

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



**Proyecto de inversión para la creación de una clínica privada especializada
en leucemia infantil para la región Arequipa, 2022**

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

AUTOR

Jasmin Diaz Tapia

ASESOR

Jorge Augusto Mundaca Guerra

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

Chiclayo, 2022

Dedicatoria

A Dios y a mis padres, quienes me han permitido llegar hasta este punto de mi vida, ya que gracias a sus enseñanzas, amor y esfuerzo, voy a lograr cumplir uno de mis sueños más grandes, también a mis hermanos y amigos que siempre estuvieron apoyándome durante este proceso académico, por hacer de mí una mejor persona, y especialmente a mis profesores, que durante estos años de carrera me han guiado de la mejor manera posible.

Agradecimiento

En primer lugar, quiero agradecer a Dios, por guiarme en el buen camino, y por darme fuerza en los momentos más difíciles de mi vida, quiero expresar una inmensa gratitud al profesor Jorge Guerra Mundaca, ya que gracias a su apoyo y paciencia he logrado llegar a cumplir mi sueño, finalmente agradecer a la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo y a toda la comunidad que la conforman.

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA CLÍNICA PRIVADA ESPECIALIZADA EN LEUCEMIA INFANTIL PARA LA REGIÓN AREQUIPA, 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

14%

INDICE DE SIMILITUD

12%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

5%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo Trabajo del estudiante	2%
2	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	2%
3	www.gob.pe Fuente de Internet	1%
4	amiif.org Fuente de Internet	1%
5	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad Internacional de la Rioja Trabajo del estudiante	1%

Índice

RESUMEN	5
ABSTRACT	6
I.1 Introducción	7
I.2 METODOLOGÍA	9
OBJETIVO GENERAL:	9
CAPÍTULO II: RESULTADOS	16
II.2 Modelo de negocio	17
II.3 Análisis del entorno - Plan Estratégico	18
II.4 Estudio de Mercado: Diseño de la Función de Mercadotecnia del Proyecto	32
II.5 Estudio Técnico: Diseño de la Función de Producción del Proyecto	40
II.6 Estudio Organizacional y legal	54
II.7. Estudio Económico y Financiero	67
BALANCE INICIAL	67
PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS	69
FINANCIAMIENTO	81
EVALUACIÓN	82
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	83
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	87
Referencias	90

Resumen

El proyecto tiene como propósito determinar la viabilidad, rentabilidad económica y financiera de la creación de una clínica privada de leucemia infantil de la Región Arequipa, que permita descentralizar este servicio, direccionando la realización del presente proyecto a las personas de edades entre 0 a 17 años, que están en busca de un servicio que sea eficiente y óptimo, asimismo buscan una mejor calidad en la atención que acompañe el proceso de tratamiento. En el análisis y evaluación del proyecto, la inversión total determinada es de S/ 6,476,269.00, de la cual S/ 4,209,574.85 será un aporte de capital propio lo que representa el 65% y lo restante, representando el 35% será financiado por una entidad financiera, equivalente a S/ 2,266,694.15.

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/ 6,250,777.56 y un VAN financiero de S/ 7,222,488.30 siendo el resultado final superior a cero, lo que indica que el proyecto es rentable.

Palabras claves: leucemia, servicio eficiente, descentralizar.

Abstract

The purpose of the project is to determine the viability, economic and financial profitability of the creation of a private childhood leukemia clinic in the Arequipa Region, which allows decentralizing this service, directing the realization of this project to people aged between 0 to 17 years. , who are looking for a service that is efficient and optimal, also looking for a better quality of care that accompanies the treatment process. In the analysis and evaluation of the project, the total investment determined is S/ 6,476,269.00, of which S/ 4,209,574.85 will be a contribution of own capital, which represents 65% and the remaining, representing 35%, will be financed by a financial institution. equivalent to S/ 2,266,694.15.

Finally, through the financial indicators of the VNP, TIR, among others, the results obtained to carry out the project indicate that it is viable, obtaining an economic VAN of S/ 6,250,777.56 and a financial VNP of S S/ 7,222,488.30, the final result being higher than zero, indicating that the project is profitable.

Keywords: leukemia, efficient service, decentralize.

CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADO

I.1 Introducción

Actualmente se estima en el país la presencia de al menos 1800 casos de niños y adolescentes de 18 años han sido diagnosticados al año de cáncer, siendo principalmente la leucemia el cáncer más frecuente presente como la tercera parte de su totalidad (MINSA, 2022). Así se entiende como leucemia al tipo de cáncer que se produce en las células que regularmente crecen hacia los distintos tipos de células sanguíneas. Con mayor regularidad, este tipo de cáncer se producen en formas prematuras de glóbulos blancos, sin embargo, algunas leucemias empiezan en otros tipos de células sanguíneas (American Cancer Society, 2019).

Se estima que el porcentaje que tiene la leucemia de curación es del 80% solo en países desarrollados. Asimismo, se observa que la sobrevida en Perú severamente variable, presentándose entre el 30% y 90%, esto a cada patología. Debido a estos datos el Perú fue elegido como el país principal en la región de las Américas donde el cáncer infantil tiene un mayor desarrollo, representando un 42,7% la leucemia, donde se evidencia que un 8.5% de los casos tiende a abandonar su tratamiento y se presenta fallecimientos hasta de 400 niños por motivos del cáncer al año, para ello es necesario acelerar progresivamente en mejoras para la atención de los niños con cáncer a través de una labor conjunta de los profesionales que se comprometen con la salud de los niños y adolescentes con cáncer. Así para llegar a tener un mayor porcentaje de niños curados como en los países de mayor desarrollo es importante conocer el diagnóstico prematuro, resultando necesario llegar a registrar los casos del cáncer infantil a través de una base de datos que haga el seguimiento de su diagnóstico y tratamiento (Andina, 2022).

A su vez se muestra que el 80 % de casos de cáncer infantil son detectados en etapa tardía, debido a la falta de conocimiento de los signos principales que pueden ayudar a detectar esta enfermedad a tiempo. Según los datos de estadística del Seguro Integral de Salud (SIS), en los meses de la crisis sanitaria, las atenciones por cáncer infantil a nivel de regiones con mayor incidencia fue Arequipa representando a 2,336 atenciones (Andina, 2022). Así un alarmante crecimiento de los casos de niños con cáncer se evidencia en la región de Arequipa en comparación con los casos de los años pasados debido a que la proporción normal era de un niño con cáncer por cada 100 pacientes, pero en los años últimos esa cifra ha crecido ya que ahora es de seis niños con esta enfermedad (Andina, 2010).

Además, se evidencia que en las consultas ambulatorias la tercera causa de su demanda de los adolescentes de los 12 a 17 años, que fueron a los hospitales de EsSalud en la región de Arequipa, fue por motivos de leucemia linfoblástica aguda. En referencia a esta enfermedad, en el año 2020 se manifestaron 103 casos al mes en EsSalud mientras que en el 2019 fueron tan solo 45 al mes (La República, 2020).

Debido a la gran demanda que no se siente satisfecha con la atención oncológica especializada se demostró la principal preocupación en descentralizar el servicio oncológico en el Perú ya que existen solamente 27 profesionales especialistas que se dedican a tratar el cáncer infantil y más del 90% únicamente atiende en Lima. Presentándose solo en otras cinco regiones con un área dedicada al diagnóstico y tratamiento de los niños con leucemia, es decir, cada uno de los especialistas se encargaría de la atención de aproximadamente 66 niños para llegar a compensar a la demanda, ya que más del 90%, es decir 25 de ellos, están trabajando solo en Lima; y los otros dos, en Trujillo y Arequipa, no siendo los suficientes en las últimas dos regiones para atender la demanda, ocasionando que las personas tengan que trasladarse hasta la ciudad de Lima, ocasionándoles un gasto físico y económico; causando que ciertos pacientes abandonen su tratamiento o que lleguen a fallecer por no tener un diagnóstico temprano (Ccoillo, 2021). Por tanto, se piensa invertir en la creación de una clínica especialista en leucemia infantil en la Ciudad de Arequipa para el beneficio de los niños con leucemia, con el propósito de brindar un servicio sanitario privado de calidad que supere las expectativas de los pacientes.

Finalmente, la presente investigación busca responder a la siguiente pregunta. ¿Es viable el proyecto de inversión privado para la creación de una clínica privada especialista de leucemia infantil en la Ciudad de Arequipa?

Justificación

El incremento de niños que padecen de leucemia, que poseen una pésima calidad de vida es un problema constante en el entorno nacional. Siendo Arequipa una ciudad afectada por la presencia de un alto nivel de casos y la incapacidad del Estado. El presente proyecto consiste en la creación de una clínica privada especializada en leucemia infantil en la región de Arequipa, que satisfaga la necesidad de salud garantizando la ayuda a diferentes padres de familia que buscan un tratamiento óptimo para sus hijos que sufren con las complicaciones que se derivan de la leucemia permitiendo además su promoción, prevención y detección temprana. De este modo, la viabilidad del proyecto beneficiara a los inversionistas, ya que estos esperan

obtener los ingresos necesarios que le permitan recuperar todo lo invertido en su creación, llegando a obtener utilidades. Asimismo, se beneficiará al mercado de atención de la salud en la región Arequipa contribuyendo con una mayor oferta en cuanto a una atención especializada para los niños que padecen leucemia y buscan un tratamiento seguro.

I.2 METODOLOGÍA

Diseño de la investigación

La presente investigación corresponde al tipo proyectiva, debido a que busca solucionar problemas o necesidades de tipo práctico, ya sea de un grupo social, institución, o un área en particular del conocimiento a partir de un diagnóstico concreto de las necesidades que ocurren en la realidad y el momento (Córdoba y Monsalve).

Línea de investigación

Bioética y gestión del cuidado y la salud

OBJETIVO GENERAL:

- Determinar la viabilidad del proyecto de inversión privada para la creación de una Clínica especialista de leucemia infantil en la Ciudad de Arequipa.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- 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

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

	ESTUDIO DE MERCADO	Plan de marketing Estratégico: SEGMENTACIÓN DE MERCADO	DESCRIPTORES: Nivel socio Económico / Estilos de Vida Ubicación Beneficio Buscado (necesidad)	Matriz de segmentación
		INVESTIGACION DE MCDO: DEMANDA / OFERTA Mercado Consumidor Mercado Competidor Mercado Productos sustitutos Mercado productos Complementarios	Mercado Objetivo Necesidad Ingresos Gastos Pronósticos Y Otras variables de Mercados Población, Muestra y Muestreo	Metodología de Investigación de Mercados Variables Estudio de Mercado con información secundaria
		Plan de Marketing Operativo MEZCLA COMERCIAL	Objetivos, Metas y Estrategias De corto y mediano – largo plazo	Matriz OMEIM Plan MKT Plan de Posicionamiento
		Plan de Marketing Estratégico: PLAN DE POSICIONAMIENTO	(Factores críticos de éxito) Ventajas competitivas a desarrollar con: Definición del producto Definición del precio Definición demanda objetivo Estrategia comercial: 4 ps	

		LOCALIZACION	Ubicación	Matriz localización
		PRODUCTO	Requerimientos técnicos para el producto Satisfactor de la necesidad	Casita de la Calidad QFD
		PROCESOS	Tecnología de los procesos / operaciones	Diagrama de Flujos
		CALIDAD Y SU CONTROL	Indicadores del Producto y del Proceso	ficha técnica producto y procesos
	ESTUDIO TECNICO	MANO DE OBRA EN OPERACIONES	Condiciones de Trabajo	Diseño del Trabajo
		CAPACIDAD DEL NEGOCIO	Capacidad teórica o instalada	Mercado Objetivo
		CADENA DE SUMINISTRO Y LOGISTICA INTEGRAL - Flujo Materiales - Flujo Información - Flujo Dinero - Flujo de Conocimiento	Factores clave de desempeño	Plan de Aprovechamiento: proveedores, compras, inventarios, almacenes Mapeo procesos logísticos
		EQUIPOS / MAQUINARIA	Fiabilidad Mantenimiento Tecnología	Objetivos del Servicio

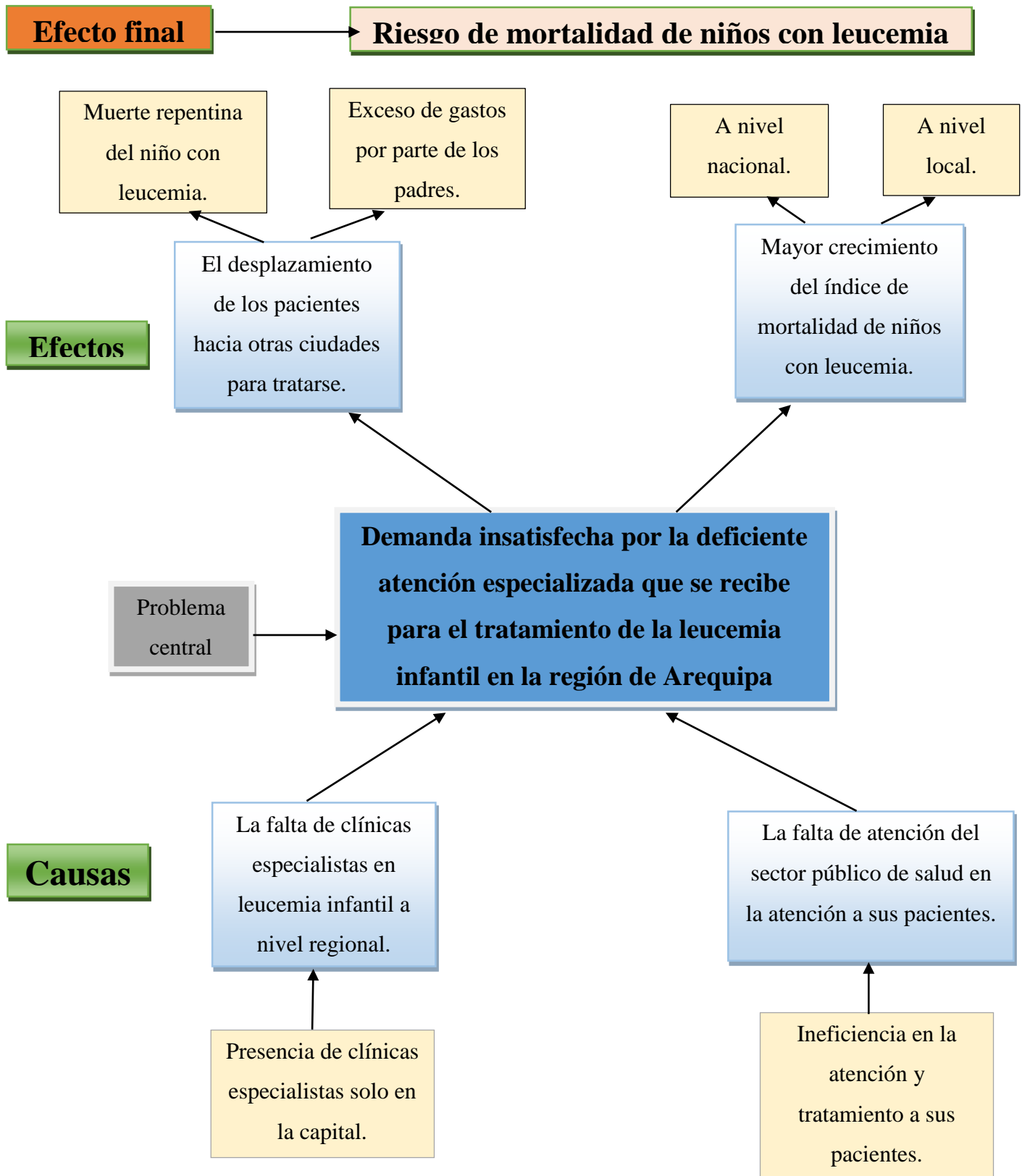
		<p>Estimación de Costos y Presupuestos de Operaciones</p> <p>Plan de Operaciones (5P OPERACIONES)</p>	<p>Ventas, Producción, Gastos Generales</p> <p>Objetivos, Metas y Estrategias</p> <p>De corto y mediano – largo plazo</p>	<p>Contabilidad Gerencial</p> <p>Matriz OMEIM</p> <p>Estudio Técnico</p>
		<p>Aspectos ambientales, impactos ambientales</p> <p>aspecto legal</p>	<p>Objetivos, Metas, Estrategias y Presupuesto</p>	

	ESTUDIO ORGANIZACIONAL	<p>Modelo Organizacional</p> <p>Estructura Orgánica</p> <p>Talento Humano - Gestión del conocimiento</p> <p>Plan Organizacional</p>	<p>Funcional o matricial</p> <p>Por producto o por proceso</p> <p>Indicadores gestión del talento humano: Reclutamiento Selección Integración Medición desempeño Política de incentivos Delegación Reconocimiento MOF ROF</p> <p>Objetivos, Metas y Estrategias</p>	<p>Cultura O., Tamaño y Producto de la Empresa</p> <p>Organigrama</p> <p>Herramientas de la Dirección de Personas</p> <p>Matriz OMEIM Organizacional</p>
	ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO	<p>Estudio económico y financiero</p> <p>Diseño estratégico Económico y Financiero</p>	<p>Estructura Económica y financiera</p> <p>Objetivos Metas y Estrategias</p> <p>VAN E/F</p>	<p>Balance de Apertura Presupuestos Estado GG y PP proyectados Flujo de Caja</p>

		Evaluación Económica y Financiera (Análisis de sensibilidad y Análisis de escenarios / riesgos)	TIR E/F B/C Periodo Recuperación del capital Punto de Equilibrio	Apalancamiento operativo y Financiero Viabilidad Económico y Financiero (del Proyecto) Análisis de Sensibilidad y de Riesgo
--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

CAPÍTULO II: RESULTADOS

II.1 Árbol del problema



II.2 Modelo de negocio

<p>Socios Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Proveedores ✓ Entidades financieras. ✓ Clínicas especialistas en cáncer. ✓ Profesionales del sector salud. 	<p>Actividades</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Captar y fidelizar usuarios. ✓ Ofrecer un servicio especializado de leucemia infantil con la mejor tecnología en sus equipos. ✓ Brindar el servicio de terapias psicológicas. 	<p>Propuesta de Valor</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Emocional: Beneficios para el entorno familiar de tener un tratamiento especializado y oportuno de niños con leucemia en la región Arequipa. ✓ Racional: La creación de una clínica especialista de leucemia infantil, para beneficio de nuestros niños con leucemia, el cual tendrá un cuidado óptimo y profesional, controlando detalladamente cada uno de las complicaciones de su enfermedad. 	<p>Relación con Clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Fidelización de pacientes por medio de buenas prácticas de gestión y atención al paciente. ✓ Médicos especializados en leucemia infantil. ✓ Atención de calidad en todas las áreas del servicio especializado en leucemia infantil. 	<p>Segmento de Clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Padres de familia en búsqueda de un servicio especializado en leucemia infantil para sus hijos en Arequipa.
<p>Recursos Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Planta física. ✓ Personal médico calificado. ✓ Personal administrativo y operativo. ✓ Inmuebles. ✓ Financiamiento. ✓ Establecimiento comercial para medicamentos. ✓ Maquinaria y equipos tecnológicos. 		<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Atención personalizada al paciente en planta física de la clínica. ✓ Promoción a través de redes sociales y página web. ✓ Publicidad por volantes. ✓ Convenios con otras clínicas especialistas en leucemia infantil. 		
<p>Estructura de Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Contratación del personal médico y administrativo. ✓ Adquisición de medicamentos. ✓ Manejo de redes sociales y página web. ✓ Mantenimiento de máquinas y equipos tecnológicos. ✓ Laboratorio de análisis clínicos. 			<p>Fuente de Ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ingresos por el servicio principal especialista en leucemia infantil al momento de la consulta y el tratamiento. ✓ Ingreso por venta de medicamentos. 	

