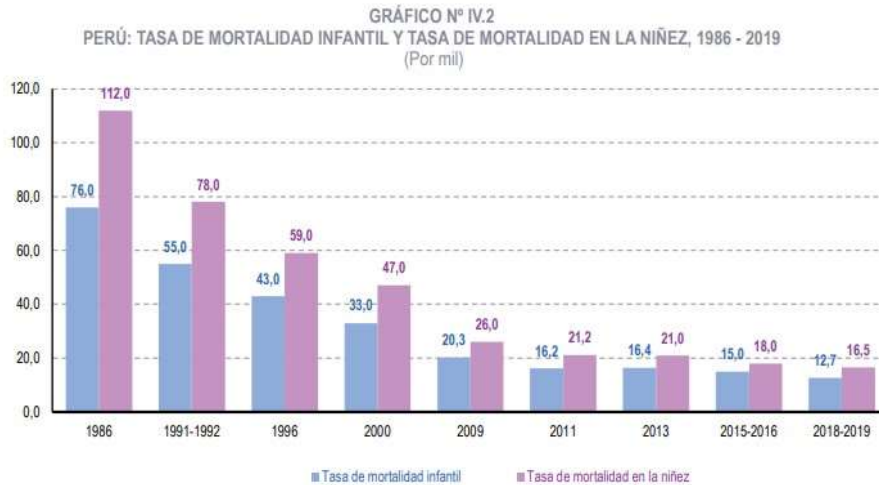
  

DEPARTAMENTOS DE PROCEDENCIA	AÑOS							TOTAL	%
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2021*		
AMAZONAS	19	13	10	10	17	16	1	86	3.63
ANCASH	15	12	19	12	19	24	3	104	4.39
APURIMAC	3	2	1	3	3	8	1	21	0.89
AREQUIPA	13	6	10	7	13	15	3	67	2.83
AYACUCHO	8	8	11	7	13	10	0	57	2.41
CAJAMARCA	21	33	26	13	21	29	6	149	6.29
CALLAO	7	7	8	5	8	10	0	45	1.90
CUSCO	21	26	21	9	21	16	1	115	4.86
HUANCAVELICA	3	12	4	2	9	3	1	34	1.44
HUANUCO	13	17	18	12	13	17	2	92	3.89
ICA	2	5	9	9	11	20	3	59	2.49
JUNIN	11	16	16	17	26	21	1	108	4.56
LA LIBERTAD	26	23	21	19	22	29	11	151	6.38
LAMBAYEQUE	15	12	13	15	21	32	1	109	4.60
LIMA	45	34	51	42	72	93	14	351	14.83
LORETO	24	40	29	25	41	28	3	190	8.03
MADRE DE DIOS	3	3	3	5	11	5	1	31	1.31
TUMBES	2	2	3	2	6	5	0	20	0.84
MOQUEGUA	2	1	0	1	0	2	1	7	0.30
PASCO	5	8	2	3	9	1	3	36	1.52
PIURA	35	35	31	28	22	39	8	198	8.37
PUNO	13	27	24	20	17	19	4	124	5.24
SAN MARTIN	8	18	6	12	20	24	1	89	3.76
TACNA	7	3	3	1	6	3	0	23	0.97
UCAYALI	7	11	15	24	24	16	4	101	4.27
Total Perú	328	374	360	302	439	493	71	2367	100

Fuente : Centro Nacional de Epidemiología, Prevención y Control de Enfermedades – MINSA. (\*) Hasta la SE 11 - 2022

Por otro lado, como se aprecia en la imagen, de acuerdo con la Encuesta Demográfica y de Salud Familiar, se tiene que en los años 2018-2019 la tasa de mortalidad infantil fue de 12,7 defunciones por cada mil nacidos vivos, la más baja registrada desde los años 80.

Asimismo, la tasa de mortalidad en la niñez resultó de 16,5 por cada mil nacidos vivos.



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Demográfica y de Salud Familiar.

Se sabe por la RENIEC(2021) que se registró 418,917 inscripciones de nacimiento a nivel nacional entre enero y diciembre de 2020, pese a la actual emergencia sanitaria que sigue atravesando el país.

De acuerdo con el reporte que brindo se encontró que en Lima región se realizó la mayor cantidad de inscripciones ordinarias y extemporáneas de recién nacido (130,168), seguido de Piura (28,294), La Libertad (22,851) y Cajamarca (20,155). Sin embargo, las regiones que menos inscripciones realizaron fueron: Madre de Dios (2,099), Moquegua (2,199), Tumbes (3,637) y Huancavelica (3,959).

#### ✓ Factores tecnológicos

Se sabe que la primera entidad pública que implementó el sistema de historias clínicas electrónicas ha sido el Ministerio de Salud, que en el primer mes del año del 2017 dispuso la utilización de un aplicativo nombrado WAWARED, desarrollado por la Universidad Cayetano Heredia, para mejorar la atención prenatal en establecimientos de salud de primer grado de atención. Según consta en la Resolución Ministerial 021-2017-MINSA, el objetivo de este sistema era “incrementar la accesibilidad,

posibilidad y calidad de la información materno-infantil, por medio del registro de la historia clínica (electrónica y manual)”.

Minsa en el año 2019 publicó el proyecto de Estrategia de Gobierno Digital del Sector Salud 2019-2022 con el fin de empezar la utilización de expedientes digitales, brindar servicios por metodología de Telesalud y el mejorar la toma de decisiones de salud con base a técnicas de Big Data, Machine Learning y otros.

#### ✓ Factores ecológicos

Rojas Perez, H. L., Díaz Vásquez, M. A., Muro Exebio, I. del R., & Díaz Manchay, R. J. (2020) en su libro publicado llamado Sostenibilidad ambiental de la práctica clínica, una nueva visión para enfermería nos comenta ciertos pasos que las clínicas pueden llegar a seguir para contribuir con el cuidado del medio ambiente. ya que como sabe se está deteriorando muy rápido, algunos consejos que podemos encontrar en este libro son las medidas para mejorar consumo del agua, peligros y gestión de los residuos sólidos hospitalarios, riesgos y manejo de sustancias químicas y tóxicas, etc.

#### • Mega tendencias y tendencias de la nueva economía

El diario El Tiempo (2022) nos habla acerca de la trayectoria del doctor Miguel Parra, del presente año llevo a cabo la técnica para predecir el parto prematuro, Comenzó en la zona de fertilidad y después pasó a hacer indagaciones en parto prematuro. Tras evaluar bastante más de mil pacientes embarazadas, los accesorios consiguieron descubrir una técnica diagnóstica que supera el estándar mundial, que es medir la longitud del cuello del útero.

Esta nueva técnica la llamamos índice de consistencia cervical para presagiar el parto prematuro, en el cual comenta que es el primero que realizo hace 10 años. En la revista de mayor relevancia de Ultrasonido (ecografía) en el planeta, que se denomina Ultrasound in Obstetrics and Gynecology, en agosto de 2011, salen 10 artículos

mencionando que la cervicometría es bastante buena y sale un tipo llevando la contraria.

El doctor comenta que el año 2020 , atendió a una gestante la cual expuso que su bebé poseía una masa grande (5 cm de diámetro) en la columna y que, si no lo operaban anterior a nacer, quedaría parálítico y con hidrocefalia, la cual el doctor después de evaluarla , procedió a realizarle la cirugía que consistía en la reparación prenatal por fetoscopia de un mielomeningocele, en la cual no se le rompieron las membranas, no hizo parto prematuro y no se infectó, riesgos que corría en la cirugía en la gestante, y por lo que sabe él bebe nació estable .

## FODA

<b><i>FORTALEZAS</i></b>	<b><i>DEBILIDADES</i></b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La red de clínicas de Juan Pablo cuenta con ECMO (es la oxigenación por membrana extracorpórea) .</li> <li>2. La red de clínicas de Juan Pablo cuenta con la famosa telemedicina para brinda un mejor servicio a sus pacientes.</li> <li>3. La red de clínicas de Juan Pablo cuenta con equipo tecnológicos especializados y áreas adecuadas para la atención de la gestante y del infante</li> <li>4. La red de clínicas de Juan Pablo con los especialistas necesarios para la atención de la gestante y del infante.</li> <li>5. Cepeda (2021) a raíz del Covid-19, el sector salud ha llegado a cobrar una mayor relevancia, sobre todo el sector privado.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Falta de profesionales en el sector salud (obstetras, pediatras y enfermeras).</li> <li>2. Elevación de los precios en medicinas.</li> <li>3. Elevación de precios para adquirir equipos tecnológicos especializados y equipamiento.</li> <li>4. Altos costos para el mantenimiento de los equipos utilizados en el sector salud.</li> <li>5. Sueldos costosos de los médicos especializados.</li> </ol>
<b><i>OPORTUNIDADES</i></b>	<b><i>AMENAZAS</i></b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alto índice de fecundidad y de natalidad.</li> <li>2. Falta de inversión del Estado en el sector salud, específicamente en la unidad materno infantil.</li> <li>3. Innovación en la medicina y en la tecnología médica.</li> <li>4. Crecimiento económico del país</li> <li>5. Falta de clínicas Materno Infantil en la ciudad.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Crisis sanitarias a nivel mundial.</li> <li>2. Brote de nuevas enfermedades a causa de los virus que puedan surgir a nivel mundial.</li> <li>3. Inestabilidad política</li> <li>4. Leyes estrictas para la creación de una clínica privada.</li> <li>5. Aumento del precio del dólar en el país.</li> </ol>

## Viabilidad estratégica

## • Matriz EFI

<b>MATRIZ EFI – Evaluación de Factores Internos</b>			
	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Total ponderado</b>
<b>Fortalezas</b>			
1. La red de clínicas de Juan Pablo cuenta con ECMO(oxigenación por membrana extracorpórea)	0.14	4	0.56
2. La red de clínicas de Juan Pablo cuenta con la famosa telemedicina para brinda un mejor servicio a sus pacientes.	0.11	4	0.44
3. La red de clínicas de Juan Pablo cuenta con equipo tecnológicos especializados y áreas adecuadas para la atención de la gestante y del infante.	0.15	4	0.6
4. La red de clínicas de Juan Pablo con los especialistas necesarios para la atención de la gestante y del infante.	0.14	4	0.56
5. Cepeda (2021) a raíz del Covid-19, el sector salud ha llegado a cobrar una mayor relevancia, sobre todo el sector privado.	0.11	3	0.33
<b>Debilidades</b>			
1. Falta de profesionales en el sector salud (obstetras, pediatras y enfermeras).	0.07	2	0.14
2. Elevación de los precios en medicinas.	0.06	1	0.06
3. Elevación de precios para adquirir equipos tecnológicos especializados y equipamiento.	0.07	2	0.14
4. Altos costos para el mantenimiento de los equipos utilizados en el sector salud.	0.06	2	0.12
5. Sueldos costosos de los médicos especializados.	0.09	1	0.09
<b>TOTAL</b>	1.00		3.04
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = debilidad mayor	2 = debilidad menor	3 = fortaleza menor	4 = fortaleza mayor

• Matriz EFE

<b>EJEMPLO - MATRIZ EFE – Evaluación de Factores Externos</b>			
	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Total Ponderado</b>
<b>Oportunidades</b>			
1. Alto índice de fecundidad y de natalidad.	0.21	4	0.84
2. Falta de inversión del Estado en el sector salud, específicamente en la unidad materno infantil.	0.06	3	0.18
3. Innovación en la medicina y en la tecnología médica.	0.05	3	0.15
4. Crecimiento económico del país	0.09	3	0.27
5. Falta de clínicas Materno Infantil en la ciudad.	0.11	4	0.44
<b>Amenazas</b>			
1. Crisis sanitarias a nivel mundial.	0.09	1	0.09
2. Brote de nuevas enfermedades a causa de los virus que puedan surgir a nivel mundial.	0.04	2	0.08
3. Inestabilidad política	0.16	2	0.32
4. Leyes estrictas para la creación de una clínica privada.	0.14	2	0.28
5. Aumento del precio del dólar en el país.	0.05	2	0.1
<b>TOTAL</b>	<b>1.00</b>		<b>2.75</b>
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = amenaza mayor	2 = amenaza menor	3 = oportunidad menor	4 = oportunidad mayor



## **3.2 Marco conceptual:**

### **3.2.1 ESTRATEGIAS COMPETITIVAS**

- **DIFERENCIACION**

La clínica Materna Infante se diferencia por sus médicos altamente calificados para cada especialidad requerida, con buenos procesos en lo que corresponde a la atención médica, con una alta complejidad y buena reputación.

Otro de los puntos de diferenciación que tenemos será el rápido actuar de cada personal encargado en el área, ya sea desde el área administrativa hasta las áreas de cada especialidad que se tenga en la clínica, con este se llevará a cabo una rápida atención y sobre todo de buena calidad.

- **ENFOQUE SEGMENTO**

La clínica Materna Infante tiene un enfoque ya segmentado, la cual como público objetivo se tiene a la madres gestantes, padres de familia con hijos entre 0-5 años; las cuales recibirán una atención rápida y especializada para cada necesidad que la persona requiera , la cual esta atención constara de brindarle toda la información necesaria en caso de algunas dudas y se derivara a la persona al área de especialidad requerida para que se le pueda brindar más información , soluciones a los problemas que presente , entre otras cosas.

- **TECNOLOGICA**

La clínica Materna Infante contara con equipos tecnológicos modernos relacionados al área materna como la tecnología para ecografías, ultrasonidos, incubadoras, ventiladores automáticos, entre otros aparatos altamente especializados para cada área requerida, de las cuales llegaran a satisfacer las necesidades de cada persona, ya que esta tecnología podrá servir para cirugías, tratamientos complejos entre otras cosas. También con respecto a la tecnología, contaremos con un sistema especializado para la atención a los clientes, con el cual nos permitirá abarcar la amplia demanda de personas atendidas, encontrar sus expedientes médicos, y todo lo que requiera el paciente para así brinda una atención más adecuada y rápida.

### 3.2.2 VENTAJAS COMPETITIVAS

- EFICIENCIA

La clínica Materno Infante brindara un servicio de salud adecuado para los clientes, contando con las mejores áreas especializadas para así satisfacer a la población sobre todo las madres gestantes y los infantes de Cajamarca, mejorando así el proceso de atención de los que están acostumbrados, buen cuidado para las madres gestantes y de los infantes que son atendidos, una atención rápida y cuidadosa para así evitar que los casos que se presenten en cada paciente se lleguen a complicar, en este caso ya sea para la madre gestante que tenga complicaciones con su embarazo, con esto se evitara llegar a casos más graves como son las negligencias médicas durante el proceso de gestación, parto y posparto o en el caso de los infantes como lo son las infecciones respiratorias, sepsis, y la no detención de tumores que puedan llegar a surgir.

- CALIDAD

La clínica Materno infante brindara un servicio de muy buena calidad para las madres gestantes y padres de familia de los infantes, la cual llegara a garantizar el excelente cuidado de la madre y los infantes, la tecnología implementada en la clínica servirá de mucha ayuda para brinda la buena calidad al servicio, ya que va desde ellos aparatos tecnológicos para cada especialidad hasta las áreas administrativas de las cuáles serán las encargadas de ofrecer la primera atención hacia las personas que requieran el servicio y tiene que ser inmediato, contarán con un sistema tecnológico moderno para tener el historias de cada paciente, datos personales, entre otras cosas, las cuales ayudaran al seguimiento de cada paciente.

- INNOVACION

Como se sabe el mundo está en constante cambio ya sea tecnológicos y nuevas tendencias, de las cuales la sociedad llega adquirirlas, con lo que la clínica Materno Infante no puede quedar atrás con las nuevas tecnologías que puedan llegar a surgir y

sobre todo sin llegar a ser necesarias para poder brindar un buen servicio médico a nuestros pacientes.

### 3.2.3 PRINCIPIOS AXIOLÓGICOS

- VISION

“Ser una empresa líder en el mercado del sector salud con una calidad, seguridad médica y una excelencia operacional, contando con los mejores profesionales, infraestructura y una tecnología moderna, conocida como la mejor institución materno infante.”

- MISION

“Somos una clínica privada materno infante en Cajamarca, encargada de ofrecer una atención de salud alta complejidad a nuestros pacientes, brindando así un servicio rápido y eficiente para así mejora la experiencia de cada persona, con un excelente tratamiento médicos adecuado con la finalidad de proporcionar bienestar a las gestantes, padres de familias de los infantes, y el público en general”

- VALORES

- **Amor:** Demostrando así el amor al prójimo está enraizado en el amor a Dios y es frente a toda una labor para cada cristiano.
- **Servicio:** Demostrando así todo el personal la reacción de ayuda, entrega, calidez, prontitud para detectar y ofrecer contestación a las necesidades de los individuos en el entorno físico, moral, espiritual y social con enorme espíritu de gratuidad.
- **Responsabilidad:** Corresponde a la norma ética y moral que rige el comportamiento humano, en el abarcara la capacidad de contestar, corresponder a un requerimiento con posibilidad, seriedad y prudencia, consciente de los efectos del cumplimiento o no cumplimiento de lo encomendado.
- **Respeto:** Reconoceremos la dignidad y soberanía de cada ser humano y acepta el derecho a la diferencia.

- **Honestidad:** Cualidad humana de la cual nos apoyaremos para el actuar y poder expresarnos con coherencia y sinceridad, según con los valores de verdad y justicia.
- **Solidaridad:** Sentimiento de compasión o empatía de la cual nos llevara a contactarnos con la verdad del otro, entender y contestar a sus necesidades
- **Liderazgo:** Se espera una cultura de liderazgo que guie a los grupos de trabajo en los diferentes niveles de administración. Involucra la función de conducir a otros para poder hacer resultados.
  
- **Seguridad:** Prevenir y/o reducir el peligro de ocurrencia de los eventos adversos asistenciales, accidentes laborales, emergencias internas y/o externas y otros eventos que perjudiquen a los individuos, los procesos, la imagen, la infraestructura, la tecnología, la dotación, los ambientes de trabajo y el medio ambiente.

### 3.3 ANÁLISIS MATRICIAL

#### Matriz de FODA cruzado:

**Tabla 6:**

*FODA CRUZADO ETAPA 1*

<b>FODA CRUZADO FASE 01</b>	<i>FORTALEZAS</i>	<i>DEBILIDADES</i>
	<i>OPORTUNIDADES</i>	<i>ESTRATEGIAS FO</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alto índice de fecundidad y de natalidad.</li> <li>- Falta de inversión del Estado en el sector salud, específicamente en la unidad materno infantil.</li> <li>- Innovación en la medicina y en la tecnología médica.</li> <li>- Crecimiento económico del país</li> <li>- Falta de clínicas Materno Infantil en la ciudad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aprovechar el recurso de los medios de comunicación que existen para dar a conocer la moderna tecnología especializada para la atención de las madres gestantes e infantes, tanto como el servicio innovador de la telemedicina.</li> <li>- Aprovechar el incremento de fecundidad y natalidad, realizando campañas publicitarias sobre salud, cuidados, beneficios y sobre todo de la atención de la clínica.</li> <li>- Constantemente invertir en las nuevas tecnologías e investigaciones que puedan desarrollarse, para así poder garantizar un buen servicio y cuidado para los pacientes.</li> <li>- Establecer alianzas estrategias con clínicas y empresas afines para así poder posicionarse en el sector salud.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Invertir en investigaciones sobre cuidado y tratamiento para madres gestantes e infantes para así poder brindarle un servicio diferenciado.</li> <li>- Realizar constante capacitaciones para así poder obtener que el personal de la clínica se identifique con los objetivos y cultura de la empresa.</li> <li>- Establecer alianzas estratégicas con proveedores para equipos técnicos, medicamentos e implementos lo cual ayudara a obtener mejores precios.</li> <li>- Ofrecer promociones y descuentos especiales a los clientes para poder obtener un aumento en su preferencia por nuestra clínica.</li> </ul>
<i>AMENAZAS</i>	<i>ESTRATEGIAS FA</i>	<i>ESTRATEGIAS DA</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crisis sanitarias a nivel mundial.</li> <li>- Brote de nuevas enfermedades a causa de los virus que puedan surgir a nivel mundial.</li> <li>- Inestabilidad política</li> <li>- Leyes estrictas para la creación de una clínica privada.</li> <li>- Aumento del precio del dólar en el país.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar charlas informativas en lugares públicos con el objetivo de informar sobre la importancia de los cuidados para madres gestantes e infantes.</li> <li>- Obtener las certificaciones y normas requeridas para la creación de una clínica especializada, con el fin de llegar a posicionarnos con una clínica confiable.</li> <li>- Invertir en las instalaciones de la clínica para que siempre estén en un estado y los pacientes se sienta confiados, cuidado y cómodo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asociarse tanto como el sector público y privado para obtener medicamentos para cuidado y tratamientos de madres gestantes e infantes.</li> <li>- Llegar a participar en conferencias internacionales sobre temas de cuidados para gestantes e infantes, con finalidad de incrementar nuestra red de contactos y así poder establecer alianzas estratégicas</li> <li>- Establecer medición de la satisfacción del paciente de acuerdo con el servicio brindando, la cual se tendrá que respetar de acuerdo con las políticas de cumplimiento de actividades que se establecerán.</li> </ul>

