



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

**SERVICIO INTEGRAL DE OBSTETRICIA EN EL DISTRITO DE  
HUARAL**

**PRESENTADO POR  
FLOR ESMERALDA ANICETO AGUEDO**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL  
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN  
ADMINISTRACIÓN**

**LIMA – PERÚ**

**2020**



**CC BY-NC-ND**

**Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada**

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

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



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS  
HUMANOS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**SERVICIO INTEGRAL DE OBSTETRICIA EN EL DISTRITO DE  
HUARAL.**

**PRESENTADO POR:**

**BACHILLER: FLOR ANICETO AGUEDO.**

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

**LIMA - PERÚ**

2020

## INDICE

INDICE DE TABLAS .....	5
INDICE DE FIGURAS .....	7
RESUMEN EJECUTIVO .....	8
1. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN .....	10
2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES.....	13
2.1. Nombre o razón social.....	13
2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU) .....	13
2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial .....	13
2.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha.....	14
2.4.1 Visión.....	14
2.4.2 Misión. - .....	15
2.4.3 Valores. -.....	15
2.4.4 Principios. - .....	15
2.4.5 Objetivo General .....	16
2.4.6 Objetivos Específicos. - .....	16
2.4.7 Principios de la empresa en Marcha. - .....	16
2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeñas empresa característicos .....	16
2.6. Estructura Orgánica .....	19
2.6.1 Organigrama .....	19
2.6.2 Descripción del Cargo .....	19
2.7. Cuadro de asignación de personal. ....	25
2.8. Forma Jurídica Empresarial.....	26
2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI.....	27
2.10. Requisitos y Trámites Municipales. ....	29
2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades. ....	29
2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME). ....	30
2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.....	31
2.14. Modalidades de Contratos Laborales. ....	32
2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.....	33
3. ESTUDIO DE MERCADO .....	35
3.1. Descripción del Entorno del Mercado .....	35
3.1.1. Macro-entorno del Mercado.....	35

3.1.2.	Micro-entorno del Mercado .....	41
3.2.	Ámbito de acción del negocio .....	44
3.2.1.	Segmento de mercado .....	44
3.2.2.	Público Objetivo .....	44
3.2.3.	Posicionamiento de marca .....	46
3.3.	Descripción del bien o del servicio .....	49
3.3.1.	Ficha técnica del Servicio .....	49
3.4.	Estudio de la demanda.....	53
3.5.	Estudio de la oferta .....	56
3.6.	Determinación de la demanda Insatisfecha .....	57
3.7.	Proyecciones y provisiones para comercializar: .....	58
3.8.	Descripción de la Política Comercial.....	59
3.9.	Cuadro de la demanda proyectada para el negocio .....	62
4.	ESTUDIO TECNICO .....	63
4.1.	Tamaño del negocio, Factores determinantes .....	63
4.2.	Proceso y Tecnología.....	65
4.2.1.	Descripción y diagrama de los procesos.....	65
4.2.2.	Capacidad instalada y operativa.....	71
4.2.3.	Cuadro de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos .....	72
4.2.4.	Infraestructura y características físicas .....	75
4.3.	Localización del negocio, Factores determinantes .....	76
5.	ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO.....	79
5.1.	Inversión Fija.....	79
5.1.1.	Inversión Tangible .....	79
5.1.2.	Inversión Intangible .....	80
5.2.	Capital de Trabajo.....	80
5.3.	Inversión Total.....	82
5.4.	Estructura de la inversión y financiamiento .....	82
5.5.	Fuentes Financieras.....	83
5.6.	Condiciones de Crédito .....	84
6.	ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS.....	86
6.1.	Presupuesto de los costos.....	86
6.2.	Punto de equilibrio.....	89
6.3.	Estado de ganancias y pérdidas .....	90

6.4.	Presupuesto de ingresos.....	91
6.5.	Presupuesto de egresos.....	91
6.6.	Flujo de Caja proyectado.....	92
6.7.	Balance general .....	93
7.	EVALUACIÓN.....	94
7.1.	Evaluación Económica, Parámetros de Medición.....	94
7.2.	Evaluación Financiera, Parámetros de Medición.....	95
7.3.	Evaluación Social.....	99
7.4.	Impacto Ambiental.....	100
8.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	101
8.1.	Conclusión .....	101
8.2.	Recomendaciones.....	103
	REFERENCIAS.....	104
	ANEXOS.....	107

## INDICE DE TABLAS

Tabla Nro. 1 : Perfil del Cargo del Gerente General.....	20
Tabla Nro. 2 : Perfil del Cargo de Obstetricia.....	21
Tabla Nro. 3 : Perfil del Cargo de Técnico en Enfermería .....	22
Tabla Nro. 4 : Perfil del cargo de Coordinador logístico .....	23
Tabla Nro. 5 : Perfil del cargo de Chofer.....	24
Tabla Nro. 6 : Estructura Salarial de la Gerencia General .....	25
Tabla Nro. 7 : Estructura Salarial de Colaboradores Internos.....	25
Tabla Nro. 8 : Estructura Salarial de Colaboradores Externos.....	25
Tabla Nro. 9 : Cuadro de Retenciones.....	26
Tabla Nro. 10 : Cuadro del Cálculo de la Frecuencia Per- Cápita.....	55
Tabla Nro. 11 : Cuadro de Demanda.....	55
Tabla Nro. 12 : Cuadro de Demanda Insatisfecha.....	57
Tabla Nro. 13 : Proyección - Paquete de Servicio 1.....	58
Tabla Nro. 14 : Proyección - Paquete de Servicio 2.....	58
Tabla Nro. 15 : Demanda Proyectada Anual - Paquete de Servicio 1.....	62
Tabla Nro. 16 : Demanda Proyectada Anual - Paquete de Servicio 2.....	62
Tabla Nro. 17 : Costo Fijo Mensual.....	64
Tabla Nro. 18 . Calculo de la Capacidad Instalada y Operativa.....	71
Tabla Nro. 19 : Calculo de la Capacidad Ocupada.....	72
Tabla Nro. 20 : Cuadro de Requerimiento de Personal .....	73
Tabla Nro. 21 : Cuadro de Requerimiento de Muebles y Enseres .....	73
Tabla Nro. 22 : Cuadro de Requerimiento de Tecnología.....	73
Tabla Nro. 23 : Cuadro de Requerimiento de Útiles de Oficina .....	74
Tabla Nro. 24 : Cuadro de Requerimiento de Equipos Médicos .....	74
Tabla Nro. 25 : Cuadro de Requerimiento de Insumos.....	75
Tabla Nro. 26 : Localización por Método Cualitativo por Punto .....	77
Tabla Nro. 27 : Cuadro de Inversión Tangible.....	79
Tabla Nro. 28 : Cuadro de Inversión Intangible .....	80
Tabla Nro. 29 : Cuadro de Costos y Gastos Fijos. ....	80
Tabla Nro. 30 : Cuadro de Inversión de Insumos .....	81
Tabla Nro. 31 : Costo de Materiales por Servicio .....	81
Tabla Nro. 32 : Cuadro de la Inversión Total.....	82
Tabla Nro. 33 : Fuentes de Financiamiento .....	83
Tabla Nro. 34 : Comparativo de Fuentes Financieras .....	83
Tabla Nro. 35 : Simulador de Crédito.....	85

Tabla Nro. 36 : Presupuesto de Costo Fijo .....	86
Tabla Nro. 37 : Presupuesto de Costo Variable- Servicio 1 .....	87
Tabla Nro. 38 : Presupuesto de Costo Variable - Servicio 2.....	88
Tabla Nro. 39 : Punto de Equilibrio .....	89
Tabla Nro. 40 : Estado de Ganancias y Perdidas.....	90
Tabla Nro. 41 : Presupuesto de Ingresos.....	91
Tabla Nro. 42 : Presupuesto de Egresos .....	91
Tabla Nro. 43 : Flujo de Caja Proyectado .....	92
Tabla Nro. 44 : Balance General .....	93
Tabla Nro. 45 : Evaluación Económica, Parámetros de Medición.....	94
Tabla Nro. 46 : Evaluación Financiera, Parámetros de Medición.....	95
Tabla Nro. 47 : Costo- Beneficio.....	97
Tabla Nro. 48 : Periodo de Recuperación Económico. ....	97
Tabla Nro. 49 : Periodo de Recuperación Financiero.....	98

## INDICE DE FIGURAS

Figura Nro. 1 : Clasificación Industrial Internacional Uniforme.....	13
Figura Nro. 2 : Mapa del Distrito de Huaral .....	14
Figura Nro. 3 : Cuadro Comparativo de la Ley de MYPES.....	17
Figura Nro. 4 : Categoría Empresarial en Función a las Ventas Anuales.....	18
Figura Nro. 5 : Organigrama de la Empresa WOMAN VITAL SAC .....	19
Figura Nro. 6 : Requisitos para el Registro de la Marca .....	28
Figura Nro. 7 : Pasos para el Tramite de Registro de Marca .....	28
Figura Nro. 8 : Cuadro de Derechos de la Micro Empresa y Pequeña empresa .....	32
Figura Nro. 9 : Población estimada por Distrito Red de Salud Huaral 2017 .....	37
Figura Nro. 10 : Distribución de las Mujeres en la Edad Fértil, Según grupo de edad, 2012 y 2017 .....	45
Figura Nro. 11 : Nivel Socioeconómico del Distrito de Huaral.....	45
Figura Nro. 12 : Mapa de Posicionamiento Calidad - Precio.....	47
Figura Nro. 13 : Mapa de Posicionamiento Servicio Integral – Infraestructura .....	48
Figura Nro. 14 : FODA de la Empresa .....	49
Figura Nro. 15 : Diseño del Interior del Consultorio.....	50
Figura Nro. 16 : Diseño de la Sala de espera.....	50
Figura Nro. 17 : Mobiliarios de la empresa.....	51
Figura Nro. 18 : Publico Objetivo .....	53
Figura Nro. 19 : Tamaño de la Muestra .....	54
Figura Nro. 20 : Frecuencia de Asistencia - Encuesta .....	55
Figura Nro. 21 : Diagrama de Procesos - Por paquete de servicio presencial .....	67
Figura Nro. 22 : Diagrama de Procesos - Servicio a Domicilio.....	68
Figura Nro. 23 : Diagrama de Procesos - Servicio de Atención Virtual .....	69
Figura Nro. 24 : Diagrama de Gantt del Servicio.....	70
Figura Nro. 25 : Layout de la Distribución del Local .....	76

## RESUMEN EJECUTIVO

La presente idea de negocio describirá el proyecto de servicios integrales en la especialidad de obstetricia, este proyecto se dará debido al incremento de la demanda en el sector salud, causado por factores relacionados al incremento del cáncer del cuello uterino siendo el principal factor de mortalidad en las mujeres y la falta de planificación familiar siendo el principal problema económico –social del país, la deficiencia en la calidad de servicio de salud, falta de tiempo y el crecimiento económico.

El proyecto de servicios integrales de obstetricia ofrecerá el cuidado a la salud de la mujer, siendo la especialidad “obstetricia” la encargada de una atención integral durante el periodo gestacional y puerperio, es decir, antes y después del parto, orientación sexual y reproductiva, estimulación prenatal, realización de exámenes preventivos como la detección del cáncer de cérvix y mama.

La cartera de servicios estará compuesta inicialmente por la identificación del problema y/o malestar del paciente, brindando así atención preventiva como Papanicolaou, atención promocional como consejería y/o planificación familiar, atención recuperativa como síndrome de flujo vaginal, atención integral dentro de la etapa gestacional y puerperio, toma de muestras como el descarte de embarazo y venta de medicamentos.

La ventaja competitiva del proyecto será la integralidad del servicio de salud que se ofrecerá en un consultorio situado estratégicamente a dos cuadras del Hospital de Huaral, teniendo como valor agregado la atención personalizada virtual y a domicilio, es decir, atender las dudas, consultas y/o dolencias de los pacientes en el bienestar, la intimidad y comodidad de su hogar, lo que es de gran necesidad para las mujeres, dándoles la facilidad de obtener resultados a su malestar en el menor tiempo posible.

Dichos servicios serán apoyados por la implementación integral de la herramienta digital del marketing a través de las páginas Web, así como también de las herramientas del Marketing Móvil a través de las llamadas, mensajes, Whatsapp y la creación de una App propia de la empresa para estar al alcance del paciente y tener una comunicación óptima para satisfacer sus necesidades a tiempo, con ello nuestros pacientes dejarán de lado la espera de semanas o meses para resolver una duda y poder tener una atención médica, dándoles la facilidad de separar sus citas en cuestión de minutos, solicitar los diversos servicios promocionales, paquetes de atención y venta de métodos o medicamentos autorizados bajo una receta médica.

La empresa de Servicios Integrales de Obstetricia estará dirigida a una población femenina de 20 a 34 años, es decir, la etapa óptima fértil de la mujer; que formen parte de la población del distrito de Huaral y pertenezcan a los niveles socioeconómicos B y C.

La visibilidad de la empresa, la oportunidad de atención, así como la calidad del servicio son los aspectos más críticos los cuales mantendremos en constante monitoreo para cumplir con los objetivos trazados.

## **1. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN**

El presente plan de negocios versa sobre el servicio integral de obstetricia con la finalidad de ofrecer el cuidado de la salud de la mujer, el cual estará ubicado en el distrito de Huaral, en la Av. José Olaya a dos cuadras del Hospital de Huaral.

El público objetivo del presente plan estará conformado por mujeres de las edades de 20 a 34 años, siendo este rango de edad, la etapa más fértil de la mujer; un nivel socioeconómico B y C, con intereses en el cuidado de la salud íntima, interés en temas de planificación familiar y educación sexual.

Para determinar la rentabilidad del presente plan se dividió el estudio en los diferentes puntos propios de la estructura del plan, siendo el primer punto, una breve explicación del desarrollo del proyecto.

En el Segundo Punto se desarrollará Organización y Aspectos legales de la empresa. Para ello en primer lugar se identificaron aspectos importantes como la misión, visión y objetivo de la empresa, luego de ello se realizó la estructura organizacional de la empresa. Asimismo, se determinó que la empresa WOMAN VITAL SAC será constituida como una Sociedad Anónima Cerrada sin directorio, estará adscrita al régimen de MYPE tributario y la Régimen Laboral Especial de las microempresas. Asimismo, se identificaron los requisitos y trámites municipales que se deben realizar etc.

En el Tercer Punto se desarrollará el estudio de mercado del cual se determinó que el segmento o público objetivo son mujeres de 20 a 34 años con un nivel socioeconómico B&C. Además, se describió el entorno de mercado, la descripción del servicio en la cual se detalla los

servicios que se ofrecerán, propios de la especialidad, de la misma manera se determinó la demanda potencial, la oferta, la demanda insatisfecha y la demanda proyectada, siendo estos puntos también importantes para identificar el mercado, la competencia y los clientes insatisfechos o que no hayan adquirido el servicio que ofreceremos.