II.3 Análisis del entorno - Plan Estratégico

La Industria o Sector - Análisis del micro entorno

- Cinco fuerzas competitivas de Porter

- a) Nuevos Competidores

Se ha observado por parte del sector de salud una brecha de grandes retos efectuados por la pandemia, que aún continúa llamando la atención y los recursos de los sistemas de salud, asimismo ha crecido la necesidad de las personas por cuidar su salud. Sin embargo, esto ha ocasionado que el sector salud se adecuen y así progresen. Se está determinando la manera de cómo se realizará la atención, llegando a incrementar el uso de medicina virtual y comenzando alianzas para la atención integral a los pacientes (Deloitte, 2022). Ahora en cuanto a la amenaza del ingreso de nuevos competidores, el sector privado de salud es atractivo, debido principalmente al potencial de crecimiento del mercado, ya que muchas veces gran parte de la población prefiere atenderse en el nivel privado, debido a las deficiencias del estado o a no encontrar la especialidad que busca. Es por ello que existen un gran ingreso de nuevos competidores, sin embargo, no se conocen servicios privados de oncología pediátrica, por lo que los distintos pacientes que requieren de este servicio deben viajar a la capital, en busca de atender rápidamente sus necesidades.

- b) Productos Sustitutos

Hoy en día existe una gran competencia entre las diferentes clínicas, donde cabe mencionar que la sustitución de este servicio se elija a través de la calidad y el costo que se da en cada clínica. A su vez existen muchas personas que no cuentan con el dinero disponible para atenderse en una de estas clínicas y optan por asistir a hospitales del estado que atienda su problema de salud. Pero se puede observar que la amenaza de los servicios sustitutos es baja ya que estos no brindan un servicio de salud especializada únicamente en oncología pediátrica.

- c) Poder de Negociación con los Clientes

En la actualidad los temas relacionados con la salud han cobrado una gran importancia entre la población que busca un servicio óptimo y de calidad. En cuanto al servicio especializado en leucemia infantil no solo se habla de clientes

directos a los niños que padecen esta enfermedad, sino también a los padres quienes están muy preocupados por el padecimiento que sufren sus hijos, además son ellos los encargados de evaluar, cuestionar o aprobar el servicio brindado. Ya que como sabemos no existe una clínica especializada únicamente en leucemia infantil, pero si existen institutos o clínicas especializados en enfermedades neoplásicas que tratan las enfermedades oncológicas en general, así los clientes valoraran este tipo de servicio, porque es una demanda insatisfecha en el mercado, y tiene la disposición para adquirirlos, por lo que el poder de negociación con los clientes es bajo.

d) Poder de Negociación con los Proveedores

En el Perú se cuenta solo con 27 oncólogos pediátricos distribuidos solamente en tres regiones, donde más del 90%, es decir 25 de ellos, trabajan en Lima; los otros dos, en Trujillo y Arequipa (Ccoillo, 2021). Esto refleja su elevado poder de negociación para la fijación de sus honorarios profesionales. A su vez debido a la incertidumbre del incremento de los precios existe un alto poder de negociación con los proveedores. Además, muchos de los productos necesarios, como aparatos clínicos y medicamentos se han visto muy sobrevalorados desde que inicio la pandemia de la Covid-19, existiendo incluso escases de estos debido a la enorme demanda que se generaba y la poca oferta.

e) Rivalidad del Sector

Se sabe que en el Perú existen institutos de enfermedades neoplásicas en Lima y también uno creado al sur del país, además de clínicas que dan el servicio de cuidados oncológicos en general. Así con esta información se conoce que no existe ninguna clínica o centro médico que se especialice en la leucemia infantil en la región de Arequipa.

Análisis del macro entorno

- Matriz SEPTED
 - a) Factores políticos, gubernamentales y legales

Para llegar a la ejecución y gestión de un proyecto es muy esencial tener en cuenta los aspectos políticos ya que es uno de los factores importantes. Asimismo, como se sabe el Perú estos últimos meses ha estado atravesando una crisis política, donde se ve involucrado el presidente Pedro Castillo quien se vio expuesto a una nueva moción de un juicio político desde la toma de su mando en julio del 2021, la cual

fue promovida por Jorge Montoya, congresista del partido Renovación Popular, quien empezó a recolectar firmas para poder hacer llegar la petición al congreso, esto debido a las supuestas declaraciones de Karelím López, quien declaró que el presidente estaría relacionado con hechos de corrupción (Francece24, 2022). Así, a pesar que sobrevivió a esta moción de destitución, en lugar de consolidarse, se afronta a un nuevo desafío puesto en su contra por el congreso y presente en las calles, ya que la población peruana solicita su renuncia, tras las constantes denuncias en su contra. En el ámbito legal se estableció la Ley N° 30895, donde el Estado se encarga de expresar, conducir, planear, dirigir, coordinar, ejecutar, supervisar y evaluar políticas, procedimientos y programas del ámbito sanitario y no sanitarios, que tiene un gran impacto en la salud del pueblo, relacionando sus objetivos con la protección y mejora de la salud (El Peruano, 2022). Además, se conoce el reglamento de la Ley N° 31041 que se basa en poder avalar la cobertura gratis y general de servicios de prevención y atención oncológica integral de todos los niños y adolescentes, siendo esta ley muy esperada por todas las familias de aquellos niños con cáncer porque tenían la esperanza que iba a ser de gran ayuda para resolver las limitaciones que se tiene en cuanto al tratamiento y la recuperación de sus hijos, entre ellas, la ausencia de especialistas, sin embargo, no fue los que ellos esperaban,

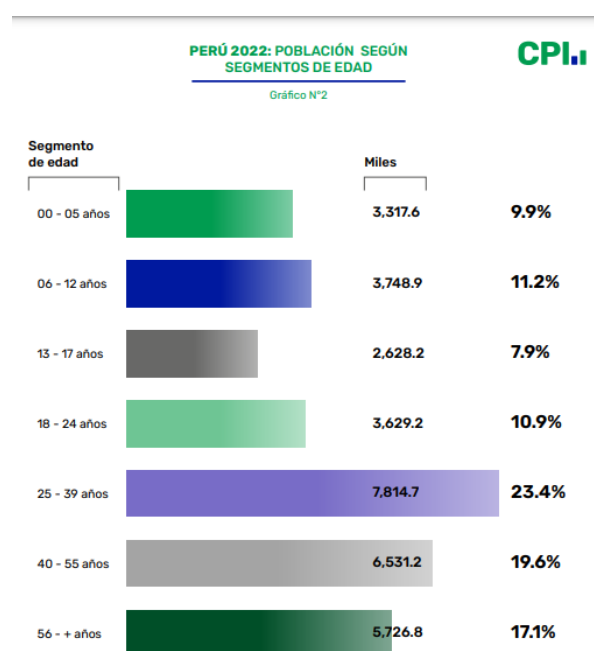
b) Factores económicos

Pese a que ha existido una mejoría en algunos ámbitos sanitarios en el Perú, el PIB muestra una pérdida significativa, en el contexto de que el país muestra cierta debilidad de la confianza en el ámbito empresarial, un mayor desafío en el ámbito social y la presencia de mayores presiones inflacionarias relacionadas a factores externos, asimismo la deuda pública bruta, como porcentaje del PIB, se mantendrá relativamente sin alteraciones este año, con un nivel que equivale a 36% del PIB (BBVA, 2022). En el año 2022, en el mes de enero, la economía del Perú tuvo una expansión del 2.86% en comparación con enero del 2021 esto a causa del desempeño favorable que tuvo la mayor parte de los sectores económicos, con excepción de pesca, manufactura, construcción y financiero y seguros; informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), además se sabe que el crecimiento de la economía peruana en enero del 2022 habría sido similar a lo

registrado en diciembre del año pasado con un equivalente del 1,72% (La Cámara, 2022). El Perú presenta un presupuesto en el sector salud en el año 2022 de un gasto anual de S/ 22 000 millones, lo que evidencia un aumento del 6% en comparación al año 2021, donde manifiesta que tiene como principal prioridad el financiamiento de la atención general de la pandemia contra el Covid-19 informó el ministro Hernando Cevallos Flores, además manifestó que existe una insuficiente inversión en el presupuesto del sector para asegurar que la salud de los peruanos sea un derecho puesto que solo contar con el primer nivel de atención que necesita el país demanda un costo anual de S/ 12 000 millones (Gob.pe, 2021).

c) Factores sociales, culturales y demográficos

Según el Instituto Nacional de Estadísticas de Información (INEI) el Perú tiene una población total de 33 millones 396 mil 600 personas, de los cuales 16 569.6 está representada por hombres y 16,827.0 por mujeres, a su vez en el siguiente cuadro se muestra la población según el segmento de edad. (CPI, 2022)



Así, en el Perú se presentan un promedio de 1800 niños y adolescentes menores de 18 años diagnosticados anualmente con cáncer (Andina,2022). A su vez se muestra que 755 niños murieron por leucemia en los tres años previos a la pandemia, ubicando al Perú entre los cinco países con mayor tasa de mortalidad de leucemia infantil en Latinoamérica (El Comercio, 2022).

d) Factores tecnológicos

La mortalidad de niños con leucemia, está asociado a factores diferentes, uno de ellos es el poco acceso de la población a la salud, resultando un problema de gran magnitud que está asociado no solo a niños de Lima, sino que a niños de otros departamentos que sufren las consecuencias de no contar con un diagnóstico preventivo y tener mayor atención a un tratamiento especializado en hospitales (El Comercio, 2022). Así se busca fomentar de manera oportuna la detección temprana de los pacientes con leucemia infantil con la ayuda de la Telemedicina siendo está liderada por el Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas en busca de la gestión de una red que sirva para el diagnóstico oportuno que requiere esta patología (OPS, 2022), complementándose con un acompañamiento a distancia de todos los pacientes, al acumular datos sobre todos sus síntomas con dispositivos electrónicos que los pacientes tendrán puestos (como un reloj) para tener un registro de todas las actividades de las personas, convirtiéndose esta en una solución permanente e integral de la atención del cáncer que esté al alcance de todos los que la necesiten (NCI, 2022).

e) Factores ecológicos

El medio en el cual vivimos está dado por el entorno ambiental, por ello debemos respetarlo y cuidarlo ya que tiene un impacto real en nuestra salud, así hoy en día se sabe que la prestación de servicios en los hospitales o clínicas son fuente de contaminación ambiental por los residuos que genera, y por los recursos naturales y los productos que utilizan. Es por ello que el Hospital Clínica Benidorm ha puesto en marcha su “Proyecto de Sensibilización Medioambiental” para sensibilizar y concienciar a personal, pacientes y usuarios sobre buenas prácticas ambientales, tratando de concientizar a todos sobre el uso adecuado de residuos o el uso de máquinas menos contaminantes (Hospital Clínica Benidorm, 2018).

- Megatendencias y tendencias de la nueva economía

A causa de la crisis sanitaria de la Covid-19 que aún está teniendo un dominio en los sectores de salud, muchos de los esfuerzos en materia de innovaciones e investigación se han convertido en responder las brechas que esta crisis ha causado, desde hacer llegar la atención de salud al lugar donde se encuentren los pacientes, hasta apresurar el proceso de las terapias. Por lo que resulta de mucha ayuda la tendencia de

implementar un análisis de datos para tener un apresuramiento en la innovación en biotecnología. Conforme la comprensión de las enfermedades evoluciona, resulta necesario tener los datos de confianza que puedan analizarse y así guíen la investigación y proceso de terapias. Ya se están aprovechando los algoritmos de aprendizaje automático para analizar por qué unos medicamentos son más efectivos que otros, o en qué pacientes responden mejor, sobre todo en áreas como la oncología y la neurología (AMIIF, 2022).

Cadena de valor de la empresa o sector

- Capacidades organizativas (actividades secundarias)

Actividades Secundarias	<p>INFRAESTRUCTURA</p> <p>En el sector salud no existe una clínica especializada en leucemia infantil, sin embargo, existen clínicas o institutos dedicadas a enfermedades neoplásicas que dentro de sus áreas tratan a los niños con leucemia. Además, según el reglamento general de establecimiento de salud del sub sector no público que está dado por el decreto supremo N° 023-87-SA, señala que estas tienen autonomía administrativa, económica y financiera, debiendo coordinar sus planes y programas con el Ministerio de Salud, a su vez deben contar con una infraestructura adecuada y óptima.</p> <p>El sector salud en enfermedades neoplásicas, brinda servicios de atención oncológica oportuna y actualizada, aplicando correctamente y según la disponibilidad de recursos las normas técnicas y administrativas en el manejo de la Oncología y, haciendo uso adecuado de los recursos para obtener los resultados esperados en el tiempo adecuado.</p>
	<p>GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS</p> <p>En el Perú se observa una escasez de profesionales en leucemia infantil, existiendo solamente 27 oncólogos pediátricos, además no se encuentran distribuidos en todo el país, sino solo en tres regiones, donde el 90%, es decir 25 de ellos, trabajan en Lima; los otros dos, en Trujillo y Arequipa (Ccoillo, 2021).</p> <p>En cuanto al cuidado de enfermedades oncológicas, se cuenta con un departamento de control del cáncer, además de un departamento de apoyo al diagnóstico y tratamiento.</p>
	<p>TECNOLOGÍA</p> <p>El sector salud, especialmente en los cuidados a niños con leucemia debe de contar con un alto equipamiento y tecnología necesaria para realizar radioterapia y quimioterapia en sus distintas modalidades, y para llevar a cabo cirugías oncológicas, además actualmente para cuidados oncológicos se cuenta con la realización de tomografías por emisión de positrones que requieren del fraccionamiento y dosis exacta del radiofármaco flúor 18-FDG. (INEN,2021)</p>
	<p>ABASTECIMIENTO</p> <p>En el sector salud, es muy importante que exista un mayor control de la distribución de medicamentos e instrumentos que se requieren para atender todas las áreas específicas de la salud. Así para un mayor cuidado y atención a niños con leucemia se requiere el abastecimiento de los medicamentos necesarios para la quimioterapia, a su vez de un óptimo equipamiento como camas médicas, equipos para la radiación y otros; y estos deben garantizar su funcionamiento.</p>

- Competencias críticas (actividades primarias)

	LOGÍSTICA DE ENTRADA	OPERACIONES	LOGÍSTICA DE SALIDA	MARKETING Y VENTAS	SERVICIOS POST-VENTA
Actividades Primarias	<p>-Las atenciones en las clínicas se realizan mediante una reserva en su cita.</p> <p>-Además, se realizan atenciones de emergencia como a personas que tengan complicaciones graves.</p>	<p>-Se realiza la detección y el diagnóstico de la enfermedad.</p> <p>-En las clínicas, se realizan actividades, que tienen como fin mejorar la calidad de vida del paciente con enfermedades oncológicas.</p> <p>-Tratamiento oncológico.</p> <p>- Medicina necesaria para las quimioterapias.</p>	<p>- Realización de alguna compra en la farmacia.</p> <p>-Se realizan consultas de los resultados del paciente.</p> <p>-Apoyo psicológico y hospitalario al paciente y su familia con el diagnóstico.</p>	<p>-Utilizar páginas web o redes sociales para ofrecer sus servicios.</p> <p>-A través de volantes de la clínica.</p> <p>-A través de convenios con otras clínicas.</p>	<p>- Atenciones psicológicas post-diagnóstico de los niños.</p>

FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bajo nivel de competencia en la especialidad. 2. El sector de cuidado de la salud sigue consumiendo la atención y recursos de los sistemas de salud, a raíz de la pandemia. 3. Optimo equipamiento para atender a niños con leucemia. 4. Potencial crecimiento del mercado por la mayor demanda del sector privado. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Escasos profesionales especializados en leucemia infantil. 2. Aparatos clínicos y medicamentos muy sobrevalorados desde que inicio la pandemia de la Covid-19. 3. Altos costos en la compra de equipamiento. 4. Escases de aparatos clínicos y medicamentos por la enorme demanda y la poca oferta.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Alto índice de casos de niños con leucemia cada año en la región de Arequipa. 2. El Perú está entre los 5 países con mayor tasa de mortalidad de leucemia infantil en Latinoamérica. 3. El presupuesto del sector salud por parte del Estado todavía es insuficiente para poder asegurar que la salud sea un derecho de todos los peruanos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crisis sanitaria mundial. 2. Ley creada por parte del Estado, que garantiza protección y cuidado a los niños con leucemia. 3. Leyes estrictas para crear una clínica especializada en leucemia infantil.

Viabilidad estratégica

- Matriz EFI

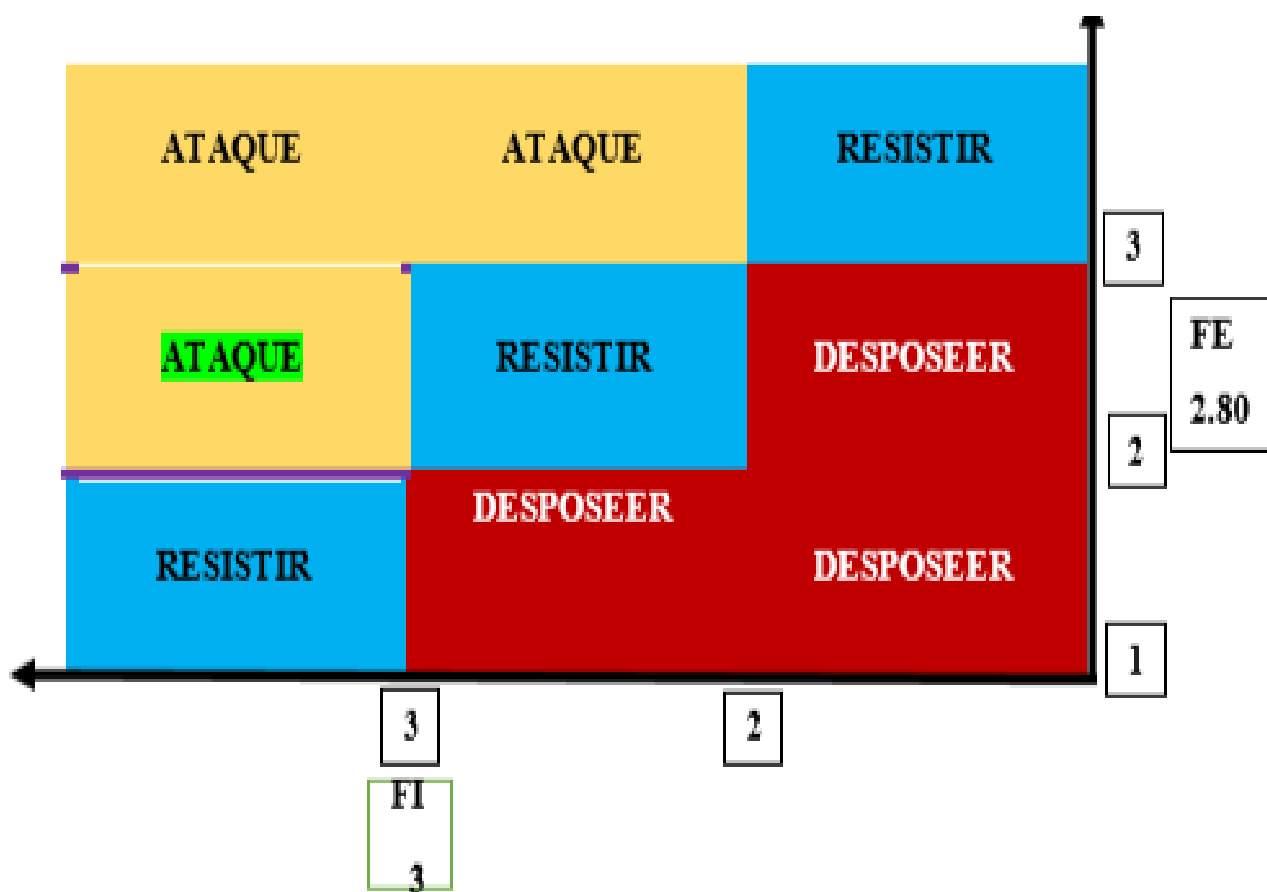
MATRIZ EFI – Evaluación de Factores Internos			
	Peso	Calificación	Total Ponderado
Fortalezas			
1. Bajo nivel de competencia en la especialidad.	0.15	4	0.6
2. El sector de cuidado de la salud sigue consumiendo la atención y recursos de los sistemas de salud, a raíz de la pandemia.	0.20	4	0.8
3. Optimo equipamiento para atender a niños con leucemia.	0.18	4	0.72
4. Potencial crecimiento del mercado por la mayor demanda del sector privado.	0.09	3	0.27
Debilidades			
1. Escasos profesionales especializados en leucemia infantil.	0.18	2	0.36
2. Aparatos clínicos y medicamentos muy sobrevalorados desde que inicio la pandemia de la Covid-19.	0.10	1	0.1
3. Altos costos en la compra de equipamiento.	0.05	2	0.1
4. Escases de aparatos clínicos y medicamentos por la enorme demanda y la poca oferta.	0.05	1	0.05
TOTAL	1.00		3
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = debilidad mayor	2= debilidad menor	3 = fortaleza menor	4 = fortaleza mayor