**Tabla 7:**  
**FODA CRUZADO ETAPA 2:**

<b>FODA CRUZADO FASE 02</b>	<i>FORTALEZAS</i>	<i>DEBILIDADES</i>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La red de clínicas de Juan Pablo cuenta con ECMO (es la oxigenación por membrana extracorpórea).</li> <li>- La red de clínicas de Juan Pablo cuenta con la famosa telemedicina para brinda un mejor servicio a sus pacientes.</li> <li>- La red de clínicas de Juan Pablo cuenta con equipo tecnológicos especializados y áreas adecuadas para la atención de la gestante y del infante</li> <li>- La red de clínicas de Juan Pablo con los especialistas necesarios para la atención de la gestante y del infante.</li> <li>- Cepeda (2021) a raíz del Covid-19, el sector salud ha llegado a cobrar una mayor relevancia, sobre todo el sector privado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de profesionales en el sector salud (obstetras, pediatras y enfermeras).</li> <li>- Elevación de los precios en medicinas.</li> <li>- Elevación de precios para adquirir equipos tecnológicos especializados y equipamiento.</li> <li>- Altos costos para el mantenimiento de los equipos utilizados en el sector salud.</li> <li>- Sueldos costosos de los médicos especializados.</li> </ul>
<i>OPORTUNIDADES</i>	<i>ESTUDIO TÉCNICO</i>	<i>ESTUDIO DE MERCADO</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alto índice de fecundidad y de natalidad.</li> <li>- Falta de inversión del Estado en el sector salud, específicamente en la unidad materno infantil.</li> <li>- Innovación en la medicina y en la tecnología médica.</li> <li>- Crecimiento económico del país</li> <li>- Falta de clínicas Materno Infantil en la ciudad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Con el aumento del índice de fecundidad y natalidad en la región Cajamarca y con la moderna tecnología especializada para los cuidados de gestantes e infantes, la cual se beneficiará a la población ya que se le garantiza una mejor calidad de cuidados y tratamientos a los pacientes.</li> <li>- La población busca clínica especializada con una buena infraestructura, buen ambiente, médicos y tecnología especializadas, ya que no cuenta con una clínica que solo brinda servicios especializados para madres gestantes e infantes en la región.</li> <li>- Focalizarse en la optimización del servicio brindado, mejorando la atención y cuidado que se les brinda al cliente para aumentar la calidad del servicio.</li> <li>- Enfocarse en la importación de los equipos necesarios para tratamiento de las gestantes e infantes para así llegar a fomentar el avance en la especialidad de estos cuidados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Con el aumento del índice demanda de este servicio para gestantes e infantes, se podrá llegar a satisfacer a la población con los servicios de cuidados, tratamientos para gestantes e infantes, entre otros, lo cual esto aportará una mejor calidad de atención a los pacientes.</li> <li>- Con el aumento de la demanda, llegará a existir una mayor inversión en el sector salud, lo que permitirá comprar medicamentos para realizar tratamientos.</li> <li>- Se sabe que debido a lo crisis sanitaria mundial que atravesamos, las persona han creado mayor preocupación y sobre todo conciencia por el cuidado de la salud tanto como de ellos como lo de sus familiares.</li> </ul>
<i>AMENAZAS</i>	<i>ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL</i>	<i>ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crisis sanitarias a nivel mundial.</li> <li>- Brote de nuevas enfermedades a causa de los virus que puedan surgir a nivel mundial.</li> <li>- Inestabilidad política</li> <li>- Leyes estrictas para la creación de una clínica privada.</li> <li>- Aumento del precio del dólar en el país.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establecer la red de contactos para así conseguir una mejor asesoría legal ante algún percance en la clínica.</li> <li>- Cumplimiento de las normales técnicas para así garantizar al cliente una adecuada infraestructura para así lleguen a disfrutar de un servicio y ambiente cuando gran calidad.</li> <li>- De acuerdo con la Ley N° 30012 se debe respetar el derecho de licencia a trabajadores con familiares directos que se encuentran en estado grave o terminal o sufran accidente grave.</li> <li>- Cumplimiento de la Ley N° 26842 – Ley general de salud.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inversión para el equipamiento e indumentaria médica, equipos médicos y de oficina, muebles para las habitaciones de los pacientes, etc.</li> <li>- Diseño de la clínica con una buena estructura económica financiera para así poder brindar un buen servicio a los clientes.</li> <li>- Inversión en nuevas investigaciones acerca de tratamiento y cuidados para la madres gestantes e infantes para poder ampliar los métodos de tratamiento los cuales resulten innovadores para el sector salud.</li> </ul>

**Tabla 8:**  
**FODA CRUZADO ETAPA 3**

<b>FODA CRUZADO FASE 03</b>	<i>FORTALEZAS</i>	<i>DEBILIDADES</i>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La red de clínicas de Juan Pablo cuenta con ECMO (es la oxigenación por membra extracorpórea).</li> <li>- La red de clínicas de Juan Pablo cuenta con la famosa telemedicina para brinda un mejor servicio a sus pacientes.</li> <li>- La red de clínicas de Juan Pablo cuenta con equipo tecnológicos especializados y áreas adecuadas para la atención de la gestante y del infante</li> <li>- La red de clínicas de Juan Pablo con los especialistas necesarios para la atención de la gestante y del infante.</li> <li>- Cepeda (2021) a raíz del Covid-19, el sector salud ha llegado a cobrar una mayor relevancia, sobre todo el sector privado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de profesionales en el sector salud (obstetras, peditras y enfermeras).</li> <li>- Elevación de los precios en medicinas.</li> <li>- Elevación de precios para adquirir equipos tecnológicos especializados y equipamiento.</li> <li>- Altos costos para el mantenimiento de los equipos utilizados en el sector salud.</li> <li>- Sueldos costosos de los médicos especializados.</li> </ul>
<i>OPORTUNIDADES</i>	<i>OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO TÉCNICO</i>	<i>OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO DE MERCADO</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alto índice de fecundidad y de natalidad.</li> <li>- Falta de inversión del Estado en el sector salud, específicamente en la unidad materno infantil.</li> <li>- Innovación en la medicina y en la tecnología médica.</li> <li>- Crecimiento económico del país</li> <li>- Falta de clínicas Materno Infantil en la ciudad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Posicionar a la clínica como una de las mejores propuestas para la atención, tratamiento y cuidado para madres gestantes e infantes, ofreciendo así un servicio de calidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Posicionar a clínica como la de mejor servicio en cuanto a atención, tratamiento y cuidado para madres gestantes e infantes, con la finalidad de garantizarle al paciente una mejor calidad y así satisfacer las necesidades que requiere el mercado.</li> </ul>
<i>AMENAZAS</i>	<i>OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL</i>	<i>OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crisis sanitarias a nivel mundial.</li> <li>- Brote de nuevas enfermedades a causa de los virus que puedan surgir a nivel mundial.</li> <li>- Inestabilidad política</li> <li>- Leyes estrictas para la creación de una clínica privada.</li> <li>- Aumento del precio del dólar en el país.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Posicionar a la clínica como la de mejor cultura y clima organizacional, logrando así identificar a todos los miembros de la clínica con la misión y visión de esta empresa, el personal desarrollar todos los principios axiológicos puestos garantizando así un mejor servicio al paciente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Posicionar a la clínica como una de las mejores organizaciones con alta rentabilidad y bajos costos financieros, garantizando o así un alto flujo de ingresos para cubrir todos los costos operativos, mantenimientos, de equipos, entre otros; logrando mejor beneficios económicos y financieros para la clínica.</li> </ul>

## II.4 Estudio de Mercado

Determinación de variables del estudio de mercado

### a) Segmentación de mercado:

**PROBLEMA DE MERCADO:** Demanda insatisfecha por la deficiente atención materno infantil en la ciudad de Cajamarca

**NOMBRE DEL PROYECTO:** Proyecto de inversión privada para la instalación de una clínica materno infantil en la ciudad de Cajamarca, 2022

**PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO:**

**Emocional:**  
El beneficio de lograr un tratamiento y atención de parto exitoso

**Racional:**  
Creación de una adecuada construcción y equipamiento de una clínica materna e infante de Cajamarca, para así brindarles la oportunidad a la población de una atención médica especializada de calidad, eficiente y eficaz.

**SEGMENTACIÓN SEGÚN EL MODELO DE NEGOCIO:**  
Dirigido a la población de Cajamarca:

- Gestantes que requieran alguna atención médica en alguna especialidad.
- Padres de familia que deseen atención médica en alguna especialidad que brinda la clínica para sus infantes desde 0 meses hasta 5 años.
- Personas que necesiten una atención en general.

<b>DESCRIPTORES</b>		
- Nivel Socio Económico / Estilos de vida u otros Segmentos	- Ubicación/ Segmentación geográfica	- Valor de uso o valor agregado o utilidad buscada (por el segmento)
✓ A	✓ Región Cajamarca	✓ Servicio especializado
✓ B		✓ Disminución del riesgo de mortalidad de gestantes e infantes.

2	1	3	6
Se confirma el modelo de negocio; ya que, está orientado a las madres gestantes e infantes de la región Cajamarca; el proyecto es seguro ya que contará con una adecuada infraestructura clínica ya que dicha población requiere de cuidados y tratamientos especializados para así poder mejorar su calidad de vida, finalmente, se enfocará para las personas de niveles socioeconómico A y B, ya que son ellos quienes tendrán la solvencia económica para contratar el servicio.			

## b) Variables del mercado consumidor

	<i>VARIABLES</i>	<i>INDICADORES</i>
<b>MERCADO CONSUMIDOR</b>	V. Culturales	- Lugar de servicio - Frecuencia de servicio. - Motivo de servicio. - Cantidad de servicio.
	V. Personales	- Gustos y preferencias. - Estilo de vida.
	V. Psicológicos	- Motivación. - Percepción. - Actitudes.
	V. Sociales	- Grupo de referencia.
	V. Demográfica	- Ubicación actual. - Capacidad de pago de los consumidores.

## c) Variables del mercado competidor

	<i>VARIABLES</i>	<i>INDICADORES</i>
<b>MERCADO COMPETIDOR</b>	Servicio	- Calidad - Percepción - Marca
	Precio	- Relación precio-calidad
	Plaza	- Percepción de la ubicación de la competencia.
	Promoción	- Promociones especiales de venta y la publicidad que realizan las clínicas.

**d) Variables del mercado de productos sustitutos**

	<i><b>VARIABLES</b></i>	<i><b>INDICADORES</b></i>
<i><b>MERCADO DE PRODUCTOS SUSTITUTOS</b></i>	Sustitución de servicio a servicio	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fijación de precios del servicio.</li> <li>- Disminución de ingresos y beneficios</li> <li>- Afectación al poder de negociación frente a los clientes.</li> </ul>

**e) Mercado Potencial**

Según INEI el departamento de Cajamarca cuenta 1 453 711 con de los cuales la región Cutervo cuenta con 123 948.

Ubigeo	Departamento y provincia	2018	2019	2020
040600	CONDESUYOS	16 720	16 595	16 426
040700	ISLAY	54162	54580	54851
040800	LA UNIÓN	13149	12989	12797
<b>050000</b>	<b>AYACUCHO</b>	<b>659 061</b>	<b>664 494</b>	<b>668 213</b>
050100	HUAMANGA	302 054	310 318	317 801
050200	CANGALLO	32 929	32 750	32 482
050300	HUANCA SANCOS	8 687	8 525	8 341
050400	HUANTA	96 811	97 144	97 205
050500	LA MAR	76 706	76 096	75 277
050600	LUCANAS	53 946	52 957	51 838
050700	PARINACOCHAS	29 337	29 279	29 139
050800	PÁUCAR DEL SARA SARA	10 097	10 017	9 909
050900	SUCRE	9 774	9 543	9 292
051000	VÍCTOR FAJARDO	20 709	20 310	19 866
051100	VILCAS HUAMÁN	18 011	17 555	17 063
<b>060000</b>	<b>CAJAMARCA</b>	<b>1 438 325</b>	<b>1 447 891</b>	<b>1 453 711</b>
060100	CAJAMARCA	375 029	382 068	388 170
060200	CAJABAMBA	81 489	82 434	83 167
060300	CELENDÍN	84 423	84 282	83 916
060400	CHOTA	152 703	152 413	151 714
060500	CONTUMAZÁ	29 594	29 516	29 357
060600	CUTERVO	125 818	125 048	123 948
060700	HUALGAYOC	84 617	84 378	83 913
060800	JAÉN	199 911	202 081	203 724
060900	SAN IGNACIO	143 012	144 580	145 770
061000	SAN MARCOS	51 448	51 633	51 678
061100	SAN MIGUEL	48 330	47 782	47 114
061200	SAN PABLO	22 657	22 677	22 638
061300	SANTA CRUZ	39 294	38 999	38 602

## f) Población

Como se muestra en la siguiente imagen se sabe por los resultados De CPI(2022) muestran que, del total de la población censada en el departamento de Cajamarca con un total de 755,900 mujeres.

**PERÚ 2022: POBLACIÓN POR SEXO SEGÚN DEPARTAMENTOS**

Cuadro N°2  
(En miles de personas)

Departamento	Población		Hombres		Mujeres	
	Miles	%	Miles	%	Miles	%
Lima	12,053.1	36.0	5,932.8	35.8	6,120.3	36.4
Piura	2,102.5	6.2	1,049.8	6.3	1,052.7	6.3
La Libertad	2,016.7	5.9	992.2	6.0	1,024.5	6.1
Arequipa	1,581.2	4.7	781.7	4.7	799.5	4.8
Cajamarca	1,495.6	4.5	739.7	4.5	755.9	4.5
Junín	1,406.9	4.2	693.0	4.2	713.9	4.2
Lambayeque	1,360.5	4.1	665.1	4.0	695.4	4.1
Cusco	1,358.3	4.1	678.1	4.1	680.2	4.0
Puno	1,323.0	4.0	658.2	4.0	664.8	4.0
Ancash	1,227.2	3.7	609.6	3.7	617.6	3.7
Loreto	987.9	3.0	501.0	3.0	486.9	2.9
Ica	970.1	2.9	483.0	2.9	487.1	2.9
San Martín	915.7	2.7	472.3	2.9	443.4	2.6
Huánuco	806.6	2.4	402.9	2.4	403.7	2.4
Ayacucho	691.7	2.1	343.8	2.1	347.9	2.1
Ucayali	558.3	1.7	284.7	1.7	273.6	1.6
Apurímac	454.5	1.4	226.4	1.4	228.1	1.4
Amazonas	423.0	1.3	214.7	1.3	208.3	1.2
Huancavelica	385.9	1.2	188.6	1.1	197.3	1.2
Tacna	376.1	1.1	188.9	1.1	187.2	1.1
Pasco	286.1	0.9	145.7	0.9	140.4	0.8
Tumbes	256.1	0.8	130.8	0.8	125.3	0.7
Moquegua	200.5	0.6	102.2	0.6	98.3	0.6
Madre de Dios	159.1	0.5	84.4	0.5	74.7	0.4
<b>Año</b>	<b>33,396.6</b>	<b>100.0</b>	<b>16,569.6</b>	<b>100.0</b>	<b>16,827.0</b>	<b>100.0</b>

Y también el siguiente cuadro el CPI(2022) nos informa la cantidad de infantes que son las personas con edades de 0-5 años es un total de 162,000.

**PERÚ 2022: POBLACIÓN POR SEGMENTOS DE EDAD SEGÚN DEPARTAMENTO**

**CPI.**

Cuadro N°3  
(En miles de personas)

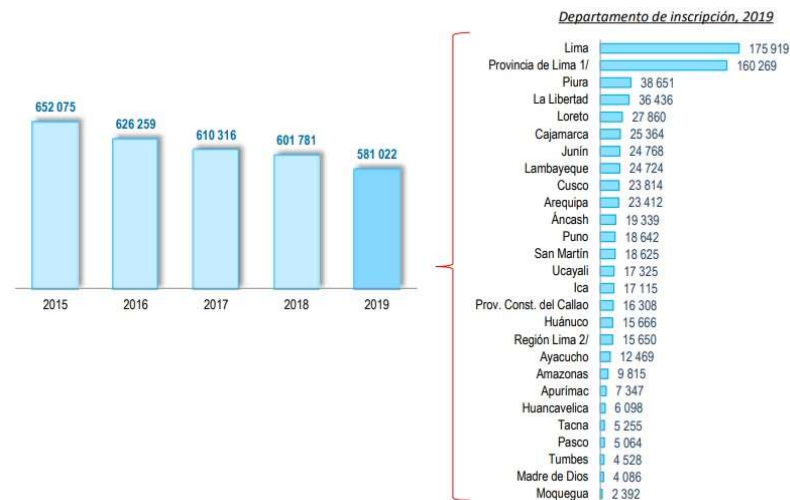


Departamento	Población	%	Segmento de edad						
			00-05	06-12	13-17	18-24	25-39	40-55	56-+
Lima	12,053.1	36.0	1,044.6	1,151.3	835.0	1,353.1	2,995.7	2,497.4	2,176.0
Piura	2,102.5	6.2	240.9	268.7	176.3	216.6	463.6	391.7	344.7
La Libertad	2,016.7	5.9	216.0	238.8	159.1	225.1	452.4	378.5	346.8
Arequipa	1,581.2	4.7	146.0	156.0	111.9	176.8	385.6	323.4	281.5
Cajamarca	1,495.6	4.5	162.0	191.3	130.9	144.2	333.4	279.7	254.1
Junín	1,406.9	4.2	147.4	168.6	122.3	158.4	321.0	257.2	232.0
Lambayeque	1,360.5	4.1	143.4	155.7	108.0	151.2	292.1	264.3	245.8
Cusco	1,358.3	4.1	133.5	156.7	123.6	150.0	310.5	262.7	221.3
Puno	1,323.0	4.0	117.7	141.3	111.4	148.6	304.2	256.7	243.1
Ancash	1,227.2	3.7	120.6	142.0	98.3	122.4	268.0	241.3	234.6
Loreto	987.9	3.0	134.7	160.4	94.8	94.2	206.6	165.7	131.5
Ica	970.1	2.9	104.8	111.1	71.2	107.2	227.5	186.3	162.0
San Martín	915.7	2.7	108.4	123.9	78.3	92.3	211.9	172.5	128.4
Huánuco	806.6	2.4	88.3	104.5	75.5	89.7	176.9	144.4	127.3
Ayacucho	691.7	2.1	70.4	84.9	65.7	76.6	152.6	124.6	116.9
Ucayali	558.3	1.7	75.6	83.0	48.6	58.7	127.6	96.6	68.2
Apurímac	454.5	1.4	46.0	56.9	41.4	46.2	98.2	84.5	81.3
Amazonas	423.0	1.3	49.5	57.9	38.7	40.1	93.6	78.1	65.1
Huancavelica	385.9	1.2	40.4	50.3	40.9	39.9	75.0	67.5	71.9
Tacna	376.1	1.1	31.7	37.3	27.7	42.2	96.7	81.3	59.2
Pasco	286.1	0.9	29.8	35.3	22.7	32.5	69.6	53.8	42.4
Tumbes	256.1	0.8	29.2	31.9	20.1	26.2	59.7	50.1	38.9
Moquegua	200.5	0.6	17.3	20.0	14.0	19.6	48.2	43.7	37.7
Madre de Dios	159.1	0.5	19.4	21.1	11.8	17.4	44.1	29.2	16.1
Total	33,396.6	100.0	3,317.6	3,748.9	2,628.2	3,629.2	7,814.7	6,531.2	5,726.8

**g) Demanda de Mercado**

Como se puede apreciar en la siguiente imagen el 2019 de acuerdo con el reporte de INEI se registraron en Cajamarca 25364 nacimientos.

GRÁFICO N° 2.2  
PERÚ: NACIMIENTOS INSCRITOS POR AÑO, 2015 - 2019



1/ Comprende los 43 distritos que conforman la provincia de Lima.  
2/ Comprende las provincias: Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Huaral, Huarochiri, Huaura, Oyón y Yauyos.  
Fuente: Registro Nacional de Identificación y Estado Civil.  
Elaboración: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Se sabe por la RENIEC (2021) que se registró 418,917 inscripciones de nacimiento a nivel nacional entre enero y diciembre de 2020, pese a la actual emergencia sanitaria que sigue atravesando el país.

De acuerdo con el reporte que brindo se encontró que en Lima región se realizó la mayor cantidad de inscripciones ordinarias y extemporáneas de recién nacido (130,168), seguido de Piura (28,294), La Libertad (22,851) y **Cajamarca (20,155)**.

Según el informe del Gobierno Regional de Cajamarca (2020) sobre el análisis de salud de Cajamarca en el año 2019 se obtuvo el resultado de 2190 gestantes. Según el diario Andina (2022) en Cajamarca recibieron vacunas 4000 gestantes en el año 2021 .

## h) Oferta de Mercado'

Como se aprecia en la imagen el año 2019 en Cajamarca se registraron atenciones en lo que es la especialidad pediatría fueron atendidos 1537 y Neonatología 19 y en el caso de la especialidad obstetricia y ginecología en atenciones fueron atendidos 2190 .

## Concentración de consultas por especialidad. HRDC. Año 2019

ESPECIALIDAD	ATENCIÓNES	ATENDIDOS	CONCENTRACIÓN
Pediatría General	3649	1537	2.4
Dermatología	2762	1062	2.6
Infectología	831	314	2.6
Psiquiatría	3270	1192	2.7
Otorrinolaringología	3482	1252	2.8
Oftalmología	6481	2292	2.8
Medicina Interna	7265	2518	2.9
Obstetricia y Ginecología	6495	2190	3.0
Cirugía de Cabeza y Cuello	880	281	3.1
Neonatología	64	19	3.4
Traumatología y Ortopedia	4422	1280	3.5
Neurología	5991	1703	3.5
Gastroenterología	5918	1613	3.7
Cirugía Pediátrica	805	214	3.8
Cirugía Tórax y Cardiovascular	1069	269	4.0
Urología	4564	1086	4.2
Salud Ocupacional	2203	501	4.4
Geriatría	2103	467	4.5
Reumatología	2730	597	4.6
Cirugía General	4646	1012	4.6
Endocrinología	4342	940	4.6
Oncología Clínica	748	161	4.6
Med. Física y Rehabilitación	5123	1081	4.7
Neurocirugía	891	184	4.8
Neumología	322	54	6.0
Cardiología	10270	1594	6.4
Hematología	488	74	6.6
Cirugía Plástica y Quemados	427	61	7.0
Oncología Quirúrgica	1255	175	7.2
Nefrología	1853	238	7.8
Terapia del Dolor/Anestesiología	1978	70	28.3
AÑO 2019	97327	26031	3.7

Fuente: Oficina de Estadística e Informática. HRDC. Año 2020

### i) Brecha del Mercado

Para la elaboración del cuadro de la demanda insatisfecha en infantes se consideró la atenciones de Neonatología y pediatría general como la oferta de infantes las cuales fueron 1556 en el año 2019 de los cuales en el mismo se obtuvo como nacimiento 25364 lo cual se sacó el porcentaje de la capacidad de los que pueden lograr atender y se obtuvo un 6.13% , revisando en INEI se obtuvo un crecimiento aproximado del año 2020-2021 de 1000 nacimientos aproximadamente , la cual se utilizó para las proyecciones.

