



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**EMPRESA DE SERVICIOS EN GESTIÓN DE SALUD
OCUPACIONAL EN EL CONO SUR DE LIMA**

**PRESENTADO POR
BRANDON SMITH UGARTE SALAS**

**PLAN DE NEGOCIOS
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN**

LIMA – PERÚ

2018



CC BY-NC-SA

Reconocimiento – No comercial – Compartir igual

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN**

PLAN DE NEGOCIOS

**EMPRESA DE SERVICIOS EN GESTIÓN DE SALUD
OCUPACIONAL EN EL CONO SUR DE LIMA**

Presentado por:

Bachiller: Brandon Smith Ugarte Salas

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN**

LIMA, PERÚ

2018

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	5
CAPÍTULO I: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES.....	7
1.1 Nombre o razón social.....	7
1.4 Objetivos de la empresa, principio de la empresa en marcha	10
1.5 Ley de MYPE micro y pequeña empresa.	13
1.7 Cuadro de Asignación de Personal	20
1.8 Forma Jurídica Empresarial	21
1.9 Registro de marca y procedimiento en INDECOPI.....	21
1.10 Requisitos y trámites municipales	24
1.11 Régimen tributario procedimiento desde la obtención del Ruc y modalidades	24
1.12 Régimen laboral especial y general laboral.....	25
1.13 Modalidades de contratos laborales	25
1.14 Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas.....	26
CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO	27
2.1 Descripción del entorno del mercado	27
2.2 Ámbito de acción del negocio.....	28
2.3 Descripción del bien o del servicio	29
2.4 Estudio de la demanda.....	31
2.4.1 Análisis de mercado	31
2.4.2 Tendencias del mercado.	34
2.6 Determinación de la demanda insatisfecha.....	38
2.7 Proyecciones y provisiones para comercializar	39
2.8 Descripción de la política comercial	40
2.9 Cuadro de la demanda proyectada para el servicio.	42

CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO	43
3.1. Tamaño del negocio, factores determinantes.....	43
3.2 Proceso y tecnología	44
3.2.1 Descripción y diagrama de los procesos	44
3.2.2. Capacidad instalada y operativa	46
3.2.3. Cuadro de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos.	47
3.2.4. Infraestructura y características físicas	49
3.3 Localización del negocio, factores determinantes	50
3.3.1 Localización del negocio	50
CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO	53
4.1 Inversión fija	53
4.1.2 inversión intangible.....	53
4.2 Capital de trabajo	54
4.3 Inversión total	55
4.4 Estructura de la inversión y financiamiento	55
4.5 fuentes financieras	56
CAPÍTULO V: ESTUDIO DE LOS COSTOS – INGRESOS – EGRESOS	58
5.1 Presupuesto de los Costos.....	58
a. Presupuesto de Mano de Obra Indirecta.....	58
5.2 Punto de Equilibrio	60
5.3 Estado de Ganancias y Pérdidas	62
5.4 Presupuesto de Ingresos.....	63
5.5 Presupuesto de Egresos	63
5.6 Flujo de Caja Proyectado	64
5.7 Balance General.....	65
CAPÍTULO VI: EVALUACIÓN	66

6.1 Evaluación Económica Financiera del Proyecto.....	66
6.1.1 Costo Promedio de Capital.....	66
6.1.2 Indicadores de Rentabilidad	67
6.2 Evaluación Social	68
6.3 Evaluación Ambiental.....	68
CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	70
7.1 Conclusiones.....	70
7.2 Recomendaciones.....	72
Referencias:.....	73

RESUMEN EJECUTIVO

Actualmente, nuestro país y nuestro gobierno se rigen a las leyes con respecto a Seguridad y Salud en el Trabajo 29783, ley que alinea a todas las empresas industriales bajo su reglamento Decreto Supremo 005-2012 TR. La RM 312-2011,

UGARSALUD S.A.C. en adelante es una Organización con amplio conocimiento en el campo de la gestión de salud ocupacional. Nace oportunamente con la idea de negocio de la gestión de salud ocupacional, cumpliendo e invocando al cumplimiento de las normas de la ley anteriormente mencionado, de esta manera este precedente nos permitirá ser más eficientes con los servicios a brindar, cual están dirigidos a todas las empresas industriales de alto riesgo, considerando a empresas de alto riesgo aquellos que tienen como core bussines al personal operativo, estos están propensos a cualquier accidente laboral, también están aspectos fundamentales como las enfermedades ocupacionales producto de la mala manipulación de quipos o materiales en labores forzosas que atentan la integridad física del colaborador. Estas empresas industriales desarrollan sus actividades económicas al Sur de la ciudad de Lima.

Somos una empresa altamente calificada y comprometida con el servicio para con nuestros clientes, trabajamos de la mano con un staff médico altamente profesional y experto en la materia, en la actualidad hablamos de profesionales que tienen amplio y solido conocimiento de normas y leyes expuestas por nuestro gobierno, es por eso que UGARSALUD SAC promueve salud y desarrollo al servicio de la sociedad, somos conscientes y responsables de la aplicación y cumplimiento de la ley 29783 Ley de Seguridad y Salud en el trabajo, el cual

reconoce la importancia del involucramiento y compromiso de todo nuestro personal para avanzar en las mejoras de prevención y de riesgos laborales con la finalidad de promover una cultura de prevención y así lograr la implementación de una política de salud y seguridad en el trabajo. Si bien es un factor muy importante para una organización es la del ahorro financiero, el cual dichas organizaciones pueden evitar situaciones legales con entes reguladores que demandan tiempo y dinero al momento de contar con la prestación de nuestros servicios médicos ocupacionales.

Es por eso que este plan de negocio tiene la más alta expectativa de ser una empresa altamente rentable y de mucho éxito.

Al iniciar de este plan de negocios encontraremos aspectos importantes de mucha consideración para la constitución de un negocio.

Posteriormente, se podrá revisar el desarrollo del estudio de mercado, concepto importante para conocer la oferta y demanda de nuestro servicio a ofrecer. Seguidamente a ello se definirán los recursos humanos, materiales y entre otros aspectos económicos para lograr poner en marcha nuestro negocio.

Además sin menor importancia revisaremos la revisión y el financiamiento de costos, lo cual son necesarios e importante para el inicio de operaciones de una empresa. También se realizarán las evaluaciones económicas para así observar si nuestra organización serpa viable dentro de una inversión en determinado espacio y lugar.

Al final de todo lo mencionado, se dará a conocer cuál es el comportamiento de la empresa, considerando las conclusiones y recomendaciones del proyecto.

CAPÍTULO I: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

1.1 Nombre o razón social

La razón social contará con el siguiente nombre UGARSALUD S.A.C. Empresa que brindará el servicio de médicos ocupacionales.

La razón social es el nombre que identifica a la empresa, no necesariamente tiene que coincidir con el nombre comercial, sin embargo en mi caso utilizaré el mismo nombre para los temas comerciales.

Procedimiento para formalizar el nombre de mi empresa:

- El trámite se realiza en SUNARP.
- Búsqueda de nombre disponible tiene un costo de S/. 5.00 Soles en un plazo máximo de 30 minutos.
- Una vez obtenido el nombre, se realizará el pago de reserva por el costo de S/. 20.00 Soles.
- Posterior al registro de del nombre en SUNARP se debe obtener el RUC en la SUNAT.
- A ello se debe elaborar una minuta y presentar al notario para la constitución en escrituras públicas.

1.2 Actividad económica o codificación internacional (CIIU)

Mi negocio como tal se desarrollara con la siguiente actividad económica:

CIIU 8690 Otras actividades de atención de la salud humana.

Esta información se visualiza en la SUNAT, ingresando por la página web de la misma con dirección a orientación tributaria, ingresando en RUC empresa en el margen derecho aparecerán tablas anexas, una vez ingresado en esta opción podremos hacer búsqueda de nuestro código de actividad económica eligiendo la cual más se asemeje a nuestro rubro económico.

1.3 Ubicación y factibilidad municipal y sectorial

La ubicación de la empresa estará ubicada en el Cono Sur de Lima, en el distrito de Lurín, zona céntrica, estratégica y cercana a las empresas industriales del medio, en estos últimos tiempos las clínicas de salud ocupacional han ido en crecimiento en este distrito, ya que son buenos indicios para poder fortalecer nuestras estrategias médicas.

1.3.1 Licencia Municipal de Lurín:

Gerencia de Desarrollo Económico:

Licencia de funcionamiento para establecimientos con un área de hasta 100 m² y con una capacidad no mayor de almacenamiento de 30% del área total del local.

1.3.2 Requisitos:

- Presentar solicitud firmada por el solicitante en el formato de reproducción gratuita, o solicitud simple según el artículo 41.1.6 de la Ley N° 27444 con carácter de declaración jurada, que incluye lo siguiente:
 - Numero de RUC y DNI o carne de extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales, según corresponda.
 - Número de DNI o carne de extranjería del representante legal, en caso de persona jurídica u otros entes colectivos, o tratándose de personas naturales que actúa mediante representación.
- Copia de la vigencia poder de representante legal, en el caso de personas jurídicas u otros entes colectivos.
- Cartas poder simple en caso de representación de persona natural.
- Declaración Jurada de Observancia de las condiciones de Seguridad, para establecimientos con una área hasta 100 m² y capacidad de almacenamiento no mayor de 30 % de área local del local.
- Pago del derecho de trámite.

1.3.3 Requisitos específicos:

Adicionales de ser el caso, según sea el giro del establecimiento se presentara lo siguiente:

- Copia simple del título profesional en caso de servicios relacionados con la salud.
- Informar sobre el número de estacionamiento de acuerdo a la normativa vigente, en la Declaración Jurada.

- Copia simple de la autorización sectorial respectiva en el caso de aquellas actividades que conforme a Ley la requieran de manera previa al otorgamiento de la licencia de funcionamiento.
- Copia simple de la autorización expedida por el Ministerio de Cultura conforme a la Ley N° 28296, Ley General del Patrimonio Cultural de la Nación excepto en los casos en que el Ministerio de Cultura haya participado en las etapas de remodelación y monitoreo de ejecución de obras previas inmediatas a la solicitud de la licencia del local por el cual se solicita la licencia.

1.4 Objetivos de la empresa, principio de la empresa en marcha

La empresa, como enfoque principal de acuerdo a la ley N° 29783 ley de seguridad y salud en el trabajo está orientado a las empresas industriales de alto riesgo que están sujetos al cumplimiento de la ley, básicamente estamos hablando del servicio que se dará a nuestros clientes en este caso dependerá de acuerdo al tipo y cantidad de trabajadores por cada empresa. Las empresas que tengan más de 500 trabajadores en sus instalaciones deberán tener un médico ocupacional perenne por un mínimo de 6 horas y máximo 8 horas por 5 días a la semana. De ser una empresa inferior a 500 trabajadores podrá optar por un médico ocupacional con presencia de 4 horas diarias por dos días a la semana.

1.4.1 Misión

“Somos una empresa especializada altamente capacitada que brinda soporte y gestión de salud ocupacional a empresas industriales de alto riesgo”.

1.4.2 Visión

Ser una de las empresas reconocidas en el ámbito salud ocupacional con servicios de alta calidad, para así convertirnos en socios estratégicos de nuestros clientes.