En el Cuarto Punto se identificará el tamaño del negocio lo cual nos reflejará con mayor certeza la cantidad de paquetes de servicios a ofrecer, para poder lograr el punto de equilibrio y la empresa no pierda y a su vez gane teniendo como base dicha cantidad. De la misma forma se identificarán la capacidad instalada y operativa, el cuadro de requerimientos para la implementación del negocio, la infraestructura y localización óptima para la empresa.

En el Quinto Punto se detallará el estudio de Inversión y Financiamiento del negocio, de la cual se calculó el importe total de inversión y su composición. Además, se determinó que de la inversión total el 42.35% será asumido por los socios y el 57.65% será financiado por el banco. Nuestra fuente de financiamiento será el Banco de Comercio, la cual nos ofrecerá el préstamo en un plazo de 3 años con un interés de costo efectivo anual de 26.86%.

En el Sexto Punto se detallará el estudio de los costos, ingresos y egresos. Para se calculó el presupuesto de costos, punto de equilibrio, el estado de ganancias y pérdidas, presupuesto de ingresos y egresos, flujo de cajas y el Balance general de la empresa.

En el Séptimo Punto corresponde a la evaluación económica y financiera de la empresa. Para ello se identificaron los principales indicadores económicos y financieros del proyecto. Además, se

determinaron las acciones a realizar para contribuir con el distrito de Huaral y con ello poder reducir el impacto social y ambiental.

Finalmente, en el Octavo Punto reflejaremos las conclusiones y recomendaciones que se lograron obtener al desarrollar el presente plan de negocios.

## 2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

### 2.1. Nombre o razón social

Para el plan de negocios se ha elegido el nombre comercial de WOMAN VITAL.

Por otro lado, se ha decidido constituir la empresa familiar como una Sociedad Anónima Cerrada (SAC) sin directorio. Por consiguiente, la denominación social que se eligió será Woman Vital SAC

### 2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU)

CIIU4	DESCRIPCION	INCLUYE	NO INCLUYE
8620	Actividades de médicos y odontólogos	Esta clase comprende las siguientes actividades: - Consulta y tratamiento por médicos generalistas, especialistas y cirujanos. - Actividades de atención odontológica de carácter general o especializado, por ejemplo, odontología, endodoncia y odontología pediátrica; estomatología. - Ortodoncia. - Servicios de centros de planificación familiar que ofrecen tratamientos médicos, como los de esterilización y de interrupción del embarazo, sin alojamiento. Esas actividades pueden realizarse en consultorios privados, en consultorios colectivos, en clínicas ambulatorias, en clínicas anexas a empresas, escuelas, residencias de ancianos u organizaciones sindicales o fraternales y en los propios domicilios de los pacientes. Se incluyen también las siguientes actividades: actividades de atención odontológica en salas de operaciones; y servicios de consultores privados a pacientes internos.	No se incluyen las siguientes actividades: - Fabricación de dientes, dentaduras y prótesis por laboratorios dentales; véase la clase 3250. - Atención de pacientes internos en hospitales; véase la clase 8610. - Actividades paramédicas, como las de obstetricia, enfermería y fisioterapia; véase la clase 8690.

Figura Nro. 1 : Clasificación Industrial Internacional Uniforme

Fuente: INEI (2020). Elaboración Propia Basada al CIIU.

### 2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

Para haber identificado la ubicación de la presente empresa se tuvo que tener en cuenta los siguientes factores:

- Infraestructura del local

- Fácil ubicación.
- Seguridad.
- Aceptación Social.
- Medio y costo de transporte.
- Aspectos legales.

De esta manera, tomando en cuenta los factores ya mencionados la empresa estará ubicada dentro del Distrito de Huaral. Av. José Olaya, a dos cuadras del Hospital San Juan Bautista y a 5 minutos de la Plaza de Armas.

- Departamento: Lima
- Provincia: Lima
- Distrito: Huaral

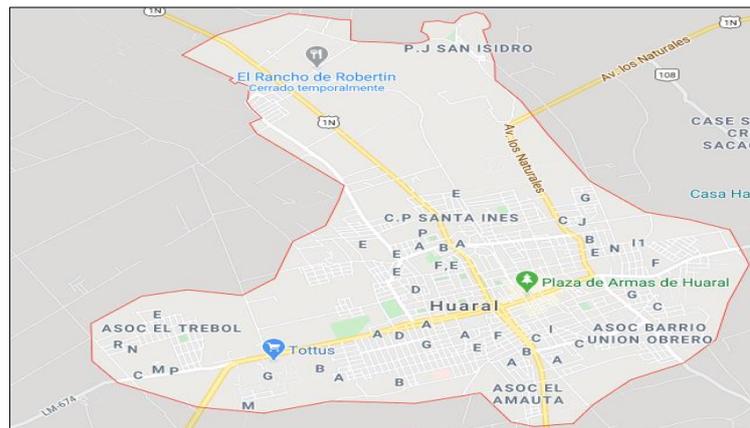


Figura Nro. 2 : Mapa del Distrito de Huaral

Fuente: Google Maps (2020)

## 2.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha.

### 2.4.1 Visión.

Posicionarnos como una empresa líder en el distrito de Huaral, contando con profesionales altamente capacitados y calificados en la salud de la mujer.

#### 2.4.2 Misión. -

Satisfacer la necesidad en el cuidado y salud de la mujer, ofreciendo soluciones integrales e innovadoras, respaldado por el compromiso, talento y experiencia de nuestros colaboradores.

#### 2.4.3 Valores. -

- a) Calidad: Garantizar la satisfacción del cliente ofreciendo un óptimo servicio.
- b) Ética: Mantener conductas transparentes, honesta y responsables con los pacientes y entre los mismos colaboradores.
- c) Eficiencia: Lograr los objetivos haciendo uso de los procesos a través de una optimización de recursos.
- d) Responsabilidad: Responder satisfactoriamente los compromisos con nuestros pacientes, colaboradores y proveedores.
- e) Integridad: Realizar acciones cumpliendo con los principios que caracterizan a la organización y a los colaboradores.
- f) Trabajo en equipo: Unir la eficiencia, aptitud y eficacia de los colaboradores para lograr los objetivos de la empresa.

#### 2.4.4 Principios. -

- a) Orientación al cliente: Establecer conexiones de confianza con nuestros clientes, para poder lograr satisfacer sus necesidades en un tiempo óptimo.
- b) Mejora Continua: Satisfacer las expectativas de nuestros clientes con la participación y compromiso de los colaboradores en la mejora de los procesos de nuestros servicios.
- c) Sostenibilidad: Generar un valor ambiental, social y económico, contribuyendo con el bienestar de la sociedad.

- d) Responsabilidad Social: Integrar nuestras actividades con el entorno social e impulsar el desarrollo sostenible de la empresa.
- e) Cultura de Innovación: Mantener los equipos y procesos actualizados con la tecnología para poder garantizar incremento en la productividad y futuras competencias.

#### 2.4.5 Objetivo General

Lograr constituirnos en la red de servicios integrales de obstetricia más reconocida a nivel del distrito de Huaral y alcanzar una estabilidad económica y financiera dentro de los 5 años.

#### 2.4.6 Objetivos Específicos. -

- Lograr fidelizar a nuestros clientes con el apoyo de nuestro marketing digital.
- Lograr recuperar la inversión en un máximo de 3 años.
- Abrir otro consultorio obstétrico a partir del 4to año.
- Alcanzar un historial crédito óptimo con los bancos para el otorgamiento de nuevos préstamos a favor de la empresa.

#### 2.4.7 Principios de la empresa en Marcha. -

La presente idea de negocio tiene como finalidad actuar con la mayor transparencia económica y financiera para lograr los objetivos trazados y alcanzar altas utilidades cumpliendo con los parámetros tributarios, administrativos y laborales.

### 2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeñas empresa característicos

La presente Ley MYPE es una norma del gobierno peruano que tiene como objetivo poder promocionar el desarrollo de las micro y

pequeñas empresas que deseen incursionar por el mundo de los negocios.

A la vez cabe indicar que, según Escalante, E (2016) señala que en el año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N° 007-2008-TR, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente) son las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056.

A continuación, presentaremos el cuadro comparativo de lo mencionado.

Cuadro comparativo			
Norma	Categorías	Características de las categorías	Aplicación - Efectos jurídicos
Decreto Legislativo N° 1086	Microempresa	N° de trabajadores y nivel de ventas anuales	Se aplica a las MYPE registradas a partir del 01.10.2008 hasta el 02.07.2013.
	Pequeña empresa		
Ley N° 30056	Microempresa	Nivel de ventas anuales	Se aplica a las MYPE registradas a partir del 03.07.2013.
	Pequeña empresa		
	Mediana empresa		

Figura Nro. 3 : Cuadro Comparativo de la Ley de MYPES

Fuente: Bitácora del Derecho Laboral (2013)

a. Características de las micro, pequeñas y medianas empresas

Según Atahúaman, C (2013) indica que entre otras de las modificaciones que incorpora la Ley N° 30056 es la inclusión de una nueva categoría empresarial, que es la “mediana empresa” que, si

bien no goza de beneficios laborales, dado que con su incorporación se busca impulsar la (re)organización empresarial.

En ese sentido, todas las micro, pequeñas y medianas deberán determinar la categoría empresarial que les corresponde 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 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Ley N° 30056		
Categoría empresarial	Ventas Anuales en UIT	Ventas Anuales en S/.
Microempresa	Hasta 150 UIT	S/ 555,000
Pequeña empresa	Superior a 150 UIT hasta 1700 UIT	Superior a S/ 555,000 hasta S/ 6'290,000
Mediana empresa	Superior a 1700 UIT hasta 2300 UIT	Superior a S/ 6'290,000 hasta S/ 8'510,000

Figura Nro. 4 : Categoría Empresarial en Función a las Ventas Anuales

Fuente: Bitácora del Derecho Laboral (2013)

## 2.6. Estructura Orgánica

### 2.6.1 Organigrama

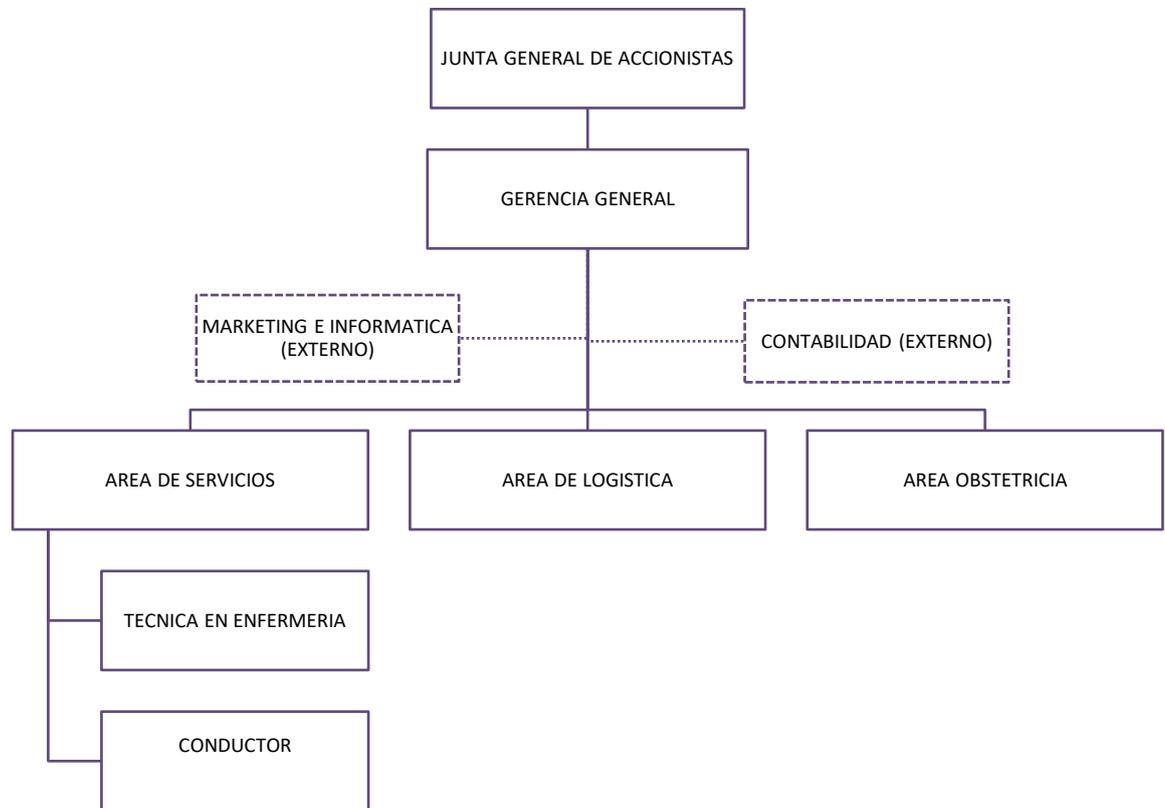


Figura Nro. 5 : Organigrama de la Empresa WOMAN VITAL SAC

Fuente: Elaboración Propia

### 2.6.2 Descripción del Cargo

La empresa ha elaborado su Manual de Funciones y responsabilidades con el fin de poder contribuir con el óptimo desarrollo de los mismos, teniendo en cuenta que los cargos establecidos serán: Gerente General / Administrador, Obstetra, técnico en enfermería, coordinador logístico y conductor.

A continuación, se procederá a describir el perfil de cada puesto; así como también las funciones y responsabilidades correspondientes a cada uno.

❖ Perfil del cargo de Gerente General / Administrador:

<b>Nombre del Puesto :</b>	<b>Gerente General /Administrador</b>
<b>Reporta :</b>	Junta General de Socios
<b>Finalidad :</b>	Asegurar un crecimiento rentable y mejoramiento de la imagen corporativa.
<b>Funciones :</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Representar legalmente a la organización.</li> <li>- Controlar y dirigir todas las actividades dentro de la organización</li> <li>- Aprobar la adquisición de los bienes y servicios, manteniendo un control de los costos y rentabilidad de la organización</li> <li>- Controlar y supervisar los reportes financieros y activos.</li> <li>- Elaborar Plan Operativo Anual de acuerdo con los objetivos de la organización.</li> <li>- Liderar las gestiones estratégicas de la organización</li> <li>- Supervisar que la contabilidad se encuentre al día.</li> <li>- Selección de los colaboradores para las diferentes actividades a realizar.</li> <li>- Pago de planilla a los colaboradores</li> <li>- Supervisar las áreas que tiene a su cargo.</li> <li>- Participar en la implementación, mantenimiento y mejora del sistema de gestión de la calidad</li> </ul>
<b>Personal a cargo:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Obstetras</li> <li>- Técnico en enfermería</li> <li>- Coordinador Logística</li> <li>- Conductor.</li> </ul>

Tabla Nro. 1 : Perfil del Cargo del Gerente General

Fuente: Elaboración Propia.