<b>DEMANDA INSATISFECHA INFANTES</b>			
<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
2019	25,364	1556	<b>23,808</b>
2020	20155	1236	<b>18,919</b>
2021	21678	1329	<b>20,349</b>
2022	22678	1390	<b>21,288</b>
2023	23678	1451	<b>22,227</b>
2024	24678	1513	<b>23,165</b>

*Fuente: Elaboración propia*

Para la elaboración del cuadro de la demanda insatisfecha en gestantes se consideró las atenciones de obstetricia y ginecología como oferta de las cuales se obtuvo que fueron 2190 en el año 2019, para la demanda se obtuvo como gestantes a 2790 en el año 2019 lo cual se calculó el porcentaje que podían atender y fue un total de 78% de la demanda, para la realización de las proyecciones se obtuvo que hay un aproximado de 4000 gestantes en Cajamarca la cual comparando con los resultados de los años anteriores se obtuvo de un aproximado de 1000 gestantes que aumentan por año.

<b>DEMANDA INSATISFECHA GESTANTES</b>			
<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
2019	2,790	2190	<b>600</b>
2020	3,790	2956	<b>834</b>
2021	4000	3120	<b>880</b>
2022	5000	3900	<b>1,100</b>
2023	6000	4680	<b>1,320</b>
2024	7000	5460	<b>1,540</b>

*Fuente: Elaboración propia*

Para la cual la cantidad que se va a lograr atender será el 75% de la demanda insatisfecha, la cual en el cuadro siguiente se está apreciando desde el año 2023 hasta el 2027.

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	CANTIDAD DEMANDADA
2023	24,705	18529
2024	25,864	19398
2025	27,023	20267
2026	28,181	21136
2027	29,340	22005

*Fuente: Elaboración propia*

**Viabilidad de mercado:** Luego de haberse obtenido la demanda y oferta, y a su vez haberse hallado la demanda insatisfecha, en la cual se puede apreciar la existencia de viabilidad de mercado, puesto que hay una brecha de la demanda insatisfecha para la actual y futura población, es por ello que el proyecto de inversión para la instalación de una clínica materno infantil en la ciudad de Cajamarca, ayudar a disminuir el problema actual presentado.

#### **j) Mercado Objetivo**

Ante esto el mercado objetivo son todas aquellas gestantes e infantes del sector socio económico A y B, además que existe una gran población de gestantes e infantes en la región de Cajamarca las cuales no reciben la atención necesaria como se puede visualizar en los cuadros anteriores.

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

<b>Problema central:</b> Demanda insatisfecha por la deficiente atención materno infantil en la ciudad de Cajamarca						
<b>Propuesta de valor:</b>						
<b>Emocional:</b> El beneficio de lograr un tratamiento y atención de parto exitoso						
<b>Racional:</b> Creación de una adecuada construcción y equipamiento de una clínica materna e infante de Cajamarca, para así brindarles la oportunidad a la población de una atención medica de calidad, eficiente y eficaz.						
<b>Nombre del proyecto:</b> Proyecto de inversión privada para la instalación de una clínica materno infantil en la ciudad de Cajamarca,2022						
ESTRATEGIA Y VENTAJA COMPETITIVAS	Plan MKT	Objetivo estratégico de mercado	Meta u objetivo operativo	Estrategia de marketing(4p)	Indicadores de control/medición	Medición cumplimiento de meta
	<b>Corto plazo</b>	POSICIONAR A CLÍNICA COMO LA DE MEJOR SERVICIO EN CUANTO A ATENCIÓN, TRATAMIENTO Y CUIDADO PARA MADRES GESTANTES E INFANTES, CON LA FINALIDAD DE GARANTIZARLE AL PACIENTE UNA MEJOR CALIDAD Y ASÍ SATISFACER LAS NECESIDADES QUE REQUIERE EL MERCADO.	Lograr el 100 % de la aceptación, atención y satisfacción de la demanda insatisfecha en la ciudad.	<p><b>Producto:</b> Compra de 150 camas clínicas, 150 incubadoras, 10 ventiladores artificiales, 30 balones de oxígeno, 10 de cada equipo médico (Desfibrilador, ultrasonido, unidades electro quirúrgicas, máquina de anestesia), y dos ambulancias; se brinda una atención especializada para las gestantes e infantes</p> <p><b>Precio:</b> El precio serán fijados a partir de llegar a contabilizar los costos y haciendo uso de una comparativa de algunos competidores.</p> <p><b>Plaza:</b> La clínica se localizará en el departamento de Cajamarca, ubicado específicamente en la provincia de Cutervo.</p> <p><b>Promoción:</b> Se llevarán a cabo convenios estratégicos con empresas aseguradas para ser parte de su servicio de atención médica, así mismo se harán alianzas con clínicas que atiendan a casos de madres gestantes e infantes.</p>	<p>- Número de pacientes atendidos</p> <p>- Número de reclamos presentados por los pacientes</p>	<b>Mensual</b>

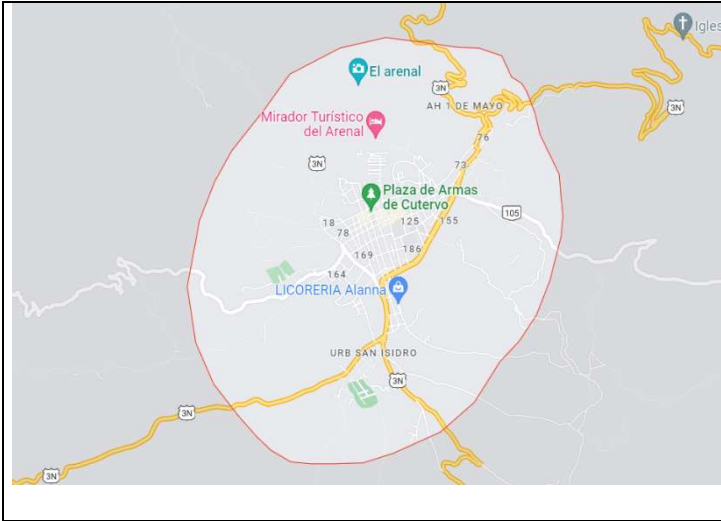
ESTRATEGIA Y VENTAJA COMPETITIVAS	Mediano plazo	<p>POSICIONAR A CLÍNICA COMO LA DE MEJOR SERVICIO EN CUANTO A ATENCIÓN, TRATAMIENTO Y CUIDADO PARA MADRES GESTANTES E INFANTES, CON LA FINALIDAD DE GARANTIZARLE AL PACIENTE UNA MEJOR CALIDAD Y ASÍ SATISFACER LAS NECESIDADES QUE REQUIERE EL MERCADO.</p>	<p>Lograr el 100 % de la aceptación, atención y satisfacción de la demanda insatisfecha en la ciudad.</p>	<p><b>Producto:</b> Mantenimiento de los equipos médicos de la clínica para pacientes gestantes e infantes, capacitación contante personal para así brinda un mejor servicio, se comprará la indumentaria médica y tecnología la cual permitirá en la calidad de los procesos de atención y cuidados para los pacientes. Se adquirirá 50 camas clínicas más, lo cual hace un total de 200, esto permitirá atender al incremento de pacientes que se tendrá, se comprara 10 incubadoras más la cual hace un total de 160 incubadoras, 10 ventiladores artificiales más las cuales hace un total de 20, 10 balones de oxígeno lo que hace un total de 40 , 5 más de cada equipo médico (Desfibrilador, ultrasonido, unidades electro quirúrgicas, máquina de anestesia), lo cual hace un total de 15 por cada equipo médico y sobre todo 1 ambulancias más lo que hará un total de 3.</p> <p><b>Precio:</b> El precio serán fijados a partir de llegar a contabilizar los costos y haciendo uso de una comparativa de algunos competidores.</p> <p><b>Plaza:</b> La clínica seguirá ubicada en el departamento de Cajamarca, específicamente en la provincia de Cutervo. Asimismo, contara con una infraestructura adecuada para la realización de las actividades de consultas, tratamientos partos para gestantes, cuidado del infante, entre otros.</p> <p><b>Promoción:</b> Se mantendrán los convenidos ya establecidos que son las empresas que brindan atención médica y clínicas que atienden a gestantes e infantes. Asimismo, se realizarán nuevos convenios con hospitales, empresas de fármacos, clínicas de otras que brinden servicio a fines.</p>	<p>- Número de pacientes atendidos</p> <p>- Número de reclamos presentados por los clientes.</p> <p>- Número de historiales clínicos.</p>	<p><b>Anual</b></p>
-----------------------------------	---------------	--	---	--	---	---------------------

ESTRATEGIA Y VENTAJA COMPETITIVAS	Largo plazo	<p>POSICIONAR A CLÍNICA COMO LA DE MEJOR SERVICIO EN CUANTO A ATENCIÓN, TRATAMIENTO Y CUIDADO PARA MADRES GESTANTES E INFANTES, CON LA FINALIDAD DE GARANTIZARLE AL PACIENTE UNA MEJOR CALIDAD Y ASÍ SATISFACER LAS NECESIDADES QUE REQUIERE EL MERCADO.</p>	<p>Lograr el 100 % de la aceptación, atención y satisfacción de la demanda insatisfecha en la ciudad.</p>	<p><b>Producto:</b> Ampliación de la clínica con un mejor equipamiento para las habitaciones y la sala de atención de la clínica para así mejorar las instalaciones, lo cual se logrará a través de la adquisición de 50 camas clínicas más, lo cual hace un total de 250, esto permitirá atender al incremento de pacientes que se tendrá, se comprara 10 incubadoras más de las cuales hará un total de 170 incubadora, 10 ventiladores artificiales más las cuales hace un total de 30, 10 balones de oxígeno lo que hace un total de 50, 5 más de cada equipo médico (Desfibrilador, ultra sonido, unidades electro quirúrgicas, máquina de anestesia), lo cual hace un total de 20 por cada equipo médico y sobre todo 1 ambulancias más lo que hará un total de 4 . <b>Precio:</b> El precio serán fijados a partir de llegar a contabilizar los costos y haciendo uso de una comparativa de algunos competidores.</p> <p><b>Plaza:</b> La clínica seguirá ubicada en el departamento de Cajamarca, específicamente en la provincia de Cutervo. Asimismo, contara con una infraestructura adecuada para la realización de las actividades de consultas, tratamientos partos para gestantes, cuidado del infante, entre otros.</p> <p><b>Promoción:</b> Se mantendrán los convenios ya establecidos, como los hospitales y clínicas que brinden el servicio para gestantes e infantes, empresas farmacéuticas. Se realizarán campañas para concientizar a población de la región de lo tan importante de los cuidados para gestantes e infantes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Número de pacientes atendidos</li> <li>- Número de reclamos presentados por los clientes.</li> <li>- Cantidad de ingresos obtenidos.</li> <li>- Número de historiales clínicos.</li> </ul>	Anual
-----------------------------------	-------------	--	---	---	---	-------

## II.5: ESTUDIO TÉCNICO

ESTUDIO TÉCNICO							
OBJETIVO - META – ESTRATEGIA - INDICADORES Y MEDICIÓN DE INDICADORES (OMEIM)							
<p><b>CAPACIDAD O TAMAÑO DEL PROYECTO:</b> El terreno donde se construirá la clínica tendrá 255 m<sup>2</sup> , la cual contara con 6 consultorios externos , 20 cuartos individuales con una capacidad para el alojamiento conjunto entre madre y niño, sala de observación neonatal con 20 incubadoras , sala de psicoprofilaxis con capacidad para 10 personas, centro quirúrgico obstétrico con capacidad de atender un parto normal y una intervención quirúrgica cesárea o ginecológica al mismo tiempo. Adicionalmente se cuenta con 3 habitaciones aisladas para madre y recién nacido para casos especiales y un tópico de emergencia.</p> <p>De acuerdo con la demanda objetivo y por lo visto en la proyección es una demanda alta se ha considerado un terreno amplio el cual estará ubicado en el cuadro 8 Av. Salomón Vilchez Murga.</p>				<p><b>TAMAÑO DEL MERCADO OBJETIVO Y CANTIDAD DEMANDADA:</b> De acuerdo al mercado objetivo la cual la clínica estará dirigido para la atención de madres gestantes e infantes en el departamento de Cajamarca , cabe resaltar que a través de los datos que han sido recopilados por INEI , RENIEC y los análisis de salud de Cajamarca se pudo obtener la cantidad de gestantes e infantes en los últimos años, los cual se utilizó para realizar los cálculos de la demanda insatisfechas la cual sé que la demanda insatisfecha de creciendo cada año, lo cual en la actualidad se encuentra con 21,288 infantes y 1,100 gestantes como demanda insatisfecha, en la cual se atenderá tanto como para gestantes en lo que son para consultas prenatales, partos para cesárea o parto natural, y 20 atenciones para pediatría, para si poder cubrir la cantidad demandada.</p>			
<b>LOCALIZACIÓN (MICRO)</b>							
		CUTERVO		CHOTA		SANTA CRUZ	
factor	peso	calificación	ponderado	calificación	ponderado	calificación	ponderado
Ubicación céntrica	25%	4	1	4	1	3	0.75
Fácil acceso y buenas vías	30%	5	1.5	4	1.2	3	0.9
Disponibilidad del terreno	25%	5	1.25	4	1	3	0.75
Mayor cercanía al mercado potencial	20%	4	0.8	4	0.8	4	0.8
			4.6			4.0	3.2

El método que se ha llegado a utilizar para poder decidir la localización del presente proyecto está basado en distintos factores como la ubicación céntrica, el fácil acceso y buena vías, la disponibilidad del terreno y la mayor cercanía al mercado potencial , para los cuales se llegaron a colocar peso , calificación y ponderado; lo cual el análisis de locación a permitido brindar una cierta calificación para las opciones de lugar del proyecto , la cual se consideró la calificación más alta , ya que permitió escoger la mejor zona que es en ciudad de Cutervo en la 8 Av. Salomón Vilchez Murga a la izquierda de la empresa Shalom, a cual llega a cumplir con todos los requisitos y necesidades que el proyecto llega a demanda; se le presentara fotografías de lo que corresponde a la localización.



### PRODUCTO (DISEÑO)

La clínica especializada para la atención de madres gestantes e infantes contará con equipos tecnológicos especializados y adecuados para así poder ofrecer un excelente servicio eficaz y eficiente para las personas que requieran nuestros servicios, lo cual contará con 150 camas clínicas, 150 incubadoras las cuales son una cámara cerrada transparente donde se sitúa al bebé recién nacido, la misma tiene calefacción que posibilita equilibrar la porción idónea de calor, ventanas donde se puede manipular y tener contacto con el recién nacido y filtros de viento, 10 ventiladores artificiales el cual llega a administrar pequeñas dosis de oxígeno la cual ayuda a los pulmones subdesarrollados del recién nacido, 30 balones de oxígeno, 10 por cada uno de los equipos médicos (Desfibrilador, ultrasonido, unidades electroquirúrgicas, máquina de anestesia), lo que corresponde a los ultrasonidos llega a ser un método común en UCI neonatal, la hacen radiólogos o técnicos en ultrasonido para conservar un control de los órganos en desarrollo del bebé; también se contará con implementos para la atención de pediatría, de los cuales servirán para el abastecimiento de las áreas de ginecología y obstetricia, el área neonatal y pediatría y sobre todo se contará con médicos especializados para cada área. Se tomará en cuenta los aspectos ambientales para los cuidados de los bebés y madres gestantes que atenderemos para brindarle así una atención y cuidado de calidad.



*Área de partos*



*Sala de pediatría*



*Área de neonatos*



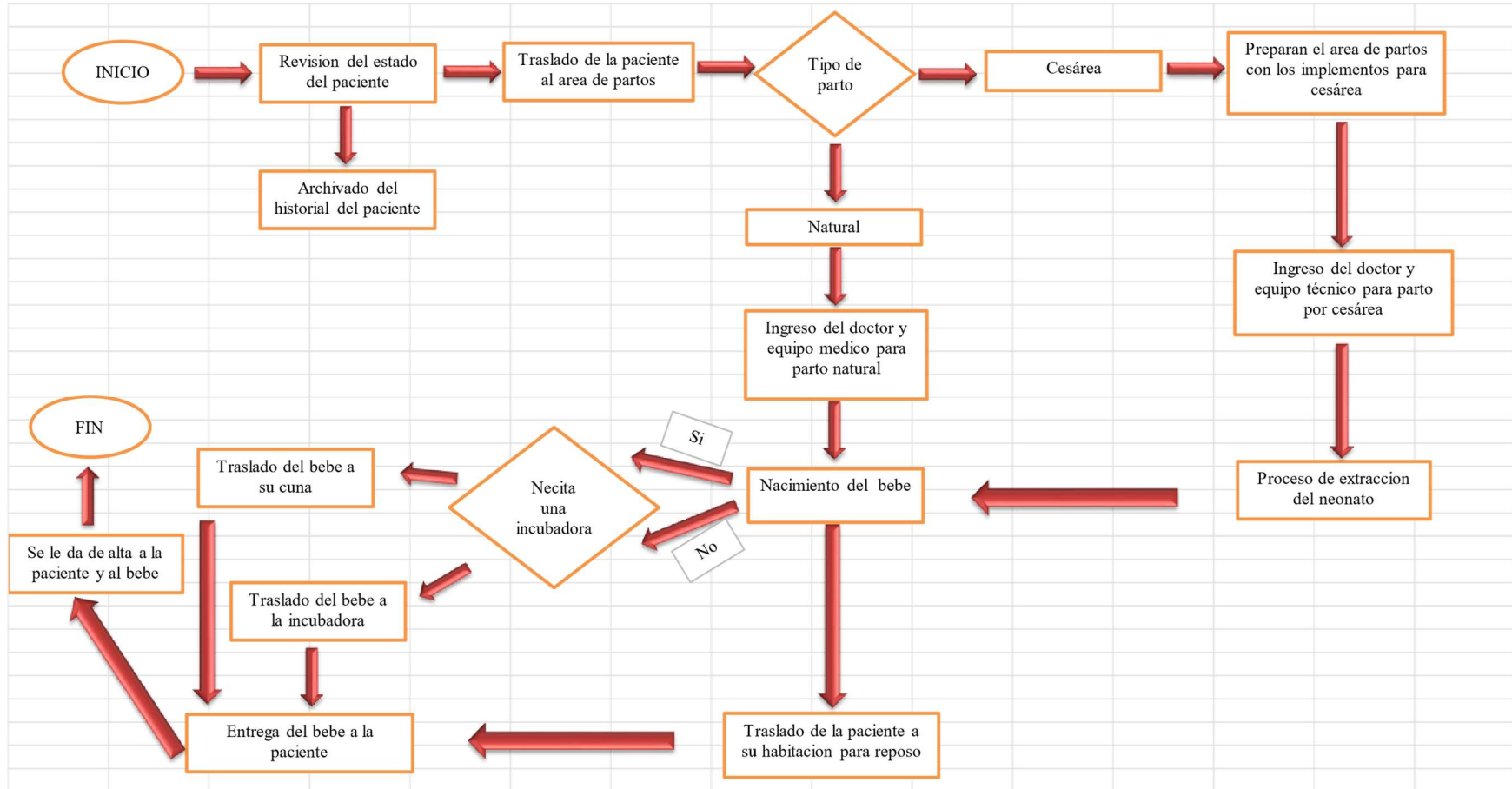
### PRODUCTO (CALIDAD)

### RENDIMIENTO HORA MÉDICO

Concepto	Indica el número de productos alcanzados, relacionándolo al recurso usado por unidad de tiempo
Objetivo	Determinar el promedio de días de estadía de los pacientes que egresaron en un tiempo
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
Interpretación	La relación representa el número de pacientes atendidos en una hora.
Estándar propuesto	Por hora = 2 a 3 consultas
<b>INTERVALOR DE SUSTITUCIÓN CAMA</b>	
Concepto	Se explica este indicador como la época promedio, que una cama hospitalaria permanece desocupada entre el egreso de un paciente y el ingreso de otro. Se sugiere que el costo del Intervalo de sustitución es ideal, una vez que es más grande que cero y menor que uno, expresando que, si un paciente egresa, dicha cama es ocupada por otro paciente en un lapso menor de un día.
Objetivo	Determinar el tiempo que se mantiene la cama vacía entre un egreso y el siguiente ingreso a la misma cama.
Relación operacional	$\frac{\text{N}^\circ \text{ días cama disponibles} - \text{N}^\circ \text{ de pacientes}}{\text{N}^\circ \text{ de Egresos Hospitalarios}}$
Fuente de datos	Numerador: Censo Diario de Enfermeras, Registro Hospitalario Denominador: Registro de Egresos Hospitalarios
Periodicidad	Mensual
Interpretación	Mide el tiempo en que mantiene la cama vacía entre un egreso y el siguiente ingreso a la misma cama.
Estándar propuesto	De 5 días a más

PRODUCTO (DISEÑO): Esta basado en el tipo de parto de la gestante



## **PRODUCCIÓN – MANTENIMIENTO**

Con respecto al mantenimiento de la clínica, se contará con una planificación para el cual se contará con un personal interno en lo que corresponde a trabajos de carpintería, gasfitería y electricidad, el cual ayudara así a mantener es perfectas condiciones las instalaciones y los equipos médicos, con el propósito de que los servicios sean eficientes, eficaces y de calidad. Para lo que corresponde a los equipos tecnológicos tendrá una revisión mensual o por si hay algún daño, se realizara la revisión mensual para así poder detectar fallas y poder solucionarlas lo más rápido posible, con la finalidad de evitar daños mayores que repercutan en algún paciente con algún incidente o cualquier tipo de retraso que se pueda dar en su atención. Cualquier tipo de instalaciones de la clínica, incluyendo así equipos tecnológicos, herramientas médicas, habitaciones, áreas especializadas entre otras, se mantendrá en un estado de perfecta limpieza, para así poder brindarle al paciente seguridad y una garantía de una buena atención en los servicios que está solicitando.