1.4.3 Valores

Para brindar un buen servicio es muy importante generar y crear un buen clima laboral basado en una cultura de valores desde la primera persona, hasta la última; detalles que nos permitirán generar e inspirar confianza en nuestros clientes internos y externos.

➤ Responsabilidad:

Valor fundamental e importante para lograr objetivos a corto, mediano y largo plazo, cada colaborador actúa de acuerdo a las políticas y cultura que fomenta nuestra empresa.

➤ Calidad de Servicio:

Es el compromiso que tenemos desde el primer día de trabajo con cada cliente con el objetivo de garantizar nuestra calidad de servicio.

➤ Compromiso:

Será la caracterización principal de nuestra empresa, resultados que generarán buenas recomendaciones de nuestros clientes para dar a conocer la pasión de nuestro servicio para con nuestros clientes.

1.4.4 Objetivos

- Brindar un servicio de calidad a través de procedimientos y herramientas eficientes con la participación de recursos humanos idóneos para los roles a desempeñar.
- Brindar y promover un clima laboral bajo los estándares laborales que permitan generar interés y motivación en cada uno de los involucrados que forman parte de nuestra organización.
- Fortalecer nuestros valores y políticas de trabajo que nos permitan generar buenas prácticas laborales en función a resultados positivos que beneficien a nuestra organización.
- Ser la empresa líder del mercado.
- Incrementar las ventas.
- Aumentar los ingresos.
- Generar mayores utilidades.
- Obtener una mayor rentabilidad.
- Lograr una mayor participación en el mercado.
- Ser una marca líder en el mercado.
- Aumentar el número de vendedores.
- Aumentar el número de activos.

1.4.5 Principios

Los principios de empresa y cultura marcan nuestra manera de trabajar:

- La satisfacción de nuestros clientes determina nuestra forma de actuar.
- Una relación superior de calidad-precio nos posicionará en el mercado.
- Optar por el camino más rápido y por procesos sencillos nos asegura el éxito.
- Cumplimos con las leyes vigentes y con nuestra normativa interna.
- Asumimos nuestra responsabilidad en la actividad diaria.
- El trato justo y correcto es un deber de todos en nuestra empresa.
- Nos respetamos y apoyamos de forma recíproca.
- Nuestros acuerdos se llevan a cabo en un marco de confianza y fiabilidad.
- El elogio, el reconocimiento y la capacidad de crítica en nuestro trabajo diario determinan el clima de la empresa.
- Nos rodeamos de empleados competentes; así garantizamos el buen funcionamiento de cada departamento aun en ausencia del responsable.

1.5 Ley de MYPE micro y pequeña empresa.

La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso

a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

1.5.1 Art. 3° Características MYPE:

Las MYPE, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

1.6 Estructura Orgánica

La estructura orgánica de la empresa será funcional, esta nos permitirá que las operaciones serán más fluidas, considerando que es una empresa pequeña en crecimiento.

Esta empresa estará compuesta por dos socios, con un 80% y 20% respectivamente.

Estará consignada por dos áreas diferenciadas una de otra: Administración General y Operaciones.

1.6.1 Organigrama

La empresa será gráficamente de la siguiente manera:

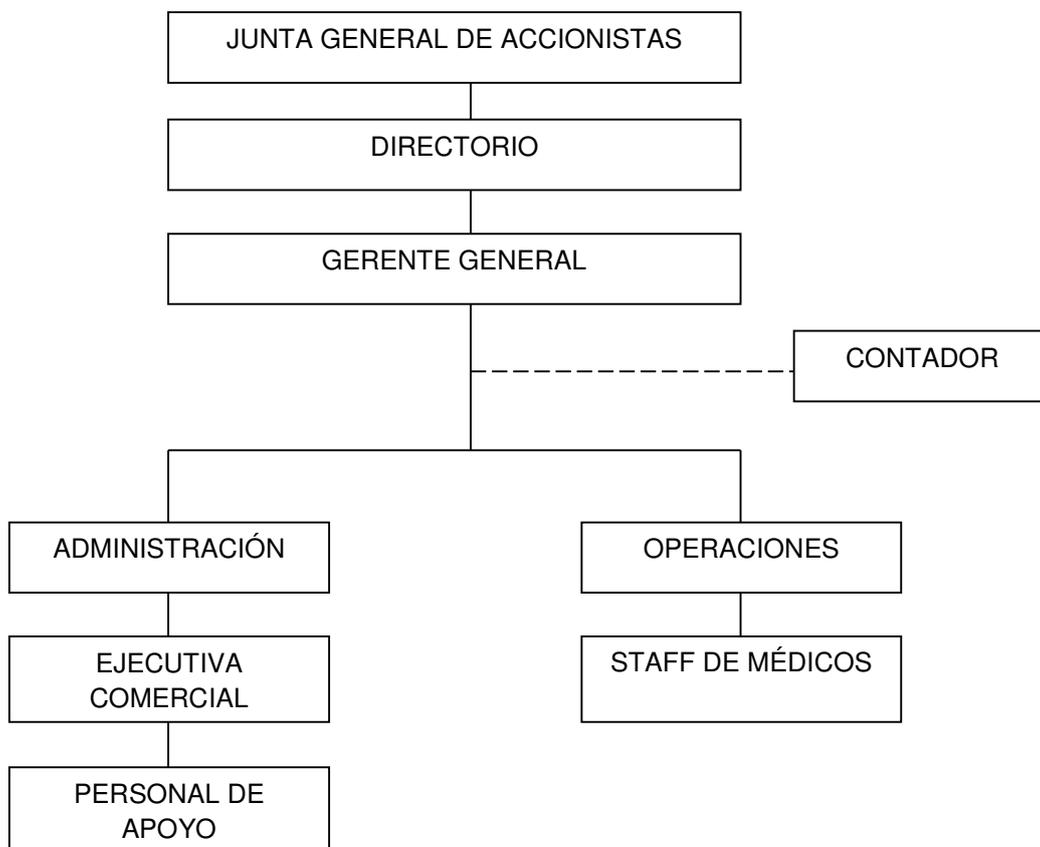


Figura 1: Organigrama

1.6.2 Perfil y funciones de puesto

Tabla 1.

Gerente General	
Requisitos	Funciones
Estudios universitarios en el campo de la Administración, Derecho, Medicina u otros.	<ul style="list-style-type: none">• Organizar, programar y planificar objetivos y estrategias empresariales.• Coordinar y supervisar los cargos de gestión.• Dar conformidad y validar contratos con empresas y clientes que forman parte de nuestro servicio.• Manejar al personal que se encuentre bajo su cargo de acuerdo a competencias y responsabilidades.• Entrevistar y contratar al puesto de apoyo, y cargos de gestión, asegurándose que cumplan sus funciones de acuerdo a las descripciones de su cargo, reuniéndose periódicamente con su personal.• Reclutar personal médico asistencial, para la gestión médica en las empresas a brindar servicio.• Organizar, programar y planificar objetivos y estrategias empresariales para aumento de clientes y volumen de ventas a fin de que se cumpla las metas fijadas por la gerencia.

Ejecutivo Comercial

Requisitos

Estudios universitarios o carreras técnicas en Administración, Ciencias de la comunicación, Relaciones públicas, Marketing o Carreras afines.

Funciones

- Desarrollar gestiones orientadas hacia la calidad, consistencia, productividad y rentabilidad de la empresa coordinando con el jefe de administración.
- Realizar cotizaciones a los clientes de acuerdo a sus necesidades.
- Desarrollar el plan de ventas, plan de Marketing anual y aplicación de estrategias, asegurando el cumplimiento de objetivos, políticas y metas fijadas por la empresa.
- Organizar eventos mensuales en la empresa (Reuniones de trabajo con personal médico y administrativo), realizar estudio de mercado para el lanzamiento de nuevos servicios, evaluar requerimiento de consumidores potenciales.
- Realizar estrategias de marketing como actualización de redes sociales, eventos y otros.
- Realizar el seguimiento de los proyectos aceptados desde la cotización hasta la encuesta de satisfacción para medir nuestro nivel de servicio.
- Realizar el requerimiento y compra de materiales de oficina para nuestro personal operativo.

Staff de Médicos	
Requisitos	Funciones
<p>Profesional en la carrera profesional de Medicina, con especialización y/o estudios en salud ocupacional (maestría, diplomados, capacitaciones, otros.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluar las condiciones de trabajo y como éstas pueden afectar la salud de los trabajadores y la prevención de enfermedades ocupacionales. • Fomentar el ambiente laboral seguro y saludable al ofrecer un marco que permita a las empresas identificar y controlar sus riesgos de salud y seguridad. • Reducir el potencial de incidentes y accidentes apoyando al cumplimiento de las normas y leyes en salud ocupacional. • Elaborar del plan de trabajo de salud ocupacional.
Personal de Apoyo	
Requisitos	Funciones
<p>Estudios universitarios y/o técnicos en la especialidad de redes y programación de TI.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar la alimentación de la base de datos de los clientes actuales y posibles clientes. • Apoyar en los trámites necesarios e inherentes a la actividad de la empresa. • Crear material de Marketing digital (Banner, tarjetas de presentación, hojas membretadas, Brochure's entre otros.)

Contador	
Requisitos	Funciones
Estudios universitarios y/o técnicos en Contabilidad.	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar cuentas por pagar, cuentas por cobrar, planilla de sueldos, realizar conciliaciones de cuentas de contabilidad general, declaración de impuestos; así como también la revisión de los estados financieros.

1.7 Cuadro de Asignación de Personal

Tabla 2.

RÉGIMEN ESPECIAL LABORAL			
Cargo	N° de Personas	Remuneración Mensual	Remuneración Anual
Administrador	1	S/ 2,000.00	S/ 24,000.00
Ejecutivo Comercial	1	S/ 1,500.00	S/ 18,000.00
Personal de Apoyo	1	S/ 930.00	S/ 11,160.00
Total			S/ 53,160.00

Tabla 3.

RENTA DE 4TA CATEGORÍA			
Cargo	N° de Personas	Remuneración Mensual	Remuneración Anual
Contador	1	S/500.00	S/6,000.00
Total		S/500.00	S/6,000.00

Tabla 4.

RÉGIMEN GENERAL			
Cargo	N° de Personas	Remuneración Mensual	Remuneración Anual
Medico Ocupacional	1	S/2,500.00	S/35,000.00
Total			S/35,000.00

1.8 Forma Jurídica Empresarial

Bajo la modalidad de una Mype se puede formar una empresa como Persona Natural o Jurídica, en este caso se constituirá como persona jurídica.

Además se eligió como tipo de empresa SAC (Sociedad Anónima Cerrada): tiene un límite mínimo de 2 socios y un máximo de 20. Es una figura dinámica y la más recomendable para una empresa familiar, chica o mediana. Es el tipo de empresa más común en Perú. No tiene acciones en el Registro Público del Mercado de Valores.

1.9 Registro de marca y procedimiento en INDECOPI

Completar y presentar tres ejemplares del formato de la solicitud correspondiente (dos para la Autoridad y uno para el administrado).

Indicar los datos de identificación del(s) solicitante(s):

Para el caso de personas naturales:

Consignar el número del Documento Nacional de Identidad (DNI), Carné de Extranjería (CE) o Pasaporte e indicar el número del Registro Único de Contribuyente (RUC), de ser el caso.