❖ Perfil del Cargo de Obstetricia

<b>Nombre del Puesto :</b>	<b>Obstetra</b>
<b>Reporta :</b>	Gerente General
<b>Finalidad :</b>	Velar por el cuidado de la mujer brindándole una atención integral según los servicios ofrecidos por la organización
<b>Funciones:</b>	<p>Funciones Asistenciales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagnosticar, tratar, rehabilitar y referenciar oportunamente las consultas o molestias de las mujeres.</li> <li>- Elaborar la historia Clínicas de los pacientes</li> <li>- Realizar atención integral de las gestantes y realizar Psicoprofilaxis.</li> <li>- Brindar atención preventiva como Papanicolaou.</li> <li>- Brindar atención promocional como consejería y/o planificación familiar,</li> <li>- Brindar atención recuperativa como síndrome de flujo vaginal, diagnosticar y tratar las infecciones de transmisión sexual.</li> </ul> <p>Funciones administrativas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hacer cumplir las directivas, normas y procesos de atención del Servicio.</li> <li>- Hacer cumplir la programación del rol de trabajo, vacaciones, cambios de turnos y otros del Servicios a su cargo.</li> <li>- Elaborar, proponer y coordinar con el personal a su cargo el Plan Anual de Actividades del Servicio.</li> <li>- Elaborar, remitir y gestionar las necesidades y requerimientos del servicio y centro obstétrico</li> <li>- Realizar el reporte mensual de atenciones.</li> <li>- Elaborar, proponer y difundir normas, directivas relacionadas con las funciones del servicio.</li> </ul>
<b>Personal a cargo:</b>	Obstetras

Tabla Nro. 2 : Perfil del Cargo de Obstetricia

Fuente: Elaboración Propia

❖ Perfil del Cargo de Técnico en Enfermería

Nombre del Puesto :	Técnica en Enfermería
<b>Reporta :</b>	Gerente General
<b>Finalidad :</b>	Proporcionar y ejecutar técnicas y procedimientos de enfermería. Participar y controlar el cumplimiento de asepsia y antisepsia.
<b>Funciones:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mantener la correcta higiene del paciente y del consultorio.</li> <li>- Ejecutar la preparación y administración de fármacos por diferentes vías</li> <li>- Brindar una buena atención a los pacientes</li> <li>- Apoyar al área de obstetricia con los registros clínicos de los pacientes.</li> <li>- Cuidar la salud de los pacientes de forma personalizada, integral y continúa respetando las creencias, valores y costumbres.</li> <li>- Ejecutar técnicas y procedimientos de enfermería en el ámbito de su competencia</li> <li>- Realizar el procedimiento del triaje a los pacientes.</li> <li>- Preparar manualmente diversos tipos de insumos clínicos para esterilizar: apósitos, gasas, guantes, vendas, tómulas, etc., según requerimientos y normas.</li> <li>- Preparar, esterilizar y almacenar los materiales y equipos clínicos e instrumental quirúrgico para esterilizar.</li> <li>- Llevar registro material de los insumos y materiales clínicos según la fecha de vencimiento y clasificarlo según método de esterilización</li> <li>- Recepcionar del área de logística los materiales verificando calidad y cantidad.</li> </ul>
<b>Personal a cargo:</b>	-

Tabla Nro. 3 : Perfil del Cargo de Técnico en Enfermería

Fuente: Elaboración Propia

❖ Perfil del cargo de Coordinador logístico

<b>Nombre del Puesto :</b>	<b>Coordinador Logístico</b>
<b>Reporta :</b>	Gerente General
<b>Finalidad :</b>	Asegurar la eficiente ejecución de gestión de compras nacionales.
<b>Funciones:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestionar las compras nacionales de acuerdo a lo aprobado por la Gerencia General</li> <li>- Confirmar el ingreso de los productos de acuerdo a los pedidos realizados y comunicarlo a las áreas</li> <li>- Búsqueda de nuevos proveedores</li> <li>- Negociar y evaluar las propuestas de compras a proveedores</li> <li>- Gestión de créditos con proveedores.</li> <li>- Efectuar seguimiento a las órdenes de compra giradas, así como el trámite de documentos físico para entrega al área contable.</li> <li>- Presentar a la Gerencia General las evaluaciones de los proveedores.</li> <li>- Solicitar los fondos para compras en efectivo o contra entrega</li> <li>- Ordenar el registro de Caja Chica</li> <li>- Gestionar los reclamos ante los proveedores</li> <li>- Evaluar a los proveedores anualmente.</li> <li>- Realizar otras funciones que considere la Gerencia General.</li> <li>- Elaborar los reportes de las compras mensuales.</li> </ul>
<b>Personal a cargo:</b>	-

Tabla Nro. 4 : Perfil del cargo de Coordinador logístico

Fuente: Elaboración Propia

❖ Perfil del cargo de Chofer

<b>Nombre del Puesto :</b>	<b>Conductor</b>
<b>Reporta :</b>	Gerente General
<b>Finalidad :</b>	Responsable del adecuado mantenimiento del vehículo que conduce y Ejecución de la ruta conforme a Programado
<b>Funciones:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Elaborar la ruta del día a primera hora junto con el área de obstetricia.</li> <li>– Ejecutar las rutas hacia el cliente final de acuerdo a lo programado.</li> <li>– Mantener vigilado el vehículo cuando se encuentre dentro de la ruta.</li> <li>– Reportar las observaciones / fallas relacionadas a los vehículos que conduce.</li> <li>– Registrar el Km recorrido</li> <li>– Mantener el cuidado, limpieza interna y externa del vehículo.</li> <li>– Solicitar la compra de los SOAT, con una anticipación mínima de 1 semana antes de su vencimiento.</li> <li>– Apoyar en la toma de inventario, ordenamiento y limpieza del almacén.</li> <li>– Apoyar en las compras con caja chica. Comunicar las inasistencias con un día de anticipación.</li> <li>– Apoyar a las demás áreas según lo designe la gerencia general.</li> </ul>
<b>Requisito:</b>	Contar con una unidad de vehículo.

Tabla Nro. 5 : Perfil del cargo de Chofer

Fuente: Elaboración Propia

## 2.7. Cuadro de asignación de personal.

La empresa de Servicios Obstétricos contara con la siguiente estructura salarial para nuestra planilla:

### a. Estructura Salarial de La Alta Dirección:

CARGO ESTRUCTURAL	N° DE COLAB.	REMUN. BASICA	REMUN. MENSUAL
Gerente General	1	S/ 1,600.00	S/ 1,600.00
TOTAL			S/ 1,600.00

Tabla Nro. 6 : Estructura Salarial de la Gerencia General

Fuente: Elaboración propia

### b. Estructura Salarial de Colaboradores Internos

CARGO ESTRUCTURAL	N° DE COLAB.	REMUN. BASICA	REMUN. MENSUAL
Obstetras	2	S/ 1,550.00	S/ 3,100.00
Técnico en Enfermería	1	S/ 1,050.00	S/ 1,050.00
Coordinador Logístico	1	S/ 930.00	S/ 930.00
Conductor	1	S/ 930.00	S/ 930.00
TOTAL			S/ 6,010.00

Tabla Nro. 7 : Estructura Salarial de Colaboradores Internos

Fuente: Elaboración propia

### c. Estructura Salarial de Colaboradores Externos

PERSONAL EXTERNO	N° DE COLAB.	REMUN. BASICA	REMUN. MENSUAL
Marketing e Informática	1	S/ 500.00	S/ 500.00
Contador	1	S/ 500.00	S/ 500.00
TOTAL			S/ 500.00

Tabla Nro. 8 : Estructura Salarial de Colaboradores Externos

Fuente: Elaboración propia

d. Cuadro de retenciones

CARGO ESTRUCTURAL	N° DE COLAB.	REMUN. BASICA	SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES AFP			SIS	TOTAL DSCTO	REMUN. NETO
			AFP FONDO (10%)	AFP SEGURO (1.35%)	AFP COMIS MIXTA (0.18%)			
Gerente General	1	S/. 1,600.00	S/. 160.00	S/. 21.60	S/. 2.88	S/. 15.00	S/. 199.48	S/. 1,400.52
Obstetra	2	S/. 1,550.00	S/. 155.00	S/. 20.93	S/. 2.79	S/. 15.00	S/. 178.72	S/. 1,371.29
Técnica en Enfermería	1	S/. 1,050.00	S/. 105.00	S/. 14.18	S/. 1.89	S/. 15.00	S/. 121.07	S/. 928.94
Coordinador Logístico	1	S/. 930.00	S/. 93.00	S/. 12.56	S/. 1.67	S/. 15.00	S/. 107.23	S/. 822.77
Conductor	1	S/. 930.00	S/. 93.00	S/. 12.56	S/. 1.67	S/. 15.00	S/. 107.23	S/. 822.77

Tabla Nro. 9 : Cuadro de Retenciones

Elaboración propia

2.8. Forma Jurídica Empresarial

La empresa de Servicios Integrales Obstétricos será una microempresa familiar que se constituirá como una Sociedad Anónima Cerrada, sin directorio. Asimismo, estará integrada por tres socios, de las cuales cada uno poseerá el 33.33% de las acciones, dichos socios trabajaran activamente en la empresa con la finalidad de cumplir los objetivos en el tiempo proyectado.

a. Características de la Sociedad Anónima Cerrada.

Según Yarlesque. F (2016) indica que algunas de las características de una SAC son las siguientes:

- Es una figura muy recomendable para una empresa familiar, pequeña o mediana.
- Puede funcionar sin directorio.
- A pesar de que cuenta con un número reducido de accionistas, no es limitada la posibilidad de manejar grandes capitales.

- Se constituye por los fundadores al momento de concederse la escritura pública que contiene el pacto social y el estatuto, en cuyo caso suscriben íntegramente las acciones.
- No tiene acciones inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores.
- Se impone el derecho de adquisición preferente por los socios, a menos que el estatuto disponga lo contrario.
- No es relevante el volumen económico de la empresa, puede ser grande o pequeño, pero sí es importante el número reducido de accionistas que la conforma.
- Predomina el elemento personal, dentro de un esquema de sociedad de capitales.

Dichas características mencionadas nos apoyaron a tomar la decisión entre los futuros socios a constituirlo como una Sociedad Anónima Cerrada tal y como ya lo habíamos mencionado.

## 2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI

La marca de nuestra empresa será WOMAN VITAL SAC, dicho nombre partió de la idea de tener en cuenta que nuestra actividad económica estará centrada en el cuidado de la mujer. Siendo la mujer el género que representa la vida, ya que son ellas las que tienen la capacidad de dar vida a otro ser. Asimismo, cabe indicar que la razón social y la marca tendrán el mismo nombre para lograr una fácil identificación por parte del público objetivo.

Para ello iniciaremos con el registro de Marca ante INDECOPI, lo cual informan que los requisitos vienen hacer los siguientes

### a. Requisitos para el registro de Marca

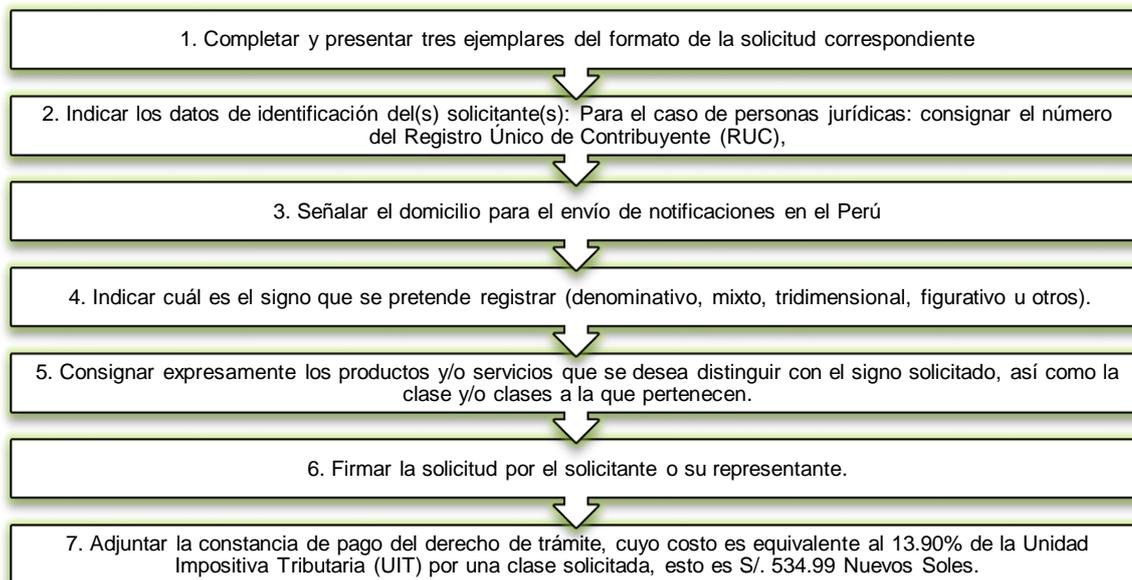


Figura Nro. 6 : Requisitos para el Registro de la Marca

Fuente: Elaboración propia en base al Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual INDECOPI (2020)

### b. Pasos para el trámite de registro de la marca

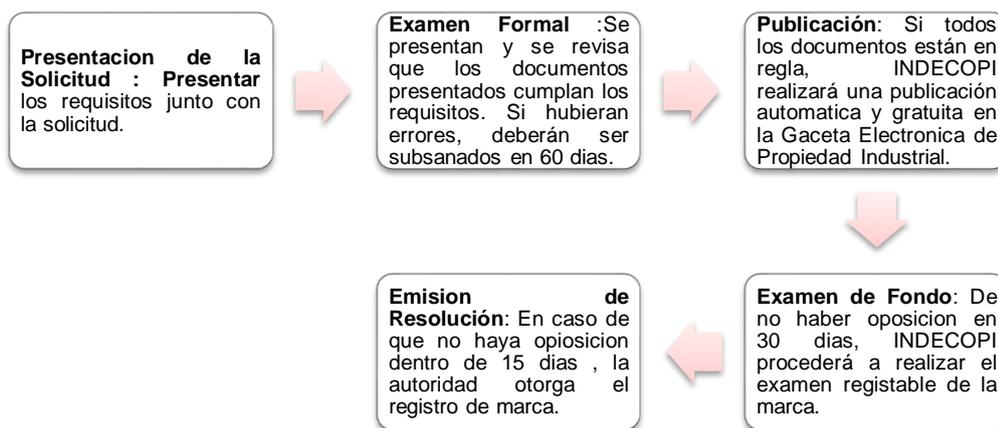


Figura Nro. 7 : Pasos para el Tramite de Registro de Marca

Fuente: Elaboración propia en base al Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual INDECOPI (2020).