- Matriz EFE

MATRIZ EFE – Evaluación de Factores Externos			
	Peso	Calificación	Total Ponderado
Oportunidades			
1. Alto índice de casos de niños con leucemia cada año en la región de Arequipa.	0.20	4	0.80
2. El Perú está entre los 5 países con mayor tasa de mortalidad de leucemia infantil en Latinoamérica.	0.25	4	1
4. El presupuesto del sector salud por parte del Estado todavía es insuficiente para poder asegurar que la salud sea un derecho de todos los peruanos.	0.18	3	0.54
Amenazas			
1. Crisis sanitaria mundial.	0.09	2	0.18
2. Ley creada por parte del Estado, que garantiza protección y cuidado a los niños con leucemia.	0.16	1	0.16
3. Leyes estrictas para crear una clínica especializada en leucemia infantil.	0.12	1	0.12
TOTAL	1.00		2.80
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = amenaza mayor	2 = amenaza menor	3 = oportunidad menor	4 = oportunidad mayor

En conclusión, se evidencia que si hay una viabilidad estratégica; ya que, el análisis de las Fuerzas de Porter, la matriz SEPTED, la Cadena de Valor y el FODA indican que el proyecto si es viable; lo que nos da a conocer que en la rama de leucemia infantil del sector salud existe una falta de inversión por parte del Estado, dando una mayor oportunidad para llevar a cabo el presente proyecto. Finalmente, se observa que tanto para la Matriz EFI y EFE el contexto es muy bueno, por las ponderaciones obtenidas las cuales son de 3 y 2.80 respectivamente.

Análisis Matricial



Así se puede evidenciar que el puntaje ponderado de la matriz interna es de 3 y para la matriz externa es de 2.80, lo cual se localiza en la parte céntrica del cuadro. Esto quiere decir que se encuentra en Ataque, lo que significa que se puede atacar el mercado, poniendo en marcha estrategias para el desarrollo y crecimiento del presente proyecto de inversión privada.

- Matriz de FODA cruzado

FODA CRUZADO FASE 01	FORTALEZAS	DEBILIDADES
		1. Bajo nivel de competencia en la especialidad. 2. El sector de cuidado de la salud sigue consumiendo la atención y recursos de los sistemas de salud, a raíz de la pandemia. 3. Óptimo equipamiento para atender a niños con leucemia. 4. Potencial crecimiento del mercado por la mayor demanda del sector privado.
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
1. Alto índice de casos de niños con leucemia cada año en la región de Arequipa. 2. El Perú está entre los 5 países con mayor tasa de mortalidad de leucemia infantil en Latinoamérica. 3. El presupuesto del sector salud por parte del Estado todavía es insuficiente para poder asegurar que la salud sea un derecho de todos los peruanos.	1. Gracias al bajo nivel de competencia en el mercado, la creación de una clínica especializada en leucemia infantil reducirá la tasa de mortalidad. 2. Debido a la enorme atención que ocupa el cuidado de la salud, la población busca mayores especialidades que cubran sus enfermedades, ya que el estado no tiene un óptimo servicio. 3. Aprovechar el alto índice de niños con leucemia en Arequipa para llegar a ellos a través de campañas que ofrezcan los cuidados, beneficios y atención de la clínica.	1. Debido al alto número de casos de leucemia infantil cada año se buscará y aportará por mas número de especialistas en oncopediatria. 2. El insuficiente presupuesto del Estado para el sector salud, incentiva a la clínica a tener una mayor inversión en equipamiento para una óptima y adecuada atención.
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
1. Crisis sanitaria mundial. 2. Ley creada por parte del Estado, que garantiza protección y cuidado a los niños con leucemia. 3. Leyes estrictas para crear una clínica especializada en leucemia infantil.	1. Se llegará a reducir los problemas de la crisis sanitaria debido al mayor crecimiento en la atención y los recursos de los sistemas de salud. 2. Gracias al óptimo equipamiento para el tratamiento de niños con leucemia se busca minimizar la ley del estado que promueve el cuidado de esta enfermedad.	1. Participar en diferentes ferias que promuevan la detección y cuidado de la leucemia infantil, para tener llegada a diferentes personas y crear una red de contacto con proveedores. 2. Promover la importancia de contar con el equipamiento y medicamentos necesarios, para llegar a crear una alianza con el sector público o privado que nos facilite su obtención.

Matriz de FODA cruzado

FODA CRUZADO FASE 02	FORTALEZAS	DEBILIDADES
		<p>1. Bajo nivel de competencia en la especialidad.</p> <p>2. El sector de cuidado de la salud sigue consumiendo la atención y recursos de los sistemas de salud, a raíz de la pandemia.</p> <p>3. Óptimo equipamiento para atender a niños con leucemia.</p> <p>4. Potencial crecimiento del mercado por la mayor demanda del sector privado.</p>
OPORTUNIDADES	ESTUDIO TÉCNICO	ESTUDIO DE MERCADO
<p>1. Alto índice de casos de niños con leucemia cada año en la región de Arequipa.</p> <p>2. El Perú está entre los 5 países con mayor tasa de mortalidad de leucemia infantil en Latinoamérica.</p> <p>3. El presupuesto del sector salud por parte del Estado todavía es insuficiente para poder asegurar que la salud sea un derecho de todos los peruanos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El insuficiente presupuesto del Estado para el sector salud, incentiva a la clínica a tener una mayor inversión en equipamiento para una óptima y adecuada atención. - Promover la importancia de contar con el equipamiento y medicamentos necesarios, para llegar a crear una alianza con el sector público o privado que nos facilite su obtención. - Con el alto número de niños con leucemia en Arequipa y con la implementación de una óptima tecnología se beneficiará a la población evitando la alta tasa de mortalidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Gracias al bajo nivel de competencia en el mercado, la creación de una clínica especializada en leucemia infantil reducirá la tasa de mortalidad. - Debido a la enorme atención que ocupa el cuidado de la salud, la población busca mayores especialidades que cubran sus enfermedades, ya que el estado no tiene un óptimo servicio. - Aprovechar el alto índice de niños con leucemia en Arequipa para llegar a ellos a través de campañas que ofrezcan los cuidados, beneficios y atención de la clínica. - Se llegará a reducir los problemas de la crisis sanitaria debido al mayor crecimiento en la atención y los recursos de los sistemas de salud.
AMENAZAS	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO
<p>1. Crisis sanitaria mundial.</p> <p>2. Ley creada por parte del Estado, que garantiza protección y cuidado a los niños con leucemia.</p> <p>3. Leyes estrictas para crear una clínica especializada en leucemia infantil.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Gracias al óptimo equipamiento para el tratamiento de niños con leucemia se busca minimizar la ley del estado que promueve el cuidado de esta enfermedad. - Establecer una red de contactos para conseguir la mejor asesoría legal ante una contingencia o algún percance. - El decreto supremo N° 023-87-SA, señala que las clínicas deben tener autonomía administrativa, económica y financiera, debiendo coordinar sus planes y programas con el Ministerio de Salud. 	<ul style="list-style-type: none"> - Participar en diferentes ferias que promuevan la detección y cuidado de la leucemia infantil, para tener llegada a diferentes personas y crear una red de contacto con proveedores. - El insuficiente presupuesto del Estado para el sector salud, incentiva a la clínica a tener una mayor inversión en equipamiento para una óptima y adecuada atención. - El diseño de una estructura económica-financiera para brindar un servicio al alcance de todo el público peruano.

Matriz de FODA cruzado

FODA CRUZADO FASE 03	FORTALEZAS	DEBILIDADES
		<p>1. Bajo nivel de competencia en la especialidad.</p> <p>2. El sector de cuidado de la salud sigue consumiendo la atención y recursos de los sistemas de salud, a raíz de la pandemia.</p> <p>3. Óptimo equipamiento para atender a niños con leucemia.</p> <p>4. Potencial crecimiento del mercado por la mayor demanda del sector privado.</p>
OPORTUNIDADES	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO TÉCNICO	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO DE MERCADO
<p>1. Alto índice de casos de niños con leucemia cada año en la región de Arequipa.</p> <p>2. El Perú está entre los 5 países con mayor tasa de mortalidad de leucemia infantil en Latinoamérica.</p> <p>3. El presupuesto del sector salud por parte del Estado todavía es insuficiente para poder asegurar que la salud sea un derecho de todos los peruanos.</p>	<p>Posicionar a la empresa como la mejor propuesta de valor en tecnología de punta, brindando la especialidad de leucemia infantil ofreciendo a la población un servicio de calidad en cuanto al cuidado óptimo en oncopediatria, que fomente una cultura de prevención y tratamiento.</p>	<p>Posicionar a la empresa como la mejor en servicios de cuidados y tratamiento para niños con leucemia, con la finalidad de garantizarles una mejor calidad de vida, satisfaciendo las necesidades del mercado.</p>
AMENAZAS	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO
<p>1. Crisis sanitaria mundial.</p> <p>2. Ley creada por parte del Estado, que garantiza protección y cuidado a los niños con leucemia.</p> <p>3. Leyes estrictas para crear una clínica especializada en leucemia infantil.</p>	<p>Posicionar a la empresa como la de mejor cultura organizacional, logrando que todos los miembros de la empresa se identifiquen con nuestra misión y visión, de manera que todo el personal desarrolle principios y valores garantizando un mejor servicio que supere las expectativas de los pacientes.</p>	<p>Posicionar a la empresa como una organización de alta rentabilidad y bajos costos financieros que garantice un alto flujo de ingresos para cubrir todos los costos operativos, costos de mantenimiento, costos de equipos, etc. Logrando de tal forma, beneficios económicos y financieros para la organización.</p>

II.4 Estudio de Mercado: Diseño de la Función de Mercadotecnia del Proyecto

- Determinación de variables del estudio de mercado (Matriz identificación de variables)
 - ✓ Segmentación de mercado

PROBLEMA DE MERCADO: Demanda insatisfecha por la deficiente atención especializada que se recibe para el tratamiento de la leucemia infantil en la región de Arequipa.

NOMBRE DEL PROYECTO: Proyecto de inversión para la creación de una clínica privada especializada en leucemia infantil para la Región Arequipa, 2022.

PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO:

Emocional: Beneficios para el entorno familiar de tener un tratamiento especializado y oportuno de niños con leucemia en la región Arequipa.

Racional: La creación de una clínica especialista de leucemia infantil, para beneficio de nuestros niños con leucemia, el cual tendrá un cuidado óptimo y profesional, controlando

SEGMENTACIÓN SEGÚN EL MODELO DE NEGOCIO: Padres de familia en búsqueda de un servicio especializado en leucemia infantil para sus hijos en Arequipa.

DESCRIPTORES		
Nivel Socio Económico / Estilos de vida u otros Segmentos	Ubicación / Segmentación geográfica	Valor de uso o valor agregado o utilidad buscada (por el segmento)
1. A	1. Región Arequipa	1. Beneficio de un servicio especializado y oportuno para los niños.
2. B		2. Beneficio de mayor estabilidad y tranquilidad para los familiares que siguen el tratamiento de sus niños. .
		3. Mejor calidad de vida para los niños con leucemia.

2	1	3	6
Se confirma el modelo de negocio; ya que, está orientado para los niños que padecen leucemia de la región Arequipa. Además, el proyecto es seguro ya que contará con una adecuada infraestructura clínica de leucemia; finalmente, se enfocará para las personas de niveles socioeconómico A y B, porque son ellos quienes tendrán la capacidad económica de poder adquirir el servicio.			

✓ Variables del mercado consumidor

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

✓ Variables del mercado competidor

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO CONSUMIDOR	Servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad • Marca
	Precio	<ul style="list-style-type: none"> • Relación precio-calidad.
	Plaza	<ul style="list-style-type: none"> • Percepción de la ubicación de la competencia.
	Promoción	<ul style="list-style-type: none"> • Promociones y publicidad que realizan las clínicas.

• Mercado Potencial (Segmento)

El mercado potencial estará compuesto por toda la población de la región Arequipa que padezcan de leucemia. Según la Gerencia regional de salud Arequipa (2016), se han registrado 474 casos de leucemia entre niños y adulto mayor de la región Arequipa en el 2015.

CUADRO N° 113: CÁNCER POR GRUPOS DE EDAD, REGIÓN AREQUIPA 2015

MORBILIDAD	TOTAL		NIÑO	ADOLESCENTE	JOVEN	ADULTO	ADULTO MAYOR
	Nº	%	0-11 A	12-17A	18-29A	30-59A	60+A
N.M. PIEL	996	6.48	46	7	53	274	616
N.M. MAMA	942	6.13	6	8	89	588	251
N.M. CERVIX	848	5.52	-	7	34	555	252
N. BENIGNO LIPOMATOSO	759	4.94	74	39	118	359	169
N.M. TIROIDES	532	3.46	1	2	72	325	132
N.M. BOCA Y ANEXOS	510	3.32	84	19	59	193	155
N.M. PROSTATA	503	3.27	3	2	2	44	452
N.M. LEUCEMIA	474	3.08	211	61	76	106	20
N.M. COLON Y RECTO	461	3.00	2	-	31	202	226
N.M. LINFOMA	418	2.72	34	20	32	154	178
N.M. HUESOS, CARTILAGOS Y TEJ. CONJUNTIVO	383	2.49	30	20	48	173	112
N.M. ESTÓMAGO	359	2.34	-	-	10	161	188
N.M. HIGADO Y VIAS BILIARES	337	2.19	22	2	9	112	192
N.M. OVARIO	291	1.89	-	4	48	184	55
N.M. GENITOURINARIOS	268	1.74	-	5	43	94	126
N.M. ORGANOS RESPIRATORIOS E INTRATORAXICOS EXCEPTO TRAQUEA Y PULMON	225	1.46	9	8	31	89	88
N.M. OJO, ENCEFALO Y OTRAS PARTES DEL SN	197	1.28	23	20	24	78	52
N.M. PULMÓN Y BRONQUIOS	178	1.16	1	1	6	53	117
N.M. ÚTERO EXCEPTO CERVIX	134	0.87	1	-	9	72	52
N.M. RIÑÓN	130	0.85	25	6	4	34	61
N.M. ORGANOS DIGESTIVOS Y PERITONEO EXCEPTO ESTOMAGO, ESOFAGO, PANCREAS E HIGADO	118	0.77	7	-	10	59	42
N.M. ESOFAGO	89	0.58	-	-	-	32	57
N.M. TRAQUEA	69	0.45	-	-	22	38	9
N.M. TESTICULO	56	0.36	8	2	14	16	16
N.M. METASTASIS	53	0.34	1	-	7	23	22
N.M. PANCREAS	50	0.33	2	-	1	19	28
OTRAS N.MALIGNOS	1363	8.87	140	85	198	531	409
N. BENIGNOS EXCEPTO LIPOMAS	4625	30.10	707	254	805	2354	505
TOTAL	15,368		1437	572	1855	6922	4582
	100%		9%	4%	12%	45%	30%

Fuente: Estadística /Informática/Epidemiología/GERSA-2015

- Demanda del mercado

Según la Gerencia regional de salud Arequipa (2016), los casos de leucemia presentados en Arequipa en menores de 0 a 17 años en el año 2015 son de 272.

CUADRO N° 113: CÁNCER POR GRUPOS DE EDAD, REGIÓN AREQUIPA 2015

MORBILIDAD	TOTAL		NIÑO	ADOLESCENTE	JOVEN	ADULTO	ADULTO MAYOR
	Nº	%	0-11 A	12-17A	18-29A	30-59A	60+A
N.M. PIEL	996	6.48	46	7	53	274	616
N.M. MAMA	942	6.13	6	8	89	588	251
N.M. CERVIX	848	5.52	-	7	34	555	252
N. BENIGNO LIPOMATOSO	759	4.94	74	39	118	359	169
N.M. TIROIDES	532	3.46	1	2	72	325	132
N.M. BOCA Y ANEXOS	510	3.32	84	19	59	193	155
N.M. PROSTATA	503	3.27	3	2	2	44	452
N.M. LEUCEMIA	474	3.08	211	61	76	106	20
N.M. COLON Y RECTO	461	3.00	2	-	31	202	226
N.M. LINFOMA	418	2.72	34	20	32	154	178
N.M. HUESOS, CARTILAGOS Y TEJ. CONJUNTIVO	383	2.49	30	20	48	173	112
N.M. ESTÓMAGO	359	2.34	-	-	10	161	188
N.M. HIGADO Y VIAS BILIARES	337	2.19	22	2	9	112	192
N.M. OVARIO	291	1.89	-	4	48	184	55
N.M. GENITOURINARIOS	268	1.74	-	5	43	94	126
N.M. ORGANOS RESPIRATORIOS E INTRATORAXICOS EXCEPTO TRAQUEA Y PULMON	225	1.46	9	8	31	89	88
N.M. OJO, ENCEFALO Y OTRAS PARTES DEL SN	197	1.28	23	20	24	78	52
N.M. PULMÓN Y BRONQUIOS	178	1.16	1	1	6	53	117
N.M. ÚTERO EXCEPTO CERVIX	134	0.87	1	-	9	72	52
N.M. RIÑÓN	130	0.85	25	6	4	34	61
N.M. ORGANOS DIGESTIVOS Y PERITONEO EXCEPTO ESTOMAGO, ESOFAGO, PANCREAS E HIGADO	118	0.77	7	-	10	59	42
N.M. ESOFAGO	89	0.58	-	-	-	32	57
N.M. TRAQUEA	69	0.45	-	-	22	38	9
N.M. TESTICULO	56	0.36	8	2	14	16	16
N.M. METASTASIS	53	0.34	1	-	7	23	22
N.M. PANCREAS	50	0.33	2	-	1	19	28
OTRAS N.MALIGNOS	1363	8.87	140	85	198	531	409
N. BENIGNOS EXCEPTO LIPOMAS	4625	30.10	707	254	805	2354	505
TOTAL	15,368		1437	572	1855	6922	4582
	100%		9%	4%	12%	45%	30%

Fuente: Estadística /Informática/Epidemiología/GERSA-2015

Así según la jefa de Epidemiología de la red asistencial de la entidad, Marianella Ruiz Caro, durante el año 2020 se registraron 103 casos de leucemia infantil al mes, mientras que el año 2019 eran 45 casos al mes (La Republica, 2020). Por lo que para el año 2022 se observa un crecimiento en los casos de leucemia infantil en la región Arequipa con 2628.