Para el caso de personas jurídicas: consignar el número del Registro Único de Contribuyente (RUC), de ser el caso.

En caso de contar con un representante, se deberá indicar sus datos de identificación y será obligatorio presentar el documento de poder.

Señalar el domicilio para el envío de notificaciones en el Perú (incluyendo referencias, de ser el caso).

Indicar cuál es el signo que se pretende registrar (denominativo, mixto, tridimensional, figurativo u otros).

Si el signo es mixto, figurativo o tridimensional se deberá adjuntar su reproducción (tres copias de aproximadamente 5 cm de largo y 5 cm de ancho en blanco y negro o a colores si se desea proteger los colores).

De ser posible, se sugiere enviar una copia fiel del mismo logotipo al correo electrónico: logos-dsd@indecopi.gob.pe, (Formato sugerido: JPG o TIFF, a 300 dpi y bordes entre 1 a 3 pixeles).

Consignar expresamente los productos y/o servicios que se desea distinguir con el signo solicitado, así como la clase y/o clases a la que pertenecen. Para saber las clases a las cuáles pertenecen los productos o servicios a distinguir, se sugiere entrar al buscador PERUANIZADO.

Adjuntar los medios probatorios que acrediten el uso efectivo en el mercado del nombre comercial cuyo registro se solicita, para cada una de las actividades a distinguir.

Firmar la solicitud por el solicitante o su representante.

Adjuntar la constancia de pago del derecho de trámite, cuyo costo equivale al 13.90% de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) por una clase solicitada, esto es S/.

534.99 Nuevos Soles. Este importe deberá pagarse en la sucursal del Banco de la Nación ubicado en el Indecopi-Sede Sur, Calle De La Prosa N° 104- San Borja, o bien realizar el pago a través de una de las modalidades que se ofrecen.

*Poderes

Si el solicitante actúa a través de un representante, deberá adjuntar el poder.

Personas naturales:

Requieren documento privado, o necesita legalización. Personas jurídicas: requieren documento privado en el que se indique la calidad de la persona que otorga el poder. Por ejemplo: apoderado, director, entre otros. No necesita legalización.

En caso el representante sea al Gerente General de una persona jurídica peruana, no será obligatoria la presentación del poder, solo bastará una declaración jurada donde se indique la calidad del representante, la cual estará sujeta a fiscalización posterior a través de la información proporcionada por SUNARP.

En caso de renuncia de derechos, el documento poder deberá contar con firma legalizada por un notario.

Si hubiese sido otorgado en el extranjero, deberá contener la secuencia de legalizaciones hasta el consulado peruano.

1.10 Requisitos y trámites municipales

Se necesitará como requisito y trámite municipal lo siguiente:

- Se verificará si los giros son compatibles con la zonificación.
- Se orientará en las condiciones de seguridad en Defensa Civil de acuerdo al o los giros a desarrollar.
- De proceder estos trámites, ingresarán los datos del solicitante al sistema, emitiéndose el formato de solicitud de Declaración Jurada de la licencia de funcionamiento.
- Se efectuará el pago de la tasa correspondiente por el concepto de licencia de funcionamiento.
- Se programarán inspecciones técnicas básicas por parte de Defensa Civil.
- De no existir observaciones se procederá con la emisión de la licencia de funcionamiento y el certificado de Defensa Civil.

1.11 Régimen tributario procedimiento desde la obtención del Ruc y modalidades

1.11.1 Régimen tributario general

Para efectos del proyecto se ha decidido escoger el régimen general tributario, se tiene de conocimiento que todo tipo de empresa, de cualquier índole o tamaño

puede acogerse a la misma. Asimismo, pueden inscribirse las pequeñas empresas, en este caso nuestra empresa será inscrita en dicho régimen.

En esta oportunidad nuestra prestación de servicios como la que es servicios médicos ocupacionales, se acogerá al régimen general tributario, debido a que este tipo de empresa no puede acogerse al régimen especial, por ser de actividad de medicina.

1.12 Régimen laboral especial y general laboral

Para los primeros años de la empresa en marcha se trabajará con dos tipos de planillas, una para los trabajadores que se encuentran en el área administrativa el cual se establecerá bajo el régimen especial laboral, y por otro lado a los médicos ocupacionales el cual estarán en el régimen general laboral con todos sus beneficios sociales por ley, esto con la intención de evitar alta rotación de personal.

1.13 Modalidades de contratos laborales

Los contratos serán de criterio privado, el cual se desarrollará con detalle las condiciones laborales, toda esta labor amerita realizarse bajo la dirección de un inmediato a cambio de una remuneración o retribución económica, especificando claramente las actividades y funciones a realizar dentro de la organización.

La empresa en nuestro plan de negocios se está considerando un contrato sujeto bajo la modalidad temporal, por inicio de actividades.

1.14 Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas

Toda empresa cuenta con mecanismos jurídicos, que permiten dentro del marco de la ley defender sus intereses frente a cualquier eventualidad. Por esta razón se ha determinado realizar contratos comerciales con las empresas para brindar el servicio de gestión médico ocupacional en sus instalaciones. Por otro lado, se desarrollarán contratos de confidencialidad con la empresa y con los médicos, para que se custodie todo tipo de información que sea materia de trabajo entre ambas partes.

Por tanto, se ha definido a la responsabilidad civil como aquella que conlleva el resarcimiento de los daños y perjuicios causados por uno mismo o por terceros, por el que debe ser responsable.

CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Descripción del entorno del mercado

La empresa tiene como entorno específico:

El gobierno tiene leyes referentes a la salud ocupacional, las cuales fueron plasmadas con la ley 29783 Ley General de Salud y Seguridad en el trabajo con su Reglamento Decreto Supremo 005-2012 TR, la RM 312-2011.

Ley que exige a las empresas contar con un médico ocupacional para la vigilancia de la salud de sus trabajadores. Si bien es cierto la ley es muy estricta, pero cabe mencionar que no necesariamente de pertenecer a su planilla, si no que se puede contratar a una empresa Outsourcing

El médico debe encontrarse de manera presencial 6 horas mínimo y máximo 8 horas diarias cuando se trata de una empresa con más de 500 trabajadores. Si la cantidad de trabajadores es inferior a 500 deberá tener un médico por 2 días por 4 horas diarias.

Así también se cuenta con el Ministerio de Trabajo ente que tiene como fin velar por el cumplimiento de las obligaciones contenidas en las leyes de seguridad y salud en el trabajo y determinar la comisión de infracciones de carácter general aplicables a todos los centros de trabajo, así como las infracciones para la industria, la construcción, minería y energía entre otros.

Por ley existe una indemnización por daños a la seguridad y salud en el trabajo regulada en el artículo 53° de la ley 29783 y en los artículos 94° y 95° del reglamento

de la ley 29783, el trabajador tendrá derecho a la indemnización siempre que el inspector del trabajo acredite que el incumplimiento de una norma de seguridad y salud en el trabajo ha originado el accidente de trabajo.

2.2 Ámbito de acción del negocio

El servicio de gestión médica ocupacional, es una idea de negocio emprendedor y atractivo en el sector empresarial industrial, el cual impulsa un valor agregado que en el mercado laboral se ve en pocas dimensiones, si bien es cierto existen empresas que tienen la necesidad de cubrir estas expectativas y de contar con servicios médicos, con personal altamente calificado, acompañado de la experiencia y solidez, dando lugar a un servicio que brinde seguridad y efectividad a la hora de asumir las tareas y actividades el cual desempeña cada una de las empresas en el rubro. Este plan de negocio parte de la necesidad de las empresas, el de cumplir con las normas impuestas y reguladas por el estado, es muy importante mencionar que uno de los aspectos más fundamentales está orientado a las obligaciones que los trabajadores del sector industrial tienen que cumplir con todas las condiciones de seguridad y salud ocupacional y estas deben reunir condiciones óptimas para la protección de los trabajadores factor importante como recurso humano y para el buen funcionamiento de una determinada empresa. El sector industrial empresarial es un mercado que busca una forma de cubrir necesidades, sustituyendo la labor que la propia empresa realiza, pero en muchos casos no es del todo satisfactorio, dejando muchas veces vacíos que el empresario no entiende en su totalidad inclusive vacíos legales que perjudicarían enormemente la salud legal de la empresa, es por ello que nuestro proyecto apunta a entregar un

servicio idóneo para cada empresa brindando un personal especializado en la gestión de salud.

2.3 Descripción del bien o del servicio

Se brindará un servicio de Gestión Médica Ocupacional en empresas del sector industrial con empresas de alto riesgo, como enfoque de trabajo tenemos la vigilancia de la salud que entendemos como tal una función esencial de la salud pública, la vigilancia en salud ocupacional es un proceso continuo que consiste en velar por la salud de los trabajadores, mediante la aplicación de metodologías y técnicas de identificación, evaluación, análisis, interpretación y difusión sistemática de datos colectados que sirvan para observar las tendencias en tiempo, lugar y persona, con la finalidad de prevenir y controlar los riesgos, accidentes y enfermedades ocupacionales. Específicamente está compuesto por tres componentes y se conceptualizan de la siguiente manera:

- Vigilancia de Riesgos Ocupacionales: Permite identificar, evaluar y controlar los factores de riesgo que presentan los ambientes laborales, enfocados en intervenir en forma oportuna y preventiva en el control de las condiciones inseguras y actos inseguros en los diferentes centros laborales.
- Vigilancia de Accidentes de Trabajo: Permite identificar y controlar en forma oportuna los accidentes de trabajo, así como a valorar los costos directos e indirectos que generan gastos a la empresa y trabajador.

- Vigilancia de Enfermedades Ocupacionales: Permite identificar la incidencia y prevalencia de las enfermedades asociadas a condiciones de trabajo de riesgo, derivados del ambiente laboral y de la organización del trabajo.

Además se implementará un sistema integrado de seguridad y salud ocupacional, las herramientas de soporte informático serán costo cero, ya que utilizaremos una nube gratuita online conocido como Drive, dicha herramienta permitirá interactuar entre los involucrados de la cadena de valor que requiera cierta información de manera rápida. También trabajaremos identificando riesgos y peligros potenciales para luego fomentar una política de prevención. Nos enfocaremos en las empresas del sector industrial de Lurín ubicado en el cono Sur. Otros servicios a brindar es la asistencia médica oportuna a los trabajadores en casos de urgencias y emergencias, así como monitoreo de enfermedades profesionales relacionados al trabajo durante su permanencia en el entorno laboral.

Dentro de los servicios a ofrecer también están:

- Emitir y presentar en físico o vía correo electrónico, informe mensuales de los casos de salud más relevantes.
- Levantamiento de observación y protocolos médicos.
- Elaboración de Indicadores de Salud Ocupacional para medir ratios de Salud Ocupacional.
- Vigilancia de la salud en cuanto a lo que corresponde a exámenes médicos según perfil o protocolo establecido para su habilitación laboral.

- Base de datos del personal con fechas de exámenes médicos, levantamientos de observación, vacunación y formatos médicos para su habilitación activa de cada personal.

2.4 Estudio de la demanda

2.4.1 Análisis de mercado

Esta acción plantea analizar el mercado demandante del servicio a brindar, en este caso a las empresas que presentan la necesidad de gestionar la salud y seguridad ocupacional en las instalaciones de cada una de las empresas de manera obligatoria según normas establecidas por el estado.