Al atender a madres gestantes se obtendrá una alta demanda de neonatos, por lo que es de suma importancia mantener las incubadoras en estables condiciones, con un buen mantenimiento para que esta llegue a funcionar de manera efectiva, por lo cual se establecido ciertos aspectos que se deben seguir para poder mantenerlas operativa:

- La incubadora será desconectada, el cual se retirará el enchufe de la red y en su totalidad las alimentaciones de gas comprimido.
- Se hará el retiro de los accesorios que contenga.
- Para evitar la reproducción de bacterias, se tendrá que vaciar el depósito de agua.
- En la parte posterior de la incubadora cuenta con una tapa la cual tendrá ser abierta.
- Se retomará el agua en sus respectivo deposito.
- Se sujetará el tubo flexible por la pieza de la conexión y se soltará por la parte de la boquilla que corresponde al calefactor.
- Se girará el sensor del oxígeno fuera de lo corresponde a la carcasa.
- Se procederá al retiro de la cama, la cual se hará mediante el aflojamiento del tornillo del soporte de tubo de ventilación y extraerá el soporte.

- Se hará uso de ciertos desinfectantes superficiales como los aldehídos y compuesto de amonio cuaternario para la desinfección de todas las piezas.
- También se llegará a realizar la limpieza con alcoholes para cada una de las piezas, con esto se logrará la eliminación de suciedad o eliminar cualquier bacteria.
- Luego del tiempo de desinfección se pasará al secado de todas las piezas con un paño seco y limpio, evitando así la humedad que pueda llegar a tener en la parte interna del sensor.
- Por último se pasará al armado de las incubadoras siguiendo cada paso de montaje.
- Todos los pasos realizados serán siguiendo las normas de higiene propias.

Otro punto muy importante es mantener las camas hospitalarias en perfectas condiciones, ya que se sabe que el paciente se mantendrá la parte de su estadía en la clínica, el cual también tendrá su proceso de mantenimiento el cual se hará de forma mensual o cuando se encuentre algún fallo.

- La persona encargada tendrá que enfocarse de cada pieza mínima de estas camas, revisando exhaustivamente cada pieza para así lograr encontrar algún daño o pieza que requiera cambio o arreglo.
- Se verificará el estado en que se encuentra los frenos de dichas camas.
- Revisión tanto del estado de funcionamiento como de limpieza, para eliminar tanto la suciedad como bacterias.

## **PRODUCCIÓN – GESTIÓN AMBIENTAL**

Los ambientes que abarca la clínica con los consultorios, oficinas, áreas especializadas, entre otros, permanecerán saludables, con la finalidad de evitar algún virus o plaga que pueda surgir, el cual se evitara siguiendo un drástico nivel de limpieza para todas las áreas de la clínica.

Para el mantenimiento de la infraestructura de las edificaciones de salud incluye los siguientes tipos:

- **Limpieza:** Se efectuará una limpieza constante a las instalaciones para prevenir la contaminación y la aglomeración de residuos orgánicos, inorgánicos y derivadas de fenómenos fisicoquímicos. Esto se cumplirá para prevenir la aglomeración de dichos

desperdicios en la infraestructura, lo que tienen la posibilidad de crear corrosión, adhesión, retiramiento y conductividad eléctrica, y transmisibilidad biológica.

- **Inspección:** Se efectuará las supervisiones trimestrales de la infraestructura y de los equipos médicos. Esta actividad se realizará por medio de debidas programaciones y tomando en cuenta las propiedades técnicas de la inmobiliaria. Las supervisiones son relevantes pues ayudan a dar un servicio de forma eficiente, disminuyen los precios de compostura, los grupos tienen la posibilidad de usar al 100% de su operatividad.
- **Reparación y reemplazo:** Se efectuará una inspección para lograr ubicar los recursos que se requieren repara o reemplazar en la infraestructura para eludir fallos o inconvenientes.
- **Pintura:** Es un aspecto fundamental, ya que viene siendo la estética que se llega a reflejar en la infraestructura de la clínica, lo que se debería tener en cuenta el tipo de área a pintar, las condiciones concretas del inmueble y la exposición a dichos recurso, lo cual debería estar elaborado con materiales de alta calidad.
- **Cimentación:** Este punto es de difícil mantenimiento y es más simple prever inconvenientes a lo largo de la etapa de creación y prevenir su degradación, tomar medidas de custodia y tener en cuenta componentes que tienen la posibilidad de cambiar su durabilidad, siendo la humedad el primordial elemento a defender.
- **Columnas y muros portantes:** Se hacen inspecciones visuales una vez al año para identificar la aparición de probables grietas, deformaciones, humedad y manchas distintas; así como erosión anormal y desmesurada de telas recluidas, astilladas o peladas; cada 5 años, personal especializado inspeccionará las paredes para identificar si hay cambios por componentes atmosféricos, grietas por asentamiento local, erosión y pérdida de mortero en las juntas, aparición de humedad y manchas distintas.
- **Juntas de dilatación:** Se ofrece que un profesional examine las juntas de extensión cada 2 años. Previos los 5 años, se ejecutará una inspección visual para descubrir grietas; deformación, desligado del revestimiento, signos de humedad y cualquier tipo de mal estructural; y la sustitución de sellos afectados en las juntas de extensión.

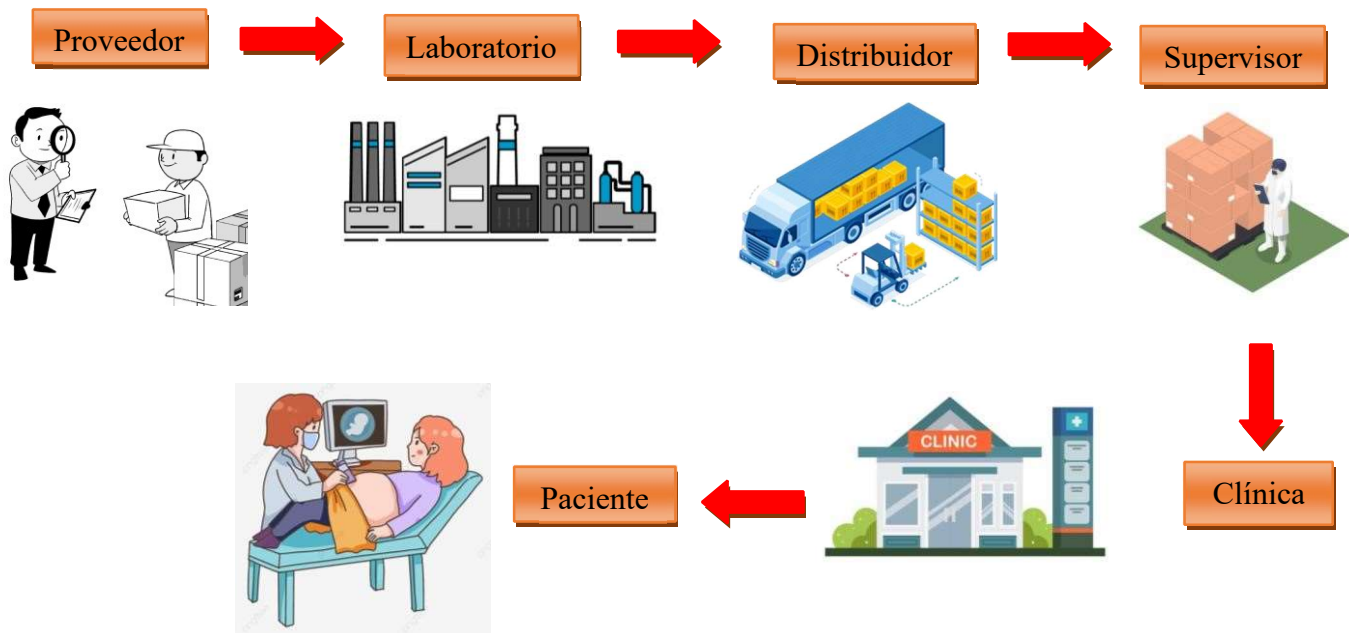
## **PRODUCCIÓN – MANO DE OBRA**

Se brindarán cursos de capacitación para los médicos, enfermeros, técnicos, obstetricias, pediatras, entre otros, incluyen temas relacionados a:

- Parto de la gestante (cesárea o natural)
- Patologías maternas que lleguen a influir en el período del neonato
- Pesquisa neonatal
- Lactancia materna
- Los riesgos más frecuentes que corre una gestante.
- Reanimaciones tanto para la gestante o infante.
- ACORN
- Prevención de retinopatía del prematuro
- Patologías quirúrgicas
- Cardiopatías congénitas
- Cardiopatías congénitas
- Modalidades de administración de oxígeno
- Ventilación mecánica
- Funcionamiento de ECMO
- Farmacología neonatal
- Seguridad del paciente
- Aspectos psicológicos de la familia del RN internado
- Seguimiento
- Cómo armar un taller de RCP para cuidadores
- Investigación clínica
- Pediatría
- Nutrición saludable para gestantes e infantes.
- Planificación familiar.
- Cuidado para gestantes y neonatos.
- Traslado y atención inmediata para casos de emergencia.

## PRODUCCIÓN – CADENA DE SUMINISTROS:

La siguiente corresponde a la cadena de suministro para la farmacia de la clínica



REDACTAR LA VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN: EFICIENCIA Y EFICACIA PARA ATENDER A TODO EL PÚBLICO META	Estrategia de estudio técnico	Objetivo estratégico del estudio técnico	Objetivo específico (META)	Estrategia operaciones/producción (5p)	Indicadores	Indicadores para la alta dirección EFICIENCIA TOTAL	Medición de indicador para verificar cumplimiento de la meta
	Corto plazo	POSICIONAR A CLÍNICA COMO LA DE MEJOR SERVICIO EN CUANTO A ATENCIÓN, TRATAMIENTO Y CUIDADO PARA MADRES GESTANTES E INFANTES, CON LA FINALIDAD DE GARANTIZAR LE AL PACIENTE UNA MEJOR CALIDAD Y ASÍ SATISFACER LAS NECESIDADES QUE REQUIERE EL MERCADO	<p>Lograr la atención al 100% de la demanda insatisfecha.</p> <p>Brindar una tecnología moderna y especializada.</p> <p>Constantes capacitaciones, para la brindar unos excelentes tratamientos para cada especialidad ofrecida.</p>	<p>- Personas: Se logrará capacitar a los enfermeros, doctores y personal administrativo.</p> <p>- Planta: Se contará con una infraestructura extensa con una capacidad máxima para 1000 personas.</p> <p>- Procesos: Se acelerará los procesos para así poder tener una efectiva atención para las gestantes e infantes, como partos, consultas, tratamientos, entre otros.</p> <p>- Servicios: Se acelerará las atenciones de los clientes y así ofrecer un servicio eficaz y eficiente.</p> <p>- Planeación: Se logrará a través de los sistemas de calidad e indicadores, estos se llegarán a implementar a lo largo del proceso de funcionamiento.</p>	<p>PARA LAS 5 P ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Capacidad del Proyecto</li> <li>2. Indicadores de macro y micro localización</li> <li>3. Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente)</li> <li>4. Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo).</li> <li>5. Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica)</li> <li>6. Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador)</li> <li>7. Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar.</li> <li>8. Tiempo entre ciclos de Producción.</li> <li>9. Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna)</li> <li>10. Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Estratégico del Modelo SCOR)</li> </ol>	<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 PRODUCCIÓN Y GESTIÓN AMBIENTAL</p> <p>DE MANTENIMIENTO DISEÑO Y PROPUESTA DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DE MANO DE OBRA</p> <p>KPI DE APROVISIONAMIENTO PRIMER NIVEL</p>	<p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>MEDICIÓN NO MAYOR A 30 DÍAS</p> <p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>SEGÚN EL CICLO DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO ESTABLECIDO</p> <p>ANUAL</p> <p>MENSUAL</p>

REDACTAR LA VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN: EFICIENCIA Y EFICACIA PARA ATENDER A TODO EL PÚBLICO META	Estrategia de estudio técnico	Objetivo estratégico del estudio técnico	Objetivo específico (META)	Estrategia operaciones/producción (5p)	Indicadores	Indicadores para la alta dirección EFICIENCIA TOTAL	Medición de indicador para verificar cumplimiento de la meta
	Mediano plazo	POSICIONAR A CLÍNICA COMO LA DE MEJOR SERVICIO EN CUANTO A ATENCIÓN, TRATAMIENTO Y CUIDADO PARA MADRES GESTANTES E INFANTES, CON LA FINALIDAD DE GARANTIZAR LE AL PACIENTE UNA MEJOR CALIDAD Y ASÍ SATISFACER LAS NECESIDADES QUE REQUIERE EL MERCADO	<p>Lograr la atención al 100% de la demanda insatisfecha.</p> <p>Brindar una tecnología moderna y especializada.</p> <p>Constantes capacitaciones, para la brindar unos excelentes tratamientos para cada especialidad ofrecida.</p>	<p>- Personas: Se logrará capacitar a los enfermeros, doctores y personal administrativo.</p> <p>- Planta: Se contará con una infraestructura extensa con una capacidad máxima para 1000 personas.</p> <p>- Procesos: Se acelerará los procesos para así poder tener una efectiva atención para las gestantes e infantes, como partos, consultas, tratamientos, entre otros.</p> <p>- Servicios: Se acelerará las atenciones de los clientes y así ofrecer un servicio eficaz y eficiente.</p> <p>- Planeación: Se logrará a través de los sistemas de calidad e indicadores, estos se llegarán a implementar a lo largo del proceso de funcionamiento.</p>	<p>PARA LAS 5 P ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Capacidad del Proyecto</li> <li>2. Indicadores de macro y micro localización</li> <li>3. Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente)</li> <li>4. Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo).</li> <li>5. Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica)</li> <li>6. Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador)</li> <li>7. Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar.</li> <li>8. Tiempo entre ciclos de Producción.</li> <li>9. Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna)</li> <li>10. Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Estratégico del Modelo SCOR)</li> </ol>	<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 PRODUCCIÓN Y GESTIÓN AMBIENTAL</p> <p>DE MANTENIMIENTO DISEÑO Y PROPUESTA DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DE MANO DE OBRA</p> <p>KPI DE APROVISIONAMIENTO PRIMER NIVEL</p>	<p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>MEDICIÓN NO MAYOR A 30 DÍAS</p> <p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>SEGÚN EL CICLO DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO ESTABLECIDO</p> <p>ANUAL</p> <p>MENSUAL</p>

REDACTAR LA VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN: EFICIENCIA Y EFICACIA PARA ATENDER A TODO EL PÚBLICO META	Estrategia de estudio técnico	Objetivo estratégico del estudio técnico	Objetivo específico (META)	Estrategia operaciones/producción (5p)	Indicadores	Indicadores para la alta dirección EFICIENCIA TOTAL	Medición de indicador para verificar cumplimiento de la meta
	<b>Largo plazo</b>	POSICIONAR A CLÍNICA COMO LA DE MEJOR SERVICIO EN CUANTO A ATENCIÓN, TRATAMIENTO Y CUIDADO PARA MADRES GESTANTES E INFANTES, CON LA FINALIDAD DE GARANTIZAR LE AL PACIENTE UNA MEJOR CALIDAD Y ASÍ SATISFACER LAS NECESIDADES QUE REQUIERE EL MERCADO	<p>Lograr la atención al 100% de la demanda insatisfecha.</p> <p>Brindar una tecnología moderna y especializada.</p> <p>Constantes capacitaciones, para la brindar unos excelentes tratamientos para cada especialidad ofrecida.</p>	<p>- Personas: Se logrará capacitar a los enfermeros, doctores y personal administrativo.</p> <p>- Planta: Se contará con una infraestructura extensa con una capacidad máxima para 1000 personas.</p> <p>- Procesos: Se acelerará los procesos para así poder tener una efectiva atención para las gestantes e infantes, como partos, consultas, tratamientos, entre otros.</p> <p>- Servicios: Se acelerará las atenciones de los clientes y así ofrecer un servicio eficaz y eficiente.</p> <p>Planeación: Se logrará a través de los sistemas de calidad e indicadores, estos se llegarán a implementar a lo largo del proceso de funcionamiento.</p>	<p>PARA LAS 5 P ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Capacidad del Proyecto</li> <li>2. Indicadores de macro y micro localización</li> <li>3. Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente)</li> <li>4. Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo).</li> <li>5. Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica)</li> <li>6. Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador)</li> <li>7. Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar.</li> <li>8. Tiempo entre ciclos de Producción.</li> <li>9. Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna)</li> <li>10. Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Estratégico del Modelo SCOR)</li> </ol>	<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 PRODUCCIÓN Y GESTIÓN AMBIENTAL</p> <p>DE MANTENIMIENTO DISEÑO Y PROPUESTA DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DE MANO DE OBRA</p> <p>KPI DE APROVISIONAMIENTO PRIMER NIVEL</p>	<p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>MEDICIÓN NO MAYOR A 30 DÍAS</p> <p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>SEGÚN EL CICLO DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO ESTABLECIDO</p> <p>ANUAL</p> <p>MENSUAL</p>

## DETERMINACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN

Terreno	S/ 8,370,000.00
Materiales	S/ 2,776,000.00
Alquiler de maquinaria	S/ 125,700.00
Mobiliarios no médicos	S/ 57,833.00
Mobiliario medico	S/ 402,400.00
Equipos médicos	S/ 1,655,391.00
<b>Total activos tangibles</b>	<b>S/ 13,387,324.00</b>

Capital de trabajo	Total
MOD	S/ 162,050.00
CIF	S/ 278,300.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 440,350.00</b>

Investigación de mercado	S/ 10,000.00
Licencias	S/ 16,000.00
Software	S/ 16,000.00
SUNARP	S/ 1,100.00
Otros	S/ 3,700.00
<b>Total de activos intangibles</b>	<b>S/ 46,800.00</b>

<b>Total de inversión</b>	<b>Total</b>
Activos tangibles	S/ 13,387,324.00
Activos intangibles	S/ 46,800.00
Capital de trabajo	S/ 440,350.00
<b>Total</b>	<b>S/ 13,874,474.00</b>

## DETERMINACIÓN DE COSTOS Y PRESUPUESTOS

Descripción del Puesto	Nº profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Personal de mantenimiento y limpieza	25	S/ 1,050.00	S/ 26,250.00	S/ 315,000.00
Enfermeras	65	S/ 2,300.00	S/ 149,500.00	S/ 1,794,000.00
Doctores	65	S/ 3,500.00	S/ 227,500.00	S/ 2,730,000.00
Técnicos de salud	10	S/ 1,500.00	S/ 15,000.00	S/ 180,000.00
<b>Total</b>			<b>S/ 418,250.00</b>	<b>S/ 5,019,000.00</b>

	2023	2024	2025	2026	2027
Materiales	S/ 1,058,400.00	S/ 1,090,152.00	S/ 1,122,786.00	S/ 1,146,600.00	S/ 1,181,880.00
Suministro	S/ 42,000.00	S/ 42,000.00	S/ 42,000.00	S/ 42,000.00	S/ 42,000.00
Mantenimiento	S/ 3,300.00	S/ 3,300.00	S/ 3,300.00	S/ 3,300.00	S/ 3,300.00
Capacitaciones	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00
<b>Total de CIF</b>	<b>S/ 1,115,700.00</b>	<b>S/ 1,147,452.00</b>	<b>S/ 1,180,086.00</b>	<b>S/ 1,203,900.00</b>	<b>S/ 1,239,180.00</b>

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

Ingresos	2023	2024	2025	2026	2027
Pacientes no asegurados	S/ 6,198,154.00	S/ 6,534,038.48	S/ 6,879,999.45	S/ 7,236,339.25	S/ 7,603,369.25
Pacientes asegurados en la misma Clínica	S/ 4,846,756.00	S/ 4,885,337.99	S/ 4,925,077.57	S/ 4,966,009.35	S/ 5,008,169.08
Farmacia	S/ 7,600.00	S/ 7,888.00	S/ 8,185.00	S/ 8,490.00	S/ 8,805.00
<b>Total</b>	<b>S/ 11,052,510.00</b>	<b>S/ 11,427,264.47</b>	<b>S/ 11,813,262.02</b>	<b>S/ 12,210,838.60</b>	<b>S/ 12,620,343.33</b>

<b>Costos totales anuales</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
Mano de obra	S/ 5,019,000.00	S/ 5,019,000.00	S/ 5,019,000.00	S/ 5,019,000.00	S/ 5,019,000.00
CIF	S/ 1,115,700.00	S/ 1,147,452.00	S/ 1,180,086.00	S/ 1,203,900.00	S/ 1,239,180.00
<b>Total</b>	<b>S/ 6,134,700.00</b>	<b>S/ 6,166,452.00</b>	<b>S/ 6,199,086.00</b>	<b>S/ 6,222,900.00</b>	<b>S/ 6,258,180.00</b>

<b>Gastos operativos anuales</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
Gastos administrativos	S/ 561,930.00	S/ 561,930.00	S/ 561,930.00	S/ 561,930.00	S/ 561,930.00
Gastos de ventas	S/ 90,700.00	S/ 90,700.00	S/ 90,700.00	S/ 90,700.00	S/ 90,700.00
Otros	S/ 34,200.00	S/ 34,200.00	S/ 34,200.00	S/ 34,200.00	S/ 34,200.00
<b>Total</b>	<b>S/ 686,830.00</b>	<b>S/ 686,830.00</b>	<b>S/ 686,830.00</b>	<b>S/ 686,830.00</b>	<b>S/ 686,830.00</b>