Año	Demanda
2015	272
2016	330
2017	388
2018	446
2019	540
2020	1236
2021	1932
2022	2628
2023	3324
2024	4020
2025	4716
2026	5412
2027	6108

- **Oferta de mercado**
Según Andina (2022), se evidencio que en los primeros 20 meses de la crisis sanitaria y a pesar de las limitaciones causadas por la pandemia, el SIS tuvo una inversión en más de 54,000 atenciones y tratamientos para los diversos tipos de cáncer infantil que padecen los niños afiliados al SIS. Así el 58% de estas fueron por leucemia, un tipo de neoplasias más frecuente en los niños. Así la región con mayor incidencia es Arequipa con 2,336 atenciones durante 2020 y 2021.

Año	Oferta
2015	120
2016	180
2017	300
2018	420
2019	466
2020	1051
2021	1285
2022	1519
2023	1753
2024	1987
2025	2221
2026	2455
2027	2689

- Brecha del mercado

Año	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha
2015	272	120	152
2016	330	180	150
2017	388	300	88
2018	446	420	26
2019	540	466	74
2020	1236	1051	185
2021	1932	1285	647
2022	2628	1519	1109
2023	3324	1753	1571
2024	4020	1987	2033
2025	4716	2221	2495
2026	5412	2455	2957
2027	6108	2689	3419

- Mercado objetivo

De esta manera nuestro mercado objetivo son todas aquellas personas de la región Arequipa de 0 a 17 años que padecen de leucemia, que pertenecen al nivel socioeconómico A y B ya que son ellas las que contarán con la solvencia económica para contratar el servicio especializado en leucemia infantil. En términos de pacientes nuestro mercado objetivo para el año 2022 será de 1109 pacientes durante todo el año.

- Plan de Mercadeo de Corto, Mediano y Largo plazo (OMEIM de Mercado)

PROBLEMA DE MERCADO: Demanda insatisfecha por la deficiente atención especializada que se recibe para el tratamiento de la leucemia infantil en la región de Arequipa.						
PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO: Emocional: Beneficios para el entorno familiar de tener un tratamiento especializado y oportuno de niños con leucemia en la región Arequipa. Racional: La creación de una clínica especialista de leucemia infantil, para beneficio de nuestros niños con leucemia, el cual tendrá un cuidado optimo y profesional, controlando.						
NOMBRE DEL PROYECTO: Proyecto de inversión para la creación de una clínica privada especializada en leucemia infantil para la Región Arequipa, 2022.						
ESTRATEGIA COMPETITIVA Y VENTAJA COMPETITIVA	Plan MKT	Objetivo estratégico de mercado	Meta u objetivo operativo	Estrategia de marketing (4p)	Indicadores de Control/medición	Medición cumplimiento de la meta
	Corto plazo		<p>Lograr cubrir el mercado objetivo en un 30%.</p> <p>Lograr el 80% de la satisfacción de los pacientes con la atención de la clínica.</p>	<p>Producto: Para la atención optima que de la clínica se ofrecerán servicios de hospitalización, farmacia y laboratorio clínico: servicios innovadores para el diagnóstico, tratamiento y recaídas de los pacientes.</p> <p>Precio: Los precios del servicio se fijarán sobre la base de los distintos tipos de atención y de los costos de la clínica: alojamiento, alimentación, tratamientos oncolpediatricos y acompañamiento psicológico, etc.</p> <p>Plaza: La clínica se localizará en la región de Arequipa.</p> <p>Promoción: Se llevarán a cabo convenios con aseguradoras para ser parte de su servicio de atención médica, así mismo se establecerán alianzas con hospitales que atiendan casos de leucemia y cuenten con especialistas en oncopediatria. Asimismo, se invertirá en nuevas campañas de marketing a través de redes sociales para captas más clientes que busquen una atención óptima.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Número de pacientes atendidos. • Número de reclamos presentados por los clientes. 	Mensual

<p>ESTRATEGIA COMPETITIVA Y VENTAJA COMPETITIVA</p>	<p>Mediano plazo</p>		<p>Lograr cubrir el mercado objetivo en un 60%.</p> <p>Lograr el 90% de la satisfacción de los pacientes con la atención de la clínica.</p>	<p>Producto: Se implementarán además servicios de ensayos clínicos, quimioterapias, radioterapias y cirugía de una manera innovadora y óptima para atender de la mejor manera a los pacientes.</p> <p>Precio: Los precios del servicio se fijarán sobre la base de los distintos tipos de atención y de los costos de la clínica: alojamiento, alimentación, tratamientos oncolpediátricos y acompañamiento psicológico, etc.</p> <p>Plaza: La clínica se localizará en la región de Arequipa, la cual contará con una infraestructura adecuada para llevar a cabo todas las actividades de atención para el niño con leucemia.</p> <p>Promoción: Se mantendrán y expandirán los convenios con las aseguradoras, hospitales nacionales, clínicas de otras ciudades, etc. Se realizarán eventos en ferias de salud para resaltar la importancia del diagnóstico y tratamiento de la leucemia. Además, se realizarán visitas guiadas para los clientes potenciales para que conozcan los diferentes ambientes de la clínica.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Número de pacientes atendidos. • Número de reclamos presentados por los pacientes. • Número de historiales clínicos. 	<p>Mensual</p>
-----------------------------------------------------	---------------------------------	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------

ESTRATEGIA COMPETITIVA Y VENTAJA COMPETITIVA	Largo plazo	Posicionar a la empresa como la mejor en servicios de cuidados y tratamiento para niños con leucemia, con la finalidad de garantizarles una mejor calidad de vida, satisfaciendo las necesidades del mercado.	<p>Lograr cubrir el mercado objetivo en un 100%.</p> <p>Lograr el 100% de la satisfacción de los pacientes con la atención de la clínica.</p>	<p>Producto: Sera de gran necesidad además los servicios de apoyo al niño enfermo, nutricionistas, terapeutas ocupacionales, y consejeros para el apoyo emocional del niño y familiares y servicios de cuidados intensivos.</p> <p>Precio: Los precios del servicio se fijarán sobre la base de los distintos tipos de atención y sobre los costos de la clínica: alojamiento, alimentación, tratamientos oncolpediatricos y acompañamiento psicológico, etc.</p> <p>Plaza: La clínica se localizará en la región de Arequipa, la cual contará con una infraestructura adecuada para llevar a cabo todas las actividades de atención para el niño con leucemia.</p> <p>Promoción: Se mantendrán y expandirán los convenios con las aseguradoras, hospitales nacionales, clínicas de otras ciudades, etc. Se realizarán eventos en ferias de salud para resaltar la importancia del diagnóstico y tratamiento de la leucemia. Además, se realizarán visitas guiadas para los clientes potenciales para que conozcan los diferentes ambientes de la clínica.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Número de pacientes atendidos • Número de reclamos presentados por los clientes. • Cantidad de ingresos obtenidos. • Número de historiales clínicos. 	Mensual
----------------------------------------------	--------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------

- Viabilidad del estudio de Mercado

Se concluye la viabilidad de mercado, ya que, mediante la información recopilada de diversas fuentes bibliográficas, se evidencia que si hay una demanda insatisfecha de niños con leucemia en la región Arequipa. Por tanto, nuestro mercado objetivo son todas aquellas personas de la región Arequipa de 0 a 17 años que padecen de leucemia. En términos de pacientes nuestro mercado objetivo para el año 2022 será de 1109 pacientes durante todo el año.

II.5 Estudio Técnico: Diseño de la Función de Producción del Proyecto

ESTUDIO TÉCNICO							
OBJETIVO - META – ESTRATEGIA - INDICADORES Y MEDICIÓN DE INDICADORES (OMEIM)							
CAPACIDAD O TAMAÑO DEL PROYECTO: Para determinar el tamaño de la Clínica especializada en leucemia infantil se determinará mediante la cantidad de habitaciones en el servicio de hospitalización, la farmacia, laboratorio clínico, servicios innovadores para el diagnóstico, tratamiento y recaídas de los niños con leucemia. Además, se determinará a través del área de cirugía, cuarto de quimioterapia, cuarto de radioterapia, área de nutricionistas, de terapias y por ultimo contar con consejeros al apoyo emocional de niños y familiares, por ultimo un área de cuidados intensivos,				TAMAÑO DEL MERCADO OBJETIVO Y CANTIDAD DEMANDADA: El mercado objetivo al cual estará dirigido la clínica de leucemia infantil son todas aquellas personas de la región Arequipa de 0 a 17 años. Así según la jefa de Epidemiología de la red asistencial de la entidad, Marianella Ruiz Caro, manifiesta que se registraron 103 casos de leucemia infantil al mes, dando como resultado un total de 1236 pacientes con cáncer en el año 2020, cifra que va aumentando con el pasar de los años. A ello se puede observar que la región con mayor incidencia es Arequipa con 2,336 atenciones en el SIS durante 2020 y 2021, teniendo una demanda insatisfecha de 1109 pacientes con cáncer infantil en el año 2022.			
LOCALIZACION (MICRO):							
		Arequipa		Cayma		Alto Selva Alegre	
Factor	Peso	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado
Mayor número de personas	40%	4	1.6	4	1.6	4	1.6
Mayor cercanía al mercado potencial	40%	5	2	3	1.2	2	0.8
Ubicación céntrica	20%	5	1	3	0.6	2	0.4
			4.6			3.4	2.8
El método utilizado para decidir la localización del proyecto, está basado en diferentes factores como el número de personas, mayor cercanía al mercado potencial y la ubicación céntrica. Se colocó un peso, calificación y ponderación; después de multiplicar y sumar se obtuvo la mejor alternativa. El análisis de localización nos ha permitido elegir la mejor zona, el distrito de "Arequipa", de acuerdo con las necesidades que el proyecto demanda.							

PRODUCTO (DISEÑO):

La clínica especializada en leucemia infantil contará con equipos médicos tecnológicos adecuados para ofrecer un eficiente y eficaz servicio para los pacientes. A ello, la clínica contará con **250 camas clínicas operativas** para el servicio de hospitalización, **150 módulos de quimioterapia** operativos, un **tomógrafo simulador**, **2 aceleradores lineales**: El cual personaliza los rayos X de alta energía, o electrones, para que se ajusten a la forma de un tumor y destruyan las células cancerosas sin afectar el tejido normal circundante. Además, se implementará un **sistema de hipertermia** que complementa a las quimioterapias y radioterapias: Dispositivo que da tratamiento, en el que se expone el tejido corporal a temperaturas altas para dañar o destruir células cancerosas. Por último, se contará con un área de **unidad de cuidados intensivos**: La cual permite llevar un monitoreo más estricto del paciente en estado crítico.

Cama Clínica



Módulo de quimioterapia



Tomógrafo simulador

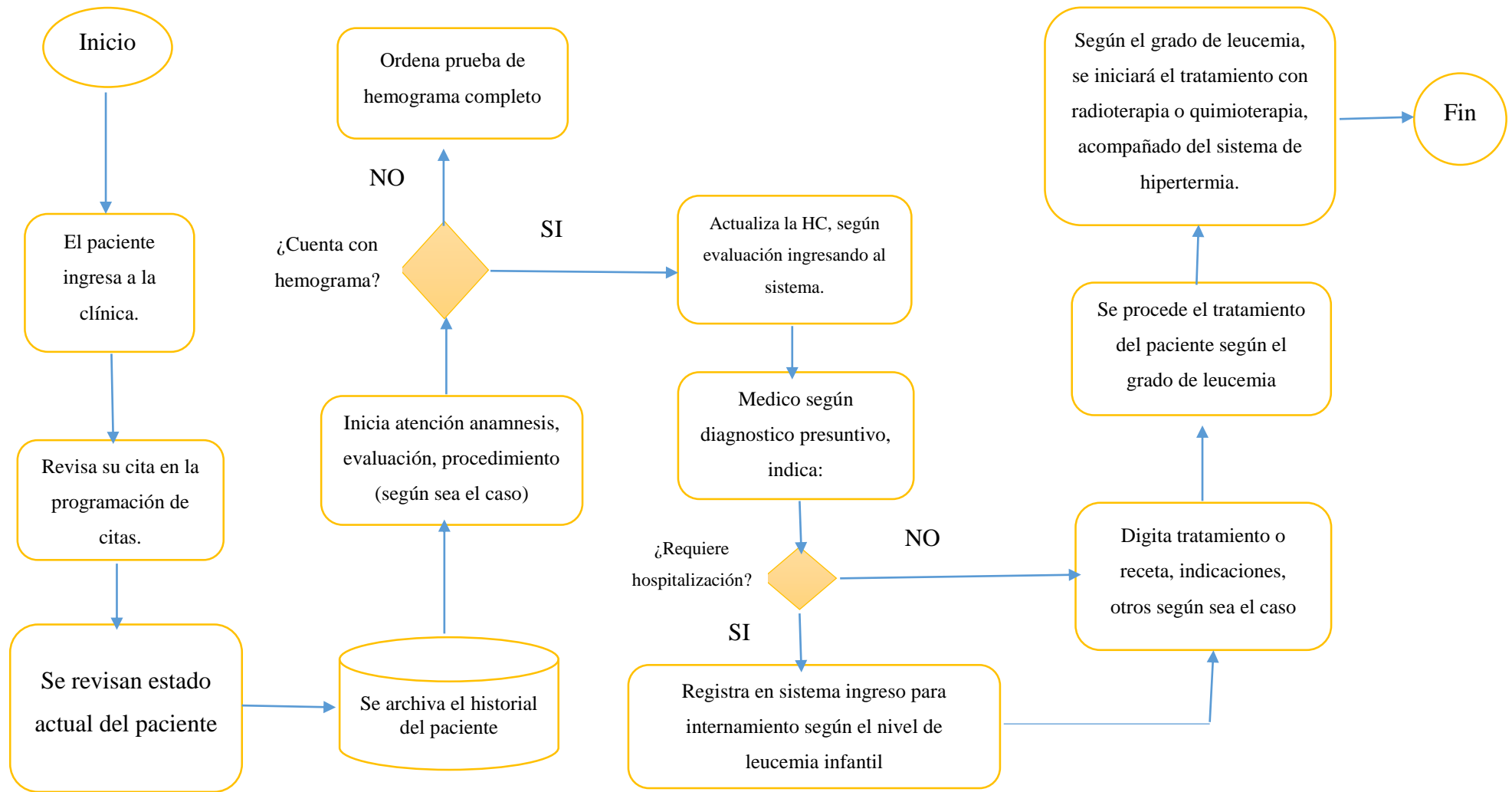


Acelerador lineal

Sistema
hipertermiaUnidad de
cuidados
intensivos

PRODUCTO (CALIDAD)	
RENDIMIENTO HORA MÉDICO	
Concepto	Refleja la cantidad de productos alcanzados, relacionándolo al recurso utilizado por unidad de tiempo.
Objetivo	Determinar el promedio de días de permanencia de los pacientes que egresaron en un periodo.
Relación operacional	$\frac{\text{N}^\circ \text{ de Atenciones Médicas Realizadas}}{\text{N}^\circ \text{ de Horas Médico Efectivas}}$
Fuente de datos	Numerador: Reporte HIS de Consulta Externa Denominador: Reporte del Servicio.
Periodicidad	Mensual
Interpretación	La relación representa el número de pacientes atendidos en una hora.
Estándar propuesto	Entre 2 y 4 consultas por ahora.
INTERVALOR DE SUSTITUCIÓN CAMA	
Concepto	Indicador para calificar el grado el cual se aprovechan las camas de la clínica e indirectamente la calidad del servicio, debido que en tiempos excesivos de hospitalización puede reflejar, entre otras causas deficiencias técnicas. Implementar a su vez el promedio de días de asistencia que recibe cada paciente hospitalizado en un periodo de tiempo
Objetivo	Conocer el promedio de pacientes atendidos por hora, por el profesional médico.
Relación operacional	$\frac{\text{N}^\circ \text{ Días cama disponibles} - \text{N}^\circ \text{ pacientes día}}{\text{N}^\circ \text{ de egresos hospitalarios}}$
Fuente de datos	Numerador: Censo Diario de Enfermeras, Registro Hospitalario Denominador: Registro de Egresos Hospitalarios
Periodicidad	Mensual
Interpretación	Es el promedio de días de permanencia de los pacientes
Estándar propuesto	De 15 días a más.

PRODUCTO (DISEÑO): Este diseño se basa cuando se realiza una consulta por parte del paciente para oncopediatria.



PRODUCCIÓN – MANTENIMIENTO:

Las instalaciones y los equipos que se utilizarán en la clínica se conservarán en un estado óptimo, ya que se desarrollarán estrategias de mantenimiento preventivo, lo que permitirá reducir significativamente las fallas en los equipos, esto a fin de evitar posibles incidentes o retrasos en algún tratamiento a los pacientes, así como la reducción de los costes anuales de mantenimiento por falta de cuidado. que permita tener una máxima optimización de los recursos de la clínica y así lograr que nuestros servicios sean eficientes. Además, las instalaciones, habitaciones, equipos, etc., se mantendrán siempre limpios para que los pacientes y posibles clientes potenciales se sientan a gusto en la clínica.

Así el personal de mantenimiento dentro de la clínica se encargará de:

- Revisión del estado y funcionamiento de los equipos de radioterapia y quimioterapia.
- Revisión del estado de las unidades de cuidados intensivos.
- Revisión de las instalaciones (habitaciones, servicios sanitarios, etc.) de la clínica.
- Revisión de las instalaciones eléctricas.
- Revisión del estado de puertas, ruedas, camas, etc., de los pacientes.
- Revisión periódica del estado de las camas hospitalarias.

PRODUCCIÓN - GESTION AMBIENTAL:

Los ambientes de la clínica en general se mantendrán siempre salubres, así es muy importante que estos espacios tengan una limpieza muy rigurosa ya que se está expuesto a muchos virus por la enfermedad.

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

- Limpieza: Dentro de la clínica se va a tener una limpieza muy constante y minuciosa para llegar a evitar su contaminación y acumulación de residuos hospitalarios que generan sustancias contaminantes. Esto se efectuará con el fin de poder evitar la acumulación de estos residuos en la infraestructura, lo cual pueden generar corrosión, adherencia, aislamiento y conductividad eléctrica, y transmisibilidad biológica.
- Inspección: En la clínica se tendrá muy en cuenta la inspección para evitar posibles fallas o deterioro en los equipos e infraestructura. Así se realizarán supervisiones trimestrales de todos los equipos médicos e infraestructura. Esta acción se llevara a cabo a través de correctas programaciones y teniendo en cuenta las características técnicas de la inmobiliaria. Las supervisiones son importantes porque ayudan a ofrecer un

servicio de manera eficiente, reducen los costos de reparación, los equipos se pueden utilizar al 100% de su operatividad.