2.4.1.1 Mercado Total

Se ha seleccionado las empresas del sector industrial porque la implementación del servicio se va a priorizar en los sectores de mayor riesgo según normas y disposiciones del seguro complementario de trabajo de riesgo (SCTR). La atención prestada a los sectores de mayor riesgo no elimina ni reduce la necesidad de implementar los servicios del médico ocupacional en otros sectores económicos.

2.4.1.2 Mercado Potencial.

Lurín

El crecimiento del cono sur de Lima ha venido experimentando y ha permitido mayores concentraciones industriales, se observa en Lurín 8 cerca del 53 % de propiedades con zonificación industrial del sub mercado se encuentra en este punto de la ciudad de lima.

La importancia de la autopista panamericana sur como la principal vía para el desarrollo de esta zona es innegable. Esta autopista asegura a muchas empresas facilidades de acceso y ubicación para el desarrollo de sus actividades mercantiles o de industria. Asimismo, la posibilidad de encontrar grandes extensiones de terrenos entre 30 mil y 80 mil metros cuadrados aproximadamente, sigue haciendo de esta zona un foco atractivo para nuevas instalaciones de empresas industriales que inicialmente carecen de servicios básicos como agua potable, desagües y hasta en muchos casos de energía eléctrica.

Asimismo, al tratarse de una zona que cuenta con servicios de soporte básicos, resulta atractivo para todos los sectores, pero con mayor énfasis para empresas industriales, metal mecánicas, papelera y de manufactura.

*Número de empresas Industriales en Lurín: 178 dato al primer trimestre del 2018

2.4.1.3 Mercado Objetivo

La propuesta del servicio que brindaremos en lo que refiere a sistema de gestión médica ocupacional está dirigido a las empresas del sector industrial del cono sur de Lima.

Siendo el servicio de medico ocupacional no cuenta con antecedentes estadísticos, debido a ser un servicio poco implementado en el Perú, el cual nos permita cuantificar el alcance de la demanda, se vio en la necesidad de formular una pregunta clave en una encuesta estructurada de una empresa que brinda servicios de exámenes con cierta aprobación de gerencia.

La encuesta se realizó a la gran mayoría de clientes de la empresa “Y” que realizan sus evaluaciones y chequeos médicos ocupacionales de ingreso, periódicamente y de retiro.

El número que participó de la encuesta fue de 50 empresas. Se realizó 15 preguntas sobre el servicio brindado de evaluaciones médicas ocupacionales y servicio en general. Además, la pregunta clave permite en este estudio de la demanda del servicio de gestión médica en las empresas.

Tras la aplicación de la encuesta se realizó un análisis de la pregunta clave mostrando a continuación.

Opinión de los encuestados en cuanto a su interés de colocar un médico ocupacional en sus instalaciones para la gestión de seguridad y salud ocupacional.

Tabla 5.

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	40	80%
NO	10	20%
TOTAL	50	100%

El 80% de las empresas encuestadas contestaron afirmativo a la pregunta, y tan solo el 20% dijo que no tomaría el servicio, lo cual proporciona una idea de la magnitud del mercado. Ver cuadro y gráfico.

Se tomará en cuenta como referencia el 80% de las empresas del cono sur de la ciudad de Lima como un mercado objetivo.

Tabla 6.

CONCEPTO	N°
80% de empresas industriales en cono sur de lima (Lurín).	40

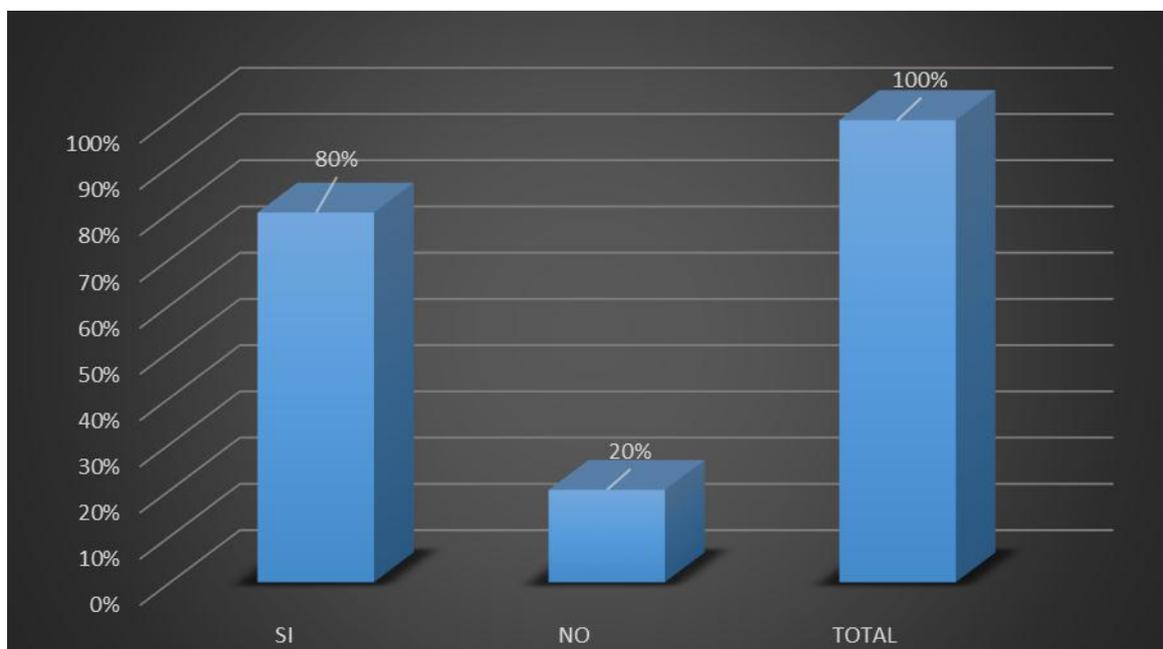


Figura 2: Opinión de interés por tener un médico ocupacional en sus instalaciones.

2.4.2 Tendencias del mercado.

2.4.2.1. Investigación de Mercado

Se analizará las principales tendencias que determinará la proyección de ventas.

* Para hallar la demanda del proyecto se necesitó de la siguiente información:

Se realizó una entrevista a un experto, esta entrevista se realizó a un gerente de una empresa de salud ocupacional que nos brindó información necesaria para nuestro estudio. Entre detalles de cómo se graficaría el servicio que brinda actualmente a otras empresas, también nos dio una cifra de la cantidad de médicos que este año colocó en empresas brindando el servicio de salud ocupacional.

Aplicando este pequeño estudio se observa que en 8 empresas del sector industrial, al inicio del servicio se colocaron médicos ocupacionales en 2 empresas en el proceso se colocaron 2 médicos cada 3 meses.

Utilizando estas preguntas claves se llega a la conclusión que del total de clientes solo 8 empresas tienen el servicio de médico ocupacional en sus instalaciones.

Según las propias críticas, no ha puesto mayor énfasis las ventas de este servicio dado que el giro de su negocio es de exámenes médicos ocupacionales, ante esta necesidad de uno de sus clientes, surgió la necesidad de colocar a uno de sus médicos en las instalaciones de su empresa, a partir de ese momento por referencia logró incrementar el número de empresas con este servicio.

Total clientes: 50

Nº de Empresas con el Servicio de Gestión de Salud Ocupacional: 8

Porcentaje: 16%

2.4.3 Determinación de la demanda potencial proyectada

Tabla 7.

MERCADO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Demanda Potencial	142	147	151	156	161
Crecimiento de las ventas		3%	3%	3%	3%

La demanda potencial se determinó en base a la encuesta realizada a nuestro competidor, teniendo como resultado un porcentaje del total de empresas a sus

servicios, por esta razón se tomó como referencia el 80% de empresas industriales de nuestro público objetivo.

La proyección está determinada por la tendencia del crecimiento del sector industrial tal como se detalla en el cuadro con un porcentaje de 3%.

2.5 Estudio de la oferta

Se tomará en cuenta los competidores directos, los sustitutos y los complementarios.

2.5.1 Competidores

Tenemos directamente en el mercado una empresa que ejerce el mismo servicio, el core business es brindar exámenes médicos ocupacionales y como servicio complementario está el servicio de gestión médica.

➤ Omniamedic

El servicio consiste en brindar un médico ocupacional que debe desarrollar las actividades de vigilancia de la salud de los trabajadores en un programa anual

2.5.2 Sustitutos

➤ Clínica del Trabajador

Se trata de un servicio de asesoría rápida donde los especialistas de la clínica del trabajador se ponen a disposición vía telefónica para poder despejar dudas sobre temas médicos ocupacionales y todo lo que contempla la ley N° 29783 de seguridad y salud en el trabajo.

2.5.3 Complementarios

Empresas acreditadas y autorizadas en brindar exámenes médicos ocupacionales a todo tipo de empresas según protocolos médicos.

Tabla 8.

Certificado	Empresa	RUC	Fecha Vencimiento
128-2018	SERVICIOS MEDICOS INTEGRALES FAMISALUD S.A.C.	20508181796	23/10/2019
125-2018	NOVA MEDIC SERVICIOS MEDICOS ESPECIALIZADOS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20509848697	15/10/2019
124-2018	SALUS LABORIS S.A.C.	20512609458	15/10/2019
123-2018	SIGSO CONSULTORES LABORALES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - .	20517035964	11/10/2019
122-2018	CORPORACION VIRGEN DE GUADALUPE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA-CORPORACION VIRGEN DE GUADALUPE S.A.C.	20515204165	11/10/2019
121-2018	PROMOTORA ASISTENCIAL S.A.C CLINICA LIMATAMBO - PROMOSA SAC CLINICA LIMATAMBO	20101098681	9/10/2019
120-2018	RED PERUANA DE SALUD OCUPACIONAL S.A.C.	20603019386	11/10/2019
119-2018	CJ CENTRO MÉDICO S.A.C.	20600405650	3/10/2019
118-2018	CENTRO DE ESPECIALIDADES MEDICAS GUADALUPE E.I.R.L.	20536664697	2/10/2019
117-2018	PROMOTORA ASISTENCIAL S.A.C CLINICA LIMATAMBO - PROMOSA SAC CLINICA LIMATAMBO	20101098681	28/09/2019
116-2018	MEDVIDA SALUD E.I.R.L.	20551654321	1/10/2019
115-2018	IPC CENTRO DE SALUD INTEGRAL S.A.	20420191601	28/09/2019
113-2018	SERVICIOS MEDICOS EL TREBOL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20518132947	25/09/2019
112-2018	SUIZA LAB S.A.C.	20330025213	21/09/2019
110-2018	MEDIC SER S.A.C.	20501781291	20/09/2019
109-2018	INTEGRAMEDICA PERU S.A.C.	20549045848	19/09/2019
108-2018	MEDITEC ST SAC	20554352945	19/09/2019
107-2018	CENTROS MEDICOS DEL PERU S.A.	20512164073	18/09/2019
106-2018	CLINICA MEDICA CAYETANO HEREDIA S.A	20515290142	18/09/2019
102-2018	JMG SERVICIOS SRL	20468704766	7/09/2019