## 2.10. Requisitos y Trámites Municipales.

La empresa de Servicios Integrales Obstétricos Woman Vital SAC estará ubicada en el Distrito de Huaral, Provincia de Huaral, Departamento de Lima.

En el portal Web de la municipalidad de Huaral menciona que para iniciar con el proceso de licencia de funcionamiento se deben presentar los siguientes documentos:

- a. Declaración Jurada de Cumplimiento de las Condiciones de Seguridad en la Edificación.
- b. Reporte del Nivel de Riesgo del Establecimiento Objeto de Inspección
- c. Información proporcionada por el solicitante para la Determinación del Nivel de Riesgo.
- d. Formato de Solicitud de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones.
- e. Formato de Declaración Jurada para Informar el Desarrollo de Actividades Simultáneas y Adicionales y Formato D.J.

## 2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades.

De acuerdo a la SUNAT (2020) Indica que el Régimen MYPE Tributario comprende a Personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales, las asociaciones de hecho de profesionales y similares que obtengan rentas de tercera categoría, domiciliadas en el país cuyos ingresos netos no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable.

Asimismo, de acuerdo a la norma también pueden acogerse de manera voluntaria los contribuyentes que se encuentren en cualquiera de los regímenes ya existentes.

Es por ello que de acuerdo a lo mencionado nuestra empresa Woman Vital SAC se acogerá al Régimen MYPE Tributario por ser una microempresa que recién iniciará con la actividad y de acuerdo a los beneficios que este régimen otorga, teniendo en cuenta que por ser una empresa nueva no superará en ingresos los 150 UIT en el ejercicio gravable.

#### 2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).

La SUNAT (2020) menciona que la Planilla Electrónica es el documento llevado a través de los medios informáticos desarrollados por la SUNAT, en el que se encuentra la información de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación – modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes.

A partir del 1.08.2011 la Planilla electrónica tiene dos componentes que son el Registro de Información Laboral (T-Registro) y la Planilla Mensual de Pagos (PLAME).

La Planilla Mensual de Pagos (PLAME) Comprende información laboral, de seguridad social y otros datos sobre el tipo de ingresos de los sujetos registrados, trabajadores y derechohabientes, esta se elabora obligatoriamente a partir de la información consignada en el T-REGISTRO.

El programa se descarga desde [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe), en el cual se elabora la declaración jurada y se envía mediante SUNAT Operaciones en Línea (SOL).

Es preciso señalar que la versión vigente es la 3.7, aprobada mediante Resolución de Superintendencia N° 025-2020/SUNAT la

cual es de uso obligatorio a partir del 01 de febrero de 2020 y debe utilizarse a partir del período enero 2020 en adelante.

Woman Vital SAC elaborara la planilla mensual electrónica teniendo que cuenta aspectos positivos como el eliminar el costo de tramitación de las planillas de pago y el tiempo que demanda realizarlo.

### 2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.

El régimen laboral de las MYPES según la SUNAT (2020) menciona se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las Micro y Pequeñas Empresas, así como a sus conductores y empleadores. Asimismo, el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas.

Incluye los siguientes derechos:

MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Remuneración Mínima Vital (RMV)</li> <li>- Jornada de trabajo de 8 horas</li> <li>- Descanso Semanal y en días feriados</li> <li>- Remuneración por trabajo en sobretiempo</li> <li>- Vacaciones de 15 días calendarios</li> <li>- Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD)</li> <li>- Cobertura Previsional</li> <li>- Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Remuneración Mínima Vital (RMV)</li> <li>- Jornada de trabajo 8 horas</li> <li>- Descanso semanal y días feriados</li> <li>- Remuneración por trabajo sobretiempo</li> <li>- Descanso vacacional de 15 días calendarios</li> <li>- Cobertura en seguridad social en salud a través de Essalud.</li> <li>- Cobertura Previsional</li> <li>- Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración)</li> <li>- Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo (SCTR)</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas Patrias y Navidad)</li> <li>- Derecho a participar en las utilidades de la empresa</li> <li>- Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración.</li> <li>- Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.</li> </ul>
--	--

Figura Nro. 8 : Cuadro de Derechos de la Micro Empresa y Pequeña empresa

Fuente: Elaboración propia en base a la SUNAT (2020)

Woman Vital SAC al ser una microempresa se acogerá al régimen laboral especial puesto que nos ayudará a reducir costos laborales en un inicio. Asimismo, cabe indicar que conforme la empresa vaya logrando el posicionamiento y las ganancias incrementen, evaluaremos acogernos al régimen general con la finalidad que nuestros colaboradores perciban los mejores beneficios y se sientan mucho más motivados y seguros al momento de ejercer sus labores.

#### 2.14. Modalidades de Contratos Laborales.

El contrato temporal por inicio de una nueva actividad es aquel celebrado entre un empleador y un trabajador originados por el inicio de una nueva actividad empresarial. Su duración máxima es de tres años. Se entiende como nueva actividad, tanto el inicio de la actividad productiva, como la posterior instalación o apertura de nuevos establecimientos o mercados, así como el inicio de nuevas actividades o el incremento de las ya existentes dentro de la misma empresa. (Texto Único ordenado del Decreto Legislativo N°728, artículo 57).

Woman Vital SAC, será una empresa que se acogerá a dos tipos de contratos. El primer contrato será para el personal que se encuentre en planilla, se maneja el modelo de Contrato por inicio de nueva actividad.

Dicho contrato será firmado por el empleado y el empleador siendo renovado inicialmente por 3 meses, tiempo en la que se evaluará el desempeño laboral del colaborador, habiendo pasado dicho plazo de evaluación durante los 3 meses se pasará a renovar cada 6 meses. Cabe mencionar que dicho contrato ofrecerá una estabilidad laboral en el lapso de tiempo determinado en el contrato manejando similarmente los mismos beneficios de un contrato indeterminado.

El segundo será el Contrato por Servicio Específico para el personal externo como lo serán el área de contabilidad y Marketing e Informática.

#### 2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas

Según Munizlav (2018) menciona las modificaciones realizadas a la Ley General de Sociedades, relacionadas con las facultades del gerente general en la sociedad.

El 06 de enero se publicó el Decreto Legislativo N° 1332 en el marco de las facultades delegadas por el Congreso de la República al Poder Ejecutivo. La referida norma introdujo una serie de modificaciones a la Ley N° 26887, Ley General de Sociedades (en adelante, "LGS"), así como del Decreto Legislativo N° 1049, Decreto Legislativo del Notariado, tendientes a modernizar y facilitar la constitución y administración de las empresas. Dentro de tales cambios, se incluyen una serie de modificaciones a los artículos 14 y 188 de la LGS, relacionadas con las funciones del gerente general como representante de la sociedad. Más específicamente, las modificaciones al artículo 14 de la LGS otorgan

explícitamente facultades al gerente general para representar a la sociedad en:

- Temas procesales con las facultades de representación generales y especiales a que se refiere el Código Procesal Civil y la Ley General de Arbitraje
- Facultades para el inicio de representación ante cualquier proceso administrativo que sea asimilado dentro de la Ley de Procedimiento Administrativo General, es decir, prácticamente todos los procedimientos administrativos;
- Facultades para la disposición y gravámenes de bienes de la empresa a través de la suscripción de diversos tipos de contratos, incluyendo los de naturaleza civil, mercantil, bancaria y/o societaria, así como operaciones sobre títulos valores.
- Y en general realizar y suscribir todos los documentos públicos y/o privados requeridos para el cumplimiento del objeto de la sociedad.

Es por ello que para el presente plan de negocios de negocios el Gerente General de la empresa Woman Vital SAC será el representante para poder llevar a cabo los siguientes contratos:

- Contratos con proveedores locales y extranjeros
- Contratos de los equipos de instrumentación medica
- Contrato para el suministro de productos a largo plazo
- Contratos financieros
- La responsabilidad civil
- Contrato de seguros, entre otras.

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. Descripción del Entorno del Mercado**

La empresa Wolman Vital SAC tiene como actividad principal la atención en el sector salud, el cual será ofrecer el cuidado de la mujer a través de servicios integrales en la especialidad de obstetricia siendo el alcance geográfico en el distrito de Huaral

La empresa brindara la atención preventiva como Papanicolaou, atención promocional como consejería y/o planificación familiar, atención recuperativa como síndrome de flujo vaginal, atención integral dentro de la etapa gestacional de las mujeres y puerperio, toma de muestras como el descarte de embarazo y venta de medicamentos.

El público objetivo de Woman Vital SAC serán las mujeres de 20 a 34 años siendo este rango la mejor edad reproductiva de la mujer, con un nivel socioeconómico B & C. Asimismo cabe mencionar que la empresa tendrá como competidores a los demás consultorios obstétricos situados dentro del Distrito de Huaral, más, sin embargo, nosotros ofreceremos el plus de servicio a domicilio en el caso de las mujeres gestantes y programas de planificación familiar.

##### **3.1.1. Macro-entorno del Mercado**

Según Sandoval, R (2012) menciona que como en todo negocio, el conocimiento del entorno macro donde nuestra actividad mercantil se va a desarrollar es sumamente importante ya que conociendo el entorno, podemos tomar ventajas sobre variables positivas los cuales podemos analizarlos como oportunidades que permitan a nuestra empresa desenvolverse de una mejor manera en el mercado;

de igual manera debemos conocer e identificar factores negativos que nos permitan prepararnos ante estas posibles amenazas y de una manera anticiparnos y encontrar maneras de prevenirlos.

Es por ello que analizaremos los siguientes factores correspondientes al macro entorno.

a. Factores Demográficos:

Según el Gobierno Regional de Lima (2019) informa que la Provincia de Huaral cuenta con una población de 196,594 habitantes, siendo el de mayor porcentaje el del distrito de Huaral.

La Provincia de Huaral pertenece a la red de Salud Huaral – Chancay, con una población con predominio al trabajo agrícola, interconectada mediante la carretera con la ciudad de Chancay, Aucallama, Acos, Esperanza Alta.

La población asignada a la Red de Salud Huaral, Chancay representa:

- El 0.37% de la población a nivel nacional,
- El 1.31% de la población del departamento de Lima
- El 12,9 % de la población Lima provincias: Distribuidos en 10 distritos.

Del total de la población de la provincia de Huaral el 53.16 % pertenece al distrito de Huaral, seguido de Chancay con 32.20%. La tasa de crecimiento poblacional anual fue estimada en 1. 8% observándose mayor crecimiento en la zona de la costa y en el área urbana incrementando la densidad poblacional de la misma. El 96% de la población se encuentran en los distritos de la costa y Según escenarios epidemiológicos, han dividido la localización de

los grupos poblacionales de la red de Salud Huaral Chancay, de acuerdo a la siguiente clasificación.

- ❖ Escenario Costa.
  - Población Urbana
  - Población Urbana Marginal
  - Población Rural
- ❖ Escenario Sierra.

A continuación, se mostrará el cuadro de población estimada por distrito. De las cuales nosotros trabajaremos con la población perteneciente al distrito de Huaral, siendo este el de mayor porcentaje como ya habíamos mencionado.

Nº DE ORDEN	DESCRIPCION	POBLACION
	Provincia de Huaral	196,594
1	Huaral	111,158
2	Chancay	60,007
3	Aucallama	16,935
4	Atavillos Alto	876
5	Atavillos Bajos	1,089
6	Ihuari	1,670
7	Lampían	693
8	Pacaraos	1,072
9	San Miguel de Acos	887
10	Santa Cruz de And.	458
11	Sumbilca	1,107
12	27 de Noviembre	642

Figura Nro. 9 : Población estimada por Distrito Red de Salud Huaral 2017

Fuente: Plan Operativo 2019 del Gobierno Regional de Lima.  
Dirección Regional de Salud del Hospital de Huaral y SBS

b. Factores Políticos

Según Barrientos, M. (2020) El país tiene una crisis de régimen político, económico y social que generó la más profunda

desvinculación de representación política entre sociedad y Estado, con la consecuente desigualdad y exclusión de los mecanismos de poder de la amplia mayoría nacional, teniendo en la práctica una democracia formal con baja cohesión social. Esta situación se agravo con la presencia de la corrupción en el conjunto del Estado y en la sociedad. No encontrábamos salida a este proceso de crisis y en esas condiciones tenemos que enfrentar la pandemia global del Coronavirus 19, COVID 19, que ha ocasionado cientos de miles de contagiados y miles de muertos en los diversos países, teniendo su mayor impacto en mortalidad en China, Italia, España, otros países europeos y en estos días a Estados Unidos de América.

Por ello es relevante hacer un análisis de la respuesta del Estado Peruano frente al COVID 19, en el marco de un Estado debilitado, con líderes cuestionados por la sociedad, la mayoría de autoridades representativas con problemas judiciales por corrupción y con un proceso electoral reciente (enero 2020) que determina un nuevo parlamento, con menos del 50% del voto la población electoral y con el sistema de salud colapsado.

La fragilidad que demuestra nuestro Estado para encarar problemas de salud en general y epidemias como las que estamos viviendo hacen más vulnerable el derecho a la vida y la salud al no tener un tejido social ciudadano que construya un país democrático con justicia

#### c. Factores Económicos

De acuerdo a los últimos acontecimientos ocasionados por la pandemia se estima que la economía de los peruanos ha minorado.

Es por ello que según el Departamento de estudios económicos Scotiabank (2020) informa que de acuerdo a lo indicado por el

departamento de estudios económicos de Scotiabank, el Producto Bruto Interno (PBI) cayó 16.3% en marzo, su primera contracción desde julio del 2009, debido la cuarentena decretada por el gobierno desde el 16 de marzo para contener la propagación del coronavirus, lo cual viene impactando negativamente en la economía, pues hasta el pasado 10 de mayo sólo actividades esenciales tenían autorización para operar.

El shock de oferta que viene generando la cuarentena, la inevitable caída que tendrá la demanda -como consecuencia de la pérdida temporal de empleos y reducción de ingresos- y la postergación de proyectos de inversión privada ante el incremento de la incertidumbre, tendrán un significativo impacto sobre la actividad económica.

Mas sin embargo en el distrito de Huaral, las actividades laborales predominantes de la población económicamente activa (PEA) son las siguientes:

- Comercio
- Pesquería
- Agricultura en un 95%
- Comercio por Turismo
- 

Esto quiere decir que al ser la agricultura una actividad económica básica en estos tiempos, los ingresos de la población no estarían impactando a gran magnitud, como lo es en el caso de Lima.

#### d. Factores Socio – Culturales

En el Perú actualmente nos encontramos en un estado de emergencia sanitario, lo cual ha generado que todos nosotros

cambiamos nuestro estilo de vida y nos limitemos a la realización de actividades sociales.