- Reparación y reemplazo: Se realizará una adecuada inspección para poder conocer los elementos que se necesitan reparar o reemplazar en la infraestructura para evitar fallos o problemas.
- Pintura: Un aspecto importante es la estética que se refleja en la infraestructura de la clínica, lo cual se debe considerar el tipo de superficie a pintar, las condiciones específicas del edificio y la exposición a estos elementos, lo cual además da un aspecto de higiene. Debe estar fabricado con materiales de alta calidad.
- Cimentación: Para tener un mantenimiento de la cimentación es muy difícil, por eso es necesario que, en la etapa de construcción de la clínica, se consideren factores que pueden alterar su durabilidad, por ello se debe utilizar materiales de mejor calidad y tener en cuenta la humedad.
- Columnas y muros portantes: Se realizan inspecciones visuales una vez al año para detectar la aparición de posibles grietas, deformaciones, humedad y manchas diversas; así como erosión anormal y excesiva de telas aisladas, astilladas o peladas. Cada cinco años, personal especializado inspeccionará los muros para detectar si hay cambios por factores atmosféricos, grietas por asentamiento local, erosión y pérdida de mortero en las juntas, aparición de humedad y manchas diversas.

PRODUCCIÓN - MANO DE OBRA:

Se darán cursos de medicina integrativa y cuidados oncopediatricos para capacitar a los médicos, enfermeros y técnicos con temas relacionados a lo siguiente:

- Diagnóstico y tratamiento de leucemia infantil.
- Apoyo de transfusión y productos sanguíneos.
- Atención compasiva y personalizada para todos los pacientes.
- Consulta psicológica.
- Trabajo social.
- Atención de enfermería.
- Seguridad del paciente.

PRODUCCIÓN - CADENA DE SUMINISTRO: La cadena de suministros para la Farmacia

REDACTAR LA VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN	Estrategia del estudio técnico	Objetivo estratégico del estudio técnico	Objetivo específico (META)	Estrategia operaciones/producción (5 Ps)	Indicadores	Indicadores para la alta dirección	Medición de indicador para verificar cumplimiento de la meta
	CORTO PLAZO		<p>Ser capaz de atender con eficiencia a los pacientes a través del uso de equipos oncológicos de alta tecnología y con servicios especializados que acompañen el tratamiento del niño.</p> <p>Realizar capacitaciones periódicas al equipo médico,</p>	<p>1. Personas: Resultan ser parte fundamental dentro de la clínica, por tanto, se buscará personal optimo y especializado para tratar la leucemia infantil llegando a captar al personal más capacitado de enfermeras, doctores en oncopediatria y temas de la salud y el personal administrativo.</p> <p>2. Planta: La clínica estará localizada en la región de Arequipa, con un amplio espacio y con una infraestructura</p>	<p>PARA LAS 5P ELEMENTOS DE OPTIMIZACIÓN</p> <p>1. Capacidad del proyecto.</p> <p>2. Indicadores de macro y micro localización.</p> <p>3. Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente).</p> <p>4. Indicadores de Diseño de procesos (Diagrama de flujos).</p> <p>5. Indicadores de calidad de producto (ficha técnica).</p>	<p>EFICIENCIA TOTAL</p> <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>Medición Diaria</p> <p>Medición Diaria</p> <p>Medición no mayor a 30 días</p> <p>Medición Diaria</p>

			<p>enfermeros y miembros de la clínica para que tengan mayor conocimiento de los equipos tecnológicos utilizados en radioterapia o quimioterapia para asegurar una mejor atención en cuanto a la leucemia infantil.</p> <p>Mantener la infraestructura de una manera idónea para la atención eficiente.</p>	<p>ordenada para el acceso a las instalaciones.</p> <p>3. Procesos: Contar con un modelo Just in time para tener una capacidad de respuesta efectiva frente a las atenciones y los casos de tratamiento oncopediátrico de la clínica.</p> <p>4. Producto / Servicios: La clínica contará con servicios de diagnóstico, tratamiento, seguimiento y cirugía implementada por equipos óptimos que garanticen una atención.</p> <p>5. Planeación: Se realizará una buena planeación a través de diferentes sistemas de calidad e indicadores, implementándose a lo largo del proceso de funcionamiento.</p>	<p>6. Indicadores de Calidad de Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (tiempos, movimientos, métodos de trabajo).</p> <p>7. Tiempo de ciclo de producción y tiempos estándar.</p> <p>8. Tiempo entre ciclos de producción.</p> <p>9. Indicadores de mano de obra (Desempeño /productividad, autonomía y gestión del conocimiento / tecnología interna)</p> <p>10. Indicadores KPI gestión Cadena de Suministro (Nivel</p>	<p>DE MANTENIMIENTO</p> <p>DISEÑO Y PROPUESTA DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DE MANO DE OBRA</p> <p>KPI DE APROVISIONAMIENTO PRIMER NIVEL</p>	<p>Según ciclo de Mantenimiento Preventivo establecido</p> <p>Anual</p> <p>Mensual</p>
--	--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------

					estratégico del modelo SCOR)		
	MEDIANO PLAZO		<p>Ser capaz de atender con eficiencia a los pacientes a través del uso de equipos oncológicos de alta tecnología y con servicios especializados que acompañen el tratamiento del niño.</p> <p>Realizar capacitaciones periódicas al equipo médico, enfermeros y miembros de la clínica para que tengan mayor</p>	<p>1. Personas: Resultan ser parte fundamental dentro de la clínica, por tanto, se buscará personal optimo y especializado para tratar la leucemia infantil llegando a captar al personal más capacitado de enfermeras, doctores en oncopediatria y temas de la salud y el personal administrativo.</p> <p>2. Planta: La clínica estará localizada en la región de Arequipa, con un amplio espacio y con una infraestructura ordenada para el acceso a las instalaciones.</p> <p>3. Procesos: Contar con un modelo Just in time para tener una capacidad de respuesta efectiva frente a las atenciones y los casos de</p>	<p>PARA LAS 5P ELEMETOS DE OPTIMIZACIÓN</p> <p>1. Capacidad del proyecto.</p> <p>2. Indicadores de macro y micro localización.</p> <p>3. Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente).</p> <p>4. Indicadores de Diseño de procesos (Diagrama de flujos).</p> <p>5. Indicadores de calidad de producto (ficha técnica).</p> <p>6. Indicadores de Calidad de Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (tiempos, movimientos, métodos de trabajo).</p>	<p>EFICIENCIA TOTAL</p> <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</p>	<p>Medición Diaria</p> <p>Medición Diaria</p> <p>Medición no mayor a 30 días</p> <p>Medición Diaria</p>

		<p>conocimiento de los equipos tecnológicos utilizados en radioterapia o quimioterapia para asegurar una mejor atención en cuanto a la leucemia infantil</p> <p>Mantener la infraestructura de una manera idónea para la atención eficiente.</p>	<p>tratamiento oncopediátrico de la clínica.</p> <p>4. Producto / Servicios: La clínica contará con servicios de diagnóstico, tratamiento, seguimiento y cirugía implementada por equipos óptimos que garanticen una atención.</p> <p>5. Planeación: Se realizará una buena planeación a través de diferentes sistemas de calidad e indicadores, implementándose a lo largo del proceso de funcionamiento.</p>	<p>7. Tiempo de ciclo de producción y tiempos estándar.</p> <p>8. Tiempo entre ciclos de producción.</p> <p>9. Indicadores de mano de obra (Desempeño /productividad, autonomía y gestión del conocimiento / tecnología interna)</p> <p>10. Indicadores KPI gestión Cadena de Suministro (Nivel estratégico del modelo SCOR)</p>	<p>DISEÑO Y PROPUESTA DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DE MANO DE OBRA</p> <p>KPI DE APROVISIONAMIENTO PRIMER NIVEL</p>	<p>Según ciclo de Mantenimiento Preventivo establecido</p> <p>Anual</p> <p>Mensual</p>
LARGO PLAZO	Posicionar a la empresa como la mejor en servicios de	<p>Ser capaz de atender con eficiencia a los pacientes a través del uso de equipos oncológicos de</p>	<p>1. Personas: Resultan ser parte fundamental dentro de la clínica, por tanto, se buscará personal óptimo y especializado para tratar la leucemia infantil llegando a captar al</p>	<p>PARA LAS 5P ELEMENTOS DE OPTIMIZACIÓN</p> <p>1. Capacidad del proyecto.</p> <p>2. Indicadores de macro y micro localización.</p>	<p>EFICIENCIA TOTAL</p> <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>cuidados y tratamiento para niños con leucemia, con la finalidad de garantizarles una mejor calidad de vida, satisfaciendo las necesidades del mercado.</p>	<p>alta tecnología y con servicios especializados que acompañen el tratamiento del niño.</p> <p>Realizar capacitaciones periódicas al equipo médico, enfermeros y miembros de la clínica para que tengan mayor conocimiento de los equipos tecnológicos utilizados en radioterapia o quimioterapia para asegurar una mejor atención en cuanto a la leucemia infantil</p>	<p>personal más capacitado de enfermeras, doctores en oncopediatria y temas de la salud y el personal administrativo.</p> <p>2. Planta: La clínica estará localizada en la región de Arequipa, con un amplio espacio y con una infraestructura ordenada para el acceso a las instalaciones.</p> <p>3. Procesos: Contar con un modelo Just in time para tener una capacidad de respuesta efectiva frente a las atenciones y los casos de tratamiento oncopediatrico de la clínica.</p> <p>4. Producto / Servicios: La clínica contará con servicios de diagnóstico, tratamiento, seguimiento y cirugía implementada</p>	<p>3. Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente).</p> <p>4. Indicadores de Diseño de procesos (Diagrama de flujos).</p> <p>5. Indicadores de calidad de producto (ficha técnica).</p> <p>6. Indicadores de Calidad de Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (tiempos, movimientos, métodos de trabajo).</p> <p>7. Tiempo de ciclo de producción y tiempos estándar.</p> <p>8. Tiempo entre ciclos de producción.</p> <p>9. Indicadores de mano de obra (Desempeño /productividad, autonomía y gestión del</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</p> <p>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 ciclo de Mantenimiento Preventivo establecido</p> <p>Anual</p> <p>Mensual</p>
--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

			Mantener la infraestructura de una manera idónea para la atención eficiente.	<p>por equipos óptimos que garanticen una atención.</p> <p>5. Planeación: Se realizará una buena planeación a través de diferentes sistemas de calidad e indicadores, implementándose a lo largo del proceso de funcionamiento.</p>	<p>conocimiento / tecnología interna)</p> <p>10. Indicadores KPI gestión Cadena de Suministro (Nivel estratégico del modelo SCOR)</p>		
--	--	--	------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

DETERMINACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN

Terreno	S/	2,720,000.00	Total de inversión	Total
Edificación	S/	2,120,000.00	Activos tangibles	S/ 6,460,769
Mobilidaria no medicos	S/	51,708.00	Activos intangibles	S/ 15,500
Mobiliario medico	S/	181,260.00	Capital de trabajo	S/ -
Equipo medicos	S/	1,387,801.00	Total	S/ 6,476,269
Total de activos tangibles	S/	6,460,769.00		

	TOTAL	
INVEST. MERCADO	S/	4,000.00
LICENCIAS	S/	2,000.00
SOFTWARE	S/	6,000.00
SUNARP	S/	1,000.00
OTROS	S/	2,500.00
Total de activos intangibles	S/	15,500.00

DETERMINACIÓN DE COSTOS Y PRESUPUESTOS

Descripción del Puesto	Nº profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Personal de limpieza y mantenimiento	5	S/ 1,025.00	S/ 5,125.00	S/ 61,500.00
Enfermeras	6	S/ 1,892.00	S/ 11,352.00	S/ 136,224.00
Doctores	4	S/ 3,000.00	S/ 12,000.00	S/ 144,000.00
Total			S/ 28,800.00	S/ 341,724.00

Total de CIF	2023	2024	2025	2026	2027
Materiales	S/ 606,000.00	S/ 612,060.00	S/ 618,180.60	S/ 624,362.41	S/ 630,606.03
Suministro	S/ 38,040.00	S/ 38,040.00	S/ 38,040.00	S/ 38,040.00	S/ 38,040.00
Mantenimiento	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00
Capacitaciones	S/ 9,600.00	S/ 9,600.00	S/ 9,600.00	S/ 9,600.00	S/ 9,600.00
Total de CIF	S/ 656,640.00	S/ 662,700.00	S/ 668,820.60	S/ 675,002.41	S/ 681,246.03

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

total de ingresos	2023	2024	2025	2026	2027
Pacientes no asegurados	S/ 4,317,905	S/ 4,447,442.51	S/ 4,580,865.79	S/ 4,718,291.76	S/ 4,859,840.51
Pacientes asegurados	S/ 1,290,616	S/ 1,329,334.36	S/ 1,369,214.39	S/ 1,410,290.82	S/ 1,452,599.55
Farmacia	S/ 3,600	S/ 3,708	S/ 3,819	S/ 3,934	S/ 4,052
Otros ingresos	S/ 16,722	S/ 17,223.41	S/ 17,740.11	S/ 18,272.32	S/ 18,820.49
Total	S/ 5,628,843	S/ 5,797,708	S/ 5,971,640	S/ 6,150,789	S/ 6,335,312

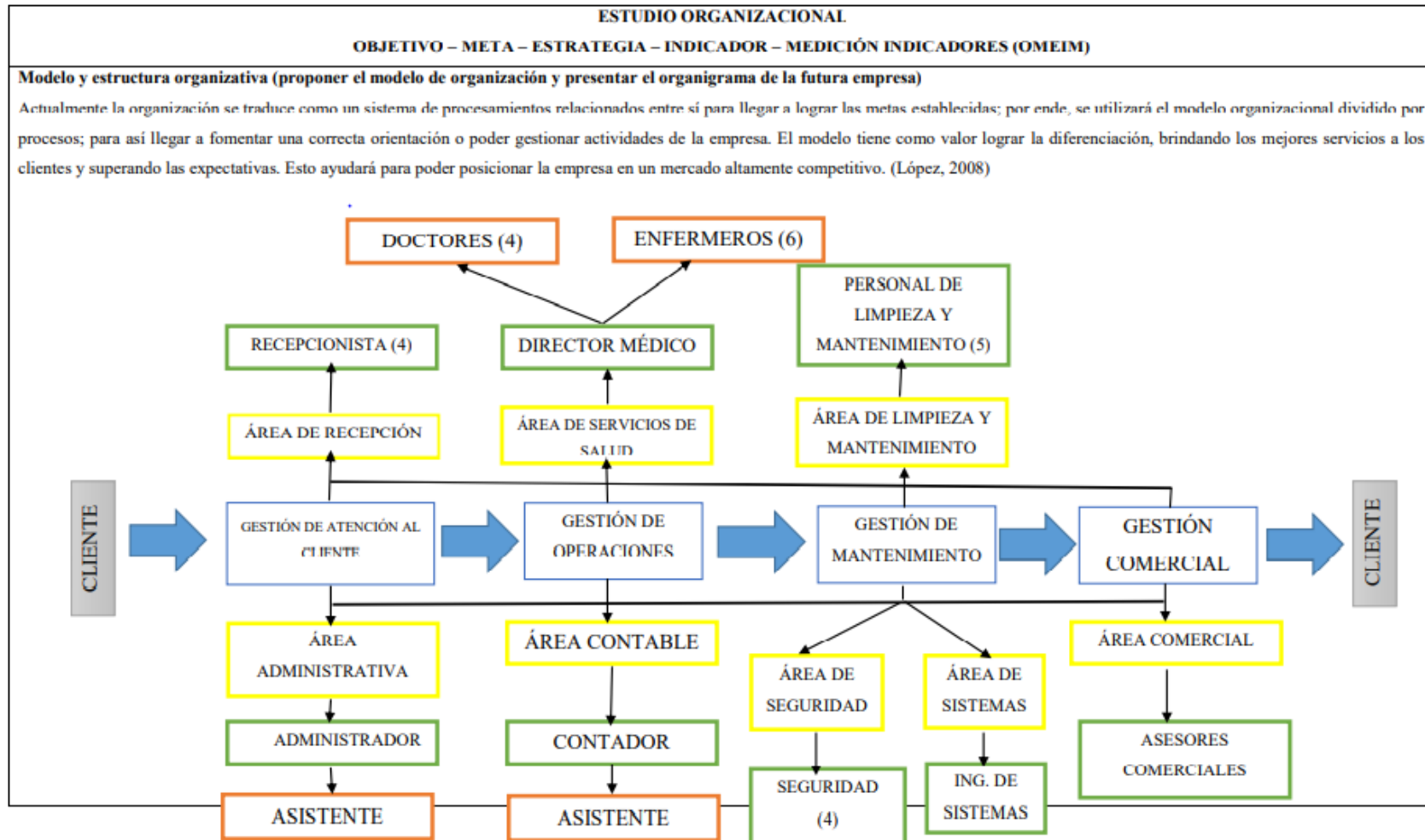
Costos totales anuales	2023	2024	2025	2026	2027
Mano de obra	S/ 341,724.00	S/ 341,724.00	S/ 341,724.00	S/ 341,724.00	S/ 341,724.00
CIF	S/ 656,640.00	S/ 662,700.00	S/ 668,820.60	S/ 675,002.41	S/ 681,246.03
Total	S/ 998,364.00	S/ 1,004,424.00	S/ 1,010,544.60	S/1,016,726.41	S/ 1,022,970.03

Gastos operativos anuales	2023	2024	2025	2026	2027
Gastos administrativos	S/268,032.00	S/268,032.00	S/268,032.00	S/268,032.00	S/268,032.00
Gastos de ventas	S/83,856.00	S/83,856.00	S/83,856.00	S/83,856.00	S/83,856.00
Otros	S/51,840.00	S/51,840.00	S/51,840.00	S/51,840.00	S/51,840.00
Total	S/403,728.00	S/403,728.00	S/403,728.00	S/403,728.00	S/403,728.00

- **Viabilidad del estudio técnico**

Tras el establecimiento del uso de tecnología de última generación, determinación de indicadores de calidad y una buena gestión de los planes de mantenimiento resulta factible la creación de la clínica. Así, resulta viable el estudio ya que permite establecer el espacio idóneo para la clínica, contando con una extensión de espacios adecuados para brindar el servicio especializado en leucemia infantil, con servicios de calidad que ayuden a mejorar la salud de los niños con leucemia.

II.6. Estudio Organizacional y legal



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

Estrategia de reclutamiento

- Se sacará provecho de las redes sociales, utilizando LinkedIn, CompuTrabajo, entre otros.
- Se creará una página Web.
- Se dará un óptimo mantenimiento, control y actualización periódica del portal Web.
- La clínica también publicará en páginas de agentes de empleos las vacantes que se necesiten.

Estrategias de selección

- Se contará con un administrador, el cual será el encargado de realizar la selección, quien tendrá especialidad en gestión del talento humano.
- A los candidatos se les aplicaran pruebas de selección como: prueba de conocimiento, capacidades psicotécnica, psicológica, médica y una entrevista.
- Para llevar a cabo las entrevistas se harán de manera virtual o presencial y se les evaluara en base a habilidades blandas.
- Generar estrategias que fomenten el interés de los candidatos por formar parte de los equipos de la Clínica.
- Realizar una guía con preguntas claves para una eficiente entrevista de trabajo.
- Realizar un formato para tabular y calificar de manera objetiva a los candidatos, basado en su experiencia y conocimiento que se requiere para el puesto de trabajo.

Estrategia de inducción e integración

- Hacer que los candidatos se incorporen a la organización y observar su adaptación al puesto.
- Dar mayor confianza a los candidatos, a través de una explicación clara de sus funciones y hacerles participar con dudas que tengan.
- Se le informara de manera clara a los nuevos ingresantes sobre todas las normas, políticas, valores, y planes de beneficios para que se incorporen de manera eficiente a sus equipos de trabajo.
- Se les escuchara a los nuevos integrantes sus necesidades y se les brindara oportunidades de desarrollo.