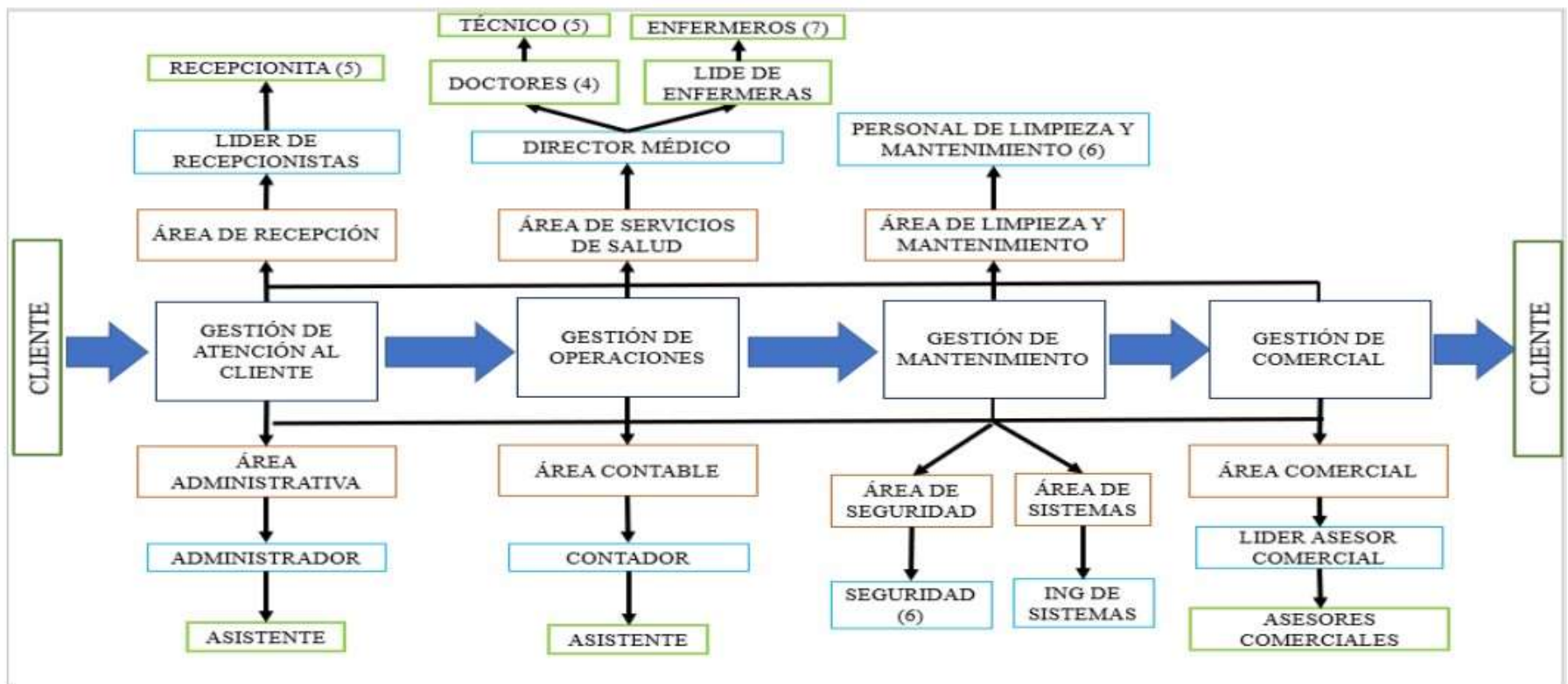
## II.6: ESTUDIO ORGANIZACIONAL

### ESTUDIO ORGANIZACIONAL

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

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

Una organización se ve como un sistema o grupo de procesos interrelacionados para poder hacer los metas establecidos; entonces se utilizará el modelo organizacional dividido por proceso. Ya que es una manera de guiar o gestionar correctamente las ocupaciones e interrelaciones de la organización. El costo estratégico de este modelo es marcar la diferencia entregando a los consumidores servicios representativos y predecibles, que ayudarán a posicionar a la organización en un mercado enormemente competitivo (López, 2008)



## **ESTRATEGIAS DE RECLUTAMIENTO, SELECCIÓN, INDUCCIÓN, INTEGRACIÓN, DESARROLLO Y RETENCIÓN DEL CAPITAL HUMANO**

### **Estrategia de reclutamiento:**

- Se creará una página web de DPA
- La página web de la clínica estará enlazado con varios sistemas web para así obtener un seguimiento, control y las actualizaciones que pueda a ver, todo esto se realizará periódicamente.
- La organización además publicará en páginas de agentes de empleos las vacantes que se necesiten. - Se empleará el reclutamiento 2.0, el cual se apoya en usar redes sociales como LinkedIn, CompuTrabajo, Bumeran, entre otros.

### **Estrategia de selección:**

- En el área de talento humano tendrá a un profesional especialista en lo que corresponde a la gestión humana la cual se encargará de la selección del personal.
- Se procederá a la aplicación de cada una de las pruebas de selección las cuales constan de prueba de entendimiento, psicotécnica, psicología, médica y entrevista, esto se realizarán a los seleccionados como candidatos a los puestos.
- Las entrevistas van a poder se harán de forma virtual o por videoconferencias y se harán pruebas de evaluación para dichos candidatos al puesto de trabajo.
- Se establecerá un formato para la entrevista.
- Se establecerá un formato para poder tabular y calificar de forma objetiva a los candidatos con base en su vivencia y competencias laborales que simplifique la información según con las exigencias de la vacante para contratar al más preparado.

### **Estrategia de Inducción e Integración:**

- Los candidatos seleccionados se integran a la clínica y así se podrá observar cómo será la adaptación hacia el puesto.
- A cada uno de los seleccionados para el puesto de trabajo se les informara todo lo relacionado a la clínica lo que corresponde a sus normas, políticas, valores, también lo que se espera de cada uno y sobre todo los beneficios que se les brindara.

- Se harán una reunión con todos los trabajadores de la clínica la cual costara para anunciar a los nuevos integrantes y los puestos que ocuparán, esto con el fin de que socialicen y adaptarlos al nuevo ambiente laboral.

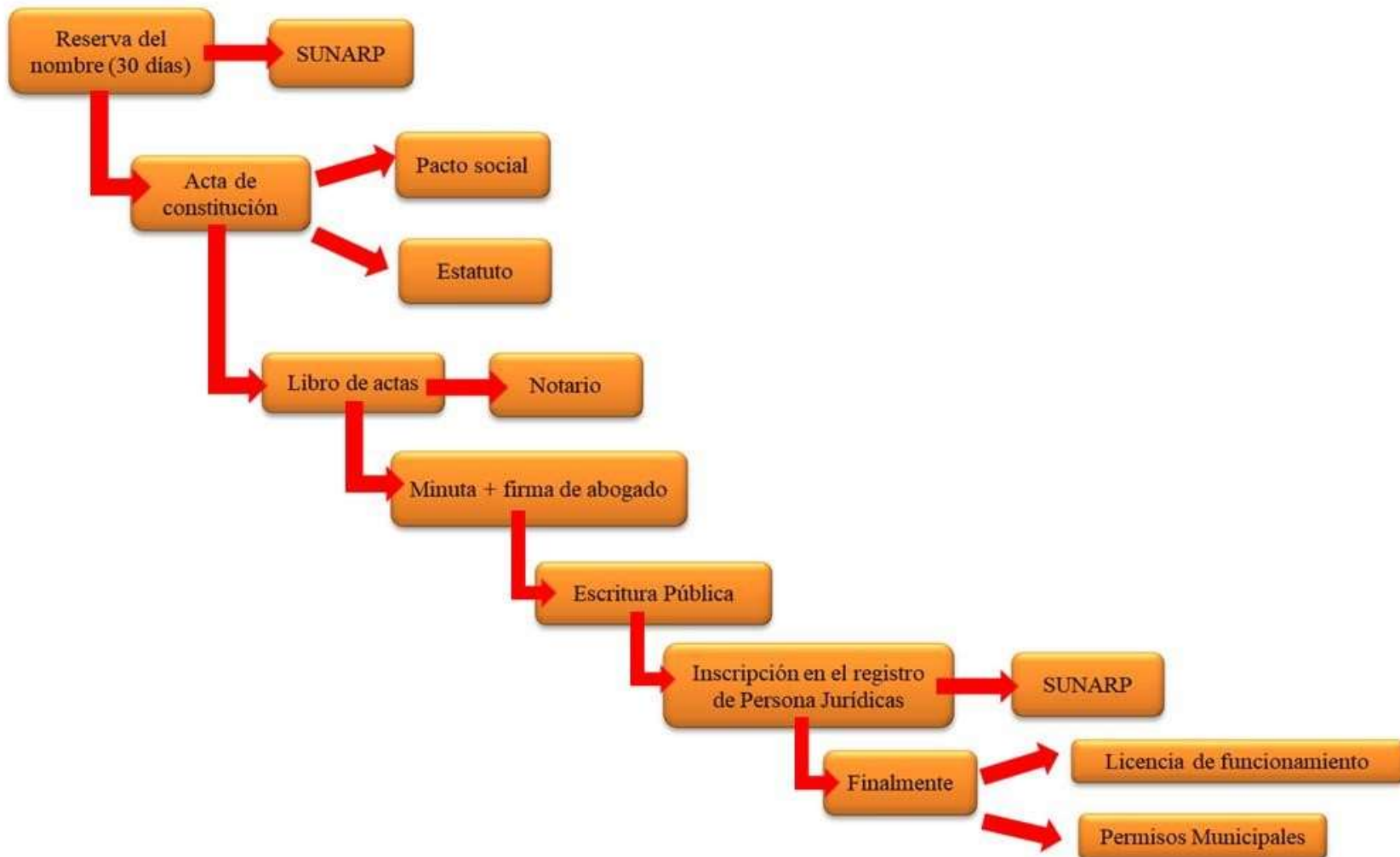
**Estrategia de desarrollo:**

- Las personas ya seleccionadas para los puestos estarán en las primeras semanas de evaluación, en las cuales se verá su desenvolvimiento y su desempeño, obtendrá ayuda de la empresa ya que nos enfocaremos en las motivaciones del personal y sobre todo que el sentimiento de pertenencia exista en cada uno de los trabajadores.
- Se contará con programas de formación y orientación para los trabajadores.

**Retención del capital humano:**

- La clínica llegará a ejecutar una cultura en la que el trabajador será lo primero y tratará de incitar su permanencia con beneficios sociales, revisiones salariales, jornada justa o planes de carrera entre otras ocupaciones de retención con el objetivo de asegurar o garantizar la permanencia del personal a mediano o extenso plazo.

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



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

La clínica brindara constante capacitaciones al personal, ayudándolo así con su formación, a obtener nuevos conocimientos, a mejorar sus habilidades, reforzar sus debilidades y mejorar las actitudes. Entre las estrategias se tendrá:

- Acelerar los procesos internos desde una comunicación asertiva entre las diversas zonas que se desarrollan en la clínica.
- Conceptualizar fines exactos y claros que permitan el adecuado avance de las ocupaciones.
- Difundir de forma clara y rigurosa las funcionalidades que realizaran, del mismo modo despejar dudas y brindar toda la data fundamental para que los ayudantes sepan que van a hacer en la organización
- Se tendrá que potenciar la formación del capital humano por medio de constantes capacitaciones para que logren aprender y optimización capacidades que apoyen en el desarrollo y cumplimiento de funciones.
- Mejorar la vivencia del empleado en su centro de trabajo, desde motivación y fomentando un óptimo clima gremial por medio del respeto y comprensión de los individuos.
- Llevar a cabo el Instructor para el desarrollo profesional de los ayudantes. Además, que el instructor cuenta con herramientas didácticas para dirigir a otros ayudantes.
- Vincular las metas individuales de los ayudantes con los de la organización, para de esta forma ellos se sientan ubicados con la marca de la clínica.
- Promover el liderazgo por medio del empowerment, brindado la confianza a los ayudantes para que realicen sus ocupaciones de forma eficiente.

## **SISTEMA DE RETRIBUCIONES E INCENTIVOS AL TRABAJADOR PLAN DE REMUNERACIONES E INCENTIVOS**

### **Plan de retribuciones e incentivos:**

- Las retribuciones se llegarán a dar por medio de retribución la cual será fija, esta se dará mediante el cargo que ocupa, será por medio de un contrato escrito.
- Se otorgará retribuciones para fechas de fiestas patrias y navidad, se entregará un presente a cada trabajador.

- Se otorgarán incentivos a los trabajadores cuando lleguen a realizar tiempos extras en fechas festivas.

#### **Plan de escalas salariales:**

- A las personas que ingresan recientemente a la empresa contara con un sueldo mínimo, los cuales contarán con las posibilidades de aumento del sueldo en futuro, la cual dependerá del desempeño en sus labores.
- Del mismo modo se cuenta con expertos con vivencia en el campo gremial quien se le brindara un salario mayor que a los que recién inician, a varios de ellos se les estima dirigentes de su área.

### **ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL (Relacionado al Plan Estratégico de la Institución y Desarrollo del Trabajador)**

#### **Plan de capacitaciones:**

- Se realizará un plan de capacitaciones las cuales serán mensuales para las personas que dirigen cada área, con el fin de que estas personas que asumen el nombre de líder llegaran a capacitar al equipo que tienen a cargo por cada área, de esta manera se lograra que todas las áreas cumplan con los estándares de eficiencia.
- Se otorgarán capacitaciones para el área administrativa ofreciendo así las nuevas tendencias que llegan a surgir al paso de los años, las cuales será para cada profesional de esta área como contadores, administradores, entre otros.
- Asimismo, se le capacitara al personal de salud en los conocimientos sobre tratamientos, atenciones y cuidado para madres gestantes e infantes logrando así mejor el servicio y cumplir con las exceptivas de las personas que requieran nuestros servicios.
- En el contrato de los trabajadores estará estipulado que las capacitaciones son obligatorias y esto influirá en el desempeño el cual estará en constante evaluación, con el fin de llegar a obtener a todos los profesionales muy bien preparados para cualquier caso que surja se pueda llegar a solucionar satisfactoriamente.

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

- Cada área de trabajo va a tener un jefe que hará el papel de líder, el cual se encargará de motivar e incentivar al personal, creando así un óptimo clima organizacional.
- Se realizarán varias reuniones informales, como olimpiadas, reuniones de confraternidad, entre otras, para impulsar la buena interacción entre cada trabajador de la clínica.

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

- Se brindarán incentivos de seguridad gremial, las cuales serán otorgadas por la antigüedad del trabajador.
- Se realizarán distintas premiaciones a esos ayudantes que hacen proyectos que favorezcan a la organización y a su optimización continua.
- Se brindarán bonos económicos que promueva la necesidad social del empleado por medio de concursos.
- Se brindarán incentivos y reconocimiento de trabajo según la evaluación semestral respectiva del manejo gremial de cada trabajador.

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

- Todos los trabajadores se les brindara de EPS como mascarillas y defensor de la cara para disminuir el contagio.
- Se realizará un abasto mensual de materiales de EPS.
- Se realizará un mantenimiento de la infraestructura cada 6 meses.
- Se realizará un mantenimiento de los conjuntos doctores y equipo no doctores cada 6 meses.

REDACTAR LA VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN	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	Posicionar a la clínica como una de las mejores propuestas para la atención, tratamiento y cuidado para madres gestantes e infantes, ofreciendo así un servicio de calidad.	Lograr el 93% de la satisfacción de los colaboradores Capacitar al 93% de los colaboradores Lograr la certificación ISO 450001	<b>1. Estrategia de administración de personas</b> - Estrategia de reclutamiento y preselección, integración, inducción y retención plan de desarrollo personal.	<b>1. Estrategias administración de personas Medios de reclutamiento Criterios:</b> - Conocimientos y experiencia Capacidades intelectuales: - Inteligencia General - Conceptualización - Capacidad de Análisis y síntesis Dimensiones personales: - 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 <b>Seguimiento y Control Motivos:</b> - Ambiciones profesionales - Salarios Carrera profesional - Política de incentivos	- Encuestas para detectar el grado de satisfacción de los trabajadores en sus labores.  - Entrevistas aleatorias para conocer las necesidades de nuestros propios trabajadores	
Mediano plazo		Lograr el 95% de la satisfacción de los colaboradores Capacitar al 95% de los colaboradores Mantener la certificación ISO 450001			- Evaluaciones mensuales para medir el grado al cual permanecen capacitados nuestros propios trabajadores.	

	Largo plazo		<p>Lograr el 99% de satisfacción de los colaboradores          Capacitar al 99 % de los colaboradores          Seguir Manteniendo la certificación ISO 45001</p>	<p>2. Estrategias de dirección de personas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestión del conocimiento</li> <li>- Motivos Motivaciones</li> <li>- Liderazgo compartido</li> </ul> <p>3. Responsabilidad social de organización</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Calidad Ética (ISO 2600)</li> </ul>	<p>2. Estrategias de dirección de personas</p> <p><b>Gestión del conocimiento:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Almacenamiento.</li> <li>- Socio cultural.</li> <li>- Tecnológicos.</li> </ul> <p><b>Capital intelectual:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capital Humano.</li> <li>- Capital Relacional.</li> <li>- Capital Estructural.</li> </ul> <p><b>Cultura Organizacional Capital social organizacional interno</b></p> <p><b>Motivaciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Intereses y expectativas.</li> <li>- Reconocimientos.</li> <li>- Clima laboral.</li> <li>- Promoción y crecimiento profesional.</li> <li>- Delegación.</li> <li>- Comunicación eficaz.</li> <li>- Valoración del trabajo del empleado.</li> </ul> <p>3. Responsabilidad social de la organización Derechos humanos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Respeto de normas.</li> <li>- Impactos negativos.</li> <li>- Políticas de respeto.</li> <li>- Involucramiento de todas las partes interesadas.</li> <li>- Promueve la diversidad.</li> </ul> <p><b>Relaciones laborales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Políticas de estabilidad laboral. - Existencia de discriminación.</li> <li>- Privacidad de datos personales.</li> <li>- Cumplimiento de horario laboral.</li> </ul>	
--	-------------	--	--	---	---	--

				<p><b>4. Gestión por proceso</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Calidad total: producto / servicio procesos.</li> <li>- Principios de calidad.</li> <li>- Modelos Normativos.</li> <li>- Modelos de excelencia de la calidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reconocimiento de horas extras.</li> <li>- Derecho de libertad de asociación.</li> <li>- Beneficios de ley Salud y seguridad.</li> <li>- Equipo de seguridad Ambiente de trabajo.</li> <li>- Canal de funcionamiento.</li> <li>- Bienestar familiar.</li> </ul> <p><b>Prácticas laborales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contratación de personal.</li> <li>- Satisfacción laboral.</li> <li>- Incentivos servicios.</li> <li>- Indicadores de desempeño.</li> <li>- Programas de calidad de vida.</li> </ul> <p><b>4. Gestión por procesos</b> <b>Macroprocesos (Mapa de procesos)</b> <b>Procesos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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</li> </ul>	
--	--	--	--	--	---	--

## PRESUPUESTO DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Descripción del Puesto	N° profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Personal de mantenimiento y limpieza	25	S/ 1,050.00	S/ 26,250.00	S/ 315,000.00
Enfermeras	65	S/ 2,300.00	S/ 149,500.00	S/ 1,794,000.00
Doctores	65	S/ 3,500.00	S/ 227,500.00	S/ 2,730,000.00
Técnicos de salud	15	S/ 1,500.00	S/ 22,500.00	S/ 270,000.00
<b>Total</b>			<b>S/ 425,750.00</b>	<b>S/ 5,109,000.00</b>

Descripción del Puesto	N° profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Director Médico	1	S/ 5,100.00	S/ 5,100.00	S/ 61,200.00
Contador	1	S/ 2,600.00	S/ 2,600.00	S/ 31,200.00
Administrador	2	S/ 2,700.00	S/ 5,400.00	S/ 64,800.00
Seguridad	6	S/ 1,050.00	S/ 6,300.00	S/ 75,600.00
Ingeniero de sistemas	2	S/ 1,300.00	S/ 2,600.00	S/ 31,200.00
Recepcionistas	5	S/ 1,050.00	S/ 5,250.00	S/ 63,000.00
Asistentes administrativos	4	S/ 1,050.00	S/ 4,200.00	S/ 50,400.00
Otros gastos administrativos			S/ 1,000.00	S/ 12,000.00
<b>Total</b>			<b>S/ 32,450.00</b>	<b>S/ 389,400.00</b>

Descripción del Puesto	N° profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Jefe comercial	1	S/ 1,900.00	S/ 1,900.00	S/ 22,800.00
Asesor comercial	3	S/ 1,300.00	S/ 3,900.00	S/ 46,800.00
Otros gastos de ventas			S/ 3,000.00	S/ 36,000.00
<b>Total</b>			<b>S/ 8,800.00</b>	<b>S/ 105,600.00</b>

**II.7. Estudio Económico y Financiero:**  
**BALANCE INICIAL**

BALANCE INICIAL			
<b>ACTIVO</b>	S/	13,434,124.00	<b>PASIVO</b>
			S/ -
<b>Activo corriente</b>			<b>Pasivo corriente</b>
Efectivo			
<b>Activo no corriente</b>	S/	13,434,124.00	<b>Pasivo no corriente</b>
Tangibles	S/	13,387,324.00	
Intangibles	S/	46,800.00	
Depreciación			<b>Patrimonio</b>
			S/ 13,434,124.00
			Capital
			S/ 13,434,124.00
			Utilidad Neta
<b>TOTAL</b>	S/	<b>13,434,124.00</b>	<b>TOTAL</b>
			S/ 13,434,124.00

## BALANCE PROYECTADO

BALANCE PROYECTADO						
	2022 AÑOS 0	2023	2024	2025	2026	2027
<b>ACTIVO</b>						
<b>Activo corriente</b>	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
EFFECTIVO	S/ -					
<b>Activo no corriente</b>						
TANGIBLE	S/ 13,387,324.00	S/ 13,387,324.00	S/ 13,387,324.00	S/ 13,387,324.00	S/ 13,387,324.00	S/ 13,387,324.00
INTANGIBLES	S/ 46,800.00	S/ 46,800.00	S/ 46,800.00	S/ 46,800.00	S/ 46,800.00	S/ 46,800.00
Depreciación		-S/ 685,013.82	-S/ 685,013.82	-S/ 685,013.82	-S/ 685,013.82	-S/ 685,013.82
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 13,434,124.00</b>	<b>S/ 12,749,110.18</b>	<b>S/ 12,749,110.18</b>	<b>S/ 12,749,110.18</b>	<b>S/ 12,749,110.18</b>	<b>S/ 12,749,110.18</b>
<b>PASIVO</b>	S/ -					
<b>Pasivo corriente</b>						
<b>Pasivo no corriente</b>						
Deuda a largo plazo	S/ 4,701,943.40					
Impuesto a la renta		S/ 967,724.28	S/ 1,174,846.12	S/ 1,395,322.87	S/ 1,632,889.84	S/ 1,882,493.36
Crédito bancario		S/ 785,659.28	S/ 856,368.61	S/ 933,441.78	S/ 1,017,451.55	S/ 1,109,022.18
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>S/ 4,701,943.40</b>	<b>S/ 1,753,383.55</b>	<b>S/ 2,031,214.73</b>	<b>S/ 2,328,764.65</b>	<b>S/ 2,650,341.38</b>	<b>S/ 2,991,515.54</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
CAPITAL	S/ 8,732,180.60	S/ 8,732,180.60	S/ 8,732,180.60	S/ 8,732,180.60	S/ 8,732,180.60	S/ 8,732,180.60
UTILIDAD NETA		S/ 2,312,697.00	S/ 2,807,683.09	S/ 3,334,585.15	S/ 3,902,329.96	S/ 4,498,840.05
RST.ACUMULADO			S/ 2,312,697.00	S/ 5,120,380.09	S/ 8,454,965.24	S/ 12,357,295.20
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>S/ 8,732,180.60</b>	<b>S/ 11,044,877.60</b>	<b>S/ 13,852,560.69</b>	<b>S/ 17,187,145.84</b>	<b>S/ 21,089,475.80</b>	<b>S/ 25,588,315.85</b>
<b>TOTAL PASIVO+PATRIMONIO</b>	<b>S/ 13,434,124.00</b>	<b>S/ 12,798,261.15</b>	<b>S/ 15,883,775.42</b>	<b>S/ 19,515,910.49</b>	<b>S/ 23,739,817.18</b>	<b>S/ 28,579,831.39</b>

## ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS PROYECTADO

ESTADOS DE GANANCIAS Y PERDIDAS PROYECTADO						
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS	2022	2023	2024	2025	2026	2027
VENTAS		S/ 11,052,510.00	S/ 11,427,264.47	S/ 11,813,262.02	S/ 12,210,838.60	S/ 12,620,343.33
COSTOS DE PRODUCCIÓN		S/ 6,134,700.00	S/ 6,166,452.00	S/ 6,199,086.00	S/ 6,222,900.00	S/ 6,258,180.00
AMORTIZACIÓN Y DEPRECIACIÓN		S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		S/ 4,232,796.18	S/ 4,864,194.78	S/ 5,534,500.42	S/ 6,255,802.43	S/ 7,010,345.41
GASTOS OPERATIVOS		S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		S/ 3,703,596.18	S/ 4,334,994.78	S/ 5,005,300.42	S/ 5,726,602.43	S/ 6,481,145.41
GASTOS FINANCIEROS		S/ 423,174.91	S/ 352,465.57	S/ 275,392.40	S/ 191,382.64	S/ 99,812.00
<b>UTILIDADES ANTES DE LOS IMPUESTO</b>		S/ 3,280,421.27	S/ 3,982,529.21	S/ 4,729,908.02	S/ 5,535,219.79	S/ 6,381,333.41
IMPUESTO A LA RENTA		S/ 967,724.28	S/ 1,174,846.12	S/ 1,395,322.87	S/ 1,632,889.84	S/ 1,882,493.36
<b>UTILIDAD NETA</b>		S/ 2,312,697.00	S/ 2,807,683.09	S/ 3,334,585.15	S/ 3,902,329.96	S/ 4,498,840.05

## PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

## - Costos MO

Descripción del Puesto	N° profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Personal de mantenimiento y limpieza	25	S/ 1,050.00	S/ 26,250.00	S/ 315,000.00
Enfermeras	65	S/ 2,300.00	S/ 149,500.00	S/ 1,794,000.00
Doctores	65	S/ 3,500.00	S/ 227,500.00	S/ 2,730,000.00
Técnicos de salud	15	S/ 1,500.00	S/ 22,500.00	S/ 270,000.00
<b>Total</b>			S/ 425,750.00	S/ 5,109,000.00

## - CIF

<b>Materiales</b>	<b>Mensual (S/.)</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
Medicamento	S/ 65,000.00	S/ 780,000.00	S/ 803,400.00	S/ 827,450.00	S/ 845,000.00	S/ 871,000.00
EPPS	S/ 22,000.00	S/ 264,000.00	S/ 271,920.00	S/ 280,060.00	S/ 286,000.00	S/ 294,800.00
Otros	S/ 1,200.00	S/ 14,400.00	S/ 14,832.00	S/ 15,276.00	S/ 15,600.00	S/ 16,080.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 88,200.00</b>	<b>S/ 1,058,400.00</b>	<b>S/ 1,090,152.00</b>	<b>S/ 1,122,786.00</b>	<b>S/ 1,146,600.00</b>	<b>S/ 1,181,880.00</b>

<b>Suministro</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Agua	S/ 650.00	S/ 7,800.00
Electricidad	S/ 2,500.00	S/ 30,000.00
Teléfono	S/ 350.00	S/ 4,200.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 3,500.00</b>	<b>S/ 42,000.00</b>

<b>Mantenimiento</b>		<b>6 meses</b>	<b>Anual</b>
Equipos y maquinarias	Mobiliaria medica	S/ 550.00	S/ 1,100.00
	Equipos médicos	S/ 1,100.00	S/ 2,200.00
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 3,300.00</b>

	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
Materiales	S/ 1,058,400.00	S/ 1,090,152.00	S/ 1,122,786.00	S/ 1,146,600.00	S/ 1,181,880.00
Suministro	S/ 42,000.00	S/ 42,000.00	S/ 42,000.00	S/ 42,000.00	S/ 42,000.00
Mantenimiento	S/ 3,300.00	S/ 3,300.00	S/ 3,300.00	S/ 3,300.00	S/ 3,300.00
Capacitaciones	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00
<b>Total de CIF</b>	<b>S/ 1,115,700.00</b>	<b>S/ 1,147,452.00</b>	<b>S/ 1,180,086.00</b>	<b>S/ 1,203,900.00</b>	<b>S/ 1,239,180.00</b>

**TOTAL DE COSTOS**

<b>Costos totales anuales</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
Mano de obra	S/ 5,019,000.00	S/ 5,019,000.00	S/ 5,019,000.00	S/ 5,019,000.00	S/ 5,019,000.00
CIF	S/ 1,115,700.00	S/ 1,147,452.00	S/ 1,180,086.00	S/ 1,203,900.00	S/ 1,239,180.00
<b>Total</b>	<b>S/ 6,134,700.00</b>	<b>S/ 6,166,452.00</b>	<b>S/ 6,199,086.00</b>	<b>S/ 6,222,900.00</b>	<b>S/ 6,258,180.00</b>

**GASTOS ADMINISTRATIVOS**

<b>Descripción del Puesto</b>	<b>N° profesionales</b>	<b>Sueldo (S/.)</b>	<b>Mensual (S/.)</b>	<b>Anual (S/.)</b>
Director Médico	1	S/ 5,100.00	S/ 5,100.00	S/ 61,200.00
Contador	1	S/ 2,600.00	S/ 2,600.00	S/ 31,200.00
Administrador	2	S/ 2,700.00	S/ 5,400.00	S/ 64,800.00
Seguridad	6	S/ 1,050.00	S/ 6,300.00	S/ 75,600.00
Ingeniero de sistemas	2	S/ 1,300.00	S/ 2,600.00	S/ 31,200.00
Recepcionistas	5	S/ 1,050.00	S/ 5,250.00	S/ 63,000.00
Asistentes administrativos	4	S/ 1,050.00	S/ 4,200.00	S/ 50,400.00
Otros gastos administrativos			S/ 1,000.00	S/ 12,000.00
<b>Total</b>			<b>S/ 32,450.00</b>	<b>S/ 389,400.00</b>

**GASTOS DE VENTAS**

Descripción del Puesto	Nº profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Jefe comercial	1	S/ 1,900.00	S/ 1,900.00	S/ 22,800.00
Asesor comercial	3	S/ 1,300.00	S/ 3,900.00	S/ 46,800.00
Otros gastos de ventas			S/ 3,000.00	S/ 36,000.00
<b>Total</b>			<b>S/ 8,800.00</b>	<b>S/ 105,600.00</b>

**GASTOS OPERATIVOS**

	Mensual	Anual
Luz	S/ 300.00	S/ 3,600.00
Agua	S/ 100.00	S/ 1,200.00
Teléfono	S/ 200.00	S/ 2,400.00
Útiles de escritorio	S/ 400.00	S/ 4,800.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 1,000.00</b>	<b>S/ 12,000.00</b>

Capacitaciones	Semestral	Anual
<b>Total</b>	<b>S/ 6,000.00</b>	<b>S/ 12,000.00</b>

**TOTAL DE GASTOS**

<b>Gastos operativos anuales</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
Gastos administrativos	S/ 389,400.00	S/ 389,400.00	S/ 389,400.00	S/ 389,400.00	S/ 389,400.00
Gastos de ventas	S/ 105,600.00	S/ 105,600.00	S/ 105,600.00	S/ 105,600.00	S/ 105,600.00
Otros	S/ 34,200.00	S/ 34,200.00	S/ 34,200.00	S/ 34,200.00	S/ 34,200.00
<b>Total</b>	<b>S/ 529,200.00</b>	<b>S/ 529,200.00</b>	<b>S/ 529,200.00</b>	<b>S/ 529,200.00</b>	<b>S/ 529,200.00</b>

**INVERSIÓN Y FLUJO DE INVERSIONES****ACTIVOS TANGIBLES**

<b>TERRENO</b>	<b>S/ 8,370,000.00</b>
----------------	------------------------

<b>MATERIALES</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Bloques prefabricadas	unidad	26000	S/ 45.00	S/ 1,170,000.00
Piedras naturales	unidad	15000	S/ 30.00	S/ 450,000.00
Acero	unidad	11000	S/ 70.00	S/ 770,000.00
Fierro	unidad	3600	S/ 35.00	S/ 126,000.00
Cemento	bolsa	8000	S/ 30.00	S/ 240,000.00
Otros	unidad			S/ 20,000.00
<b>TOTAL</b>				<b>S/ 2,776,000.00</b>

<b>Alquiler de maquinaria</b>	<b>S/</b>	<b>125,700.00</b>
Máquina explanadora	S/	25,500.00
Excavadora	S/	20,000.00
Tractor de remolque	S/	32,000.00
Compresor de aire	S/	5,200.00
Generador y equipo para soldar	S/	8,200.00
Vibrador para hormigón	S/	15,500.00
Compactador	S/	19,300.00

<b>Mobiliarios no médicos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>TOTAL</b>
Andamios de madera o metal para Farmacia	1	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00
Andamios para almacén	2	S/ 5,000.00	S/ 10,000.00
Cafetera Express	1	S/ 180.00	S/ 180.00
Colchón	5	S/ 300.00	S/ 1,500.00
Dispensador de agua	2	S/ 200.00	S/ 400.00
Dispensador de papel	10	S/ 45.00	S/ 450.00
Escritorio de melamina	1	S/ 400.00	S/ 400.00
Frigobar	1	S/ 345.00	S/ 345.00
Lockers de 20 Puertas	1	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00
Mesa de dispensador de agua	2	S/ 80.00	S/ 160.00
Mesa de trabajo larga de melamina	3	S/ 2,200.00	S/ 6,600.00
Mesa de trabajo para secretarias de melamina	1	S/ 1,400.00	S/ 1,400.00
Mesa para 12 personas ovalada de madera	1	S/ 2,122.00	S/ 2,122.00
Mesa redonda de melamina	1	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00
Mesitas	5	S/ 100.00	S/ 500.00

Microondas	1	S/	400.00	S/	400.00
Mostrador	1	S/	1,000.00	S/	1,000.00
Mueble ovalado de atención al cliente	6	S/	2,000.00	S/	12,000.00
Pizarra acrílica (pequeña)	1	S/	20.00	S/	20.00
Pizarra acrílica grande	1	S/	150.00	S/	150.00
reloj de pared	2	S/	18.00	S/	36.00
Silla giratoria alta	4	S/	100.00	S/	400.00
Sillas de espera de tres cuerpos	4	S/	280.00	S/	1,120.00
Sillas de escritorio	5	S/	60.00	S/	300.00
Televisor de 32"	5	S/	900.00	S/	4,500.00
Televisor de 42"	1	S/	2,200.00	S/	2,200.00
termo de agua	1	S/	150.00	S/	150.00
Vitrina	10	S/	300.00	S/	3,000.00
<b>TOTAL</b>				<b>S/</b>	<b>57,833.00</b>

<b>Mobiliario medico</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>TOTAL</b>
Camas clínicas	150	S/ 2,500.00	S/ 375,000.00
Sillas de ruedas	6	S/ 400.00	S/ 2,400.00
Camilla de tóxico	10	S/ 1,000.00	S/ 10,000.00
Camas UCI	10	S/ 1,500.00	S/ 15,000.00
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 402,400.00</b>

Equipo médico	Cantidad	Costo unitario	TOTAL
Monitos multiparámetros	10	S/ 1,700.00	S/ 17,000.00
Megatoscopio doble de pared	1	S/ 455.00	S/ 455.00
Megatoscopio 1 cuerpo	3	S/ 300.00	S/ 900.00
Estetoscopios	20	S/ 420.00	S/ 8,400.00
Tensiómetro de pie	2	S/ 563.00	S/ 1,126.00
Termómetro digital	20	S/ 50.00	S/ 1,000.00
Balanza digital para lactantes	7	S/ 350.00	S/ 2,450.00
Tachos metalicos(sanitario)	170	S/ 40.00	S/ 6,800.00
Laringoscopio neonatal	3	S/ 1,200.00	S/ 3,600.00
Linterna manual medico	2	S/ 30.00	S/ 60.00
Equipo de ecografía 4d y 5d	3	S/ 136,000.00	S/ 408,000.00
Incubadora	150	S/ 3,500.00	S/ 525,000.00
Desfibrilador	10	S/ 2,200.00	S/ 22,000.00
Equipo de ecografía digital portátil	3	S/ 93,000.00	S/ 279,000.00
Coche de curaciones	15	S/ 2,000.00	S/ 30,000.00
Repisa para materiales	2	S/ 600.00	S/ 1,200.00
Repostero para medicamentos	8	S/ 1,000.00	S/ 8,000.00
Balanza de pie	20	S/ 40.00	S/ 800.00
Tallímetro	20	S/ 480.00	S/ 9,600.00
Máquina de anestesia	10	S/ 33,000.00	S/ 330,000.00
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 1,655,391.00</b>

Terreno	S/ 8,370,000.00
Materiales	S/ 2,776,000.00
Alquiler de maquinaria	S/ 125,700.00
Mobiliarios no médicos	S/ 57,833.00
Mobiliario medico	S/ 402,400.00
Equipos médicos	S/ 1,655,391.00
<b>Total activos tangibles</b>	<b>S/ 13,387,324.00</b>

Dep. Lineal A.tangibles	2023	2024	2025	2026	2027	Total depreciación	Recupero
Total	S/1,820,676.06	S/1,820,676.06	S/ 1,820,676.06	S/ 1,820,676.06	S/1,820,676.06	S/ 9,103,380.32	S/ 4,283,943.68

#### ACTIVO INTANGIBLE

Investigación de mercado	S/ 10,000.00
Licencias	S/ 16,000.00
Software	S/ 16,000.00
SUNARP	S/ 1,100.00
Otros	S/ 3,700.00
<b>Total de activos intangibles</b>	<b>S/ 46,800.00</b>

Amort. Anual intangible	2023	2024	2025	2026	2027
Total	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00

## FLUJO DE CAPITAL

Flujo de capital	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Tangibles	-S/ 13,387,324.00					
Intangibles	-S/ 46,800.00					
Recupero de A. tangibles						S/ 4,153,280.00
TOTAL	-S/ 13,434,124.00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 4,153,280.00

## ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

ESTADOS DE GANANCIAS Y PERDIDAS PROYECTADO						
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS	2022	2023	2024	2025	2026	2027
VENTAS		S/ 11,052,510.00	S/ 11,427,264.47	S/ 11,813,262.02	S/ 12,210,838.60	S/ 12,620,343.33
COSTOS DE PRODUCCIÓN		S/ 6,134,700.00	S/ 6,166,452.00	S/ 6,199,086.00	S/ 6,222,900.00	S/ 6,258,180.00
AMORTIZACIÓN Y DEPRECIACIÓN		S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		S/ 4,232,796.18	S/ 4,864,194.78	S/ 5,534,500.42	S/ 6,255,802.43	S/ 7,010,345.41
GASTOS OPERATIVOS		S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		S/ 3,703,596.18	S/ 4,334,994.78	S/ 5,005,300.42	S/ 5,726,602.43	S/ 6,481,145.41
GASTOS FINANCIEROS		S/ 423,174.91	S/ 352,465.57	S/ 275,392.40	S/ 191,382.64	S/ 99,812.00
<b>UTILIDADES ANTES DE LOS IMPUESTO</b>		S/ 3,280,421.27	S/ 3,982,529.21	S/ 4,729,908.02	S/ 5,535,219.79	S/ 6,381,333.41
IMPUESTO A LA RENTA		S/ 967,724.28	S/ 1,174,846.12	S/ 1,395,322.87	S/ 1,632,889.84	S/ 1,882,493.36
<b>UTILIDAD NETA</b>		S/ 2,312,697.00	S/ 2,807,683.09	S/ 3,334,585.15	S/ 3,902,329.96	S/ 4,498,840.05

## FLUJO ECONÓMICO

Estado de ganancias y perdidas	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Ingreso por ventas		S/ 11,052,510.00	S/ 11,715,660.60	S/ 12,418,600.24	S/ 13,163,716.25	S/ 13,953,539.23
Valor residual activos fijos						S/ 4,153,280.00
Costo de ventas		S/ 6,134,700.00	S/ 6,166,452.00	S/ 6,199,086.00	S/ 6,222,900.00	S/ 6,258,180.00
Depreciación y amortización (-)		S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82
<b>Utilidad Bruta</b>		S/ 4,232,796.18	S/ 4,864,194.78	S/ 5,534,500.42	S/ 6,255,802.43	S/ 11,163,625.41
Gastos operativos		S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		S/ 3,703,596.18	S/ 4,334,994.78	S/ 5,005,300.42	S/ 5,726,602.43	S/ 10,634,425.41
Impuesto a la renta (30%)		S/ 1,111,078.85	S/ 1,300,498.43	S/ 1,501,590.12	S/ 1,717,980.73	S/ 3,190,327.62
<b>Flujo económico</b>		S/ 2,592,517.33	S/ 3,034,496.35	S/ 3,503,710.29	S/ 4,008,621.70	S/ 7,444,097.78

## FLUJO FINANCIERO

Estado de ganancias y perdidas	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Ingreso por ventas		S/ 11,052,510.00	S/ 11,715,660.60	S/ 12,418,600.24	S/ 13,163,716.25	S/ 13,953,539.23
Costo de ventas		S/ 6,134,700.00	S/ 6,166,452.00	S/ 6,199,086.00	S/ 6,222,900.00	S/ 6,258,180.00
Depreciación y amortización (-)		S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82
<b>Utilidad Bruta</b>		S/ 4,232,796.18	S/ 4,864,194.78	S/ 5,534,500.42	S/ 6,255,802.43	S/ 7,010,345.41
Gastos operativos		S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00
<b>Utilidad operativa</b>		S/ 3,703,596.18	S/ 4,334,994.78	S/ 5,005,300.42	S/ 5,726,602.43	S/ 6,481,145.41
Gastos financieros		S/ 287,451.68	S/ 239,016.97	S/ 186,426.57	S/ 129,323.91	S/ 67,321.84
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		S/ 3,416,144.50	S/ 4,095,977.81	S/ 4,818,873.85	S/ 5,597,278.52	S/ 6,413,823.56
Impuesto a la renta (30%)		S/ 1,024,843.35	S/ 1,228,793.34	S/ 1,445,662.15	S/ 1,679,183.56	S/ 1,924,147.07
<b>Flujo financiero</b>		S/ 2,391,301.15	S/ 2,867,184.47	S/ 3,373,211.69	S/ 3,918,094.96	S/ 4,489,676.49

## FLUJO DE CAJA ECONÓMICO

Flujo de caja económico	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Utilidad Neta		S/ 2,592,517.33	S/ 3,034,496.35	S/ 3,503,710.29	S/ 4,008,621.70	S/ 7,444,097.78
Deprecación		S/ 1,765,144.00	S/ 1,765,144.00	S/ 1,765,144.00	S/ 1,765,144.00	S/ 1,765,144.00
Amortización. Intangible		S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00
<b>TOTAL</b>	<b>-S/ 13,434,124.00</b>	<b>S/ 4,367,021.33</b>	<b>S/ 4,809,000.35</b>	<b>S/ 5,278,214.29</b>	<b>S/ 5,783,125.70</b>	<b>S/ 9,218,601.78</b>
Flujo Acumulado		S/ 4,367,021.33	S/ 9,176,021.67	S/ 14,454,235.96	S/ 20,237,361.66	S/ 29,455,963.45

Flujo de servicio a la deuda sin inflación	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Préstamo	S/ 4,701,943.40					
Amortización préstamo		S/ 785,659.28	S/ 856,368.61	S/ 933,441.78	S/ 1,017,451.55	S/ 1,109,022.18
(+) Interés		S/ 423,174.91	S/ 352,465.57	S/ 275,392.40	S/ 191,382.64	S/ 99,812.00
(-) Escudo fiscal 30%		S/ 126,952.47	S/ 105,739.67	S/ 82,617.72	S/ 57,414.79	S/ 29,943.60
<b>Total</b>		<b>S/ 1,081,881.71</b>	<b>S/ 1,103,094.51</b>	<b>S/ 1,126,216.46</b>	<b>S/ 1,151,419.39</b>	<b>S/ 1,178,890.58</b>
Deflactor (1+0.809)		1.0809	1.1683	1.2629	1.3650	1.4755
Financiamiento neto sin inflación	S/ 4,701,943.40	S/ 1,000,908.23	S/ 944,151.50	S/ 891,795.59	S/ 843,512.40	S/ 798,998.41

Flujo de caja financiero proyectado	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Flujo económico	-S/ 13,434,124.00	S/ 4,367,021.33	S/ 4,809,000.35	S/ 5,278,214.29	S/ 5,783,125.70	S/ 9,218,601.78
Financiamiento sin inflación	S/ 4,701,943.40	S/ 1,000,908.23	S/ 944,151.50	S/ 891,795.59	S/ 843,512.40	S/ 798,998.41
<b>TOTAL</b>	<b>-S/ 8,732,180.60</b>	<b>S/ 3,366,113.09</b>	<b>S/ 3,864,848.84</b>	<b>S/ 4,386,418.70</b>	<b>S/ 4,939,613.30</b>	<b>S/ 8,419,603.38</b>
Flujo acumulado		S/ 3,366,113.09	S/ 7,230,961.93	S/ 11,617,380.63	S/ 16,556,993.94	S/ 24,976,597.31