098-2018	RESPIRA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20508933593	5/09/2019
096-2018	VICTOR ARCE SOCIEDAD CIVIL-CARDIOCLINIC	20127614572	4/09/2019
094-2018	INNOMEDIC INTERNATIONAL E.I.R.L	20546304761	3/09/2019
093-2018	PROYECTA MEDICAL GROUP SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20601269091	3/09/2019
091-2018	HEALTHCARE GROUP PERU S.A.C.	20600303296	28/08/2019
090-2018	CENTRO ESPECIALIZADO DE DIAGNOSTICO EN SALUD OCUPACIONAL SANNOE S.A.C.- SANNOE S.A.C.	20551315208	28/08/2019
089-2018	DIRECCION Y GESTION EN SALUD S.A.C.	20551383114	27/08/2019
088-2018	GLOBAL CONSULTING CORPORATION S.A.C.	20445765971	23/08/2019
086-2018	JOBMEDIC SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - JOBMEDIC S.A.C.	20519138094	13/08/2019
082-2018	CENTRAL COOP DE SERVICIOS SERVIPERU LTDA	20101275052	1/08/2019
081-2018	MEDICHECK CENTER S.A.C.	20547535945	1/08/2019
078-2018	POLICLINICO SAN VICENTE - CAÑETE E.I.R.L.	20552415621	31/07/2019
077-2018	LABORAL MEDICAL SERVICES EIRL	20513585544	24/07/2019
076-2018	TYV SALUD S.A.C.	20601088917	23/07/2019
075-2018	FMC MEDICAL CENTER CENTRO DE DIAGNOSTICO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20333896479	23/07/2019
073-2018	MEDCAM PERU 1 S.A.C.	20601708583	23/07/2019

2.5.4 Propuesta de Valor

En la empresa entregamos siempre a nuestros clientes servicios de gestión médica basados en el conocimiento del sector de salud y seguridad ocupacional, brindando resultados óptimos y de alta competencia para el éxito de su empresa.

2.6 Determinación de la demanda insatisfecha

Debido a que la oferta actual no satisface la demanda potencial se ha tomado la decisión de captar un parte de dicha demanda. Para su determinación tenemos los siguientes supuestos en relación a la participación de mercado.

Tabla 09.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
NUMERO POTENCIAL DE EMPRESAS	142	147	151	156	161
PARTICIPACION DE MERCADO	1%	2.50%	3%	3.50%	4%
MERCADO OBJETIVO	1.4	4	5	5	6

2.7 Proyecciones y provisiones para comercializar

Básicamente como provisiones y proyecciones es tener un staff altamente capacitado y especializado con conocimientos sólidos, que permitan dar lectura de lo que pasa internamente y/o alrededor de la empresa, de esta manera se podrán tomar acciones preventivas y correctivas en beneficio de la empresa.

También es muy importante y fundamental contar con los recursos necesarios para brindar servicios especializados, en este escenario se dispondrá de un oficina que brinde confort a los clientes que nos visiten oportunamente para saber de qué manera trabajamos y que buscamos para con su empresa, también el lograr el buen funcionamiento de las normas y políticas de la empresa.

Contaremos además como parte de nuestro sistema de gestión de salud ocupacional, formatos médicos para su fácil manipulación y llenado de las mismas, cabe mencionar que todos los documentos de gestión se encontraran habilitados

en el Drive, así como los exámenes médicos los cuales pueden ser únicamente visualizados por otros usuarios que necesitan cierta información inmediata, este pequeño software aliviara las necesidades del empleador.

Para nosotros mantenernos en el mercado con proyecciones a futuro nuestro personal médico, administrativo debe cumplir con requisitos fundados como son los estudios profesionales que va acompañado de la experiencia laboral, estos últimos asegurarán el buen reconocimiento de nuestra ardua labor como profesionales especializados en el rubro.

2.8 Descripción de la política comercial

La política comercial se sostendrá en lineamientos definidos en el Marketing Mix.

2.8.1 Servicio

Está determinado por el servicio de médicos ocupacionales, dirigidos al sector industrial del cono sur de Lima, en el que se ven en la necesidad por ley y normativa de contar con nuestros servicios especializados, en cuanto a lo que refiere al sistema de gestión de salud ocupacional.

2.8.2 Precio

El precio está básicamente analizado e identificado de acuerdo a un estudio de mercado en cuanto a remuneración por el servicio de un médico ocupacional y personal administrativo.

2.8.2.1 Estrategia de precios

Premium

Nuestra empresa optará por la estrategia de precio Premium el cual está establecido por precios altos, de modo que nuestros clientes conscientes de la calidad o estatus se sientan atraídos por el servicio y logremos cerrar un trato con beneficios mutuos.

2.8.3 Plaza

Como bien sabemos pues la ubicación física de nuestra oficina se encuentra en el cono sur de Lima, lugar donde emerge la necesidad del servicio de médicos ocupacionales por la gran envergadura de empresas industriales en el medio.

Además, permitirá tener fácil acceso a los contactos directos lo cual son nuestros objetivos, así también reduciremos costos por traslado dado por la cercanía de las mismas.

2.8.4 Promoción

La empresa pondrá en marcha como medio difusivo un brochure electrónico y de manera física, lo cual nos permitirá interactuar con nuestro público objetivo, también usaremos herramientas tecnológicas del momento como es el App de Whatsapp herramienta que nos pondrá en contacto directo con aquellos contactos que realmente tengan la necesidad de obtener nuestros servicios.

Además de poder promocionar nuestros servicios por las redes sociales, básicamente por LinkedIn, en esta plataforma se ofrecerá mediante un brochure

nuestros servicios a brindar, ya que es un portal profesional que me permitirá llegar de alguna manera con mi público objetivo.

Parte de la promoción de nuestros servicios son propiamente campañas de salud que se brindará a las empresas que tomen nuestro servicio, estas pueden ser campañas de nutrición, visual, odontológico, pausas activas en otros programas que permita ser atractivo para nuestro cliente.

Como complemento de difusión de nuestra empresa, se contará con personas que pueden dar un mayor alcance con nuestras atenciones médicas y puedan ubicarse en puntos clave geográficamente para la entrega de nuestros volantes.

2.9 Cuadro de la demanda proyectada para el servicio.

La demanda proyectada para el negocio está orientada en el número de servicios que se ofrecerá a nuestro público objetivo por año, tomando en cuenta que cada empresa se rige por un contrato de un año. Sin embargo, el cliente puede prescindir del contrato.

Tabla 10.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Numero de Servicios	18	26	49	61	73
Precio de Venta	5,600	5,768	5,941	6,119	6,303
Ventas Netas	100800	149968	291109	373259	460119

CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO

3.1. Tamaño del negocio, factores determinantes

El tamaño del negocio para la idea de negocio está condicionado a:

3.1.1 Tamaño – Mercado

De acuerdo al estudio de mercado se obtuvo la demanda proyectado del sector industrial del cono sur de la ciudad de Lima en los próximos 5 años. En base a esto se pudo determinar la oferta del proyecto, el cual representa en el primer año el 1% de la demanda insatisfecha, en el segundo año representa el 2.50%, en el tercer año el 3%, en el cuarto año el 3.5% y en el quinto año el 4%. El tamaño del mercado no es un limitante para el proyecto.

3.1.2 Tamaño – Recursos Humanos

Los profesionales en el rubro de salud ocupacional están incrementando cada año, y va mejorando sus capacidades y conocimientos mediante especializaciones constantes que pueden permitir el desarrollo personal y profesional de cada uno de ellos. Los recursos humanos no es un limitante para el proyecto.

3.1.3 Tamaño – Inversión

La inversión es alrededor de 23,300.00 soles la cual será cubierta con un 43% aporte de los socios y otros 57% mediante financiamiento de terceros. Por la cantidad disponible para el proyecto para el aporte propio y por el monto de

financiamiento solicitado la inversión es una limitante para el proyecto de acuerdo a los recursos financieros, se elegirá el tamaño del proyecto.

3.2 Proceso y tecnología

3.2.1 Descripción y diagrama de los procesos

En los siguientes diagramas de bloques se presenta los procesos del servicio de la gestión de salud médica ocupacional en las empresas con el objetivo de poder tener una visión general.

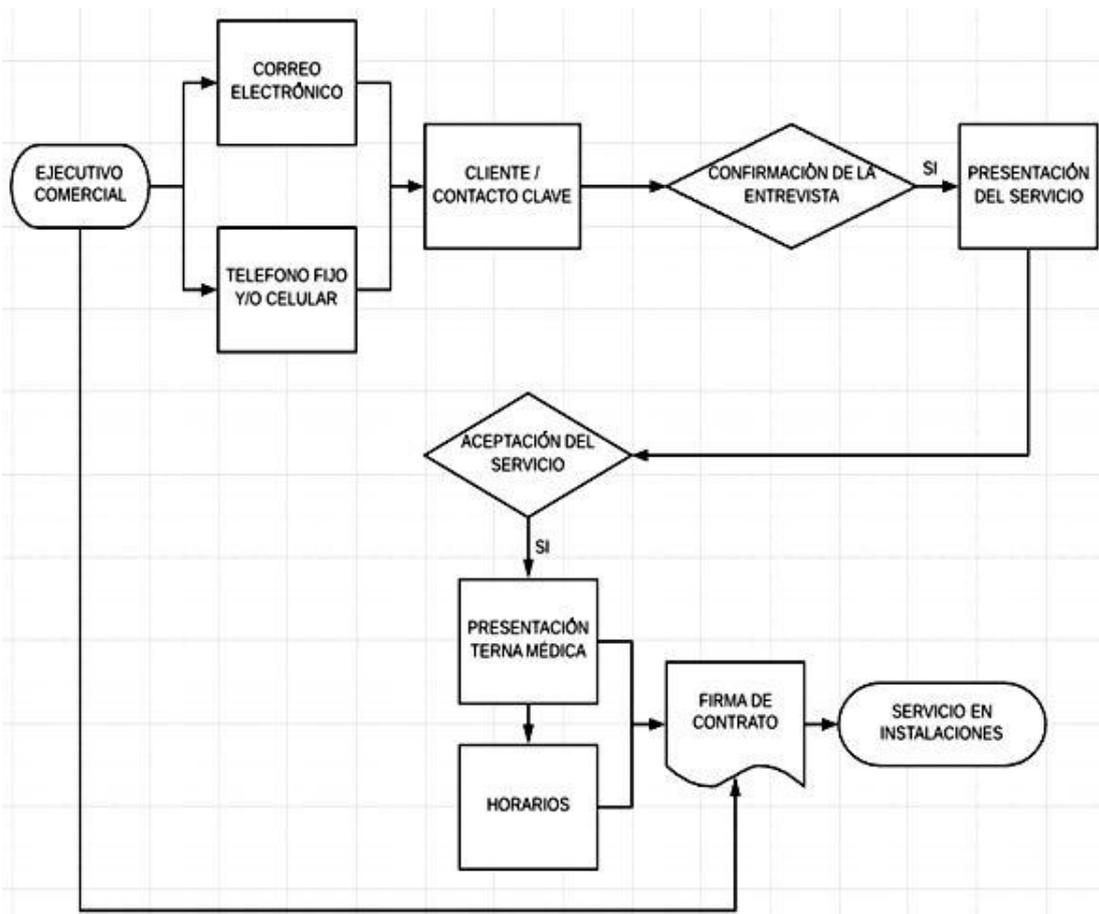


Figura 3: Diagrama de procesos.