- Por último, integrar a los nuevos ingresantes por medio de reuniones informales para que puedan socializar y adaptarse a su nuevo entorno laboral.

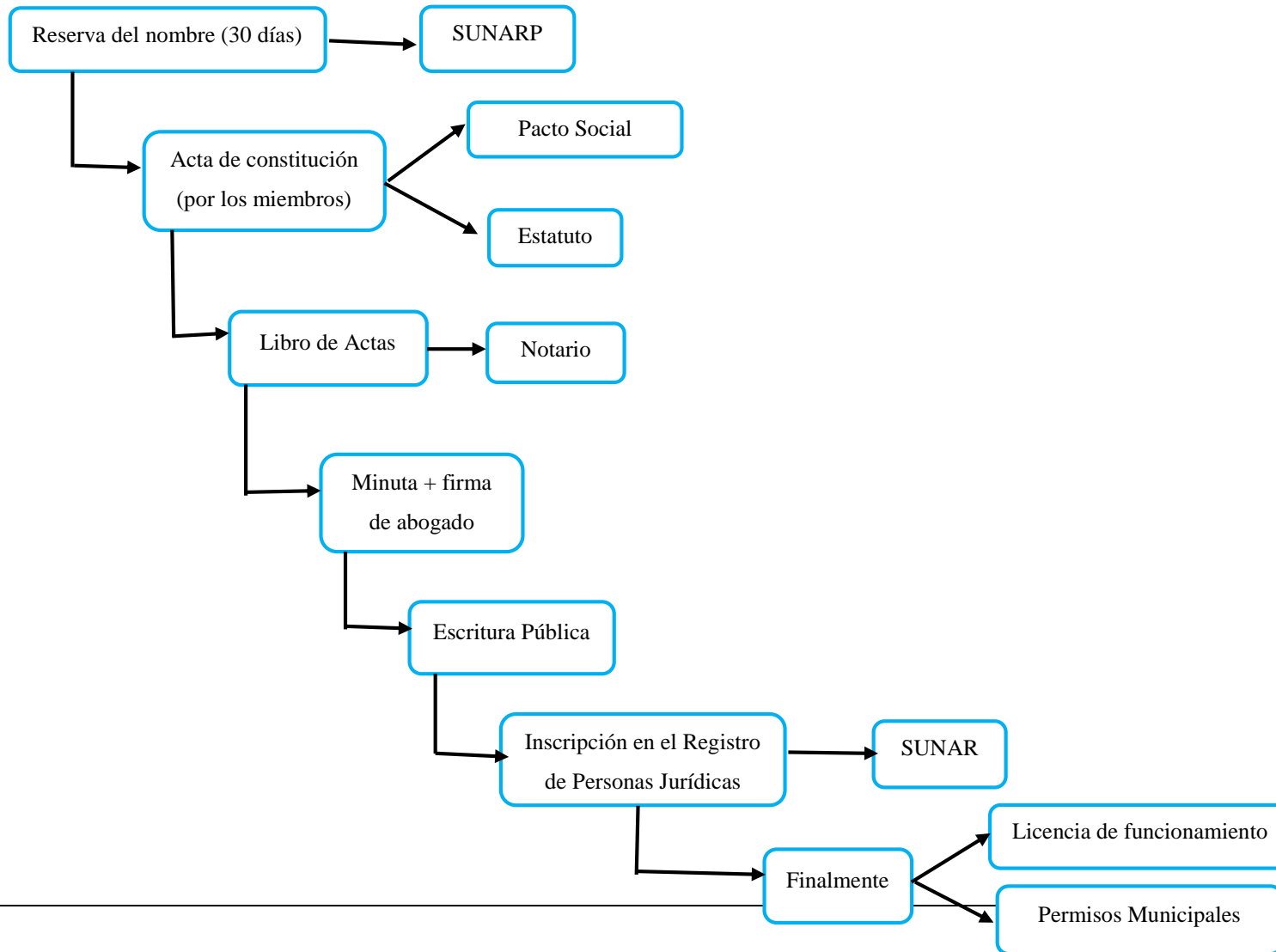
Estrategia de desarrollo

- Dentro de una empresa las primeras semanas de empleo constituyen un periodo decisivo; lo cual, la clínica iniciara un proceso de motivación a largo plazo para el empleado y desarrollar en cada trabajador un sentimiento de pertenencia con la clínica.
- Se desarrollarán diferentes programas de orientación y de formación durante la fase inicial para lograr transmitir la cultura de la empresa y el sentimiento de pertenencia.

Retención del capital humano

- Se establecerá una cultura en la que el empleado tendrá la satisfacción que necesita y tratará de incentivar su permanencia con planes de inversión que incluyan beneficios sociales, revisiones salariales, jornada justa u oportunidades de desarrollo profesional entre otras acciones de retención con la finalidad de garantizar o asegurar la permanencia del personal a mediano o largo 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 sabemos dentro de cualquier organización los trabajadores se han convertido en la mayor fuente de retención de conocimientos por su capacidad de memoria; para ello, la clínica prestara total atención a la formación de sus trabajadores, para que así estos lleguen a generar nuevos conocimientos, corregir sus habilidades y deficiencias de conocimientos; y mejorar las actitudes de los empleados hacia el trabajo. Entre las estas tenemos:

- Se buscará a través de una comunicación asertiva entre las diferentes áreas con las que cuenta la clínica, promover sus procesos internos.
- Se fomentará un buen clima laboral mediante el respeto y tolerancia de las personas para mejorar la experiencia del empleado en el centro de trabajo.
- Tener en claro los objetivos que permitan el correcto progreso de las actividades.
- Dar a conocer de manera clara y precisa las funciones que realizaran, de igual forma despejar dudas y brindar toda la data importante para que los colaboradores sepan que van a realizar en la empresa
- Se deberá potenciar la formación del capital humano mediante constantes capacitaciones para que puedan aprender y mejora habilidades que ayuden en el desarrollo y cumplimiento de funciones.

SISTEMA DE RETRIBUCIONES E INCENTIVOS AL TRABAJADOR

Plan de retribuciones e incentivos:

- Las retribuciones se darán por retribución fija, las cuales se darán a partir del cargo que cumpla y mediante lo escrito en el contrato de trabajo.
- Se darán retribuciones para la fecha de fiestas patrias y navidad en donde se entregará una canasta para cada trabajador.
- Asimismo, se darán incentivos a los trabajadores que realicen tiempos extra en temporadas de fiestas.

Plan de escalas salariales:

- A los trabajadores que recién hayan ingresado se les pagara el sueldo mínimo con la posibilidad de aumento de sueldo a futuro, dependiendo de las funciones que cumplan y su desempeño dentro de la clínica.
- También se contará con profesionales que tengan experiencia en el ámbito laboral a quienes se le brindará un sueldo mayor al de los que recién inician y a muchos de ellos se les considera líderes dentro de sus áreas.

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

Se llevará a cabo el diseño de un plan de capacitación, no sin antes realizar una evaluación situacional para identificar las necesidades específicas de cada puesto de trabajo. Para eso, se buscarán cursos y seminarios actualizados con las nuevas tendencias del mercado en temas de medicina y la especialidad de leucemia infantil, ya sean locales o internacionales.

- Se presentarán una serie de capacitaciones mensuales a todos los trabajadores de cada área, para que puedan realizar sus funciones de manera más eficiente.
- Se le realizaran capacitaciones al administrador y contador para que pueden conocer las nuevas tendencias que se están promoviendo en sus respectivas profesiones.
- Asimismo, se le capacitara al personal de salud en los conocimientos sobre la especialidad de leucemia infantil para mejorar el servicio y superar las expectativas de los clientes.

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

Entre los planes de motivación se considerará lo siguiente:

- Se llevarán a cabo publicaciones de los talentos del mes, se publicarán las fotos en el mural de reconocimiento por orden de mérito de los 5 colaboradores que más destacaron durante el mes de acuerdo con el cumplimiento de los objetivos, las normas de seguridad y demás indicadores. De esta manera se espera que exista una competencia sana interna para ser reconocidos por sus demás compañeros.
- Se dará la celebración de fechas especiales, Se llevaran a cabo las respectivas reuniones informales de manera de compartir y poder generar confianza,

comunicación y unión entre los colaboradores, así se celebrarán fechas especiales como el Día de la Madre, del Padre, Navidad y también se considerará el día de la integración en el aniversario de la empresa con el fin de fortalecer los lazos entre los colaboradores y la identidad corporativa, en donde se realizarán olimpiadas, entre otras actividades fuera de la empresa.

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

- Incentivos con relación a la antigüedad del trabajador en la clínica.
- Se les premiara a aquellos colaboradores que realizan proyectos que favorezcan a la clínica y a su mejora continua.
- Bonos económicos que promueva la necesidad social del empleado mediante concursos.

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

- A todos los trabajadores se les brindara mascarillas, guantes, y mamelucos.
- Se realizará un abastecimiento mensual de materiales de EPS.
- Se realizará un mantenimiento de la infraestructura cada 6 meses.
- Se realizará un mantenimiento de los equipos médicos y equipo no médicos cada 6 meses.

REDACTAR LA VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN	Estrategia de estudio organizacional	Objetivo estratégico del estudio organizacional	Objetivo específico (META)	Estrategias organizacionales	Indicadores	Medición de indicador para verificar cumplimiento de la meta
	CORTO PLAZO	Posicionar a la empresa como la mejor en servicios de cuidados y tratamiento para niños con leucemia, con la finalidad de garantizarles una mejor calidad de vida, satisfaciendo las necesidades del mercado.	Lograr el 90% de la satisfacción de los colaboradores dentro de la clínica. Llegar a capacitar al 90% de los colaboradores	1. Estrategia de administración de personas Estrategia de reclutamiento y preselección, integración, inducción y retención plan de desarrollo personal.	1.Estrategias administración de personas <u>Medios de reclutamiento</u> <u>Crterios:</u> -Conocimientos y experiencia Capacidades intelectuales: -Inteligencia General. -Conceptualización -Capacidad de Análisis y síntesis <u>Dimensiones personales:</u> -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 <u>Seguimiento y Control Motivos:</u>	MEDICIÓN SEMESTRAL
	MEDIANO PLAZO		Lograr el 95% de la satisfacción de los colaboradores dentro de la clínica. Llegar a capacitar al 95%			MEDICIÓN BIMESTRAL

			de los colaboradores		-Ambiciones profesionales -Salarios Carrera profesional -Política de incentivos.	
			Lograr el 98% de la satisfacción de los colaboradores dentro de la clínica.	2. Estrategias de dirección de personas Gestión del conocimiento Motivos Motivaciones Liderazgo compartido	2. Estrategias de dirección de personas <i>Gestión del conocimiento:</i> -Almacenamiento. -Socio cultural. -Tecnológicos. <i>Capital intelectual:</i> -Capital Humano. -Capital Relacional. -Capital Estructural. <i>Cultura Organizacional Capital social organizacional interno Motivaciones:</i> -Intereses y expectativas. -Reconocimientos. -Clima laboral. -Promoción y crecimiento profesional. -Delegación. -Comunicación eficaz. -Valoración del trabajo del empleado.	
	LARGO PLAZO		Llegar a capacitar al 98% de los colaboradores.			
			Llegar a reducir el nivel de rotación del personal médico a un 95%	3. Responsabilidad social de la organización Calidad Ética (ISO 2600)	3. Responsabilidad social de la organización <i>Derechos humanos:</i> -Respeto de normas.	MEDICIÓN MENSUAL

				<p>4. Gestión por procesos Calidad total: producto / servicio procesos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Impactos negativos. -Políticas de respeto. -Involucramiento de todas las partes interesadas. -Promueve la diversidad. Relaciones laborales: -Políticas de estabilidad laboral. -Existencia de discriminación. -Privacidad de datos personales. -Cumplimiento de horario laboral. -Reconocimiento de horas extras. -Derecho de libertad de asociación. -Beneficios de ley Salud y seguridad. -Equipo de seguridad Ambiente de trabajo. -Canal de funcionamiento. -Bienestar familiar. Prácticas laborales: -Contratación de personal. -Satisfacción laboral. -Incentivos servicios. -Indicadores de desempeño. -Programas de calidad de vida. <p>4. Gestión por procesos Macroprocesos (Mapa de procesos) Procesos:</p>	
--	--	--	--	----------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

				Principios de calidad. Modelos Normativos. Modelos de excelencia de la calidad.	-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	
--	--	--	--	---------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

PRESUPUESTO DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Descripción del Puesto	N° profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Personal de limpieza y mantenimiento	5	S/ 1,025.00	S/ 5,125.00	S/ 61,500.00
Enfermeras	6	S/ 1,892.00	S/ 11,352.00	S/ 136,224.00
Doctores	4	S/ 3,000.00	S/ 12,000.00	S/ 144,000.00
Total			S/ 28,800.00	S/ 341,724.00

Descripción del Puesto	N° profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Director Médico	1	S/ 5,000.00	S/ 5,000.00	S/ 60,000.00
Contador	1	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00	S/ 24,000.00
Administrador	1	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00	S/ 24,000.00
Seguridad	4	S/ 959.00	S/ 3,836.00	S/ 46,032.00
Ingeniero de sistemas	1	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 14,400.00
Recepcionistas	4	S/ 980.00	S/ 3,920.00	S/ 47,040.00
Asistente administrativos	2	S/ 940.00	S/ 1,880.00	S/ 22,560.00
Otros gastos administrativos			S/ 2,500.00	S/ 30,000.00
Total			S/ 22,336.00	S/ 268,032.00

Descripción del Puesto	N° profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Asesor comercial	4	S/ 997.00	S/ 3,988.00	S/ 47,856.00
Otros gastos de ventas			S/ 3,000.00	S/ 36,000.00
Total			S/ 6,988.00	S/ 83,856.00

- **Viabilidad del estudio organizacional**

Se determinó que el estudio organizacional tendrá viabilidad ya que a través de los procesos óptimos se busca que la clínica perfeccione su gestión y se vuelva más eficiente, además a través de la gestión del conocimiento del personal médico se buscará que se desarrollen profesionalmente y así aumentar el nivel competitivo.

II.7. Estudio Económico y Financiero

BALANCE INICIAL

BALANCE INICIAL O DE APERTURA				
ACTIVO			PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	S/	-	PASIVO CORRIENTE	S/ -
Efectivo	S/	-	Deuda corto plazo	S/ -
ACTIVO NO CORRIENTE	S/	6,476,269.00	PASIVO NO CORRIENTE	S/ -
Muebles y equipos	S/	1,620,769.00	Deuda largo plazo	
Inmuebles	S/	4,840,000.00		
Intangibles	S/	15,500.00		
			PATRIMONIO	S/ 6,476,269.00
			Capital social	S/ 6,476,269.00
TOTAL ACTIVOS	S/	6,476,269.00	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	S/ 6,476,269.00

BALANCE PROYECTADO

	Año 0	2023	2024	2025	2026	2027
ACTIVO	S/ 6,476,269.00	S/ 9,537,320.01	S/ 11,752,592.89	S/ 14,075,140.78	S/ 16,507,160.44	S/ 19,050,785.36
Activo Corriente	S/ -	S/ 3,600,304.81	S/ 6,354,831.49	S/ 9,216,633.18	S/ 12,187,906.64	S/ 15,270,785.36
Efectivo	S/ -	S/ 3,600,304.81	S/ 6,354,831.49	S/ 9,216,633.18	S/ 12,187,906.64	S/ 15,270,785.36
Activo No Corriente	S/ 6,476,269.00	S/ 5,937,015.20	S/ 5,397,761.40	S/ 4,858,507.60	S/ 4,319,253.80	S/ 3,780,000.00
Muebles y equipos	S/ 1,620,769.00	S/ 1,620,769.00	S/ 1,620,769.00	S/ 1,620,769.00	S/ 1,620,769.00	S/ 1,620,769.00
Inmuebles	S/ 4,840,000.00	S/ 4,840,000.00	S/ 4,840,000.00	S/ 4,840,000.00	S/ 4,840,000.00	S/ 4,840,000.00
Intangibles	S/ 15,500.00	S/ 15,500.00	S/ 15,500.00	S/ 15,500.00	S/ 15,500.00	S/ 15,500.00
Depreciación y amortización		S/ 539,253.80	S/ 1,078,507.60	S/ 1,617,761.40	S/ 2,157,015.20	S/ 2,696,269.00
PASIVO	S/ -	S/ 2,917,402.45	S/ 2,577,660.91	S/ 2,193,451.07	S/ 1,759,373.16	S/ 1,269,384.43
Pasivo Corriente		S/ 1,408,861.06	S/ 1,516,824.77	S/ 1,633,366.97	S/ 1,759,373.16	S/ 1,269,384.43
Impuesto a la renta		S/ 1,008,583.12	S/ 1,069,119.52	S/ 1,132,614.93	S/ 1,199,289.05	S/ 1,269,384.43
Crédito bancario		S/ 400,277.95	S/ 447,705.25	S/ 500,752.03	S/ 560,084.10	
Pasivo No corriente	S/ -	S/ 1,508,541.39	S/ 1,060,836.14	S/ 560,084.10		
Cuentas por pagar		S/ 1,508,541.39	S/ 1,060,836.14	S/ 560,084.10		
PATRIMONIO	S/ 6,476,269.00	S/ 6,619,917.55	S/ 9,174,931.99	S/ 11,881,689.71	S/ 14,747,787.28	S/ 17,781,400.93
Capital social	S/ 6,476,269.00	S/ 4,209,574.85	S/ 4,209,574.85	S/ 4,209,574.85	S/ 4,209,574.85	S/ 4,209,574.85
Utilidad Neta		S/ 2,410,342.70	S/ 2,555,014.44	S/ 2,706,757.72	S/ 2,866,097.57	S/ 3,033,613.65
Resultado acumulado			S/ 2,410,342.70	S/ 4,965,357.14	S/ 7,672,114.86	S/ 10,538,212.43
PASIVO+PATRIMONIO	S/ 6,476,269.00	S/ 9,537,320.01	S/ 11,752,592.89	S/ 14,075,140.78	S/ 16,507,160.44	S/ 19,050,785.36

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS PROYECTADO

ESTADO DE GANANCIA Y PERDIDAS	2022	2023	2024	2025	2026	2027
VENTAS	0	S/ 5,628,843.00	S/ 5,797,708.00	S/ 5,971,640.00	S/ 6,150,789.00	S/ 6,335,312.00
COSTOS PRODUCCION	0	S/ 998,364.00	S/ 1,004,424.00	S/ 1,010,544.60	S/ 1,016,726.41	S/ 1,022,970.03
UTILIDAD BRUTA		S/ 4,630,479.00	S/ 4,793,284.00	S/ 4,961,095.40	S/ 5,134,062.59	S/ 5,312,341.97
GASTOS OPERATIVOS		S/ 403,728.00	S/ 403,728.00	S/ 403,728.00	S/ 403,728.00	S/ 403,728.00
AMORTIZ Y DEPRECIACIÓN	0	S/ 539,253.80	S/ 539,253.80	S/ 539,253.80	S/ 539,253.80	S/ 539,253.80
UTILIDAD OPERATIVA		S/ 3,687,497.20	S/ 3,850,302.20	S/ 4,018,113.60	S/ 4,191,080.79	S/ 4,369,360.17
GASTOS FINANCIEROS		S/ 268,571.38	S/ 226,168.25	S/ 178,740.94	S/ 125,694.16	S/ 66,362.09
UTILIDADES ANTES DE LOS IMP		S/ 3,418,925.82	S/ 3,624,133.95	S/ 3,839,372.66	S/ 4,065,386.63	S/ 4,302,998.08
IMP.RENTA (29.5%)		S/ 1,008,583.12	S/ 1,069,119.52	S/ 1,132,614.93	S/ 1,199,289.05	S/ 1,269,384.43
UTILIDAD NETA		S/ 2,410,342.70	S/ 2,555,014.44	S/ 2,706,757.72	S/ 2,866,097.57	S/ 3,033,613.65