## FINANCIAMIENTO

		65%	35%
	TOTAL	CAPITAL PROPIO	PRÉSTAMO BANCARIO
ACTIVOS TANGIBLES	S/ 13,387,324.00	S/ 8,701,760.60	S/ 4,685,563.40
ACTIVOS INTANGIBLES	S/ 46,800.00	S/ 30,420.00	S/ 16,380.00
	S/ 13,434,124.00	S/ 8,732,180.60	S/ 4,701,943.40

Datos del préstamo	
Préstamo	S/ 4,701,943.40
TEA	9%
n° de años	5
Renta	S/ 1,208,834.18

## SERVICIO A LA DEUDA

PERIODO	SALDO	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	RENTA	DEPRECIACIÓN	ESCUDO FISCAL	ESCUDO TRIBUTARIO
2022	S/ 4,701,943.40	0	0	0	0	0	0
2023	S/ 4,701,943.40	S/ 423,174.91	S/ 785,659.28	S/ 1,208,834.18	S/ 1,820,676.06	S/ 126,952.47	S/ 546,202.82
2024	S/ 3,916,284.12	S/ 352,465.57	S/ 856,368.61	S/ 1,208,834.18	S/ 1,820,676.06	S/ 105,739.67	S/ 546,202.82
2025	S/ 3,059,915.51	S/ 275,392.40	S/ 933,441.78	S/ 1,208,834.18	S/ 1,820,676.06	S/ 82,617.72	S/ 546,202.82
2026	S/ 2,126,473.73	S/ 191,382.64	S/ 1,017,451.55	S/ 1,208,834.18	S/ 1,820,676.06	S/ 57,414.79	S/ 546,202.82
2027	S/ 1,109,022.18	S/ 99,812.00	S/ 1,109,022.18	S/ 1,208,834.18	S/ 1,820,676.06	S/ 29,943.60	S/ 546,202.82
		S/ 1,342,227.51	S/ 4,701,943.40				

## INVERSIÓN Y FLUJO DE INVERSIONES

### ACTIVOS TANGIBLES

<b>TERRENO</b>	<b>S/ 8,370,000.00</b>
----------------	------------------------

<b>MATERIALES</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Bloques prefabricados	unidad	24000	S/ 45.00	S/ 1,080,000.00
Piedras naturales	unidad	13000	S/ 30.00	S/ 390,000.00
Acero	unidad	9000	S/ 70.00	S/ 630,000.00
Fierro	unidad	3400	S/ 35.00	S/ 119,000.00
Cemento	bolsa	6000	S/ 30.00	S/ 180,000.00
Otros	unidad			S/ 20,000.00
<b>TOTAL</b>				<b>S/ 2,419,000.00</b>

<b>Alquiler de maquinaria</b>	<b>S/ 118,700.00</b>
Máquina explanadora	S/ 24,500.00
Excavadora	S/ 18,000.00
Tractor de remolque	S/ 31,000.00
Compresor de aire	S/ 5,200.00
Generador y equipo para soldar	S/ 8,200.00
Vibrador para hormigón	S/ 13,500.00
Compactador	S/ 18,300.00

<b>Mobiliario medico</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>TOTAL</b>
Camas clínicas	150	S/ 2,500.00	S/ 375,000.00
Sillas de ruedas	6	S/ 400.00	S/ 2,400.00
Camilla de tóxico	10	S/ 1,000.00	S/ 10,000.00
Camas UCI	10	S/ 1,500.00	S/ 15,000.00
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 402,400.00</b>

<b>Equipo médico</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>TOTAL</b>
Monitos multiparámetros	10	S/ 1,700.00	S/ 17,000.00
Megatoscopio doble de pared	1	S/ 455.00	S/ 455.00
Megatoscopio 1 cuerpo	3	S/ 300.00	S/ 900.00
Estetoscopios	20	S/ 420.00	S/ 8,400.00
Tensiómetro de pie	2	S/ 563.00	S/ 1,126.00
Termómetro digital	20	S/ 50.00	S/ 1,000.00
Balanza digital para lactantes	7	S/ 350.00	S/ 2,450.00
Tachos metálicos(sanitario)	170	S/ 40.00	S/ 6,800.00
Laringoscopio neonatal	3	S/ 1,200.00	S/ 3,600.00

Linterna manual medico	2	S/ 30.00	S/ 60.00
Equipo de ecografía 4d y 5d	3	S/ 136,000.00	S/ 408,000.00
Incubadora	150	S/ 3,500.00	S/ 525,000.00
Desfibrilador	10	S/ 2,200.00	S/ 22,000.00
Equipo de ecografía digital portátil	3	S/ 93,000.00	S/ 279,000.00
Coche de curaciones	15	S/ 2,000.00	S/ 30,000.00
Repisa para materiales	2	S/ 600.00	S/ 1,200.00
Repostero para medicamentos	8	S/ 1,000.00	S/ 8,000.00
Balanza de pie	20	S/ 40.00	S/ 800.00
Tallímetro	20	S/ 480.00	S/ 9,600.00
Máquina de anestesia	10	S/ 33,000.00	S/ 330,000.00
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 1,655,391.00</b>

<b>Equipo médico</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>TOTAL</b>
Monitos multiparámetros	10	S/ 1,700.00	S/ 17,000.00
Megatoscopio doble de pared	1	S/ 455.00	S/ 455.00
Megatoscopio 1 cuerpo	3	S/ 300.00	S/ 900.00
Estetoscopios	20	S/ 420.00	S/ 8,400.00

Tensiómetro de pie	2	S/	563.00	S/	1,126.00
Termómetro digital	20	S/	50.00	S/	1,000.00
Balanza digital para lactantes	7	S/	350.00	S/	2,450.00
Tachos metalicos(sanitario)	170	S/	40.00	S/	6,800.00
Laringoscopio neonatal	3	S/	1,200.00	S/	3,600.00
Linterna manual medico	2	S/	30.00	S/	60.00
Equipo de ecografia 4d y 5d	3	S/	136,000.00	S/	408,000.00
Incubadora	150	S/	3,500.00	S/	525,000.00
Desfibrilador	10	S/	2,200.00	S/	22,000.00
Equipo de ecografia digital portátil	3	S/	93,000.00	S/	279,000.00
Coche de curaciones	15	S/	2,000.00	S/	30,000.00
Repisa para materiales	2	S/	600.00	S/	1,200.00
Reposero para medicamentos	8	S/	1,000.00	S/	8,000.00
Balanza de pie	20	S/	40.00	S/	800.00
Tallímetro	20	S/	480.00	S/	9,600.00
Máquina de anestesia	10	S/	33,000.00	S/	330,000.00
<b>TOTAL</b>				<b>S/</b>	<b>1,655,391.00</b>

Terreno	S/ 8,370,000.00
Materiales	S/ 2,776,000.00
Alquiler de maquinaria	S/ 125,700.00
Mobiliarios no médicos	S/ 57,833.00
Mobiliario medico	S/ 402,400.00
Equipos médicos	S/ 1,655,391.00
<b>Total activos tangibles</b>	<b>S/ 13,387,324.00</b>

Dep. Lineal A.tangibles	2023	2024	2025	2026	2027	Total depreciación	Recupero
Total	S/ 1,765,144.00	S/1,765,144.00	S/ 1,765,144.00	S/ 1,765,144.00	S/ 1,765,144.00	S/ 8,825,720.00	S/ 4,153,280.00

#### ACTIVO INTANGIBLE

Investigacion de mercado	S/ 5,000.00
Licencias	S/ 1,600.00
Software	S/ 16,000.00
SUNARP	S/ 1,100.00
Otros	S/ 3,600.00
<b>Total de activos intangibles</b>	<b>S/ 27,300.00</b>

Amort. Anual intangible	2023	2024	2025	2026	2027
Total	S/ 5,460.00	S/ 5,460.00	S/ 5,460.00	S/ 5,460.00	S/ 5,460.00

## EVALUACIÓN:

<b>Tasa de descuento riesgo inversionista</b>	
Tasa Libre de Riesgo - TLR (Bonos )	3.75%
Beta Sectorial (Sector)	1.50
Riesgo de Mercado (Riesgo del Sector )	10.00%
Riesgo País	2.08%
<b>COK =</b>	<b>15.2050%</b>

Fuente de financiamiento	Financiamiento	%Inversión	Costo	WACC
Propio	S/ 8,732,180.60	65%	15.2050%	9.88%
Financiado	S/ 4,701,943.40	35%	9%	3.15%
Total	S/ 13,434,124.00	100%	<b>WACC=</b>	<b>13.03%</b>

## EVALUACIÓN ECONOMICA

Periodos	Económico (FCE)	Saldo
0	-S/ 13,434,124.00	
1	S/ 4,422,553.39	-S/9,011,570.61
2	S/ 4,864,532.41	-S/ 4,147,038.20
3	S/ 5,333,746.36	S/ 1,186,708.16
4	S/ 5,838,657.77	S/7,025,365.92
5	S/ 9,365,598.42	S/ 16,390,964.34
<b>WACC</b>	<b>13.03%</b>	

	3	Periodo
S/	1,186,708.16	Absoluto FC Acumulado Neg
S/	5,838,657.77	FC neto sig. PER.

	S/ 6,631,728.81	S/ 20,065,852.81
	VNA	FCE
<b>TIR económico</b>	29.45%	
<b>B/C económico</b>	S/ 1.49	
<b>Periodo de recuperación de inversión</b>	3.20	<b>3 años 5 meses 29 días</b>
<b>Años</b>	0.20	
<b>3</b>		
<b>Meses</b>	2.44	
<b>5</b>		
<b>Días</b>	- 2.56	
-	77	

### EVALUACIÓN FINANCIERA

Periodos	Financiero (FCF)	Saldo
0	-S/ 8,732,180.60	
1	S/ 3,421,645.16	-S/ 5,310,535.44
2	S/ 3,920,380.91	-S/ 1,390,154.54
3	S/ 4,441,950.76	S/ 3,051,796.23
4	S/ 4,995,145.36	S/ 8,046,941.59
5	S/ 8,566,600.02	S/ 16,613,541.61
<b>COK</b>	<b>15.21%</b>	

	S/ 7,153,861.72	S/ 15,886,042.32
	VNA	FCE
<b>TIR económico</b>	41.31%	
<b>B/C económico</b>	S/ 1.82	
<b>Periodo de recuperación de inversión</b>	2.31	<b>2 años 11 meses 21 días</b>
<b>Años</b>		
<b>2</b>	0.31	
<b>Meses</b>		
<b>11</b>	3.76	
<b>Días</b>	- 7.24	
	- 217	

2	Periodo
S/ 1,390,154.54	Absoluto FC Acumulado Neg
S/ 4,441,950.76	FC neto sig. PER.

Flujo de caja de valores constantes		Escenario normal				
Periodo	0	1	2	3	4	5
Ingreso por ventas		S/ 11,052,510.00	S/ 11,715,660.60	S/ 12,418,600.24	S/ 13,163,716.25	S/ 13,953,539.23
Valor residual de activos fijos (Tang)						S/ 4,283,943.68
Costo de ventas		S/ 6,134,700.00	S/ 6,166,452.00	S/ 6,199,086.00	S/ 6,222,900.00	S/ 6,258,180.00
Depreciación y amortización (-)		S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82
Tangibles	-S/ 13,387,324.00					
Intangibles	-S/ 46,800.00					
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>-S/ 13,434,124.00</b>	<b>S/ 4,232,796.18</b>	<b>S/ 4,864,194.78</b>	<b>S/ 5,534,500.42</b>	<b>S/ 6,255,802.43</b>	<b>S/ 11,294,289.09</b>
Gastos operativos		S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00
<b>Utilidad operativa</b>	<b>-S/ 13,434,124.00</b>	<b>S/ 3,703,596.18</b>	<b>S/ 4,334,994.78</b>	<b>S/ 5,005,300.42</b>	<b>S/ 5,726,602.43</b>	<b>S/ 10,765,089.09</b>
Impuesto a la renta (30%)		S/ 1,111,078.85	S/ 1,300,498.43	S/ 1,501,590.12	S/ 1,717,980.73	S/ 3,229,526.73
<b>Flujo económico</b>	<b>-S/ 13,434,124.00</b>	<b>S/ 2,592,517.33</b>	<b>S/ 3,034,496.35</b>	<b>S/ 3,503,710.29</b>	<b>S/ 4,008,621.70</b>	<b>S/ 7,535,562.36</b>
Depreciación		S/ 1,820,676.06	S/ 1,820,676.06	S/ 1,820,676.06	S/ 1,820,676.06	S/ 1,820,676.06
Amortización		S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00
<b>Flujo de caja económico</b>	<b>-S/ 13,434,124.00</b>	<b>S/ 4,422,553.39</b>	<b>S/ 4,864,532.41</b>	<b>S/ 5,333,746.36</b>	<b>S/ 5,838,657.77</b>	<b>S/ 9,365,598.42</b>
Préstamo	S/ 4,701,943.40					
Amortización préstamo		S/ 785,659.28	S/ 856,368.61	S/ 933,441.78	S/ 1,017,451.55	S/ 1,109,022.18
(+) Interés		S/ 423,174.91	S/ 352,465.57	S/ 275,392.40	S/ 191,382.64	S/ 99,812.00
(-) Escudo fiscal 30%		S/ 126,952.47	S/ 105,739.67	S/ 82,617.72	S/ 57,414.79	S/ 29,943.60
Total		S/ 1,081,881.71	S/ 1,103,094.51	S/ 1,126,216.46	S/ 1,151,419.39	S/ 1,178,890.58
Deflactor (1+0.809)		1.0809	1.1683	1.2629	1.3650	1.4755
Financiamiento neto sin inflación	-S/ 8,732,180.60	S/ 1,000,908.23	S/ 944,151.50	S/ 891,795.59	S/ 843,512.40	S/ 798,998.41
<b>Flujo de caja financiero</b>	<b>-S/ 8,732,180.60</b>	<b>S/ 3,421,645.16</b>	<b>S/ 3,920,380.91</b>	<b>S/ 4,441,950.76</b>	<b>S/ 4,995,145.36</b>	<b>S/ 8,566,600.02</b>

Flujo de caja de valores constantes		Escenario Optimista				
Periodo	0	1	2	3	4	5
Ingreso por ventas		S/ 11,605,135.50	S/ 12,301,443.63	S/ 13,039,530.25	S/ 13,821,902.06	S/ 14,651,216.19
Valor residual de activos fijos (Tang)						S/ 4,283,943.68
Costo de ventas		S/ 6,134,700.00	S/ 6,166,452.00	S/ 6,199,086.00	S/ 6,222,900.00	S/ 6,258,180.00
depreciación y amortización (-)		S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82
Tangibles	-S/ 13,387,324.00					
Intangibles	-S/ 46,800.00					
<b>Utilidad Bruta</b>	-S/ 13,434,124.00	S/ 4,785,421.68	S/ 5,449,977.81	S/ 6,155,430.43	S/ 6,913,988.24	S/ 11,991,966.05
Gastos operativos		S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00
<b>Utilidad operativa</b>	-S/ 13,434,124.00	S/ 4,256,221.68	S/ 4,920,777.81	S/ 5,626,230.43	S/ 6,384,788.24	S/ 11,462,766.05
Impuesto a la renta (30%)		S/ 1,276,866.50	S/ 1,476,233.34	S/ 1,687,869.13	S/ 1,915,436.47	S/ 3,438,829.81
<b>Flujo economico</b>	-S/ 13,434,124.00	S/ 2,979,355.18	S/ 3,444,544.47	S/ 3,938,361.30	S/ 4,469,351.77	S/ 8,023,936.23
depreciación		S/ 1,820,676.06	S/ 1,820,676.06	S/ 1,820,676.06	S/ 1,820,676.06	S/ 1,820,676.06
Amortización		S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00
<b>Flujo de caja económico</b>	-S/ 13,434,124.00	S/ 4,809,391.24	S/ 5,274,580.53	S/ 5,768,397.36	S/ 6,299,387.83	S/ 9,853,972.30
Préstamo	S/ 4,701,943.40					
Amortización préstamo		S/ 785,659.28	S/ 856,368.61	S/ 933,441.78	S/ 1,017,451.55	S/ 1,109,022.18
(+) Interés		S/ 423,174.91	S/ 352,465.57	S/ 275,392.40	S/ 191,382.64	S/ 99,812.00
(-) Escudo fiscal 30%		S/ 126,952.47	S/ 105,739.67	S/ 82,617.72	S/ 57,414.79	S/ 29,943.60
Total		S/ 1,081,881.71	S/ 1,103,094.51	S/ 1,126,216.46	S/ 1,151,419.39	S/ 1,178,890.58
Deflactor (1+0.809)		1.0809	1.1683	1.2629	1.3650	1.4755
Financiamiento neto sin inflacion	-S/ 8,732,180.60	S/ 1,000,908.23	S/ 944,151.50	S/ 891,795.59	S/ 843,512.40	S/ 798,998.41
<b>Flujo de caja financiero</b>	-S/ 8,732,180.60	S/ 3,808,483.01	S/ 4,330,429.03	S/ 4,876,601.77	S/ 5,455,875.43	S/ 9,054,973.89

## EVALUACIÓN ECONOMICA

Periodos	Económico (FCE)	Saldo	3	Periodo
0	-S/ 13,434,124.00		S/ 2,418,245.13	Absoluto FC Acumulado Neg
1	S/ 4,809,391.24	-S/ 8,624,732.76		S/ 6,299,387.83
2	S/ 5,274,580.53	-S/ 3,350,152.23		
3	S/ 5,768,397.36	S/ 2,418,245.13		
4	S/ 6,299,387.83	S/ 8,717,632.97		
5	S/ 9,853,972.30	S/ 18,571,605.26		
<b>WACC</b>	<b>13.03%</b>			

	S/ 8,142,792.79	S/ 21,576,916.79
	VNA	FCE
<b>TIR económico</b>	32.99%	
<b>B/C económico</b>	S/ 1.61	
<b>Periodo de recuperación de inversión</b>	3.38	<b>3 años 3 meses 22 días</b>
<b>Años</b>	0.38	
<b>3</b>		
<b>Meses</b>	4.61	
<b>3</b>		
<b>Días</b>	1.61	
48		

## EVALUACIÓN FINANCIERA

Periodos	Financiero (FCF)	Saldo
0	-S/ 8,732,180.60	
1	S/ 3,808,483.01	-S/ 4,923,697.59
2	S/ 4,330,429.03	-S/ 593,268.57
3	S/ 4,876,601.77	S/ 4,283,333.21
4	S/ 5,455,875.43	S/ 9,739,208.64
5	S/ 9,054,973.89	S/ 18,794,182.53
<b>COK</b>	<b>15.21%</b>	

2	Periodo
S/ 593,268.57	Absoluto FC Acumulado Neg
S/ 4,876,601.77	FC neto sig. PER.

	S/ 8,585,073.30	S/ 17,317,253.90
	VNA	FCE
<b>TIR económico</b>	46.26%	
<b>B/C económico</b>	S/ 1.98	
<b>Periodo de recuperación de inversión</b>	2.12	2 años 9 meses 3 días
<b>Años</b>	0.12	
<b>2</b>		
<b>Meses</b>	1.46	
<b>9</b>		
<b>Días</b>	-7.54	
<b>-226</b>		

Flujo de caja de valores constantes		Escenario Pesimista				
Periodo	0	1	2	3	4	5
Ingreso por ventas		S/ 9,947,259.00	S/ 10,544,094.54	S/ 11,176,740.21	S/ 11,847,344.63	S/ 12,558,185.30
Valor residual de activos fijos (Tang)						S/ 4,283,943.68
Costo de ventas		S/ 6,134,700.00	S/ 6,166,452.00	S/ 6,199,086.00	S/ 6,222,900.00	S/ 6,258,180.00
depreciación y amortización (-)		S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82	S/ 685,013.82
Tangibles	-S/ 13,387,324.00					
Intangibles	-S/ 46,800.00					
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>-S/ 13,434,124.00</b>	<b>S/ 3,127,545.18</b>	<b>S/ 3,692,628.72</b>	<b>S/ 4,292,640.39</b>	<b>S/ 4,939,430.81</b>	<b>S/ 9,898,935.16</b>
Gastos operativos		S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00	S/ 529,200.00
<b>Utilidad operativa</b>	<b>-S/ 13,434,124.00</b>	<b>S/ 2,598,345.18</b>	<b>S/ 3,163,428.72</b>	<b>S/ 3,763,440.39</b>	<b>S/ 4,410,230.81</b>	<b>S/ 9,369,735.16</b>
Impuesto a la renta (30%)		S/ 779,503.55	S/ 949,028.62	S/ 1,129,032.12	S/ 1,323,069.24	S/ 2,810,920.55
<b>Flujo económico</b>	<b>-S/ 13,434,124.00</b>	<b>S/ 1,818,841.63</b>	<b>S/ 2,214,400.10</b>	<b>S/ 2,634,408.27</b>	<b>S/ 3,087,161.56</b>	<b>S/ 6,558,814.61</b>
depreciación		S/ 1,820,676.06	S/ 1,820,676.06	S/ 1,820,676.06	S/ 1,820,676.06	S/ 1,820,676.06
Amortización		S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00
<b>Flujo de caja económico</b>	<b>-S/ 13,434,124.00</b>	<b>S/ 3,648,877.69</b>	<b>S/ 4,044,436.17</b>	<b>S/ 4,464,444.34</b>	<b>S/ 4,917,197.63</b>	<b>S/ 8,388,850.68</b>
Préstamo	S/ 4,701,943.40					
Amortización préstamo		S/ 785,659.28	S/ 856,368.61	S/ 933,441.78	S/ 1,017,451.55	S/ 1,109,022.18
(+) Interés		S/ 423,174.91	S/ 352,465.57	S/ 275,392.40	S/ 191,382.64	S/ 99,812.00
(-) Escudo fiscal 30%		S/ 126,952.47	S/ 105,739.67	S/ 82,617.72	S/ 57,414.79	S/ 29,943.60
Total		S/ 1,081,881.71	S/ 1,103,094.51	S/ 1,126,216.46	S/ 1,151,419.39	S/ 1,178,890.58
Deflactor (1+0.809)		1.0809	1.1683	1.2629	1.3650	1.4755
<b>Financiamiento neto sin inflación</b>	<b>-S/ 8,732,180.60</b>	<b>S/ 1,000,908.23</b>	<b>S/ 944,151.50</b>	<b>S/ 891,795.59</b>	<b>S/ 843,512.40</b>	<b>S/ 798,998.41</b>