Según la revista LA CAMARA (2020) informa que entre las recomendaciones para minorar la propagación de las pandemias son:

- Menos reuniones: Ante la posibilidad de contagios, se debe optar por reuniones virtuales o telefónicas. Lo ideal es empezar a hacerlo ahora, como una especie de práctica, lo que los ayudará a probar éste método y a ir mejorando su eficiencia por si es necesario implementarlo por un periodo más largo de tiempo.
- Trabaja desde casa: Si tienen implementado un programa de home office, este es un buen momento de incentivarlo, previa coordinación con los equipos para establecer responsabilidades, reportes y horarios fijos para ciertas tareas. Y si no cuentan con uno, empezar a evaluarlo para que, si fuese necesario, no tome de sorpresa a la empresa
- Mantener la distancia: Por el momento se recomienda postergar almuerzos y reuniones sociales en las que muchas personas tengan que interactuar. Si es inevitable, guardar una distancia prudente
- Viajes cancelados: Si por temas laborales los viajes son frecuentes, estos se deben cancelar, en especial si son a destinos donde ya se ha detectado fuerte presencia del coronavirus.

#### e. Factores Tecnológicos

De acuerdo a lo mencionado por Rondon, H. (2020) menciona que Las compañías y negocios buscan en la tecnología una solución de adaptabilidad a corto plazo, para recuperarse a

medio plazo, y triunfar a largo plazo. Y es por ello que en estos momentos el tejido empresarial vive una etapa de 'súper digitalización'.

Las tecnologías que hasta ahora se consideraban emergentes, es decir, el Big Data, la Inteligencia Artificial, la súper automatización, etc., así como las herramientas de comunicación digitales, están evolucionando rápidamente para cubrir la alta demanda de la sociedad y de las empresas para hacer frente al coronavirus.

Las plataformas Cloud y las herramientas colaborativas en entornos remoto, como por ejemplo los sistemas de vídeo en streaming, las aplicaciones para realizar llamadas, videoconferencias, chats, etc., se han convertido en imprescindibles para generar y compartir contenido entre los diferentes miembros de un equipo y, por tanto, para el desarrollo de la actividad de muchas compañías.

### 3.1.2. Micro-entorno del Mercado

Según Puebla, N (2015) menciona que el micro-entorno debe ser analizado bajo la propuesta por Michael Porter denominada "Las 5 fuerzas competitivas". El Análisis Porter de las cinco fuerzas es un modelo elaborado por el economista Michael Porter en 1979, propone un marco de reflexión estratégica sistemática para determinar la rentabilidad de un sector en específico, normalmente con el fin de evaluar el valor y la proyección futura de empresas o unidades de negocio que operan en dicho sector. Se utiliza el análisis de Porter también cuando se desea entender mejor la dinámica que influye en la industria y/o cual es la posición en ella.

## 1. Amenaza de entrada de competidores

Para la empresa Woman Vital SAC, es potencialmente posible el ingreso de nuevos competidores, ya que el sector privado de salud tiene alta demanda, más sin embargo nosotros brindaremos calidad en el servicio.

Asimismo, nuestra empresa a diferencia de los demás consultorios en Huaral, ofrecerá servicios integrales, brindando una amplia gama de servicios para atender la necesidad en su domicilio, resolviendo la demora de la atención y/o flujos de atención que se ven obligados a pasar asistiendo a un servicio de salud público o privado.

Dichos servicios serán apoyados de la tecnología con la creación de una página Web y una App que nos permitirá estar al alcance de todos los pacientes y que ellos puedan conocer de nuestros servicios, paquetes de atención, promociones, campañas, citas, resultados de diagnósticos.

## 2. Poder de Negociación con los clientes:

Para nosotros es fundamental que los clientes se encuentren satisfechos con el servicio y diferenciarnos ante la competencia ya que solo así podremos tener el poder ante el cliente, es por ello que ofreceremos paquetes completos en las atenciones, es decir más allá de la lista de servicios propios de la especialidad le brindaremos al cliente calidad de servicio, comodidad, ambiente agradable, seguridad, servicio rápido, trato personalizado. Dicho aspecto nos ayudara a poder establecer una buena negociación con el cliente sin la necesidad de bajar los precios, teniendo en cuenta que los precios que estableceremos serán similares al de las competencias.

### 3. Amenaza de ingreso de productos y servicios sustitutos

Es importante mencionar que uno de los servicios sustitutos que se encuentran dentro de nuestro mercado serían los puestos y centros de salud ofrecidos por el estado, en la cual podrán acceder a una atención a un costo bajo o en algunos casos gratuitamente, más sin embargo como ya lo había mencionado , nuestra empresa pondrá énfasis en poder enmarcar la diferencia en la calidad de las atenciones para que el cliente se sienta satisfecho al adquirir una buena calidad de servicio , en un tiempo rápido.

Asimismo, cabe mencionar que los consultorios ginecológicos también pueden ofrecer los mismos servicios, mas sin embargo estos manejan precios más elevados.

### 4. Poder de negociación con los proveedores

Para la empresa Woman Vital SAC los principales proveedores llegarían a ser las empresas farmacéuticas, los laboratorios de análisis clínicos, las empresas de venta de equipos médicos,

En lo que respecta con los proveedores actualmente existe una amplia cadena de proveedores en estos rubros lo cual nos permitirá poder lograr negociaciones certeras en beneficio de la empresa.

### 5. Rivalidad entre los competidores

Nuestros competidores son los demás consultorios obstétricos que en su gran mayoría están ubicados en el centro de Huaral, todos ellos ofrecen los mismos servicios de consultas y diagnóstico de embarazo, mas no brindan el servicio a domicilio, ni atención virtual. Asimismo, tienen un

ambiente limitado lo cual genera que el paciente no se sienta seguro. Es por ello que para nosotros el nivel de rivalidad será mediano, ya que ofreceremos diferenciaciones que nos permitirán posicionarnos más rápido.

## 3.2. Ámbito de acción del negocio

### 3.2.1. Segmento de mercado

Según Feijoo, I; Guerrero, & García, J (2018) mencionan que la segmentación de mercado se define como el proceso de dividir el mercado total para un producto en particular o una categoría de productos en segmentos o grupos relativamente homogéneos. Para ser eficaz, la segmentación debe crear grupos donde sus miembros tengan aficiones, gustos, necesidades, deseos o preferencias similares, pero donde los grupos mismos sean diferentes entre sí.

Una vez analizada dicha definición procedemos a definir a nuestro segmento de mercado objetivo o público objetivo.

### 3.2.2. Público Objetivo

Woman Vital SAC tiene como público objetivo a mujeres de 20 a 34 años, con o sin hijos, ubicadas dentro del distrito de Huaral, encontrándose en un nivel socioeconómico B y C, ya que de acuerdo a los datos brindados en por PROMPERU (2017), el distrito de Huaral tiene a sus mayores porcentajes de población dentro dichos niveles socioeconómicos.

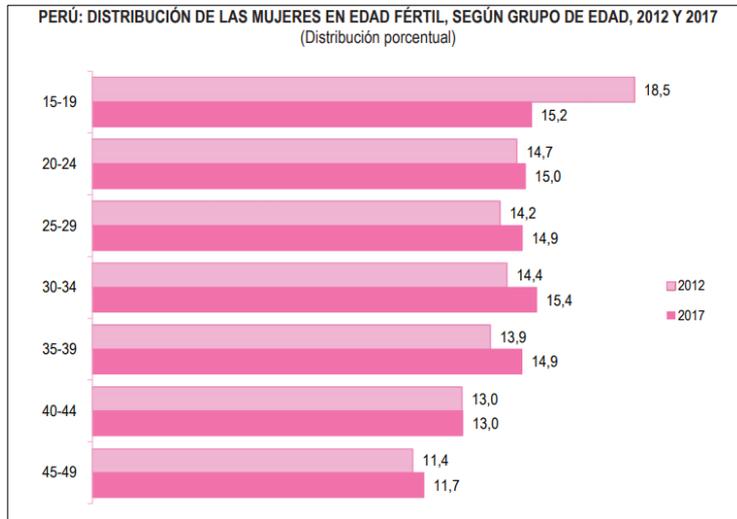


Figura Nro. 10 : Distribución de las Mujeres en la Edad Fértil, Según grupo de edad, 2012 y 2017

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática- Escuela Demográfica y de la Salud Familiar

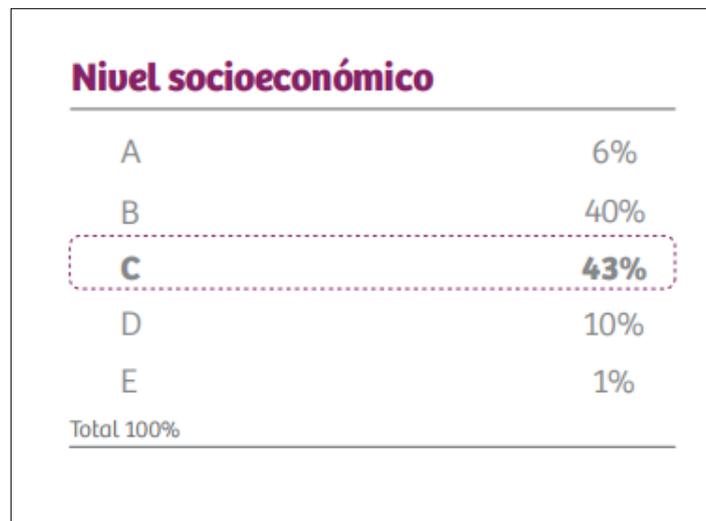


Figura Nro. 11 : Nivel Socioeconómico del Distrito de Huaral

Fuente: Imágenes del Destino: Turistas Nacionales

Cabe indicar que se eligió a este segmento teniendo en cuenta los siguientes factores:

- Se decidió trabajar con un público objetivo de mujeres de las edades de 20 a 34 años ya que según el cuadro de distribución de las mujeres en edad fértil en el Perú en el año 2017 tenemos el grupo de 20 a 24 años con un 15%, de 25 a 29 años con un 14.9% y de 30 a 34 años con un 15.4% siendo este el más alto.
- Podremos brindar el servicio promocional de asesoría en planificación familiar y métodos anticonceptivos, asimismo dentro de ese rango de edad es cuando la mujer decide formar una familia y tener hijos motivo por el cual nosotros podremos brindarle una atención continua y controlada.
- Asimismo, se consideró el cuadro del Nivel Socioeconómico de Huaral, en la cual, del total de la población, el 40% se encuentran en el Sector B y el 43% siendo este el mayor se encuentra en el sector C.
- Las mujeres a partir de los 20 a los 34 años llegan a ser independientes en sus decisiones, se preocupan por tener buena salud y presentan interés en los temas de planificación familiar.
- Las mujeres en dentro de edades ya tienen un empleo y un ingreso económico

### 3.2.3. Posicionamiento de marca

La empresa Woman Vital SAC pondrá en marcha las claves del posicionamiento de marca bajos los siguientes pasos:

#### a. Definición de segmento de mercado:

Para la empresa el público objetivo son las mujeres solteras o casadas, con edades de 20 a 34 años dentro de los niveles socioeconómicos B & C ubicadas en el distrito de Huaral.

b. Atributos determinantes:

Dentro de los atributos del servicio que brindaremos estarán la calidad en las atenciones, es decir las consultas serán personalizadas respetando la confidencialidad y ética que se requiere.

La Matriz de posicionamiento que manejaremos serán en el primer cuadrante (Precio y Calidad), y en segundo cuadrante el (Servicio Integral y la Infraestructura), las cuales presentaremos a continuación:

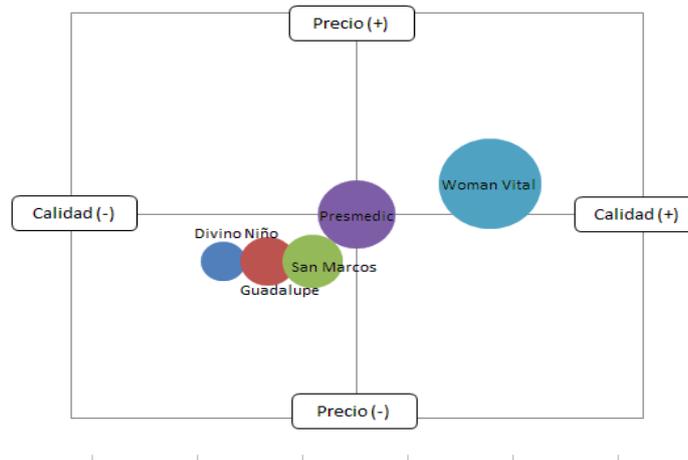


Figura Nro. 12 : Mapa de Posicionamiento Calidad - Precio

Fuente: Elaboración Propia

Considerando el posicionamiento de los competidores en el mercado según la matriz elaborada, nosotros ingresaremos al mercado dentro del cuadrante de mejor calidad a un precio medio, teniendo en cuenta que nosotros no somos nuevos en el mercado y tenemos a algunas competencias ya posicionadas.

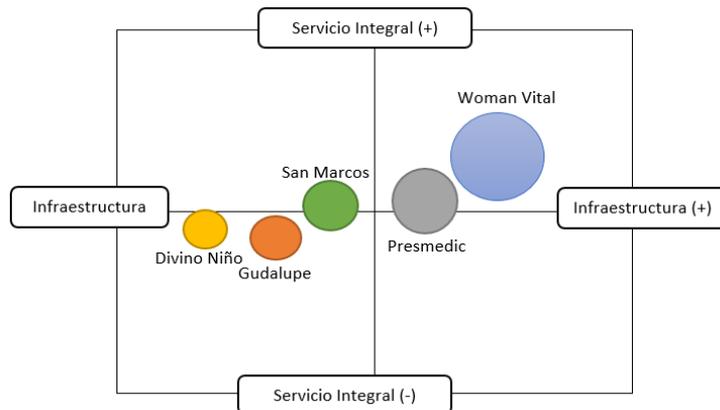


Figura Nro. 13 : Mapa de Posicionamiento Servicio Integral – Infraestructura

Fuente: Elaboración Propia

Según cuadro del posicionamiento de los competidores en el mercado, nosotros ingresaremos al mercado dentro del cuadrante de mejor servicio Integral con una óptima Infraestructura, nuestra estrategia será el diferenciarnos ofreciendo como un plus con las siguientes atenciones:

- Servicio a Domicilio las 24 horas
- Plataforma Digital (App de la empresa)
- Atenciones Virtuales.
- Atención de Psicoprofilaxis obstétrica

c. Atributos de la competencia

Dentro de sus atributos son el tener un local en el centro de Huaral, mas sin embargo dicha ubicación los limita a tener un ambiente agradable y seguro, debido a que los locales son muy pequeños y esto genera que en algunas ocasiones los pacientes tengan que esperar a las afueras del local

Asimismo, la competencia maneja a profesionales obstétricos conocidos por la población, más sin embargo nosotros manejamos los mismos atributos, ya que nuestros

profesionales son altamente calificados, con experiencia y conocedora de los aspectos socio-culturales de nuestra población

d. Análisis de la empresa WOMAN VITAL SAC

<p style="text-align: center;"><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Profesionales y técnicos altamente calificados.</li> <li>- Buena infraestructura con ubicación de fácil acceso.</li> <li>- Atención exclusiva y personalizada.</li> <li>- Ofrecer paquetes de servicios completos.</li> <li>- Público Objetivo bien segmentado.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Horario accesible de atención</li> <li>- Uso del Marketing digital (Páginas Web, App, redes sociales).</li> <li>- Crecimiento de la demanda.</li> <li>- Convenios con laboratorios farmacéuticos.</li> <li>- Local propio.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad limitada de compra medicamentos farmacéuticos</li> <li>- Falta de capital para la inversión en equipos médicos.</li> <li>- Falta de posicionamiento de la empresa</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Inclusión de competidores ofreciendo el servicio a menores precios.</li> <li>- Recesión de la economía en el país</li> <li>- Alianzas entre los competidores para ofrecer paquetes de servicios similares.</li> </ul>

Figura Nro. 14 : FODA de la Empresa

Fuente: Elaboración Propia.