Figura 4: Diagrama del levantamiento de información y examen previo al servicio

a. Descripción del proceso de distribución del servicio.

- Para la prestación del servicio, el área comercial enviará correos electrónicos y/o se comunicará vía telefónica con un contacto de la empresa el cuál se brindará la información necesaria del servicio a brindar, solicitando una entrevista personal con el gerente del área competente.
- En la entrevista se brindará toda la información de nuestro servicio a través del brochure de la empresa, además una presentación audiovisual didáctica el cual dará a conocer el valor agregado de nuestro servicio.
- Si el cliente acepta tomar nuestros servicios, se procederá a presentar hasta 3 médicos especializados, para que en este caso nuestro cliente mediante breves entrevistas pueda escoger el que más vea conveniente para su empresa, luego de ello se procederá a concretar una fecha final para la firma del contrato.

b. Descripción del proceso de levantamiento de información y examen preliminar al servicio.

- Para el levantamiento de información y evaluación previo al servicio, el medico ocupacional realizará una visita a las instalaciones para evaluar los factores de riesgos de cada una de las áreas de las empresas.
- Además, se realizará entrevistas con el personal de cada área, para identificar el puesto laboral y como este se desarrolla en el espacio, de esta manera se podrá determinar los riesgos ocupacionales que puede presentar cada uno de estos, adicional a ello se evidenciará con fotografías y registros dicha acción.
- Como parte final del proceso, se elaborará un plan de Seguridad y Salud Ocupacional el cual se entregará oportunamente al cliente, para que a partir de la fecha se pueda poner en marcha el servicio de gestión medico ocupacional.

3.2.2. Capacidad instalada y operativa

En este caso la capacidad instalada estará en función al incremento y potencial de clientes en nuestro mercado objetivo.

Sin embargo, las ventas dependerán de estrategias comerciales, el cual permitirá incrementar la participación proyectada.

La duración del servicio dependerá de acuerdo al tipo y cantidad de trabajadores por cada empresa. Las empresas que tengan más de 500 trabajadores en sus instalaciones deberán tener un médico ocupacional perenne por un mínimo de 6 horas por 5 días a la semana. De ser una empresa inferior a 500 trabajadores podrá

optar por un médico ocupacional con presencia de 4 horas diarias por dos días a la semana.

Tabla 11.

	500 o Más Trabajadores	Menos de 500 Trabajadores	
Horas	6	4	
Días	5	2	
Total Horas	30	8	38

3.2.3. Cuadro de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos.

En base a la proyección de ventas y al tamaño de la inversión, tenemos el siguiente cálculo de requerimientos de bienes de capital, personal y materiales para los próximos años.

Detalle del Capital de Trabajo:

- Alquiler de oficina administrativa.
- Renta adelantada de oficina adm.
- Servicio de luz, agua y Mtto.
- Teléfono e internet Marketing.
- Administrador.
- Ejecutivo comercial
- Muebles de oficina 02.
- Sillas ergonómicas.
- Equipos de cómputo.

Personal bajo régimen general laboral

Tabla 12.

Cargo	N° de Personas	Remuneración Mensual	Remuneración Anual
Medico Ocupacional	1	2,500.00	35,000.00
Total			35,000.00

El médico de salud ocupacional, por ser parte principal y estratégico del servicio se encontrará en el régimen personal laboral, de esta manera se tendrá al médico comprometido con la empresa. Por otro lado, el personal administrativo, los primeros años estará bajo el régimen especial, con el objetivo de estar bajo el régimen general los próximos años de acuerdo al incremento de las ventas.

Personal bajo régimen especial laboral

Tabla 13.

Cargo	N° de Personas	Remuneración Mensual	Remuneración Anual
Administrador	1	S/ 2,000.00	S/ 24,000.00
Ejecutivo Comercial	1	S/ 1,500.00	S/ 18,000.00
Personal de Apoyo	1	S/ 930.00	S/ 11,160.00
Total			S/ 53,160.00

3.2.4. Infraestructura y características físicas

La empresa contará con los siguientes espacios físicos:

- Área Administrativa: El administrador contará con un espacio físico en oficina, este se encontrará acondicionado con muebles ergonómicos y equipos tecnológicos que le permitirán desarrollar y gestionar nuestros servicios de salud ocupacional.
- Sala de Reuniones: Este espacio servirá para reuniones y/o capacitaciones dirigidas a los médicos ocupacionales y asistentes sociales, inclusive a nuestros clientes que deseen presentaciones audiovisuales de nuestros servicios a brindar, este lugar estará acondicionado con muebles como una mesa grande, sillas ergonómicas 1 ecran 1 proyector multimedia y útiles de oficina.
- Lobby y Recepción: Este espacio estará ocupada por nuestra ejecutiva comercial, la cual será la imagen de nuestra empresa, las funciones básicas que desarrollará esta persona son de captar clientes mediante envíos de correos electrónicos con brochure´s dando muestra del servicio a brindar además de llamadas telefónicas y sobre todo dar soporte de nuestros servicios por redes sociales, este último permitirá tener más acercamiento a nuestro público con demanda insatisfecha. Este lugar contara con muebles como un escritorio recibidor y sillas ergonómicas, equipos tecnológicos y de telefonía, útiles de oficina.
- Baños: Este espacio será diferenciado y señalizado tanto para varón como para mujer.



Figura 5: Distribución de infraestructura

3.3 Localización del negocio, factores determinantes

3.3.1 Localización del negocio

Para determinar la localización de manera óptima del proyecto, se consideró diferentes variables y factores, los cuales se han analizado y seleccionado para brindar una mejor alternativa. El factor principal está ligado a disposiciones de la ley N° 29783 de Seguridad y Salud en el Trabajo, que prioriza a las empresas del sector industrial como los sectores de mayor riesgo según normas del SCTR.

a. Macro Localización

Se encuentra ubicada exactamente en el cono sur de Lima metropolitana, de acuerdo a las siguientes razones:

- Ubicación geográfica con mayor posición de empresas industriales.
- Mayor concentración de empresas con mayor poder adquisitivo.
- Mayor concentración de empresas con más de 200 trabajadores.

b. Micro Localización.

Para la ubicación del distrito específico en donde se encontrará la oficina administrativa se consideró los distritos de Surco y Lurín.

Factores determinantes

- Cercanía a empresas que brindan diagnósticos médicos

Es muy relevante este aspecto, debido a que existe la posibilidad de captar clientes a través de un convenio estratégico en el rubro medico ocupacional.

- Accesibilidad

Aspecto muy importante, ya que se encuentra ubicado en una zona céntrica y de fácil acceso cercano a nuestro objetivo público, distritos aledaños al cono sur Surco y Lurín.

- Costo del local

Este factor es importante para lograr un ahorro en la adquisición del local.

c. Evaluación de posible micro localización.

Tabla 14.

Factores	Peso	Surco		Lurín	
		Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado
Cercanía a las empresas por prestación de servicios	0.4	6	2.4	8	3.2
Accesibilidad	0.3	8	2.4	7	2.1
Costo del local	0.3	3	0.9	7	2.1
Total			5.7		7.4

Según análisis e interpretación de los factores en la gráfica, el distrito de Lurín es el posible punto de micro localización para la empresa de prestación de servicios de gestión de salud ocupacional.

CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

4.1 Inversión fija

En esta parte se determina el monto de la inversión que contempla la adquisición de equipos de cómputo y mobiliario, así como gastos para la puesta en marcha.

4.1.1. Inversión tangible

La inversión requerida en activos para los distintos años de operación asciende a S/. 10,000.00, detallando a continuación los muebles de escritorio y los equipos de cómputo.

Tabla 15.

INVERSIONES TANGIBLES	CANTIDAD	MONTO
Muebles de Oficina	2	S/. 3,000.00
Sillas Ergonómicas	2	S/. 300.00
Equipos Informáticos	2	S/. 6,700.00
Total		S/. 10,000.00

4.1.2 inversión intangible

Esta inversión se realiza en la etapa previa al inicio de las operaciones del proyecto. Comprende la inversión de la constitución legal de la empresa, tramites de licencias de funcionamiento y permisos de defensa civil, así como la capacitación previa de los médicos ocupacional, asistente social y personal en general.

Tabla 16.

INVERSIONES INTANGIBLES	COSTO	
licencias para Microsoft Office	S/	1,600.00
Licencias	S/	280.00
Constitución	S/	380.00
Investigación	S/	250.00
Capacitaciones	S/	350.00
Defensa Civil	S/	376.00
Otros	S/	210.00
Total	S/	3,446.00

4.2 Capital de trabajo

Además de la inversión fija, la empresa necesita de un capital de trabajo para el inicio de las operaciones durante el primer año.

Tabla 17.

CAPITAL DE TRABAJO	COSTO	
Garantía de Alquiler	S/	600.00
Adelanto de Alquiler	S/	600.00
Servicios Luz, Agua, Mantenimiento	S/	200.00
Telefonía e Internet	S/	180.00
Promoción & Publicidad	S/	168.00
Médico & Beneficios	S/	3,633.00
Administrador & Beneficios	S/	2,270.00
Ejecutivo Comercial	S/	1,703.00
Contador	S/	500.00
Total	S/	9,854.00

4.3 Inversión total

Tabla 18.

INVERSION TOTAL	COSTO
Inversión Tangible	S/ 10,000.00
Muebles de Oficina	S/ 3,000.00
Sillas Ergonómicas	S/ 300.00
Equipos Informáticos	S/ 6,700.00
Inversión Intangible	S/ 1,600.00
licencias para Microsoft Office	S/ 1,600.00
Gastos Pre Operativos	S/ 1,846.00
Licencias	S/ 280.00
Constitución	S/ 380.00
Investigación	S/ 250.00
Capacitaciones	S/ 350.00
Defensa Civil	S/ 376.00
Otros	S/ 210.00
Capital de Trabajo	S/ 9,854.00
Activo corriente	S/ 9,854.00
Caja	S/ 1,000.00
Bancos	S/ 8,854.00
Inventario	
(Pasivo Corriente)	-
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	S/ 23,300.00

4.4 Estructura de la inversión y financiamiento

Para el proyecto se utilizará una inversión inicial conformada por préstamos de terceros y aporte propio.

La inversión del proyecto es de S/. 23,300.00 de los cuales se tendrá la siguiente estructura de financiamiento.

Tabla 19.

Capital Propio		Fuentes Externas		Total
Descripción	S/.	Descripción	S/.	
Inversión Tangible	10,000.00	Capital de Trabajo	9,854.00	
		Inversión Intangible	1,600.00	
		Gastos Pre operativos	1,846.00	
Total	10,000.00		13,300.00	23,300.00
Estructura de Capital	43%		57%	100%

4.5 fuentes financieras

Para el financiamiento del proyecto se ha buscado el financiamiento del banco Internacional del Perú.

Características:

Empresa: Banco Interbank - TEA: 23.17% anual

Seguro de Desgravamen: Individual

Monto a Financiar: 13,300 - Tipo de Moneda: Soles

Plazo: 24 Meses - Modalidad: Cuota Constante

Hallado el interés y amortización mensual tenemos el siguiente cronograma de pagos mensual.