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

- Costos MO

Descripción del Puesto	Nº profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Personal de limpieza y mantenimiento	5	S/ 1,025.00	S/ 5,125.00	S/ 61,500.00
Enfermeras	6	S/ 1,892.00	S/ 11,352.00	S/ 136,224.00
Doctores	4	S/ 3,000.00	S/ 12,000.00	S/ 144,000.00
Total			S/ 28,800.00	S/ 341,724.00

- CIF

Materiales	Mensual (S/.)	2023	2024	2025	2026	2027
Medicamento	S/ 30,000.00	S/ 360,000.00	S/ 363,600.00	S/ 367,236.00	S/ 370,908.36	S/ 374,617.44
EPPs	S/ 20,000.00	S/ 240,000.00	S/ 242,400.00	S/ 244,824.00	S/ 247,272.24	S/ 249,744.96
otros	S/ 500.00	S/ 6,000.00	S/ 6,060.00	S/ 6,120.60	S/ 6,181.81	S/ 6,243.62
Total	S/ 50,500.00	S/ 606,000.00	S/ 612,060.00	S/ 618,180.60	S/ 624,362.41	S/ 630,606.03

Suministro	Mensual	Anual
Agua	S/ 500.00	S/ 6,000.00
Electricidad	S/ 2,500.00	S/ 30,000.00
Teléfono + Internet	S/ 170.00	S/ 2,040.00
TOTAL	S/ 3,170.00	S/ 38,040.00

Mantenimiento		6 meses	Anual
Equipos y maquinarias	Mobilidaria medica	S/ 600.00	S/ 1,200.00
	Equipos medicos	S/ 900.00	S/ 1,800.00
TOTAL			S/ 3,000.00

	2023	2024	2025	2026	2027
Materiales	S/ 606,000.00	S/ 612,060.00	S/ 618,180.60	S/ 624,362.41	S/ 630,606.03
Suministro	S/ 38,040.00	S/ 38,040.00	S/ 38,040.00	S/ 38,040.00	S/ 38,040.00
Mantenimiento	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00
Capacitaciones	S/ 9,600.00	S/ 9,600.00	S/ 9,600.00	S/ 9,600.00	S/ 9,600.00
Total de CIF	S/ 656,640.00	S/ 662,700.00	S/ 668,820.60	S/ 675,002.41	S/ 681,246.03

TOTAL DE COSTOS

Costos totales anuales	2023	2024	2025	2026	2027
Mano de obra	S/ 341,724.00	S/ 341,724.00	S/ 341,724.00	S/ 341,724.00	S/ 341,724.00
CIF	S/ 656,640.00	S/ 662,700.00	S/ 668,820.60	S/ 675,002.41	S/ 681,246.03
Total	S/ 998,364.00	S/ 1,004,424.00	S/ 1,010,544.60	S/1,016,726.41	S/ 1,022,970.03

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Descripción del Puesto	N° profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Director Médico	1	S/ 5,000.00	S/ 5,000.00	S/ 60,000.00
Contador	1	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00	S/ 24,000.00
Administrador	1	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00	S/ 24,000.00
Seguridad	4	S/ 959.00	S/ 3,836.00	S/ 46,032.00
Ingeniero de sistemas	1	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 14,400.00
Recepcionistas	4	S/ 980.00	S/ 3,920.00	S/ 47,040.00
Asistente administrativos	2	S/ 940.00	S/ 1,880.00	S/ 22,560.00
Otros gastos administrativos			S/ 2,500.00	S/ 30,000.00
Total			S/ 22,336.00	S/ 268,032.00

GASTOS DE VENTAS

Descripción del Puesto	N° profesionales	Sueldo (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Asesor comercial	4	S/ 997.00	S/ 3,988.00	S/ 47,856.00
Otros gastos de ventas			S/ 3,000.00	S/ 36,000.00
Total			S/ 6,988.00	S/ 83,856.00

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
Luz	S/2,500.00	S/30,000.00
Agua	S/500.00	S/6,000.00
Teléfono + Internet	S/170.00	S/2,040.00
Utiles de escritorio	S/350.00	S/4,200.00
Total	S/3,520.00	S/42,240.00

Capacitaciones	Semestral	Anual
Total	S/4,800.00	S/9,600.00

TOTAL DE GASTOS

Gastos operativos anuales	2023	2024	2025	2026	2027
Gastos administrativos	S/268,032.00	S/268,032.00	S/268,032.00	S/268,032.00	S/268,032.00
Gastos de ventas	S/83,856.00	S/83,856.00	S/83,856.00	S/83,856.00	S/83,856.00
Otros	S/51,840.00	S/51,840.00	S/51,840.00	S/51,840.00	S/51,840.00
Total	S/403,728.00	S/403,728.00	S/403,728.00	S/403,728.00	S/403,728.00

FLUJO DE CAJA

Flujo de capital	2022	2023	2024	2025	2026	2027
INVERSION TANGIBLE	-S/ 6,460,769.00					
INVERSION INTANGIBLE	-S/ 15,500.00					
CAPITAL TRABAJO	S/ -					
RECUPERO A. TANG.						S/ 3,780,000.00
REC. CAP.TRAB						S/ -
TOTAL	-S/ 6,476,269.00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 3,780,000.00

FLUJO DE CAJA NORMAL

	Año 0	2023	2024	2025	2026	2027
INGRESOS		S/ 5,628,842.99	S/ 5,797,708.28	S/ 5,971,639.53	S/ 6,150,788.72	S/ 10,115,312.38
VENTAS		S/ 5,628,842.99	S/ 5,797,708.28	S/ 5,971,639.53	S/ 6,150,788.72	S/ 6,335,312.38
VALOR RESIDUAL ACTIVOS FIJOS						S/ 3,780,000.00
VALOR RESIDUAL CAPITAL DE TRABAJO						S/ -
EGRESOS	-S/ 6,476,269.00	S/ 1,941,345.80	S/ 1,947,405.80	S/ 1,953,526.40	S/ 1,959,708.21	S/ 1,965,951.83
INVERSION:						
TANGIBLES	S/ 6,460,769.00					
INTANGIBLES	S/ 15,500.00					
CAPITAL DE TRABAJO	S/ -					
DEPRECIACION TANGIBLES		S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80
AMORTIZACION INTANGIBLE		S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00
COSTOS DIRECTOS		S/ 341,724.00	S/ 341,724.00	S/ 341,724.00	S/ 341,724.00	S/ 341,724.00
COSTOS INDIRECTOS		S/ 656,640.00	S/ 662,700.00	S/ 668,820.60	S/ 675,002.41	S/ 681,246.03
GASTOS OPERATIVOS		S/ 403,728.00	S/ 403,728.00	S/ 403,728.00	S/ 403,728.00	S/ 403,728.00
FLUJO NETO ANTES DE IMPTO.		S/ 3,687,497.19	S/ 3,850,302.48	S/ 4,018,113.13	S/ 4,191,080.51	S/ 8,149,360.55
IMPTO. (29.5%)		S/ 1,087,811.67	S/ 1,135,839.23	S/ 1,185,343.37	S/ 1,236,368.75	S/ 2,404,061.36
FLUJO ECONOMICO		S/ 2,599,685.52	S/ 2,714,463.25	S/ 2,832,769.76	S/ 2,954,711.76	S/ 5,745,299.19
DEPRECIACION		S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80
AMORTIZACION		S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/ 6,476,269.00	S/ 3,138,939.32	S/ 3,253,717.05	S/ 3,372,023.56	S/ 3,493,965.56	S/ 6,284,552.99
PRESTAMO	S/ 2,266,694.15					
AMORTIZACION PRESTAMO		S/ 357,874.81	S/ 400,277.95	S/ 447,705.25	S/ 500,752.03	S/ 560,084.10
INTERESES		S/ 268,571.38	S/ 226,168.25	S/ 178,740.94	S/ 125,694.16	S/ 66,362.09
ESCUDO FISCAL POR INTERESES (30%)		S/ 80,571.41	S/ 67,850.47	S/ 53,622.28	S/ 37,708.25	S/ 19,908.63
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 4,209,574.85	S/ 2,593,064.54	S/ 2,695,121.33	S/ 2,799,199.64	S/ 2,905,227.61	S/ 5,678,015.42

FLUJO DE CAJA OPTIMISTA

	Año 0	2023	2024	2025	2026	2027
INGRESOS		S/ 6,304,304.15	S/ 6,493,433.27	S/ 6,688,236.27	S/ 6,888,883.36	S/ 10,875,549.86
VENTAS		S/ 6,304,304.15	S/ 6,493,433.27	S/ 6,688,236.27	S/ 6,888,883.36	S/ 7,095,549.86
VALOR RESIDUAL ACTIVOS FIJOS						S/ 3,780,000.00
VALOR RESIDUAL CAPITAL DE TRABAJO						S/ -
EGRESOS	-S/ 6,476,269.00	S/ 1,965,951.83	S/ 1,965,951.83	S/ 1,965,951.83	S/ 1,965,951.83	S/ 1,965,951.83
INVERSION:						
TANGIBLES	S/ 6,460,769.00					
INTANGIBLES	S/ 15,500.00					
CAPITAL DE TRABAJO	S/ -					
DEPRECIACION TANGIBLES		S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80
AMORTIZACION INTANGIBLE		S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00
COSTOS DIRECTOS		S/ 341,724.00	S/ 341,724.00	S/ 341,724.00	S/ 341,724.00	S/ 341,724.00
COSTOS INDIRECTOS		S/ 681,246.03	S/ 681,246.03	S/ 681,246.03	S/ 681,246.03	S/ 681,246.03
GASTOS OPERATIVOS		S/ 403,728.00	S/ 403,728.00	S/ 403,728.00	S/ 403,728.00	S/ 403,728.00
FLUJO NETO ANTES DE IMPTO.		S/ 4,338,352.32	S/ 4,527,481.44	S/ 4,722,284.44	S/ 4,922,931.53	S/ 8,909,598.03
IMPTO. (29.5%)		S/ 1,279,813.93	S/ 1,335,607.03	S/ 1,393,073.91	S/ 1,452,264.80	S/ 2,628,331.42
FLUJO ECONOMICO		S/ 3,058,538.39	S/ 3,191,874.42	S/ 3,329,210.53	S/ 3,470,666.73	S/ 6,281,266.61
DEPRECIACION		S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80
AMORTIZACION		S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/ 6,476,269.00	S/ 3,597,792.19	S/ 3,731,128.22	S/ 3,868,464.33	S/ 4,009,920.53	S/ 6,820,520.41
PRESTAMO	S/ 2,266,694.15					
AMORTIZACION PRESTAMO		S/ 357,874.81	S/ 400,277.95	S/ 447,705.25	S/ 500,752.03	S/ 560,084.10
INTERESES		S/ 268,571.38	S/ 226,168.25	S/ 178,740.94	S/ 125,694.16	S/ 66,362.09
ESCUDO FISCAL POR INTERESES (30%)		S/ 80,571.41	S/ 67,850.47	S/ 53,622.28	S/ 37,708.25	S/ 19,908.63
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 4,209,574.85	S/ 3,051,917.41	S/ 3,172,532.50	S/ 3,295,640.42	S/ 3,421,182.58	S/ 6,213,982.84

FLUJO DE CAJA PESIMISTA

	Año 0	2023	2024	2025	2026	2027
INGRESOS		S/ 4,559,362.82	S/ 4,696,143.71	S/ 4,837,028.02	S/ 4,982,138.86	S/ 8,911,603.03
VENTAS		S/ 4,559,362.82	S/ 4,696,143.71	S/ 4,837,028.02	S/ 4,982,138.86	S/ 5,131,603.03
VALOR RESIDUAL ACTIVOS FIJOS						S/ 3,780,000.00
VALOR RESIDUAL CAPITAL DE TRABAJO						S/ -
EGRESOS	-S/ 6,476,269.00	S/ 1,965,951.83	S/ 1,965,951.83	S/ 1,965,951.83	S/ 1,965,951.83	S/ 1,965,951.83
INVERSION:						
TANGIBLES	S/ 6,460,769.00					
INTANGIBLES	S/ 15,500.00					
CAPITAL DE TRABAJO	S/ -					
DEPRECIACION TANGIBLES		S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80
AMORTIZACION INTANGIBLE		S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00
COSTOS DIRECTOS		S/ 341,724.00	S/ 341,724.00	S/ 341,724.00	S/ 341,724.00	S/ 341,724.00
COSTOS INDIRECTOS		S/ 681,246.03	S/ 681,246.03	S/ 681,246.03	S/ 681,246.03	S/ 681,246.03
GASTOS OPERATIVOS		S/ 403,728.00	S/ 403,728.00	S/ 403,728.00	S/ 403,728.00	S/ 403,728.00
FLUJO NETO ANTES DE IMPTO.		S/ 2,593,410.99	S/ 2,730,191.88	S/ 2,871,076.19	S/ 3,016,187.03	S/ 6,945,651.19
IMPTO. (29.5%)		S/ 765,056.24	S/ 805,406.60	S/ 846,967.48	S/ 889,775.17	S/ 2,048,967.10
FLUJO ECONOMICO		S/ 1,828,354.75	S/ 1,924,785.27	S/ 2,024,108.71	S/ 2,126,411.86	S/ 4,896,684.09
DEPRECIACION		S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80
AMORTIZACION		S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/ 6,476,269.00	S/ 2,367,608.55	S/ 2,464,039.07	S/ 2,563,362.51	S/ 2,665,665.66	S/ 5,435,937.89
PRESTAMO	S/ 2,266,694.15					
AMORTIZACION PRESTAMO		S/ 357,874.81	S/ 400,277.95	S/ 447,705.25	S/ 500,752.03	S/ 560,084.10
INTERESES		S/ 268,571.38	S/ 226,168.25	S/ 178,740.94	S/ 125,694.16	S/ 66,362.09
ESCUDO FISCAL POR INTERESES (30%)		S/ 80,571.41	S/ 67,850.47	S/ 53,622.28	S/ 37,708.25	S/ 19,908.63
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 4,209,574.85	S/ 1,821,733.77	S/ 1,905,443.35	S/ 1,990,538.60	S/ 2,076,927.71	S/ 4,829,400.32

FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS

INGRESOS

total de ingresos		2023		2024		2025		2026		2027
Pacientes no asegurados	S/	4,317,905	S/	4,447,442.51	S/	4,580,865.79	S/	4,718,291.76	S/	4,859,840.51
Pacientes asegurados	S/	1,290,616	S/	1,329,334.36	S/	1,369,214.39	S/	1,410,290.82	S/	1,452,599.55
Farmacia	S/	3,600	S/	3,708	S/	3,819	S/	3,934	S/	4,052
Otros ingresos	S/	16,722	S/	17,223.41	S/	17,740.11	S/	18,272.32	S/	18,820.49
Total	S/	5,628,843	S/	5,797,708	S/	5,971,640	S/	6,150,789	S/	6,335,312

Por lo tanto, el flujo de ingresos y egresos quedaría de la siguiente manera:

ESTADO DE GANANCIA Y PERDIDAS		2022		2023		2024		2025		2026		2027
VENTAS		0	S/	5,628,843.00	S/	5,797,708.00	S/	5,971,640.00	S/	6,150,789.00	S/	6,335,312.00
COSTOS PRODUCCION		0	S/	998,364.00	S/	1,004,424.00	S/	1,010,544.60	S/	1,016,726.41	S/	1,022,970.03
UTILIDAD BRUTA			S/	4,630,479.00	S/	4,793,284.00	S/	4,961,095.40	S/	5,134,062.59	S/	5,312,341.97
GASTOS OPERATIVOS			S/	403,728.00	S/	403,728.00	S/	403,728.00	S/	403,728.00	S/	403,728.00
AMORTIZ Y DEPRECIACIÓN		0	S/	539,253.80	S/	539,253.80	S/	539,253.80	S/	539,253.80	S/	539,253.80
UTILIDAD OPERATIVA			S/	3,687,497.20	S/	3,850,302.20	S/	4,018,113.60	S/	4,191,080.79	S/	4,369,360.17
GASTOS FINANCIEROS			S/	268,571.38	S/	226,168.25	S/	178,740.94	S/	125,694.16	S/	66,362.09
UTILIDADES ANTES DE LOS IMP			S/	3,418,925.82	S/	3,624,133.95	S/	3,839,372.66	S/	4,065,386.63	S/	4,302,998.08
IMP.RENTA (29.5%)			S/	1,008,583.12	S/	1,069,119.52	S/	1,132,614.93	S/	1,199,289.05	S/	1,269,384.43
UTILIDAD NETA			S/	2,410,342.70	S/	2,555,014.44	S/	2,706,757.72	S/	2,866,097.57	S/	3,033,613.65

INVERSION Y FLUJO DE INVERSIONES

ACTIVOS TANGIBLES	
Terreno	S/ 2,720,000.00
Edificación	S/ 2,120,000.00

Mobiliaria no medicos	Cantidad	Costo unitario	TOTAL
Andamios de madera o metal para Farmacia	4	S/ 1,000.00	S/ 4,000.00
Andamios para almacen	3	S/ 3,000.00	S/ 9,000.00
cafetera express	1	S/ 199.00	S/ 199.00
colchon	5	S/ 300.00	S/ 1,500.00
Dispensador de agua	2	S/ 249.00	S/ 498.00
Dispensador de papel	8	S/ 45.00	S/ 360.00
Escritorio de melamina	1	S/ 599.00	S/ 599.00
frigobar	1	S/ 499.00	S/ 499.00
lockers de 20 puertas	1	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00
mesa de dispensador de agua	2	S/ 100.00	S/ 200.00
mesa de trabajo larga de melamina	3	S/ 2,000.00	S/ 6,000.00
Mesa de trabajo para secretarias de melamin	1	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00
Mesa para 10 personas ovalada de madera	1	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00
Mesa redonda de melamina	1	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00
Mesitas	5	S/ 100.00	S/ 500.00
microondas	1	S/ 500.00	S/ 500.00
Mostrador	1	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00

Mueble ovalado de atencion al cliente	6	S/ 1,500.00	S/ 9,000.00
Pizarra acrilica (pequeña)	1	S/ 25.00	S/ 25.00
pizarra acrilica grande	1	S/ 270.00	S/ 270.00
reloj de pared	2	S/ 24.00	S/ 48.00
Silla giratoria alta	4	S/ 149.00	S/ 596.00
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/ 999.00	S/ 4,995.00
Televisor de 43"	1	S/ 1,999.00	S/ 1,999.00
Vitrina	10	S/ 300.00	S/ 3,000.00
Total			S/ 51,708.00

Mobiliario medico	Cantidad	Costo unitario	TOTAL
Camas clinicas	250	S/ 500.00	S/ 125,000.00
Sillas de ruedas	6	S/ 550.00	S/ 3,300.00
Modulo de quimioterapia	150	S/ 250.00	S/ 37,500.00
Camilla de tóxico	5	S/ 400.00	S/ 2,000.00
Peldaño 2 pasos	12	S/ 80.00	S/ 960.00
Camas UCI	5	S/ 2,500.00	S/ 12,500.00
Total			S/ 181,260.00