3.3. Descripción del bien o del servicio.

3.3.1. Ficha técnica del Servicio

a. Infraestructura:

Woman Vital SAC contara con una infraestructura amplia de 50m2, dicho espacio asignado se maneja bajo un diseño contemporáneo y acogedor para que se ajuste a las necesidades del paciente y del especialista.



Figura Nro. 15 : Diseño del Interior del Consultorio

Fuente: Google Imágenes

Asimismo, tendremos un espacio como sala de espera y recepción de los pacientes,



Figura Nro. 16 : Diseño de la Sala de espera

Fuente: Google Imágenes

b. Mobiliarios o materiales

La empresa contara con una camilla ginecológica, coche de curaciones, biombo de 2 cuerpos, porta suero, escalinata

metálica de 2 pisos, lámpara cuello ganso, silla tipo rodete, balde de acero quirúrgico con soporte de ruedas, espéculos de metal, Centrifuga de 6 tubos, tubos de ensayo,



Figura Nro. 17 : Mobiliarios de la empresa

Fuente: Google Imágenes

c. Insumos

Dentro de los insumos tenemos los Tensiómetro, estetoscopio, cinta métrica, bata de tela, solera de hule, doopler, alcohol yodado, Alcohol, hisopos vaginales, termómetro, pulsímetro, gel ultrasonido vaselina, bencina, lamina porta objetos tipos cepillos, guantes quirúrgicos, laca fijadora, ácido acetil salicílico, ácido acético.

d. Servicio

La empresa Woman Vital SAC con la finalidad de brindar un servicio óptimo maneja una amplia cartera de servicio de la cual detallaremos de la siguiente manera:

↳ Atención de evolución obstétrica:

- Control pre-natal durante la etapa gestacional
- Atención de planificación familiar (Entrega y aplicación de métodos anticonceptivos).
- ↪ Atención de despistaje de cáncer:
  - Despistaje de cáncer cervico uterino (Toma de papanicolau).
  - Despistaje de cáncer de mama (Evaluación de mama).
- ↪ Atención de VIH- Infecciones de transmisión sexual:
  - Descarte de infección de VIH (Toma de prueba rápida)
  - Descarte de Sífilis (Toma de prueba rápida)
  - Descarte de Infección de Transmisión Sexual (Evaluación).
- ↪ Atención de Orientación y Consejería:
  - Se brindará orientación de consejería en salud materna, cáncer, planificación familiar, infecciones de transmisión sexual.
- ↪ Atención de Psicoprofilaxis:
  - Se realizará sesiones educativas (preparación para un parto sin temor)
  - Estimulación Temprana.

Cabe indicar que además de ofrecer dichos servicios en nuestro establecimiento, Woman Vital SAC también ofrecerá los servicios

- Servicio a domicilio
- Atención Virtual

e. Tecnología:

Con equipos de sistema que nos permita tener un registro óptimo de nuestros pacientes, equipos móviles para estar en contacto con nuestros pacientes, página web y App y redes

sociales (Facebook, Instagram, WhatsApp), para mantener constante comunicación ellos.

### 3.4. Estudio de la demanda

Para determinar la demanda, inicialmente se va a determinar el público objetivo o segmento de mercado del plan del negocio según los criterios detallados. De los cuales se mencionarán a continuación:

#### Público Objetivo:

- Población: Mujeres del Distrito de Huaral.
- Edades: 20 a 34 años
- Niveles Socioeconómicos: B & C
- Intereses: Cuidado en la salud íntima, interés en temas de planificación familiar y educación sexual, interés en calidad de servicio.

ESPECIFICACIONES	CANTIDADES
Total de la Población	106,041
% de NSE : B & C	83%
Población dentro del NSE	88,014
Mujeres en edades 20 a 34 años	25,062
% de Mujeres de 20 a 34 años dentro del NSE	28%
<b>Público Objetivo</b>	<b>7017.36</b>

Figura Nro. 18 : Publico Objetivo

Fuente: Elaboración Propia

Según el padrón nominal de la provincia de Huaral (2019), el total de la población consta de 106,041 habitantes dentro del distrito de Huaral, de la cual el 83% de la población pertenece en los niveles socioeconómicos B & C, dando como resultado a 88,014 habitantes,

asimismo se tiene como dato a 25,062 mujeres dentro de las edades de 20 a 34 años, de las cuales el 28% cumplen con todas las características, dando como resultado un público objetivo de 7017.36 clientes por atender.

En base a ello se realizó una encuesta para determinar la frecuencia de consumo per-cápita y con dicha información alcanzar a obtener la demanda potencial.

### TAMAÑO DE LA MUESTRA

PARÁMETRO	VALOR
N	7,017
Z	1.96
P	50%
Q	50%
e	10%

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

N = 95 personas

Figura Nro. 19 : Tamaño de la Muestra

Fuente: Elaboración Propia

Una vez determinado el tamaño de la muestra se procedió con la encuesta virtual de la cual se obtuvo como Frecuencia de Consumo Per-Cápita Anual de 4.21 de asistencia según se muestra a continuación:

Pregunta Nro. 4. ¿Con qué frecuencia asiste a una consulta o cita en la especialidad de obstetricia?

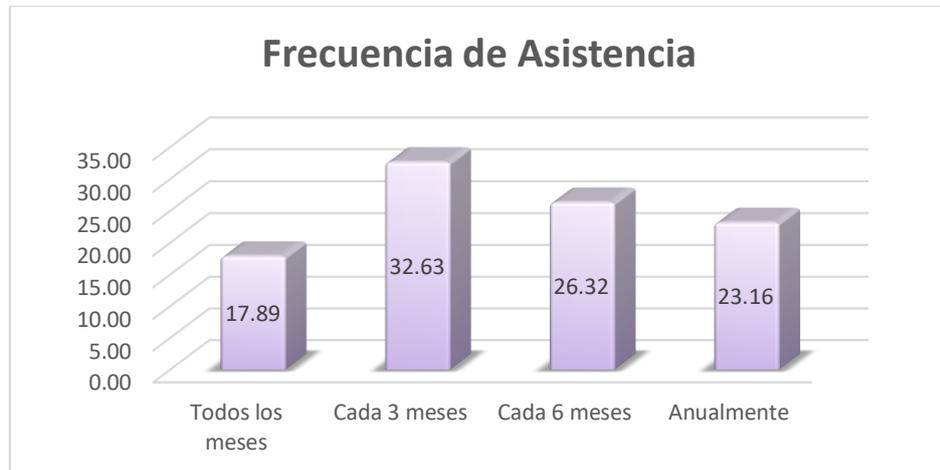


Figura Nro. 20 : Frecuencia de Asistencia - Encuesta .

Fuente: Elaboración Propia.

CALCULO DE LA FRECUENCIA PER CAPITA				
FRECUENCIA	Nº PERS.	%	FREC/ANUAL	C.P.C
Todos los meses	17	17.89	12	2.1468
Cada 3 meses	31	32.63	4	1.3052
Cada 6 meses	25	26.32	2	0.5264
Anualmente	22	23.16	1	0.2316
<b>TOTALES</b>	<b>95.00</b>	<b>100.00</b>	<b>19</b>	<b>4.21</b>
Total de Consumo Per-cápita Anual (2020)				4.21

Tabla Nro. 10 : Cuadro del Cálculo de la Frecuencia Per- Cápita

Fuente: Elaboración Propia

Finalmente, se determinó la demanda potencial de 29,543 clientes de la cual se muestra en el siguiente cuadro.

<b>D = N x Cpc</b>
DP= 7017.36 X 4.21
DP = 29 ,543

Tabla Nro. 11 : Cuadro de Demanda

Fuente: Elaboración Propia

### 3.5. Estudio de la oferta

Fisher L. y Espejo J. (2011), definen la oferta de la siguiente manera: "las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado. Los autores nos hablan de producto, producir, mercado, entonces, en toda definición de oferta no debería faltar tales términos.

En la actualidad en el distrito de Huaral hay un aproximado de 8 consultorios obstétricos, pero en este caso solo nombraremos a los más reconocidos y de las cuales competiremos altamente para lograr un posicionamiento.

- **EL DIVINO NIÑO:** esta empresa está situada en el centro de Huaral, tiene como infraestructura un espacio pequeño y alquilado en la cual ofrece los servicios de consultas y asesoría de planificación familiar, descarte de embarazo, ecografías y demás servicios propios de la especialidad, actualmente maneja una tarifa de S/40.00 por consulta y las atenciones solo son de lunes a viernes
- **GUADALUPE:** Esta empresa está situada de igual manera en el centro de Huaral, maneja una infraestructura de 30m<sup>2</sup>, ofrece los servicios consultas y asesoría de planificación familiar, descarte de embarazo, ecografías y demás, asimismo ofrecen la atención de parto natural de manera informal y cobran por consulta el precio de S/40.00 soles.
- **SAN MARCOS:** Esta empresa tiene dentro de sus colaboradores a profesionales reconocidos en la especialidad, además están situados a media cuadra del centro de Huaral, ofrecen los servicios de atención obstétrica y atención dental, actualmente manejan un precio de S/40.00 por consulta.

- **PRESMEDIC:** Dicha empresa está situada estratégicamente frente al hospital de Huaral con una infraestructura buena y dentro de sus colaboradores manejan a profesionales nuevos en la especialidad de obstetricia, por ende, no son tan conocidos en el mercado y manejan actualmente un precio de S/45.00 soles por consulta

### 3.6. Determinación de la demanda Insatisfecha

Para determinar la demanda insatisfecha se tomó como datos la demanda potencial y se proyectó a tres años, del cual según el INEI informa que la demanda del sector salud en parejas protegidas ha incrementado en un 2% anual. Asimismo, se determinó la oferta teniendo como dato, que a nivel de Distrito Huaral cuenta con 8 consultorios obstétricos de las cuales su capacidad instalada anual son 2880 clientes por cada consultorio.

Finalmente teniendo ambos datos tanto la demanda como la oferta se pudo hallar la demanda insatisfecha, la cual mostraremos a continuación:

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
2021	29543	23040	6503
2022	29839	23040	6799
2023	30137	23040	7097

Tabla Nro. 12 : Cuadro de Demanda Insatisfecha

Fuente: Elaboración Propia.

Para la empresa Woman Vital SAC es importante haber determinado la demanda insatisfecha ya que nos refleja la existencia de un mercado que no ha sido cubierto o de lo contrario no ha encontrado la satisfacción en el servicio.

### 3.7. Proyecciones y provisiones para comercializar:

Para el cálculo de la demanda proyectada se tendrá en cuenta que la empresa Woman Vital S.A.C ha identificado a dos paquetes servicios que mayor movimiento tiene y pueden generar una rentabilidad a corto plazo. Asimismo, ha tomado en cuenta el incremento de demanda en el sector de salud, primordialmente en estadísticas de parejas protegidas lo cual es el 2% anual.

A continuación, presentamos la demanda proyectada del paquete de servicio de consulta más ecografía transvaginal en los primeros tres años.

Ítem / Mes	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	Total año
Unidades a Vender Año 1	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	936
Unidades a Vender Año 2	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	955
Unidades a Vender Año 3	81	81	81	81	81	81	81	81	81	81	81	81	974

Tabla Nro. 13 : Proyección - Paquete de Servicio 1

Fuente: Elaboración propia

De la misma manera presentamos demanda proyectada del paquete de servicio de consulta más ecografía pélvica en los primeros tres años.

Ítem / Mes	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	Total año
Unidades a Vender Año 1	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	624
Unidades a Vender Año 2	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	636
Unidades a Vender Año 3	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	649

Tabla Nro. 14 : Proyección - Paquete de Servicio 2

Fuente: Elaboración Propia

Dicho cuadro se elaboró en base la cantidad de atenciones diarias, considerando que a diario la empresa debe registrar una cantidad de 16 consultas atendidas diarias y dentro de ellas 5 pacientes por lo

menos requerirán del paquete, ya que lo solicitan para tener una mayor certeza o confianza ante el diagnóstico presentado.

### 3.8. Descripción de la Política Comercial

Para describir la política comercial englobaremos los cuatro componentes básicos; precio, producto, plaza y promoción, ya que son estas variables tradicionales las que nos apoyaran a conseguir los objetivos comerciales, los cuales son los siguientes:

- Lograr la fidelidad de los usuarios
- Incrementar el volumen de atenciones año a año
- Obtener mayor rentabilidad a menor precio
- Alcanzar una visibilidad optima ante los clientes

#### a. Precio:

Según Espinosa, R. (2014) menciona que el precio es la variable del marketing mix por la cual entran los ingresos de una empresa. Antes de fijar los precios de nuestros productos debemos estudiar ciertos aspectos como el consumidor, mercado, costes, competencia, etc. En última instancia es el consumidor quien dictaminará si hemos fijado correctamente el precio, puesto que comparará el valor recibido del producto adquirido, frente al precio que ha desembolsado por él.

Es por ello que de acuerdo a la estrategia de posicionamiento establecido nosotros nos ubicaremos en el cuadrante de mayor calidad a un precio alto , mas sin embargo esto no quiere decir que la tarifa que se defina serán muy por encima de la competencia, ya que ellos manejan una tarifa de S/35.00 a S/45.00 por consulta y nosotros manejaremos el servicio a un precio de S/50.00 por consulta, teniendo en cuenta que el precio establecido es por encima del costo que se generara en cada servicio ofrecido. Asimismo, cabe mencionar que nosotros nos enfocaremos en brindar el paquete de

servicio a un precio accesible, siendo el caso del primer paquete (consulta + ecografía transvaginal) a S/117.00 nuevos soles y el segundo paquete (consulta + ecografía pélvica) a S/100.00 nuevos soles.

Para ello nosotros abordaremos la estrategia Premium del Precio ya que nuestra finalidad es ofrecer el servicio aun poco más del precio de la competencia, pero marcando la diferencia en la calidad de servicio y brindándole más de lo que está acostumbrado a recibir.