Tabla 20.

Nro Cuota	F. Vencimiento	Saldo inicial	Amortización	Interés	Seguro Desgravamen	Seguro Bien	Comisión	Monto de Cuota
1	24/10/2018	13,300.00	445.43	240.56	9.98	0.00	10.00	705.97
2	24/11/2018	12,854.57	445.68	240.33	9.96	0.00	10.00	705.97
3	24/12/2018	12,408.89	462.21	224.45	9.31	0.00	10.00	705.97
4	24/01/2019	11,946.68	463.35	223.36	9.26	0.00	10.00	705.97
5	24/02/2019	11,483.33	472.38	214.69	8.90	0.00	10.00	705.97
6	24/03/2019	11,010.95	502.49	185.77	7.71	0.00	10.00	705.97
7	24/04/2019	10,508.46	491.36	196.47	8.14	0.00	10.00	705.97
8	24/05/2019	10,017.10	507.27	181.19	7.51	0.00	10.00	705.97
9	24/06/2019	9,509.83	510.80	177.80	7.37	0.00	10.00	705.97
10	24/07/2019	8,999.03	526.45	162.77	6.75	0.00	10.00	705.97
11	24/08/2019	8,472.58	531.00	158.40	6.57	0.00	10.00	705.97
12	24/09/2019	7,941.58	541.34	148.48	6.15	0.00	10.00	705.97
13	24/10/2019	7,400.24	556.57	133.85	5.55	0.00	10.00	705.97
14	24/11/2019	6,843.67	562.72	127.95	5.30	0.00	10.00	705.97
15	24/12/2019	6,280.95	577.65	113.61	4.71	0.00	10.00	705.97
16	24/01/2020	5,703.30	584.92	106.63	4.42	0.00	10.00	705.97
17	24/02/2020	5,118.38	596.31	95.69	3.97	0.00	10.00	705.97
18	24/03/2020	4,522.07	613.65	79.04	3.28	0.00	10.00	705.97
19	24/04/2020	3,908.42	619.87	73.07	3.03	0.00	10.00	705.97
20	24/05/2020	3,288.55	634.02	59.48	2.47	0.00	10.00	705.97
21	24/06/2020	2,654.53	644.28	49.63	2.06	0.00	10.00	705.97
22	24/07/2020	2,010.25	658.10	36.36	1.51	0.00	10.00	705.97
23	24/08/2020	1,352.15	669.64	25.28	1.05	0.00	10.00	705.97
24	24/09/2020	682.51	682.51	12.76	0.53	0.00	10.00	705.80
Totales			13,300.00	3,267.62	135.49	0.00	240.00	16,943.11

Fuente: Simulador Interbank (2018)

CAPÍTULO V: ESTUDIO DE LOS COSTOS – INGRESOS – EGRESOS

5.1 Presupuesto de los Costos

a. Presupuesto de Mano de Obra Indirecta

El presupuesto de mano de obra indirecta es aquel que proviene de la administración general del proyecto, es decir sueldo incluido beneficios sociales.

Tabla 21.

Cargo	N° de Personas	Remuneración Mensual	Remuneración Anual
Administrador	1	S/ 2,000.00	S/ 24,000.00
Ejecutivo Comercial	1	S/ 1,500.00	S/ 18,000.00
Personal de Apoyo	1	S/ 930.00	S/ 11,160.00
Total			S/ 53,160.00

b. Gastos de servicios y alquileres

Los gastos en servicios y alquileres son los que se detallan a continuación, se ha tomado en cuenta la inflación para la proyección de los gastos.

Tabla 22.

DESCRIPCION	COSTO
Garantía de Alquiler	S/ 600.00
Servicios de luz, agua, mantenimiento	S/ 200.00
Telefonía e Internet	S/ 180.00
Total	S/ 980.00

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ALQUILERES	7,200	7,416	7,638	7,868	8,104
SERVICIOS	4,560	4,697	4,838	4,983	5,132
Total	11,760	12,113	12,476	12,851	13,236
			Total	980	

Tabla 23.

c. Gastos de Publicidad y Promoción

Los gastos de publicidad y promoción están en función de las ventas proyectadas para el primer año se consideró el 1% y para los siguientes años se consideró incrementar los gastos en un 2% de las ventas.

Tabla 24.

DESCRIPCIÓN	% De las Ventas Brutas	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUBLICIDAD	1%	1,008	1,500	2,911	3,733	4,601
EVENTOS & FERIAS	1%	1,008	1,500	2,911	3,733	4,601
CAPACITACIÓN	1%	1,008	1,500	2,911	3,733	4,601
Total		3,024	4,500	8,733	11,199	13,803

d. Depreciación de activos fijos y amortización de intangibles

Todos los activos fijos de la tabla a continuación muestran la depreciación del proyecto en los distintos rubros por cada año proyectado, así como también la amortización de los intangibles. Tomando en cuenta los periodos que se rigen por la SUNAT. Obteniendo así, los montos en los estados financieros.

Tabla 25.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VALOR RESIDUAL
Depreciación	2,833	2,327	1,820	1,313	807	376
Muebles de Escritorio	600	540	480	420	360	376
Equipos de Computo	2,233	1,787	1,340	893	447	-
Amortización	289	289	289	289	289	567
Intangibles	289	289	289	289	289	567
Total Depreciación & Amortización	3,122	2,616	2,109	1,602	1,096	943

5.2 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es un importante indicador de gestión que nos permite determinar el nivel de ventas que logra cubrir los costos fijos de la empresa y se comenzará a generar utilidades.

Tabla 26.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Nombre producto:	MÉDICO OCUPACIONAL	Precio Unitario	S/ 5,600.00
------------------	--------------------	-----------------	-------------

Costos Fijos	
Descripción	Valor
Sueldos y Salarios	S/ 4,774.00
Alquiler	S/ 1,200.00
Servicio & Mtto	S/ 380.00
Gasto de Ventas	S/ 168.00
COSTO FIJO	S/ 6,522.00

Costo Variable Unitario			
Descripción	Valor	Cantidad	Importe
Mano de obra	S/ 2,500.00	S/ -	S/ 2,500.00
Materiales	S/ 25.00	S/ -	S/ 25.00
COSTO VARIABLE			S/ 2,525.00

PUNTO DE EQUILIBRIO	2.1	Servicios
---------------------	-----	-----------

Unidades a producir	3.00	
VENTAS TOTALES	COSTOS TOTALES	UTILIDAD TOTAL
16800	14097	2703

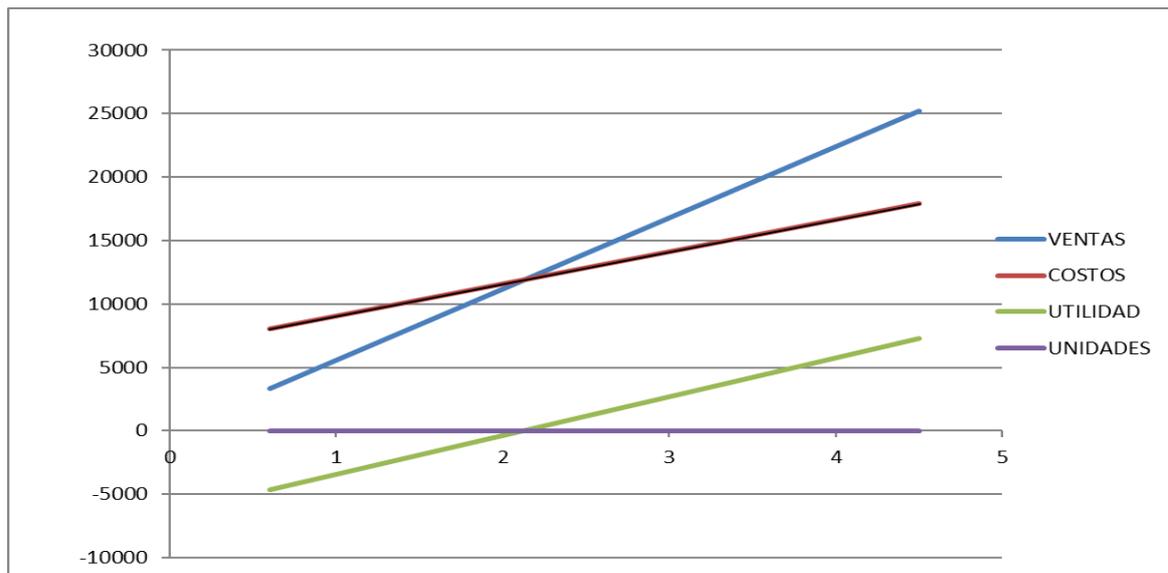


Figura 6: Punto de equilibrio

5.3 Estado de Ganancias y Pérdidas

El siguiente estado financiero se realiza en base a los presupuestos de ingresos, egresos, gastos financieros y gastos de depreciación y amortización que se han generado en los 5 años que dura el proyecto.

Tabla 27.

Estado de Ganancias y Perdidas	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	100,800.00	S/. 149,968.00	291,111.00	S/. 373,276.00	S/. 460,108.00
Costo de Ventas	45,000.00	66,950.00	129,960.00	166,641.00	205,405.00
Utilidad Bruta	55,800.00	83,018.00	161,151.00	206,635.00	254,703.00
Gastos Administrativos	69,048.00	70,576.00	84,736.00	102,164.00	123,627.00
Gastos de Ventas (Publicidad)	3,024.00	4,499.00	8,733.00	11,198.00	13,803.00
Gastos de Depreciación y Amortización	3,122.00	1,615.00	2,109.00	1,095.00	943.00
Utilidad Operativa	-19,394.00	6,328.00	65,573.00	92,178.00	116,330.00
Gastos Financieros	1,975.00	757.00			
Utilidad Antes de Impuestos	-21,369.00	5,571.00	65,573.00	92,178.00	116,330.00
Impuestos (IR=29.5%)	-	1,643.45	S/. 19,344.04	S/. 27,653.40	34,899.00
Utilidad Neta	-21,369.00	3,927.56	46,228.97	64,524.60	81,431.00

5.4 Presupuesto de Ingresos

El presupuesto de ingreso del proyecto se ha realizado de acuerdo a las ventas totales (sin IGV) que se ha proyectado en el plan de ventas

Cuadro de Ingresos

Tabla 28.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	100,800	149,968	291,111	373,276	460,108
Ingresos Financieros	-	-	-	-	-
Financiamiento	13,300	-	-	-	-
Total Ingresos	100,800	149,968	291,111	373,276	460,108

5.5 Presupuesto de Egresos

En los presupuestos de egresos tenemos los costos de ventas incurridos para el proyecto

Cuadro Costo de Ventas

Tabla 29.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios de Medico Ocupacional	18	26	49	61	73
Costo Unitario	2,500	2,575	2,652	2,732	2,814
Total Ingresos	45,000	66,950	129,948	166,652	205,422

5.6 Flujo de Caja Proyectado

Tabla 30.