## EVALUACIÓN ECONOMICA

Periodos	Económico (FCE)	Saldo
0	-S/ 13,434,124.00	
1	S/ 3,648,877.69	-S/ 9,785,246.31
2	S/ 4,044,436.17	-S/ 5,740,810.14
3	S/ 4,464,444.34	-S/ 1,276,365.80
4	S/ 4,917,197.63	S/ 3,640,831.82
5	S/ 8,388,850.68	S/ 12,029,682.50
<b>WACC</b>	<b>13.03%</b>	

3	Periodo
S/ 1,276,365.80	Absoluto FC Acumulado Neg
S/ 4,917,197.63	FC neto sig. PER.

	S/ 3,609,600.87	S/ 17,043,724.87
	VNA	FCE
<b>TIR económico</b>	22.17%	
<b>B/C económico</b>	S/ 1.27	
<b>Periodo de recuperación de inversión</b>	3.26	<b>3 años 11 meses 12 días</b>
<b>Años</b>	0.26	
<b>3</b>		
<b>Meses</b>	3.11	
<b>11</b>		
<b>Días</b>	- 7.89	
- 237		

## EVALUACIÓN FINANCIERA

Periodos	Financiero (FCF)	Saldo
0	-S/ 8,732,180.60	
1	S/ 2,647,969.46	-S/ 6,084,211.14
2	S/ 3,100,284.66	-S/ 2,983,926.48
3	S/ 3,572,648.75	S/ 588,722.27
4	S/ 4,073,685.23	S/ 4,662,407.50
5	S/ 7,589,852.27	S/ 12,252,259.77
<b>COK</b>	<b>15.21%</b>	

	S/ 4,291,438.55	S/ 13,023,619.15
	VNA	FCE
<b>TIR económico</b>	31.18%	
<b>B/C económico</b>	S/ 1.49	
<b>Periodo de recuperación de inversión</b>	3.14	3 años 5 meses 26 días
<b>Años</b>	0.14	
<b>3</b>		
<b>Meses</b>	1.73	
<b>5</b>		
<b>Días</b>	3.27	
<b>98</b>		

3	Periodo
S/ 588,722.27	Absoluto FC Acumulado Neg
S/ 4,073,685.23	FC neto sig. PER.

<b><i>EJEMPLO CON DATOS FICTICIOS</i></b>	<b>ESCENARIO PESIMISTA</b>	<b>ESCENARIO NORMAL</b>	<b>ESCENARIO OPTIMISTA</b>	<b>VALORES ESPERADOS DEL PROYECTO</b>
<b>PESO</b>	<b>10%</b>	<b>85%</b>	<b>5%</b>	<b>100%</b>
<b>VANE</b>	S/ 3,609,600.87	S/ 6,631,728.81	S/ 8,142,792.79	<b>S/ 6,405,069.22</b>
<b>TIRE</b>	22.17%	29.45%	32.99%	<b>28.90%</b>
<b>PRCE</b>	3.26	3.20	3.38	<b>3.22</b>
<b>B/C E</b>	S1.27	S/ 1.49	S/ 1.61	S/ 1.48
<b>VANF</b>	S/ 4,291,438.55	S/ 7,153,861.72	S/ 8,585,073.30	<b>S/ 6,939,179.98</b>
<b>TIRF</b>	31.18%	41.31%	46.26%	<b>40.54%</b>
<b>PRCF</b>	3.14	2.31	2.12	<b>2.39</b>
<b>B/CF</b>	S/ 1.49	S/ 1.82	S/ 1.98	S/ 1.79

- En el primer escenario, pesimista, de acuerdo con la relación beneficio/costo económico se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se obtendrá una ganancia de S/1.27 y para la relación beneficio/costo financiero se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se obtendría S/ 1.49 de ganancia. Esto significa que el proyecto en un escenario pesimista aún es rentable y por lo tanto viable.
- En el segundo escenario, normal, de acuerdo con la relación beneficio/costo económico se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se conseguirá una ganancia de S/ 1.49 y para la relación beneficio/costo financiero se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se conseguiría S/ 1.82 de ganancia. Esto significa que el proyecto en un escenario normal es bastante rentable y por lo tanto viable.
- En el último escenario, optimista, de acuerdo con la relación beneficio/costo económico se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se tendrá una ganancia de S/ 1.61 y para la relación beneficio/costo financiero se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se tendrá S/ 1.98 de ganancia. Esto significa que el proyecto en un escenario optimista es atractivamente rentable y por lo tanto viable.
- Se concluye la viabilidad económica y financiera; ya que, para el flujo económico se obtuvo lo siguiente: Valor Actual Neto S/ 6,631,728.81, Tasa Interna de Retorno 29.45%, Beneficio/Costo S/ 1.49 y el Periodo de Recupero es de 3.20; y, para el flujo financiero se obtuvo lo siguiente: Valor Actual Neto S/ 7,153,861.72, Tasa Interna de Retorno 41.31%, Beneficio/Costo S/ 1.82, y el Periodo de Recupero es de 2.31.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:**

### **- Viabilidad Estratégica:**

En conclusión, se deduce que si hay una viabilidad estratégica; ya que el estudio de las Fuerzas de Porter, la matriz SEPTED, Cadena de Valor y el FODA se logra apreciar que el proyecto sea viable; además de recalcar que el sector médico está tomando mayor relevancia, esto a raíz de pandemia, ya que las personas están tomando más conciencia para el cuidado de su salud. También, se observa que tanto para la Matriz EFI y EFE el contexto es bastante favorable; ya que las calificaciones obtenidas son de 3.04 y 2.75 respectivamente, lo que quiere decir que existe viabilidad estratégica para la empresa. Se recomienda que para este estudio la empresa pueda implementar como ventaja competitiva a la eficacia, para así poder satisfacer la demanda de las gestantes e infantes; además de mejorar los procesos para la

atención de los clientes, utilizando un tiempo eficiente para poder dar una atención rápida a las gestantes e infante y que no ocurra negligencias.

**-Viabilidad de Mercado:**

De acuerdo con el estudio mercado realizado, se concluye que, por medio de las fuentes recolectadas, en la cual se aprecia una demanda insatisfecha de gestantes e infantes; por lo tanto, el mercado objetivo son todas las gestantes e infantes del nivel socioeconómico A y B, además se lograra brindar apoyo social a las gestantes e infantes que nos tengan el poder adquisitivo para poder recibir atención en una clínica. Se recomienda para el presente estudio, abarcar la mayor cantidad de la demanda insatisfecha, ya que existen gestantes e infantes que no logran ser atendidos y llegar a presentar una salud deteriorada.

**- Viabilidad Técnica:**

En conclusión, se determinó que la localización más idónea para este proyecto de inversión es en la ciudad de Chiclayo debido a la aplicación del método de localización que obtuvo para esta zona una ponderación de 4.6, adquiriendo así un terreno ideal para la implementación de la clínicas materno infantil , el cual el terreno tendrá un superficie de 255 m<sup>2</sup> , contara con 6 consultorios externos , 20 cuartos individuales con una capacidad para el alojamiento conjunto entre madre y niño, sala de observación neonatal con 20 incubadoras , sala de psicoprofilaxis con capacidad para 10 personas, centro quirúrgico obstétrico con capacidad de atender un parto normal y una intervención quirúrgica cesárea o ginecológica al mismo tiempo. Adicionalmente se cuenta con 3 habitaciones aisladas para madre y recién nacido para casos especiales y un tópico de emergencia. De acuerdo con la demanda objetivo y por lo visto en la proyección es una demanda alta se a considerado un terreno amplio el cual estará ubicado en el cuadro 8 Av. Salomón Vilchez Murga.

Se recomienda para este apartado del estudio las constantes capacitaciones al personal médico sobre la importancia de la higiene para así evitar futuras contagios masivos. Finalmente se debe tener en cuenta que las instalaciones y los equipos médicos de la clínica, se podrían deterioran con el tiempo; por ello se recomienda que se cuente con un programa de mantenimiento preventivo anual, para todos aquellos equipos y maquinarias medicas que ameriten mayor cuidado, esto se haría con el fin de garantizar su buen funcionamiento para el posterior año al mantenimiento.

**- Viabilidad Organizacional:**

Se concluyó que el modelo organizacional predeterminado para la compañía está llevado a cabo desde procesos, a fin de mejorar su administración y hacerla muchísimo más eficiente. Además, se contará con la administración del entendimiento como parte de la virtud competitiva, ya que el personal doctor resulta ser una fuente notable de retención del entendimiento y basándose en ello la clínica, se enfocarán además en poder formarlos profesionalmente, para de esta forma incrementar el grado competitivo de todos los ayudantes, pudiendo promover un óptimo clima y satisfacción gremial. La recomendación para el análisis organizacional es conseguir la ejecución adecuada de la administración de entendimiento, pues por medio de eso se va a poder transmitir de forma más eficiente el razonamiento adquirido en la organización, y se mejoraría la calidad de atención hacia los pacientes. Finalmente, la clínica especializada en cuidados paliativos debería disponer de una estrategia para la custodia de salud y vida para su personal doctor, esto con el fin de reducir la exposición a los peligros existentes en la clínica.

**- 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/ 13,434,124.00, de lo cual S/ 4,701,943.40 representado por un 35% será financiado por un préstamo bancario con una TEA de 9 % y con un plazo de 5 años, pagando una renta anual de S/ 1,208,834.18. Asimismo, el costo de oportunidad (COK) tienen un valor del 15.2050% y el costo promedio ponderado (WACC) tiene un valor del 13.03%. 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 de cuidados paliativos; teniendo el flujo financiero los siguientes valores: Valor Actual Neto S/ 6,631,728.81, Tasa Interna de Retorno 29.45%, Beneficio/Costo S/ 1.49 y el Periodo de Recupero es de 3.20 ; y, para el flujo financiero se obtuvo lo siguiente: Valor Actual Neto S/ 7,153,861.72, Tasa Interna de Retorno 41.31%, Beneficio/Costo S/ 1.82 , y el Periodo de Recupero es de 2.31. Se recomienda para el estudio trabajar con una tasa que favorezca a la empresa, considerando una entidad financiera que nos proporcione el crédito deseado a una tasa menor a la considerada.

## REFERENCIAS

- Azul, R. O. (2020, 10 juni). Nacer en tiempos de pandemia: sin equipos ni atención inmediata. Radio Onda Azul. Geraadpleegd op 9 april 2022, van <https://radioondaazul.com/nacer-en-tiempos-de-pandemia-sin-equipos-ni-atencioninmediata/>
- Ciriaco, M. (2020, 2 mayo). El desconcierto de las embarazadas que se quedaron sin controles prenatales. Salud con lupa. <https://saludconlupa.com/entrevistas/eldesconcierto-de-las-embarazadas-que-se-que-daron-sin-controles-prenatales/>
- Conexión ESAN. (2020). Problemáticas en el sector Salud: ¿Por qué una maestría le permite a los profesionales mejorar la gestión? | Conexión ESAN. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/problematicas-en-el-sector-salud-por-queuna-maestria-le-permite-a-los-profesionales-mejorar-la-gest>
- ComexPerú. (2021, 25 februari). EL 97% DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE SALUD DEL PRIMER NIVEL DE ATENCIÓN CUENTA CON CAPACIDAD INSTALADA INADECUADA. COMEX - Sociedad de Comercio Exterior Del Perú. Geraadpleegd op 12 april 2022, van <https://www.comexperu.org.pe/articulo/el-97-de-los-establecimientos-de-salud-delprimer-nivel-de-atencion-cuenta-con-capacidad-instalada-inadecuada>
- Diario Expansión. (s. f.). Perú: Economía y demografía 2022. datosmacro.com. Recuperado 2022, de <https://datosmacro.expansion.com/paises/peru#:~:text=Per%C3%BA%2C%20con%20una%20poblaci%C3%B3n%20de,25%20habitantes%20por%20Km2.>

Dirección Regional de Salud Cajamarca. (2020, 6 maart). POBLACIÓN REGIONAL

CAJAMARCA 2020. Geraadpleegd op 9 april 2022, van

<http://www.diresacajamarca.gob.pe/portal/mn/668>

Ec, R. (2022, 1 mayo). Pedro Castillo sobre nueva Constitución: “Nadie puede quitarle al

pueblo el derecho a pronunciarse”. El Comercio Perú.

[https://elcomercio.pe/politica/pedro-castillo-sobre-nueva-constitucion-nadie-puedequitarle-](https://elcomercio.pe/politica/pedro-castillo-sobre-nueva-constitucion-nadie-puedequitarle-al-pueblo-el-derecho-a-pronunciarse-asamblea-constituyente-rmmnnoticia/?ref=ecr)

[al-pueblo-el-derecho-a-pronunciarse-asamblea-constituyente-rmmnnoticia/?ref=ecr](https://elcomercio.pe/politica/pedro-castillo-sobre-nueva-constitucion-nadie-puedequitarle-al-pueblo-el-derecho-a-pronunciarse-asamblea-constituyente-rmmnnoticia/?ref=ecr)

Empresa Peruana de Servicios Editoriales S. A. EDITORA PERÚ. (2015). Cajamarca:

inauguran primer Centro Materno Perinatal con diagnóstico por imágenes. Noticias |

Agencia Peruana de Noticias Andina. [https://andina.pe/agencia/noticia-](https://andina.pe/agencia/noticia-cajamarcainauguran-primer-centro-materno-perinatal-diagnostico-imagenes-556064.aspx)

[cajamarcainauguran-primer-centro-materno-perinatal-diagnostico-imagenes-](https://andina.pe/agencia/noticia-cajamarcainauguran-primer-centro-materno-perinatal-diagnostico-imagenes-556064.aspx)

[556064.aspx](https://andina.pe/agencia/noticia-cajamarcainauguran-primer-centro-materno-perinatal-diagnostico-imagenes-556064.aspx)

Empresa Peruana de Servicios Editoriales S. A. EDITORA PERÚ. (2016). Mil médicos

emigran cada año en busca de mejores oportunidades. Noticias | Agencia Peruana de

Noticias Andina. [https://andina.pe/agencia/noticia-mil-medicos-emigran-cadaano-](https://andina.pe/agencia/noticia-mil-medicos-emigran-cadaano-busca-mejores-oportunidades-610849.aspx#:~:text=Alrededor%20de%201%2C000%20m%C3%A9dicos%20peruanos,del%20Per%C3%BA%2C%20Miguel%20Palacios%20Celi)

[busca-mejores-oportunidades-](https://andina.pe/agencia/noticia-mil-medicos-emigran-cadaano-busca-mejores-oportunidades-610849.aspx#:~:text=Alrededor%20de%201%2C000%20m%C3%A9dicos%20peruanos,del%20Per%C3%BA%2C%20Miguel%20Palacios%20Celi)

[610849.aspx#:~:text=Alrededor%20de%201%2C000%20m%C3%A9dicos%20](https://andina.pe/agencia/noticia-mil-medicos-emigran-cadaano-busca-mejores-oportunidades-610849.aspx#:~:text=Alrededor%20de%201%2C000%20m%C3%A9dicos%20peruanos,del%20Per%C3%BA%2C%20Miguel%20Palacios%20Celi)

[peruanos,del%20Per%C3%BA%2C%20Miguel%20Palacios%20Celi](https://andina.pe/agencia/noticia-mil-medicos-emigran-cadaano-busca-mejores-oportunidades-610849.aspx#:~:text=Alrededor%20de%201%2C000%20m%C3%A9dicos%20peruanos,del%20Per%C3%BA%2C%20Miguel%20Palacios%20Celi)

Empresa Peruana de Servicios Editoriales S. A. EDITORA PERÚ. (2021). Cajamarca inicia

vacunación contra la covid-19 a 4,000 mujeres gestantes. Noticias | Agencia Peruana

de Noticias Andina. <https://andina.pe/agencia/noticia-cajamarca-iniciavacunacion-contra-covid19-a-4000-mujeres-gestantes-850502.aspx>

García, E. (2019, 26 mayo). Comex: Perú gasta en salud por debajo del promedio en América Latina. Gestión. <https://gestion.pe/economia/comex-peru-gasta-saluddebajo-promedio-america-latina-268172-noticia/?ref=gesr>

Gestión, R. (2022a, enero 18). Indecopi: consumidores reportan desabastecimiento y alza de precios de medicamentos genéricos. Gestión. <https://gestion.pe/economia/indecopi-consumidores-reportan-desabastecimiento-y-alza-de-precios-de-medicamentos-genericos-nndc-noticia/>

Gestión, R. (2020a, febrero 2). Minsa: el 51% de hospitales a nivel nacional con equipamiento obsoleto. Gestión. <https://gestion.pe/economia/minsa-el-51-dehospitales-a-nivel-nacional-con-equipamiento-obsoleto-noticia/?ref=gesr>

Gestión, R. (2020, 23 febrero). Minsa: Faltan incorporar más de 11,000 médicos especialistas en todo el país. Gestión. <https://gestion.pe/economia/minsa-solo-unaregion-del-peru-supera-el-nivel-de-enfermeros-recomendados-por-la-oms-y-no-eslima-noticia/?ref=gesr>

Gestión, R. (2022, 13 abril). EsSalud con desabastecimiento de medicamentos y falta de personal. Gestión. <https://gestion.pe/peru/essalud-con-desabastecimiento-demedicamentos-y-falta-de-personal-essalud-medicamentos-noticia/?ref=gesr>

OFICINA DE EPIDEMIOLOGÍA & SALUD AMBIENTAL. (2020). ANÁLISIS DE SITUACIÓN DE SALUD AÑO 2019. Gobierno regional de Cajamarca.

[http://www.hrc.gob.pe/media/portal/BRGKY/documento/9033/ASIS\\_HRDC\\_A%C3%91O\\_2019.pdf?r=1606503282](http://www.hrc.gob.pe/media/portal/BRGKY/documento/9033/ASIS_HRDC_A%C3%91O_2019.pdf?r=1606503282)

Hurtado De Barrera, J. (2010). Metodología de la Investigación. e-Marketing&Research.

[http://emarketingandresearch.com/wp-content/uploads/2020/09/kupdf.com\\_jhurtado-de-barrera-metodologia-de-investigacioacuten-completo-1.pdf](http://emarketingandresearch.com/wp-content/uploads/2020/09/kupdf.com_jhurtado-de-barrera-metodologia-de-investigacioacuten-completo-1.pdf)

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2021). Perú: Estado de la Población en el año del Bicentenario, 2021. INEI.

[https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1803/libro.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1803/libro.pdf)

INEI. (2020). *Perú: Natalidad, Mortalidad y Nupcialidad, 2019*.

[https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1766/libro.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1766/libro.pdf)

INEI. (2020b). Perú: Proyecciones de Población, Según Departamento, Provincia y Distrito, 2018–2020.

[https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1715/libro.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1715/libro.pdf)

Michael Page Peru. (2021). Sector salud: reinversión y demanda de nuevos perfiles.

<https://www.michaelpage.pe/advice/tendencias-de-mercado/healthcare/sector-saludreinvenci%C3%B3n-y-demanda-de-nuevos-perfiles>

MIDIS. (2021). REPORTE REGIONAL DE INDICADORES SOCIALES DEL DEPARTAMENTO DE CAJAMARCA. Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social. <https://sdv.midis.gob.pe/redinforma/Upload/regional/Cajamarca.pdf>

MINSA. (2022). *Número de muertes maternas anual y hasta la SE 11, 2000 - 2022\**. Gobierno del Perú. <https://www.dge.gob.pe/portal/docs/vigilancia/sala/2022/SE11/mmaterna.pdf>

Ministerio Público Fiscalía de la Nación. (2021). Realizan observaciones al Hospital Simón Bolívar de Cajamarca ante una posible tercera ola de covid-19. Gobierno del Perú. <https://www.gob.pe/institucion/mpfn/noticias/561510-realizan-observaciones-alhospital-simon-bolivar-de-cajamarca-ante-una-posible-tercera-ola-de-covid-19>

Minaya, D. C. (2021, 14 enero). *Las tendencias en salud que marcarán el año 2021*. Cinco Días. [https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/01/13/companias/1610541763\\_785340.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/01/13/companias/1610541763_785340.html)

Oficina de comunicaciones. (2022, 30 abril). La economía peruana crecerá 3,6% en 2022 y se continuará con el manejo fiscal prudente y responsable. Gobierno del Perú. <https://www.gob.pe/institucion/mef/noticias/603578-la-economia-peruana-creceria-3-6-en-2022-y-se-continuara-con-el-manejo-fiscal-prudente-y-responsable>

Plataforma digital única del Estado Peruano. (2021, 25 mayo). RENIEC registra más de 418 mil recién nacidos el 2020. Gobierno del Perú. <https://www.gob.pe/institucion/reniec/noticias/494868-reniec-registro-mas-de-418mil-recien-nacidos-el-2020>

Rojas Vivanco, C. (2019). La industria farmacéutica peruana se transforma | Conexión ESAN. ESAN. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/industria-farmaceutica>

Rojas Perez, H. L., Díaz Vásquez, M. A., Muro Exebio, I. del R., & Díaz Manchay, R. J. (2020). Sostenibilidad ambiental de la práctica clínica, una nueva visión para enfermería. ACC CIETNA: Revista De La Escuela De Enfermería, 7(1), 116-125. <https://doi.org/10.35383/cietna.v7i1.353>

Tiempo, R. E. L. (2022, 15 marzo). El médico que construye hitos científicos en Barranquilla para el mundo. El Tiempo. <https://www.eltiempo.com/colombia/barranquilla/barranquilla-medico-miguelparra-con-hitos-cientificos-658712>

Valdivia, Á. (2022b, abril 10). En 14 regiones se ha incrementado la anemia en niños de 6 a 35 meses. La República Perú. Geraadpleegd op 12 april 2022, van <https://larepublica.pe/sociedad/2022/04/10/inei-en-14-regiones-se-ha-incrementadola-anemia-en-ninos-de-6-a-35-meses-salud-publica-alimentacion/>