#### b. Producto

Según Espinosa, R. (2014) menciona que el producto es la variable por excelencia del marketing mix ya que engloba tanto a los bienes como a los servicios que comercializa una empresa. Es el medio por el cual se satisfacen las necesidades de los consumidores. Por tanto, el producto debe centrarse en resolver dichas necesidades y no en sus características tal y como se hacía años atrás.

Para la empresa Woman Vital SAC nuestra cartera de servicios son los que van a satisfacer al cliente, ya que como bien mencione líneas arriba, nosotros velaremos por el cuidado de la salud de la mujer, brindándole atención a su malestar o duda en temas de atención de evaluación obstétrica, atención de despistaje de cáncer, atención de infecciones de transmisión sexual, atención de orientación y consejería, atención de psicoprofilaxis.

#### c. Plaza (Lugar)

Según Espinosa, R. (2014) menciona que en términos generales la distribución consiste en un conjunto de tareas o actividades necesarias para trasladar el producto acabado hasta los diferentes puntos de venta. La distribución juega un papel clave en la gestión

comercial de cualquier compañía. Es necesario trabajar continuamente para lograr poner el producto en manos del consumidor en el tiempo y lugar adecuado.

La empresa maneja la estrategia de distribución de venta directa, es decir nosotros seremos los responsables en brindar el servicio al cliente final, ya sea a través de las consultas en nuestros locales, atención a domicilio y atención virtual.

d. Promoción

Según Sánchez, J. (2018) menciona la promoción es la actividad que la empresa desarrollará para que su producto llegue al máximo número de clientes del amplio público, o del segmento al que se dirija, y aumentar sus ingresos. Aquí es donde se situaría lo que todos entendemos por labores publicitarias o de difusión comercial.

Para Woman Vital SAC este tema es un punto importante ya que, por ser una empresa nueva, requerimos que dicha variable sea de gran apoyo para incrementar las ventas es por ello que dentro de nuestra organización tendremos a un asesor que nos apoye con el soporte técnico y el marketing digital.

Para ello ofreceremos promociones como son los paquetes de atención, campañas médicas de cáncer de mama, Papanicolaou, entre otros servicios propios de la especialidad.

Los medios de comunicación que usaremos serán los siguientes:

- Uso de redes sociales (Facebook, Instagram, WhatsApp),
- Creación y mantenimiento de una Pagina Web con contenido informativo de promociones, ofertas e incluso videos del cuidado a la salud de la mujer.
- Correos electrónicos del paciente

- App de la empresa, lo cual no solo será para promocionar nuestras campañas y ofertas, sino para que los pacientes puedan solicitar nuestros servicios y separar sus citas con anticipación.
- Publicidad en las emisoras y canales de Huaral.

### 3.9. Cuadro de la demanda proyectada para el negocio

A continuación, se realizará el cálculo de la demanda proyectada para los tres años.

#### CONSULTA CON ECOGRAFIA TRANSVAGINAL

Ítem / Mes	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Unidades a Vender	936	955	974
Precio por Unidad	S/ 117.00	S/ 117.00	S/ 117.00
Valor Ventas Mensuales	S/ 109,512.00	S/ 111,702.24	S/ 113,936.28

Tabla Nro. 15 : Demanda Proyectada Anual - Paquete de Servicio 1

Fuente: Elaboración Propia.

#### CONSULTA CON ECOGRAFIA PELVICA

Ítem / Mes	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Unidades a Vender	624	636	649
Precio por Unidad	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00
Valor Ventas Mensuales	S/ 62,400.00	S/ 63,648.00	S/ 64,920.96

Tabla Nro. 16 : Demanda Proyectada Anual - Paquete de Servicio 2

Fuente: Elaboración Propia.

Dicho cálculo se realizó en base a las proyecciones realizadas inicialmente en la cual se considera que al anualmente estaremos atendiendo en total 1560 paquetes en el primer año, 1591 paquetes en el segundo año y 1623 paquetes en el tercer año.

## 4. ESTUDIO TECNICO

### 4.1. Tamaño del negocio, Factores determinantes

Para la implementación de la empresa Woman Vital SAC se ha decidido adecuar un local de 50 metros cuadrados en el Distrito de Huaral., el cual nos permitirá realizar la atención para el primer año un % de la demanda insatisfecha.

Para poder lograr cubrir con nuestra demanda proyectada se ha considerado los siguientes puntos:

- Contaremos con 2 obstetras que trabajaran en el consultorio en turnos de mañana y tarde, cada obstetra por turno.
- La obstetra podrá hacer uso de los equipos médicos, insumos, herramientas por cada paciente dentro de su turno.
- Contaremos con un técnico en enfermería que asistirá y apoyará a la obstetra durante el día y un personal administrativo que estará a cargo de la recepción y del cobro por consulta.
- Se está considerando turnos de mañana y tarde de lunes a sábados, es decir, 26 días hábiles al mes.

Teniendo en claro los puntos mencionado, se determina que el cálculo para determinar el tamaño se desprende la siguiente manera:

### Costo Fijo:

GASTOS FIJOS MENSUALES	
DESCRIPCION	IMPORTE
SUELDO GERENTE	S/ 1,600.00
PERSONAL INTERNO	S/ 6,010.00
PERSONAL EXTERNO	S/ 1,000.00
LOCAL	S/ 500.00
SERVICIOS PUBLICOS	
- AGUA	S/ 80.00
- LUZ	S/ 120.00
- TELEFONO+ RPC	S/ 60.00
PAPELERIA	S/ 40.00
TRANSPORTE	S/ 25.00
COMUNICACIONES - FAX - INTERNET	S/ 115.00
<b>TOTAL DE COSTOS FIJOS MENSUALES</b>	<b>S/ 9,550.00</b>

Tabla Nro. 17 : Costo Fijo Mensual

Fuente: Elaboración Propia.

### Costo Variable:

Costo Variable Unitario 1er Paquete: S/ 0.53.00

Costo Variable Unitario 2do Paquete: S/ 0.60.00

### Punto de Equilibrio

FORMULA PUNTO DE EQUILIBRIO:	$\frac{\text{VENTAS POR PRODUCTO X COSTO FIJO TOTAL POR PRODUCTO}}{\text{MARGEN DE CONTRIBUCION TOTAL POR PRODUCTO}}$
------------------------------	---

P.E. 1er Paquete : 52 paquetes de servicios

P.E. 2do Paquete : 35 paquetes de servicios

Con dicho cálculo se concluye que la empresa Woman Vital SAC debe proceder a brindar 52 paquetes de servicios de consultas con ecografías transvaginal y 35 paquetes de servicios de consultas con ecografías pélvicas, para no perder ni ganar.

## 4.2. Proceso y Tecnología

### 4.2.1. Descripción y diagrama de los procesos

La empresa Woman Vital SAC es un negocio que brindara el servicio de atención médica en la especialidad de obstetricia bajo tres modalidades, las cuales serán atención en consultorio, atención virtual y atención a domicilio

Por tal motivo, con la finalidad de ofrecer una atención satisfactoria al cliente, describiremos el flujo de procesos para cada una de las modalidades.

#### Atención en Consultorio Obstétrico

- El cliente ingresa a las instalaciones y será atendido en recepción
- Recepción consultara si tiene separada su cita o no, en caso de tenerlo se le registrara y se le hará el cobro adelantado por atención.
- En caso de no tener cita se revisará si hay citas libres para registrarla y espéreme su turno.
- El paciente pasara al departamento de enfermería.
- El técnico en enfermería ubicara su historial clínico y le realizara el triaje al paciente, en base ello colocara la información en historial y pasara al departamento de obstetricia
- El departamento de obstetricia examinara al paciente según las consultas, dudas o molestias que presente.
- El paciente procederá a realizarse la ecografía en caso lo requiera.

### Atención de Servicio a Domicilio.

- Se recepcionará al cliente a través de llamada, redes sociales, aplicación.
- Se identificará el servicio que requiere
- Se registrará sus datos personales
- El área de recepción informará la programación al área de obstetricia para que prepare sus insumos para el horario programado.
- El conductor de la misma manera estará informado y tendrá listo la unidad para el traslado
- La obstetra examinará al paciente y atenderá sus consultas, molestias y/o dudas.
- El cliente efectuara el pago por el servicio finalizado.

### Atención Virtual.

- Se recepcionará al cliente a través de llamada, redes sociales, aplicación.
- Se identificará el servicio que requiere
- Se registrará sus datos personales.
- Se programará la cita para un determinado horario.
- Se registrará el pago efectuado por adelantado.
- La obstetra atenderá las consultas, molestias y/o dudas del paciente.

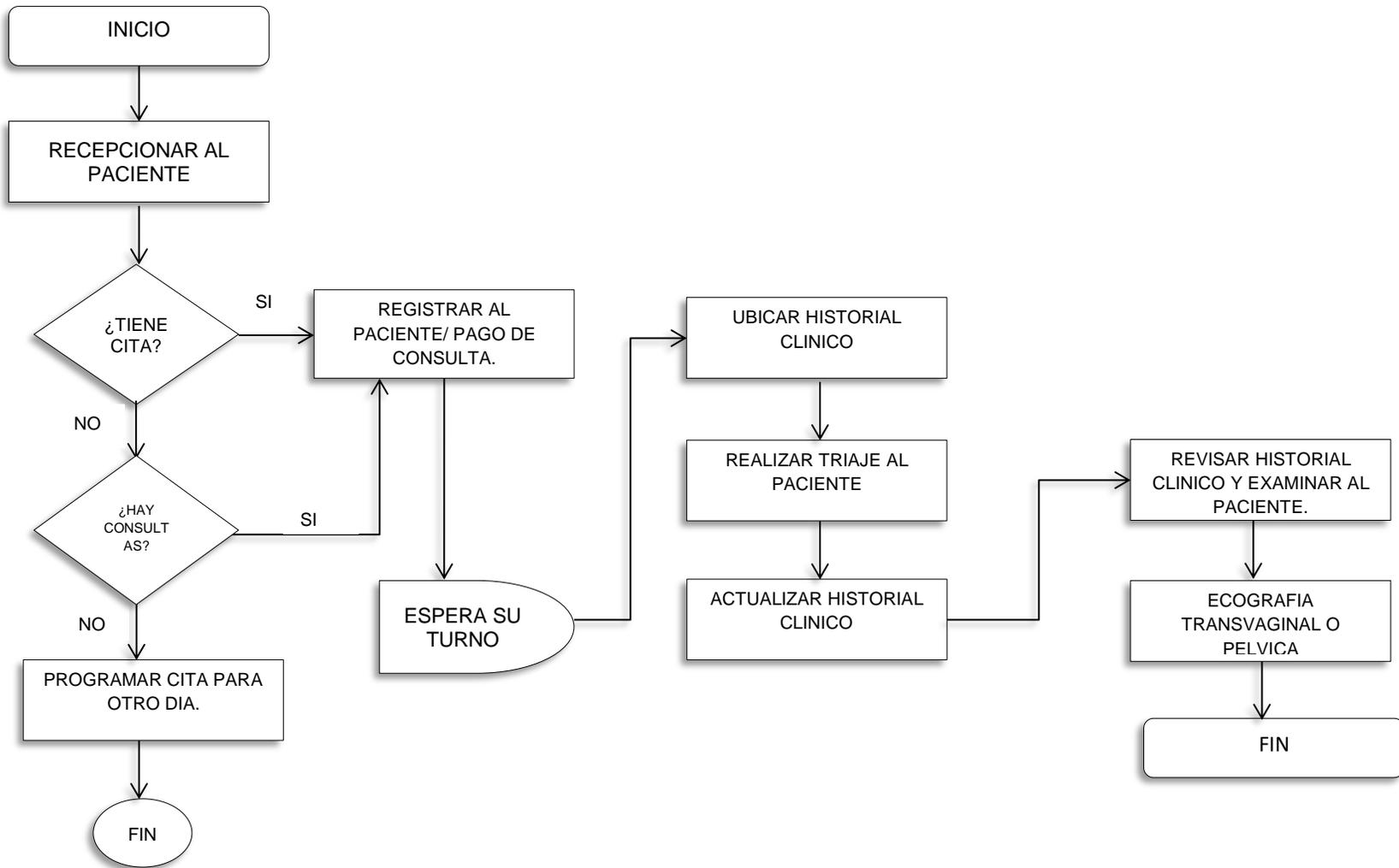


Figura Nro. 21 : Diagrama de Procesos - Por paquete de servicio presencial

Fuente: Elaboración Propia

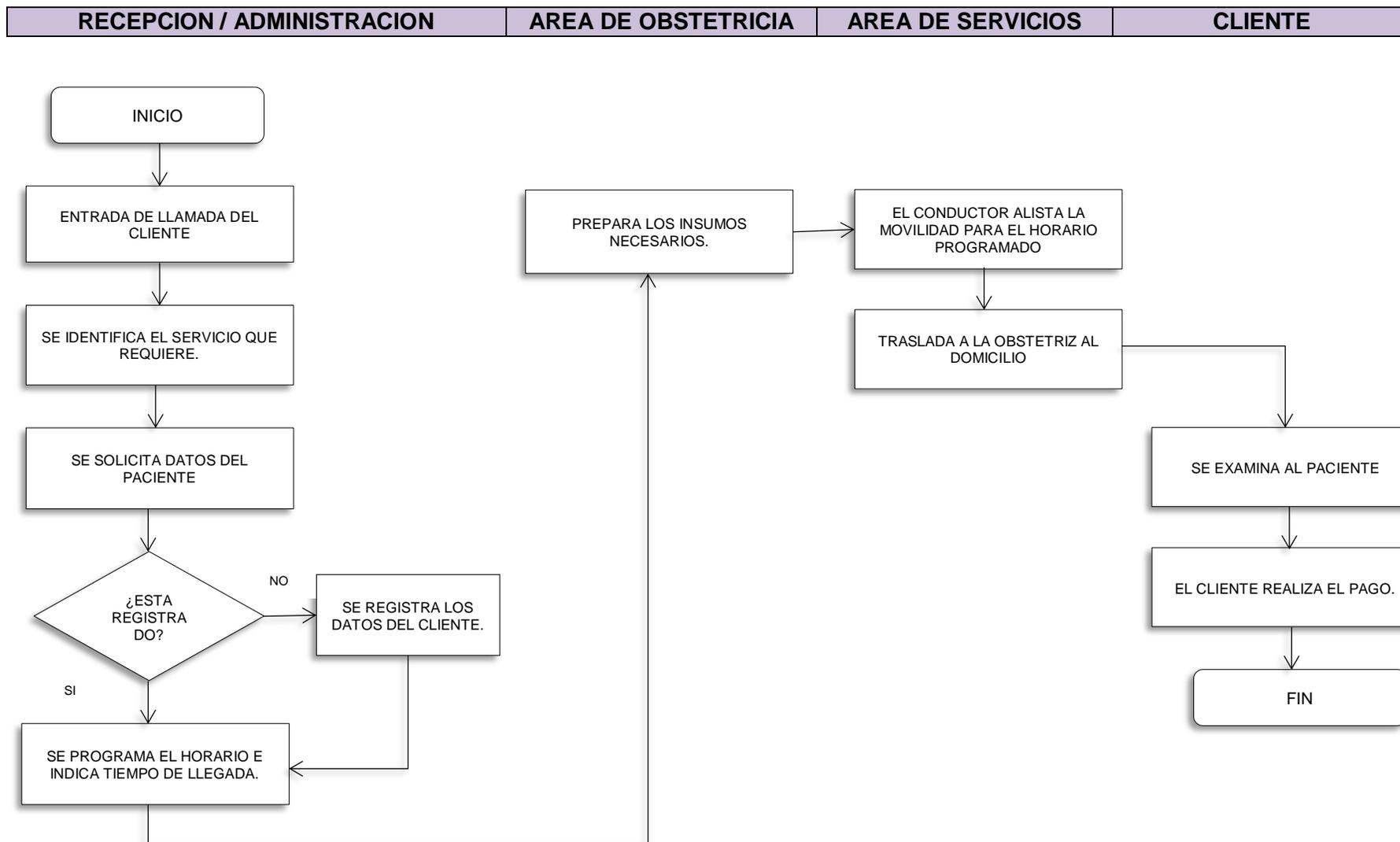


Figura Nro. 22 : Diagrama de Procesos - Servicio a Domicilio.