Equipo medicos	Cantidad	Costo unitario	TOTAL
Monitores multiparametros	4	S/ 2,000.00	S/ 8,000.00
Negatoscopio doble de pared	1	S/ 600.00	S/ 600.00
Negatoscopio 1 cuerpo	2	S/ 550.00	S/ 1,100.00
Estetoscopios	12	S/ 160.00	S/ 1,920.00
Termómetro digital	13	S/ 22.00	S/ 286.00
Acelerador lineal	2	S/ 600,000.00	S/ 1,200,000.00
Repisa para materiales	1	S/ 600.00	S/ 600.00
Reposero para medicamentos	5	S/ 1,000.00	S/ 5,000.00
Tensiómetro	5	S/ 219.00	S/ 1,095.00
Tachos metálicos (sanitario)	12	S/ 70.00	S/ 840.00
Tomógrafo simulador	1	S/ 150,000.00	S/ 150,000.00
Linterna manual medico	12	S/ 30.00	S/ 360.00
Sistema de hipertermia	30	S/ 600.00	S/ 18,000.00
Total			S/ 1,387,801.00

Terreno	S/ 2,720,000.00
Edificación	S/ 2,120,000.00
Mobilidaria no medicos	S/ 51,708.00
Mobiliario medico	S/ 181,260.00
Equipo medicos	S/ 1,387,801.00
Total de activos tangibles	S/ 6,460,769.00

Dep. Lineal A. tangibles	2023	2024	2025	2026	2027	Total depreciación	Recupero
	S/ 324,153.80	S/ 324,153.80	S/ 324,153.80	S/ 324,153.80	S/ 324,153.80		
	S/ 212,000.00	S/ 212,000.00	S/ 212,000.00	S/ 212,000.00	S/ 212,000.00		
Total	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/2,680,769.00	S/3,780,000.00

ACTIVO INTANGIBLE

	TOTAL
INVEST. MERCADO	S/ 4,000.00
LICENCIAS	S/ 2,000.00
SOFTWARE	S/ 6,000.00
SUNARP	S/ 1,000.00
OTROS	S/ 2,500.00
Total de activos intangibles	S/ 15,500.00

AMORT. ANUAL INTANG.	2023	2024	2025	2026	2027
Total	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00

Total de inversión	Total
Activos tangibles	S/ 6,460,769
Activos intangibles	S/ 15,500
Capital de trabajo	S/ -
Total	S/ 6,476,269

FLUJO ECONÓMICO

FLUJO ECONOMICO		S/ 2,599,685.52	S/ 2,714,463.25	S/ 2,832,769.76	S/ 2,954,711.76	S/ 5,745,299.19
DEPRECIACION		S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80	S/ 536,153.80
AMORTIZACION		S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/ 6,476,269.00	S/ 3,138,939.32	S/ 3,253,717.05	S/ 3,372,023.56	S/ 3,493,965.56	S/ 6,284,552.99

FLUJO DE CAJA FINANCIERO

PRESTAMO	S/ 2,266,694.15					
AMORTIZACION PRESTAMO		S/ 357,874.81	S/ 400,277.95	S/ 447,705.25	S/ 500,752.03	S/ 560,084.10
INTERESES		S/ 268,571.38	S/ 226,168.25	S/ 178,740.94	S/ 125,694.16	S/ 66,362.09
ESCUDO FISCAL POR INTERESES (30%)		S/ 80,571.41	S/ 67,850.47	S/ 53,622.28	S/ 37,708.25	S/ 19,908.63
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 4,209,574.85	S/ 2,593,064.54	S/ 2,695,121.33	S/ 2,799,199.64	S/ 2,905,227.61	S/ 5,678,015.42

FINANCIAMIENTO

		A.PROPIO	P.BANCARIO
		65%	35%
	TOTAL	S/ 4,209,574.85	S/ 2,266,694.15
ACTIVOS TANGIBLES	S/ 6,460,769.00	S/ 4,199,499.85	S/ 2,261,269.15
ACTIVOS INTANGIBLES	S/ 15,500.00	S/ 10,075.00	S/ 5,425.00
CAPITAL TRABAJO	S/ -	S/ -	S/ -
	S/ 6,476,269.00	S/ 4,209,574.85	S/ 2,266,694.15

De manera que, los datos del préstamo son los siguientes:

DATOS DEL PRESTAMO	
MONTO	S/ 2,266,694.15
TNAKM	11.25%
TEA	11.85%
TIEMPO	5
CUOTAS CONSTANTES	S/626,446.19

PERIODOS	SALDO	INTERES	AMORTIZACION	RENTA
2022	S/ 2,266,694.15			
2023	S/ 2,266,694.15	S/ 268,571.38	S/ 357,874.81	S/626,446.19
2024	S/ 1,908,819.34	S/ 226,168.25	S/ 400,277.95	S/626,446.19
2025	S/ 1,508,541.39	S/ 178,740.94	S/ 447,705.25	S/626,446.19
2026	S/ 1,060,836.14	S/ 125,694.16	S/ 500,752.03	S/626,446.19
2027	S/ 560,084.10	S/ 66,362.09	S/ 560,084.10	S/626,446.19

EVALUACIÓN

Cálculo del Costo de oportunidad del Inversionista (COK)

COSTO DE OPORTUNIDAD = COK	
TASA LIBRE DE RIESGO	3.32%
TASA DE POLÍTICA MONETARIA	11.85%
BETA	1.3
TLR + (TPM-TLR) * B	14.41%
	COK

Cálculo del costo promedio de capital (CPPC)

COSTO PROMEDIO PONDERADO GLOBAL DE CAPITAL(CPPGC=WACC)

FUENTES	INVERSION	%INVERSION	COSTOS	WACC
A. PROPIO	S/ 4,216,074.85	65%	14.41%	9.36%
P. BANCARIO	S/ 2,270,194.15	35%	8.35%	2.92%
TOTAL	S/ 6,486,269.00	100%		12.29%

COSTO DE LA DEUDA DESPUES DE IMPUESTOS	8.35%
EFR	3.50%

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Punto de Equilibrio

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	
INGRESOS POR VENTAS	S/ 289,496.03
COSTO VARIABLE TOTAL MES 1 (CV)	S/ 53,670.00
COSTO FIJO TOTAL MES 1 (CF)	S/ 50,500.00
PUNTO DE EQUILIBRIO	S/ 61,992.94

VAN esperado

	FLUJOS		
	ECONOMICO	FINANCIERO	
VAN	S/ 6,250,777.56	S/ 7,222,485.30	S/ 971,707.74
TIR	46.00%	62.12%	16%
B/C	1.9652	2.7157	75%
IR	196.52%	271.57%	75%
PR	3.955	3.524	-0.43

ANÁLISIS DE LA ELASTICIDAD DEL VAN

Económico			Financiero		
100%	S/	6,250,777.56	100%	S/	7,222,485.30
56%	S/	3,516,816.90	60%	S/	4,341,709.35
Variación		44%	Variación		40%
Elasticidad		4.37379291	Elasticidad		3.98862141
100%		44%	23%		
100%		40%	25%		

- Para el flujo de caja económico las ventas pueden caer como máximo un 23% para que el proyecto siga siendo rentable, y para el flujo de caja financiero las ventas pueden caer como máximo un 25% para que el proyecto siga siendo rentable.

Análisis de riesgo: Escenarios

EJEMPLO CON DATOS FICTICIOS	ESCENARIO PESIMISTA	ESCENARIO NORMAL	ESCENARIO OPTIMISTA	VALORES ESPERADO DEL PROYECTO
PESO	20%	70%	10%	100%
VANE	S/ 3,516,816.90	S/ 6,250,777.56	S/ 7,922,715.68	S/5,871,179.24
TIRE	32.59%	46.00%	53.93%	44%
PRCE	4.589	3.9551	3.7000	4.056
B/C E	1.5430	1.9652	2.2233	1.907
VANF	S/ 4,341,709.35	S/ 7,222,485.30	S/ 8,985,185.10	S/ 6,822,600.09
TIRF	42.76%	62.12%	73.64%	59%
PRCF	4.165	3.524	3.289	3.629
B/CF	2.0314	2.7157	3.1345	2.621

- 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/1.5430 y para la relación beneficio/costo financiero se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se obtendría S/2.0314 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/1.9652 y para la relación beneficio/costo financiero se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se conseguiría S/ 2.7157 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/ 2.2233 y para la relación beneficio/costo financiero se obtiene que, por cada sol que se invierta en

la empresa, se tendrá S/ 3.1345 de ganancia. Esto significa que el proyecto en un escenario optimista es atractivamente rentable y por lo tanto viable.

- Así se concluye la viabilidad económica y financiera; ya que, para el flujo económico se obtuvo lo siguiente: Valor Actual Neto S/ 6,250,777.56, Tasa Interna de Retorno 46%, Beneficio/Costo 1.962, Índice de Rentabilidad 196.2% y el Periodo de Recupero es de 3.9551; y, para el flujo financiero se obtuvo lo siguiente: Valor Actual Neto S/7,222,485.30, Tasa Interna de Retorno 62.12%, Beneficio/Costo 2.7157, Índice de Rentabilidad 271.57% y el Periodo de Recupero es de 3.524.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Viabilidad Estratégica:

Se llega a la conclusión que, si existe una viabilidad estratégica, ya que a través del estudio de las Fuerzas de Porter, la matriz SEPTED, la Cadena de Valor y el FODA nos muestran que el proyecto tiene viabilidad, además de llegar a recalcar la gran importancia que ha tenido el sector salud, debido a que las personas tienen mayor cuidado de su salud y más aun a raíz de la pandemia. Asimismo, se evidencia que a través de la realización tanto de la Matriz EFI y EFE se demuestra que el contexto tanto interno como externo resulta muy favorable, ya que las calificaciones que dieron son de 3 y 2.80 respectivamente, lo que significa que existe viabilidad estratégica para la clínica. Por último, se recomienda que en este estudio la empresa pueda implementar como una de sus ventajas competitivas a la eficacia, para que así llegue a satisfacer la demanda de aquellos niños con leucemia que buscan una atención de calidad, que acompañe todo su proceso de tratamiento.

Viabilidad de Mercado:

Se llega a la conclusión que, a través de toda la información obtenida de distintas fuentes secundarias, se ha demostrado que existe una demanda insatisfecha de niños que sufren leucemia en la Región Arequipa. Así el mercado objetivo son todas las personas de 0 a 17 años de edad que padecen de leucemia que pertenecen al nivel socioeconómico A y B. Además de ofrecerles una atención óptima y de calidad que acompañe al niño en todo su proceso de tratamiento y recuperación. Por último, se recomienda para este estudio que la clínica pueda abarcar la mayor cantidad de la demanda insatisfecha establecida en Arequipa, debido a que será necesario para ayudar a todos los niños en su pronto diagnóstico y su tratamiento, y bajen los niveles de fallecimientos.

Viabilidad Técnica:

Se llega a la conclusión, a través del estudio técnico que la mejor localización para la creación de la clínica es en Arequipa ya que por medio del método de localización utilizado se obtuvo para este lugar una ponderación de 4.6, llegando a adquirir el mejor terreno para la implementación de la clínica de leucemia infantil, la cual contara con la extensión de los espacios adecuados para ofrecer el mejor servicio en el diagnóstico, tratamiento y diferentes servicios complementarios. Por último, se recomienda en este estudio tener en cuenta constantes capacitaciones a todo el personal médico para que

tengan en cuenta la reducción de desperdicios ocasionados por las diferentes prácticas de salud.

Viabilidad Organizacional:

Se llegó a la conclusión que el estudio organizacional que establece la clínica se realizó a partir de la gestión de los procesos, con la finalidad de tener una eficiencia óptima. Asimismo, se implementará de manera correcta y clara una constante gestión del conocimiento que le permita tener una ventaja competitiva, ya que como sabemos el personal dentro de la clínica es una fuente importante en la retención del conocimiento, y así la clínica tendrá en cuenta formarlos de manera profesional, para que puedan tener mayor nivel competitivo de cada uno de sus colaboradores, llegando a tener una mayor satisfacción laboral. Por último, se recomienda que en el estudio organizacional que se logre la implementación adecuada de la gestión del conocimiento, ya que por medio de este se podrá transmitir de manera eficiente el conocimiento a toda la empresa, llegando a mejorar la atención de todos los pacientes de manera óptima. Además, se recomienda que la clínica implemente la protección de salud y vida para todo su personal, y así se reduzcan los riesgos dentro de esta.

Viabilidad Económica y Financiera:

Se concluyó que el total de inversión para la creación de la clínica tiene un valor de S/ 6,476,269.00, lo cual S/ 2,266,694.15 representado por un 35% será financiado por un préstamo bancario con una TEA de 11.85% y con un plazo de 5 años, pagando una renta anual de S/626,446.19. Asimismo, el costo de oportunidad (COK) tiene un valor de 14.41% y el costo promedio ponderado (WACC) tiene un valor del 12.29%. Además, a través de la realización del estado de ganancias y pérdidas de 5 años, se llegó a observar que existe una utilidad neta positiva. Por último, se realizó la evaluación que nos permitió identificar la viabilidad económica y financiera de la clínica, teniendo el flujo económico los siguientes valores: Valor actual neto de S/ 6,250,777.56, una tasa interna de retorno del 46%, un beneficio/costo de 1.9652, un índice de rentabilidad del 196.52% y un periodo de recupero de 3 años y 9 días; y, para el flujo financiero los valores son: Valor actual neto de S/ 7,222,485.30, una tasa interna de retorno del 62.12%, un beneficio/costo de 2.7157, un índice de recupero de 271.57% y una periodo de recupero de 3 años y 5 días. Se recomienda para el estudio trabajar con una tasa que favorezca a la organización de la que se está planteando en el proyecto como a la entidad financiera. De igual forma después de identificar la variación y

elasticidad del VAN para el flujo económico y financiero se demuestra que en el primero, las ventas pueden disminuir máximo hasta en un 23% y para el segundo, pueden disminuir hasta un 25% para que el proyecto pueda seguir siendo rentable

Referencias

- Andina*. (15 de febrero de 2022). Cáncer infantil: 1,800 casos nuevos se detectan anualmente en Perú. <https://andina.pe/agencia/noticia-cancer-infantil-1800-casos-nuevos-se-detectan-anualmente-peru-881011.aspx>
- Andina*. (15 de enero de 2010). Por cada cien pacientes con cáncer en Arequipa seis son niños, revela IREN Sur. <https://andina.pe/agencia/noticia-por-cada-cien-pacientes-cancer-arequipa-seis-son-ninos-revela-iren-sur-274678.aspx>
- Andina*. (15 de febrero de 2022). Cáncer infantil: mayor incidencia de atenciones se registra en nueve regiones. <https://andina.pe/agencia/noticia-cancer-infantil-mayor-incidencia-atenciones-se-registra-nueve-regiones-881142.aspx>
- American Cancer Society*. (12 de febrero de 2019). ¿Qué es la leucemia en niños?. <https://www.cancer.org/es/cancer/leucemia-en-ninos/acerca/que-es-leucemia-en-ninos.html#:~:text=Las%20leucemias%20son%20c%C3%A1nceres%20que,otros%20tipos%20de%20c%C3%A9lulas%20sangu%C3%ADneas.>
- AMIIF. (2022). El futuro de la salud: las tendencias a seguir en 2022. <https://amiif.org/el-futuro-de-la-salud-las-tendencias-a-seguir-en-2022/>
- BBVA. (2022). BBVA Research ajusta previsión de crecimiento de la economía peruana para 2022 y 2023. <https://www.bbva.com/es/pe/bbva-research-ajusta-prevision-de-crecimiento-de-la-economia-peruana-para-2022-y-2023/>
- Córdoba, M. N., y Monsalve, C. (s.f.). *TIPOS DE INVESTIGACIÓN: Predictiva, proyectiva, interactiva, confirmatoria y evaluativa*
- Ccoillo Sandoval, M. (7 de agosto de 2021). Solo hay un oncólogo pediátrico por cada 66 niños con cáncer. *Saludconlupa*. <https://saludconlupa.com/noticias/solo-hay-un-oncologo-pediatrico-por-cada-66-ninos-con-cancer/>
- CPI. (2022). PERÚ: POBLACIÓN 2022. <https://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/23/poblacion%202022.pdf>
- Deloitte. (2022). Perspectivas del Sector de Cuidado de la Salud 2022. <https://www2.deloitte.com/pe/es/pages/life-sciences-and-healthcare/articles/perspectivas-del-sector-cuidado-de-la-salud-2022.html>
- El Peruano*. (2022). Reglamento de la Ley N° 30895, Ley que fortalece la función rectora del Ministerio de Salud. <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/reglamento-de-la-ley-no-30895-ley-que-fortalece-la-funcion-decreto-supremo-n-030-2020-sa-1893707-8/>

- El Comercio*. (25 de enero del 2022). Más de 750 niños murieron por leucemia en el Perú en los tres años previos a la pandemia. <https://elcomercio.pe/tecnologia/ciencias/mas-de-750-ninos-murieron-por-leucemia-en-el-peru-en-los-tres-anos-previos-a-la-pandemia-noticia/?ref=ecr>
- France24*. (9 de marzo del 2022). Crisis política en Perú: ¿Caerá el presidente Pedro Castillo? <https://www.france24.com/es/programas/el-debate/20220309-peru-crisis-politica-pedro-castillo-mocion>
- Gerencia regional de salud Arequipa. (2016). Análisis de situación de salud. http://www.dge.gob.pe/portal/Asis/indreg/asis_arequipa.pdf
- Gob.pe (24 de noviembre del 2021). Presupuesto del sector Salud permitirá financiar lucha contra la COVID-19, anemia, cáncer y otros programas de salud pública. <https://www.gob.pe/institucion/minsa/noticias/563378-presupuesto-del-sector-salud-permitira-financiar-lucha-contra-la-covid-19-anemia-cancer-y-otros-programas-de-salud-publica>
- Hospital Clínica Benidorm. (2018). Hospital Clínica Benidorm pone en marcha un proyecto para sensibilizar a empleados y pacientes sobre buenas prácticas ambientales. <https://www.clinicabenidorm.com/buenas-practicas-ambientales/>
- Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas. (2021). EVALUACIÓN DE TECNOLOGÍA SANITARIA. <https://docs.bvsalud.org/biblioref/2021/11/1344418/revision-rapida-n-022-2021.pdf>
- Instituto Nacional de Cáncer (NCI). (2022). Los pacientes de cáncer tal vez continúen usando la telemedicina incluso después de la pandemia. <https://www.cancer.gov/espanol/noticias/temas-y-relatos-blog/2022/aumento-telemedicina-atencion-cancer-durante-pandemia>
- La Cámara*. (15 de marzo del 2022). Economía peruana creció 2,86% en enero del 2022. <https://lacamara.pe/economia-peruana-crecio-286-en-enero-del-2022/>
- La República*. (14 de diciembre de 2020). Arequipa: incrementan casos de leucemia en adolescentes. <https://larepublica.pe/sociedad/2020/12/14/arequipa-incrementan-casos-de-leucemia-en-adolescentes-lrsd/>
- MINSA*. (14 de febrero de 2022). Perú: Cada año hay 1800 casos nuevos de cáncer infantil y 400 niños fallecen a causa de esta enfermedad. <https://www.gob.pe/institucion/minsa/noticias/583555-peru-cada-ano-hay-1800-casos-nuevos-de-cancer-infantil-y-400-ninos-fallecen-a-causa-de-esta-enfermedad>

Organización Panamericana de la Salud (OPS). (2022). COMITÉ CLÍNICO DE LEUCEMIA
- Iniciativa Mundial contra el Cáncer Infantil en Perú.
<https://www.paho.org/es/iniciativa-mundial-contra-cancer-infantil-peru/iniciativa-mundial-contra-cancer-infantil-peru-8>