	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	-	100,800.00	149,968.00	291,111.00	373,276.00	460,108.00
Servicio M. O.		100,800.00	149,968.00	291,111.00	373,276.00	460,108.00
EGRESOS	23,300.00	114,877.80	148,423.40	252,821.90	318,866.40	391,554.00
Inversión	23,300.00					
Costo de Ventas		45,000.00	66,950.00	129,948.00	166,652.00	205,422.00
Sueldos y Salarios		57,288.00	58,463.00	72,260.00	89,313.00	110,391.00
Alquileres		7,800.00	7,416.00	7,638.00	7,868.00	8,104.00
Servicios		4,560.00	4,697.00	4,838.00	4,983.00	5,132.00
Gasto de Ventas		3,024.00	4,499.00	9,733.00	11,198.00	13,803.00
Promoción		1,008.00	1,500.00	2,911.00	3,733.00	4,601.00
Publicidad		1,008.00	1,500.00	2,911.00	3,733.00	4,601.00
Distribución		1,008.00	1,500.00	2,911.00	3,733.00	4,601.00
Pago Prestamos		-	-			
Pago Intereses		-	-			
Pago por Activos Fijos		-				
Impuesto a la renta		-5,818.20	1,898.40	19,671.90	27,653.40	34,899.00
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-23,300.00	-14,077.80	1,544.60	38,289.10	54,409.60	68,554.00
Flujos Actualizados	-23,300.00	-12,241.57	1,167.94	25,175.70	31,108.87	34,083.45
Saldo acumulado		-35,541.57	-34,373.63	-9,197.92	21,910.94	55,994.40
Ingresos de Financiamiento	13,300					
Egresos de financiamiento		7,548	8,040			
Amortización		5,900	7,400			
Intereses		2,354	913			
Ahorro fiscal		706	274			
FLUJO DE FINANCIAMIENTO	13,300	-7,548	-8,040	0	0	0
Ingresos Totales	13,300.00	100,800.00	149,968.00	291,111.00	373,276.00	460,108.00
Egresos Totales	23,300.00	122,425.56	156,462.99	252,821.90	318,866.40	391,554.00
FLUJO DE CAJA TOTAL	-10,000.00	-21,625.56	-6,494.98	38,289.10	54,409.60	68,554.00
Flujos Actualizados	-10,000.00	-18,804.83	-4,911.14	25,175.70	31,108.87	34,083.45
Saldo acumulado		-28,804.83	-33,715.98	-8,540.27	22,568.59	56,652.05

5.7 Balance General

El balance general nos muestra los bienes, derechos y deberes con los cuales cuenta el proyecto en dicho momento.

Balance General

Tabla 31.

Activo Corriente		Pasivos	
Caja Bancos	S/ 9,854.00	Préstamo Bancario	S/ 13,300.00
		Total Pasivo	S/ 13,300.00
Activo no Corriente		Patrimonio	
Activos Tangibles	S/ 10,000.00	Capital Propio	S/ 10,000.00
Activos Intangibles	S/ 1,600.00	Total Patrimonio	S/ 10,000.00
Gastos pre operativos	S/ 1,846.00		
Total Activos	S/ 23,300.00	Total Pasivo + Patrimonio	S/ 23,300.00

CAPÍTULO VI: EVALUACIÓN

6.1 Evaluación Económica Financiera del Proyecto

La evaluación económica financiera nos permite medir el nivel de rentabilidad de todo el proyecto, tomando en cuenta el valor actual neto, la tasa de interna de retorno y la razón beneficio / costo del flujo de caja encontrado.

6.1.1 Costo Promedio de Capital

Para el costo de capital se ha tomado como referencia el costo ponderado de capital, que será el promedio de los costos de todas las fuentes de financiamiento, tanto capital propio y fuentes financieras.

Este será tasa de rendimiento que espera obtener sobre las inversiones para obtener el rendimiento esperado.

Cálculo del Wacc

Tabla 32.

WACC		
Ke	10%	
Patrimonio	10000	0.429184549
Pasivo	13300	0.570815451
Patrimonio + Pasivo	23300	
Kd	23%	

13.55%

6.1.2 Indicadores de Rentabilidad

A continuación, se desarrolla los indicadores que permitirán medir la rentabilidad del proyecto tomando como base los flujos de caja detallados anteriormente.

6.1.2.1 Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR)

En las tablas líneas abajo se presenta el cálculo de VAN y TIR tanto para flujo económico como para el financiero.

Tabla 33.

EVALUACIÓN ECONÓMICA - FINANCIERA		
	Económico	Financiero
Valor Actual Neto VAN	73,674.83	73,468.94
Tasa Interna de Retorno TIR	48.87%	56.30%
Beneficio/Costo	1.0817	1.0803
Periodo de Recuperación de la Inversión PRC	Cuarto Periodo	Cuarto Periodo
Costo de Oportunidad de Capital COK	10%	

El valor actual neto en los dos casos es positivo, por lo tanto el proyecto resulta viable, considerando que es el monto resultante de regresar los flujos netos del futuro al presente restando la inversión. Como el resultado es mayor a cero, nos indica cuanto se gana con el proyecto, después de recuperar la inversión.

La tasa interna de retorno tanto económico como financiero supera el costo promedio de capital, por lo que se acepta el proyecto. Al comparar ambas tasas se concluye que el proyecto ofrece mayor rentabilidad cuando parte de la inversión es financiado por el banco.

6.1.2.2 Razón Beneficio/ Costo

El ratio de beneficio/costo de los flujos de los ingresos, egresos e inversión se detalla a continuación. Obteniendo como resultado un factor de 1.0817, el cual nos muestra que los beneficios obtenidos del proyecto superan los costos incurridos.

Si el VAN supera la inversión, entonces la relación Beneficio/Costo es mayor a uno, lo que indica que los beneficios son mayores a los costos.

6.2 Evaluación Social

Para la evaluación social se definirá como el impacto directo sobre los niveles de bienestar de las persona, capacidades, desarrollo humano, así como reducir la pobreza. Por este motivo el proyecto buscará:

- Mejorar la forma de vida de las personas a través de un trabajo bien remunerado por encima del sueldo mínimo vital.
- Afianzar en la cultura, creencias, costumbres y valores de la comunidad.
- Participar en la capacitación de la población para el conocimiento de leyes y normas que involucren la salud ocupacional laboral.

6.3 Evaluación Ambiental

De acuerdo a la ley general del ambiente, toda persona tiene derecho irrenunciable a vivir en un ambiente saludable, equilibrado y adecuado para el pleno desarrollo de la vida; y el deber de contribuir a una efectiva gestión ambiental y de proteger el

ambiente, así como sus componentes, asegurando particularmente la salud de las personas en forma individual y colectiva, la conservación de la diversidad biológica, el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales u el desarrollo sostenible del país. Por esta razón se tomará en cuenta las siguientes directrices:

- Buscar calidad del aire y agua que utiliza la población.
- Tener un lugar adecuado para el consumo de alimentos.
- Lograr un ambiente físico fuera de riesgos laborales.
- Cumplimiento de las normas de seguridad e higiene industrial.

CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

- A través de este plan o idea de negocios se busca establecer todos los procedimientos necesarios para su constitución y puesta en marcha del servicio de gestión medica ocupacional en las empresas. Se pretende lograr un proyecto con miras a ser viable y atractivo de inicio a fin para todos nuestros clientes e inversionistas.
- El entorno por el cual se desarrolla el proyecto muestra las mejores expectativas para los próximos 5 años. De acuerdo a la ley que exige a las empresas contar con un médico ocupacional para la vigilancia de la salud de sus trabajadores, especialmente al sector industrial. Si bien es cierto la ley es muy estricta, pero cabe mencionar que no necesariamente debe pertenecer a su planilla, si no que se puede contratar a una empresa para que pueda esta hacer las gestiones correspondientes.
- Tenemos una demanda del servicio de medico ocupacional en las empresas que no es satisfecha en su gran mayoría, debido a le exigencia de la ley. Por tal motivo, la empresa se visto en la necesidad de cubrir esta demanda insatisfecha. Se muestra una tendencia positiva y crecimiento continuo que asegura el desarrollo del sector industrial.
- El principal factor de éxito para el proyecto es el lograr definitivamente la diferenciación, brindar un servicio complejo y eficiente de gestión medica

ocupacional, con un alto nivel de profesionales que cubran las necesidades de las empresas y con una visión más allá de lo que esperar. El servicio que se busca ofrecer, está desarrollado de acuerdo a las necesidades de las empresas y con un valor agregado para cubrir las expectativas y lograr la satisfacción del cliente.

- Los indicadores de rentabilidad reflejan un resultado positivo que evidencian la viabilidad del proyecto. Tomando en cuenta el VAN financiero de S/. 73,468.94 y un TIR 48.87%. con respecto a la rentabilidad de ventas netas se ha incrementado considerablemente a partir de los años 2 debidos que se incrementará las ventas con una mayor fuerza, y una mayor participación de mercado.
- Con respecto a la búsqueda de clientes, se deberá realizar mediante visitas corporativas, ofreciendo un examen previo de levantamiento de información para conocer los riesgos valencias de la empresa.

7.2 Recomendaciones

En el desarrollo del plan de negocio se ha evidenciado su viabilidad, sin embargo, es importante mencionar algunas recomendaciones que podrían ayudar con el mejor desarrollo del proyecto.

- Es importante tener conocimiento de las leyes y normas laborales presentes y futuras, con la finalidad de brindar la mejor información al sector empresarial.
- Se recomienda tener en cuenta los servicios complementarios que se generarán a partir del servicio que brindamos, como chequeos médicos ocupacionales y otros servicios complementarios. Es importante tener la visión de integrar estos servicios que permita cubrir las necesidades del cliente de manera más amplia. Sin embargo, esto sería viable en un largo plazo, después de lograr la eficiencia en sus procesos.
- Se recomienda enfocarse principalmente en el desarrollo de las habilidades del personal médico ocupacional, quien será un factor clave para la captación y fidelización del cliente.
- Se recomienda establecer convenios con centros de diagnósticos médicos y especialistas, para poder facilitar el servicio integral del cliente. Como capacitaciones y charlas informativas sobre gestión médica laboral.

REFERENCIAS:

1. Acreditación en servicios de salud ocupacional: <http://www.digesa.minsa.gob.pe/Expedientes/BusquedaSSO.aspx>
2. Demografía empresarial en el Perú INEI: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/02-informe-tecnico-n-02-demografia-empresarial-i-trim2018_may2018.pdf
3. LAMBIN, J.J.: *Marketing strategic*, McGraw-Hill, Madrid, 1987.
4. Ley Mype SUNAT: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>
5. Licencia de Funcionamiento Municipalidad Distrital de Lurín: <http://www.munilurin.gob.pe/tramites-y-servicios/modernizacion-municipal/licencia-de-funcionamiento/licencia-de-funcionamiento.html>
6. Procedimiento para elección de CIU SUNAT: <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/personas-menu/rucpersonas/inscripcion-al-ruc-personas/6745-03-tablas-anexas-ruc-personas>
7. Procedimiento para formalizar el nombre de la empresa SUNARP: <https://www.sunarp.gob.pe/index.asp>
8. Régimen tributario SUNAT: <http://eboletin.sunat.gob.pe/index.php/component/content/article/1orientaciontributaria/321-regimenes-tributarios>
9. Registro de marca INDECOPI: <https://www.indecopi.gob.pe/inicio>
10. Simulador de préstamo bancario: <https://interbank.pe/solicitar/prestamos/prestamoefectivo/inicio?pcid=prestamos:producto:prestamo-efectivo:boton:hero>.