Fuente: Elaboración Propia

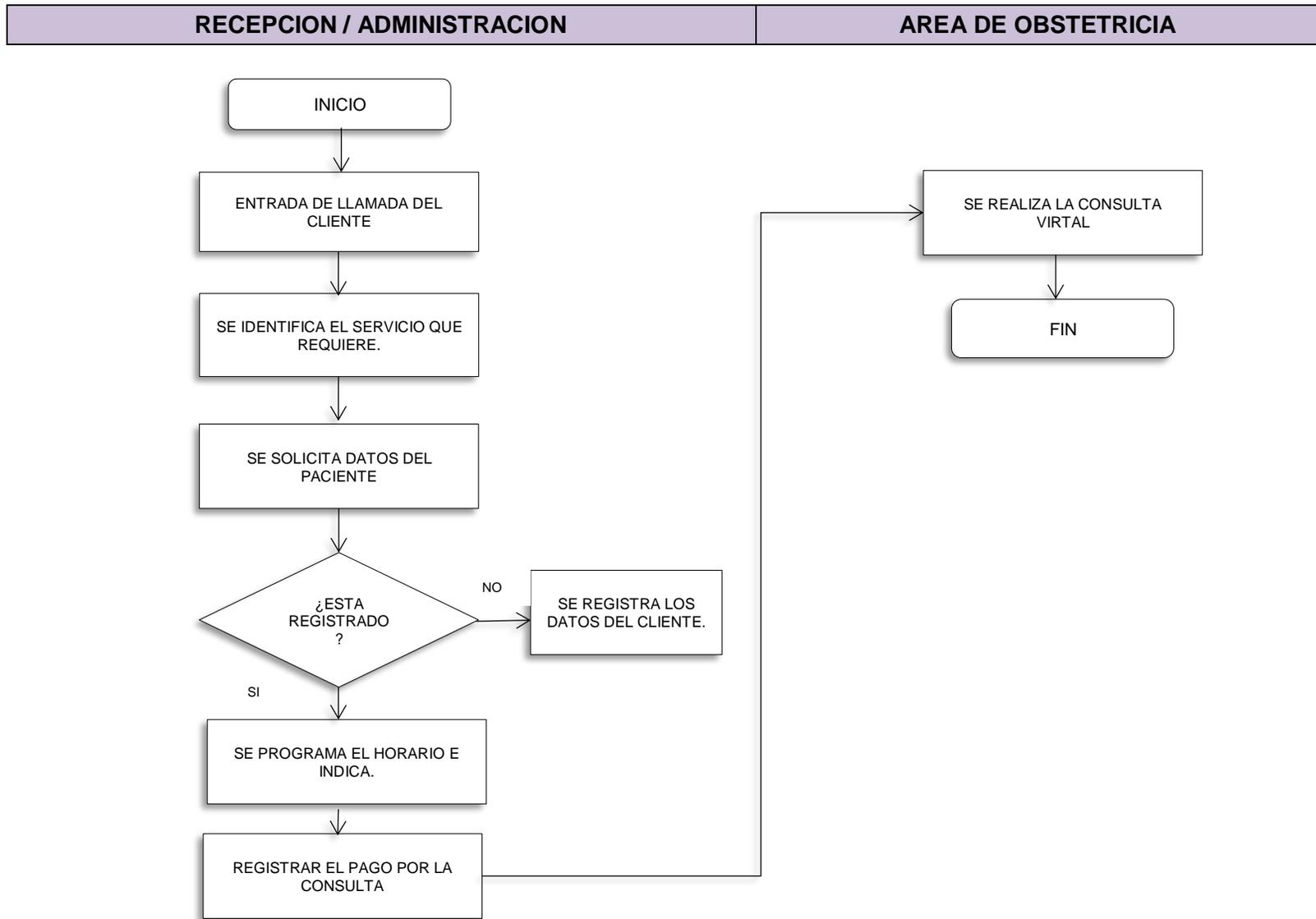


Figura Nro. 23 : Diagrama de Procesos - Servicio de Atención Virtual

Fuente: Elaboración Propia

## Diagrama de Gantt

Actividad	Responsable	Tiempo en minutos					Total
		00:03	00:02	00:05	00:05	00:15	00:30
Recepción al cliente	Recepción / Administración	00:03					00:30
Registro de datos del paciente	Recepción / Administración	00:03					
Cobro y registro del pago	Recepción / Administración		00:02				
Tiempo de espera	Cliente			00:05			
Paciente pasa por Triage	Área de Enfermería				00:05		
Actualiza historial Clínico	Área de Enfermería				00:05		
Atiende las consultas, molestias o dudas	Área de Obstetricia					00:15	
Actualiza historial Clínico según hallazgos encontrados	Área de Obstetricia					00:15	
Realización de Ecografía y entrega del resultado.	Área de Obstetricia					00:15	
<b>Total de tiempo por Atención ( En Minutos)</b>							

Figura Nro. 24 : Diagrama de Gantt del Servicio

Fuente: Elaboración propia

#### 4.2.2. Capacidad instalada y operativa

Para poder determinar la capacidad instalada de la empresa, pondremos en marcha los puntos ya detallados, ya que en base a ello la empresa Woman Vital SAC trabajara en la atención de su servicio, es por ello que es importante que nombremos lo siguiente:

- El consultorio cuenta con una infraestructura para atender a un paciente por turno, es decir que los equipos médicos e insumos serán puesto a disposición del especialista para llevar a cabo una buena atención por cada cita.
- Cada paciente será atendido en un lapso máximo de 30 minutos. Teniendo en cuenta el lapso de tiempo por atención, la empresa podrá atender por turno de 6 horas de 12 pacientes.
- En un día de 12 horas, la empresa contará con dos obstetras para cada turno, cada obstetra atenderá a 12 pacientes por día, dando así un total de 24 pacientes atendidos en un día.
- Es importante mencionar que para poder cumplir con todo el flujo de proceso la empresa también contara con un personal administrativo y una enfermera técnica que apoyara a que se realice el flujo de manera óptima.

A continuación, detallaremos lo mencionado.

CARGO	T/HORAS	T/EN MIN	T/CONSULTA	CLIENTES
OBSTETRA	6	360	30	12

CARGO	TURNOS X DIA	PACIENTES X TURNO
OBSTETRA 1	1	12
OBSTETRA 2	1	12
TOTAL DE PACIENTES POR DIA		24

Tabla Nro. 18 . Calculo de la Capacidad Instalada y Operativa

Fuente: Elaboración Propia.

En el caso de la capacidad Ocupada se puede determinar que se determinó de la siguiente manera:

CARGO	T/HORAS	T/EN MIN	T/CONSULTA	CLIENTES
OBSTETRA	6	360	45	8

CARGO	TURNO X DIA	PACIENTES X TURNO
OBSTETRA 1	1	8
OBSTETRA 2	1	8
TOTAL DE PACIENTES POR DIA		16

Tabla Nro. 19 : Calculo de la Capacidad Ocupada

Fuente: Elaboración Propia.

Teniendo en cuenta según que el tiempo por paciente puede demandar hasta 45 minutos. Se tiene que cada obstetra estará atendiendo solo a 8 pacientes en un turno de 6 horas y al día solo se atenderían hasta 16 pacientes, siendo así la capacidad ocupada el 0.66%

#### 4.2.3. Cuadro de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos

##### Requerimiento de Personal

CARGO ESTRUCTURAL	N° DE COLAB.	REQUISITOS	REMUNERACION	REMUN. MENSUAL
Gerente General	1	Licenciado con experiencia	S/. 1,600.00	S/. 1,600.00
<b>TOTAL</b>				<b>S/. 1,600.00</b>

CARGO ESTRUCTURAL	N° DE COLAB.	REQUISITOS	REMUNERACION	REMUN. MENSUAL
Obstetras	2	Licenciada con experiencia	S/. 1,550.00	S/. 3,100.00
Técnico en Enfermería	1	Técnico con experiencia	S/. 1,050.00	S/. 1,050.00
Asistente Administrativo	1	Estudiante Universitario	S/. 930.00	S/. 930.00
Conductor	1	Secundaria Completa	S/. 930.00	S/. 930.00
<b>TOTAL</b>				<b>S/. 6,010.00</b>

PERSONAL EXTERNO	N° DE COLAB.	REQUISITOS	REMUNERACION	REMUN. MENSUAL
Informática y Marketing	1	Experiencia de 2 años	S/ 500.00	S/ 500.00
Contador	1	Experiencia de 2 años	S/ 500.00	S/ 500.00
<b>TOTAL</b>				<b>S/ 1,000.00</b>

Tabla Nro. 20 : Cuadro de Requerimiento de Personal

Fuente: Elaboración Propia.

### Requerimiento de Muebles y Enseres

TIPO DE ACTIVO	UND.	Precio	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE COMPRA SIN I.G.V.
Escritorios de Oficina	2	S/ 250.00	S/ 500.00	S/ 410.00
Silla de oficina	3	S/ 99.00	S/ 297.00	S/ 243.54
Mueble de espera	1	S/ 650.00	S/ 650.00	S/ 533.00
Sillas de espera	5	S/ 59.00	S/ 295.00	S/ 241.90
Armarios	3	S/ 350.00	S/ 1,050.00	S/ 861.00
Mueble de Recepción	1	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 246.00
Sillas de recepción	1	S/ 120.00	S/ 120.00	S/ 98.40
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>S/ 3,212.00</b>	<b>S/ 2,633.84</b>

Tabla Nro. 21 : Cuadro de Requerimiento de Muebles y Enseres

Fuente: Elaboración Propia.

### Requerimiento Tecnología

TIPO DE ACTIVO	UND.	Precio	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE COMPRA SIN I.G.V.
Laptop	3	S/ 1,500.00	S/ 4,500.00	S/ 3,690.00
Impresora	1	S/ 515.00	S/ 515.00	S/ 422.30
Teléfono	1	S/ 50.00	S/ 50.00	S/ 41.00
<b>TOTAL TECNOLOGÍA</b>			<b>S/ 5,065.00</b>	<b>S/ 4,153.30</b>

Tabla Nro. 22 : Cuadro de Requerimiento de Tecnología.

Fuente: Elaboración Propia.

### Requerimiento de Útiles

DESCRIPCION	UND.	Precio	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE COMPRA SIN I.G.V.
Hojas Bond A4	2	S/ 5.50	S/ 11.00	S/ 9.32
Lapiceros	5	S/ 0.50	S/ 2.50	S/ 2.12
Resaltador	2	S/ 0.70	S/ 1.40	S/ 1.19
Engrapador	2	S/ 4.00	S/ 8.00	S/ 6.78
Perforador	2	S/ 4.16	S/ 8.32	S/ 7.05
Plantilla de Calendario	2	S/ 4.39	S/ 8.78	S/ 7.44
<b>Total de Útiles</b>			<b>S/ 40.00</b>	<b>S/ 33.90</b>

Tabla Nro. 23 : Cuadro de Requerimiento de Útiles de Oficina

Fuente: Elaboración Propia.

### Cuadro de Maquinarias y Equipos

TIPO DE ACTIVO	UND.	Precio	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE COMPRA SIN I.G.V.
Ecógrafo Mindray	1	S/ 25,000.00	S/ 25,000.00	S/ 20,500.00
Camilla Ginecología	1	S/ 350.00	S/ 350.00	S/ 287.00
Coche de Curaciones	1	S/ 180.00	S/ 180.00	S/ 147.60
Biombo de 2 cuerpos	1	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 82.00
Porta Suero	1	S/ 70.00	S/ 70.00	S/ 57.40
Escaloneta Metálica	1	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 49.20
Lámpara cuello de Ganso	1	S/ 120.00	S/ 120.00	S/ 98.40
Silla Tipo Rodete	1	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 205.00
Balde de acero quirúrgico c/ruedas	2	S/ 250.00	S/ 500.00	S/ 410.00
Equipo de isacion de DIU	1	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 246.00
Especulo de metal	2	S/ 100.00	S/ 200.00	S/ 164.00
Centrifuga de 6 tubos	1	S/ 150.00	S/ 150.00	S/ 123.00
Doppler	1	S/ 550.00	S/ 550.00	S/ 451.00
Tensiómetros	4	S/ 180.00	S/ 720.00	S/ 590.40
Estetoscopio	2	S/ 370.00	S/ 740.00	S/ 606.80
Pulsímetro	3	S/ 70.00	S/ 210.00	S/ 172.20
Termómetros Digitales	2	S/ 200.00	S/ 400.00	S/ 328.00
Equipos de curaciones	2	S/ 500.00	S/ 1,000.00	S/ 820.00
<b>Total maquinarias y equipos</b>			<b>S/ 30,900.00</b>	<b>S/ 25,338.00</b>

Tabla Nro. 24 : Cuadro de Requerimiento de Equipos Médicos

Fuente: Elaboración Propia.

## Cuadro de Insumos

DESCRIPCION	CANT	PRECIO X UND	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE COMPRA SIN I.G.V.
PRIM (papel fotográfico)	1	S/ 58.00	S/ 58.00	S/ 46.98
Gel transductor (5L)	1	S/ 50.00	S/ 50.00	S/ 40.50
Paquete de Gasa (Rollo)	1	S/ 32.00	S/ 32.00	S/ 25.92
Guantes Quirúrgicos ( Caja)	1	S/ 65.00	S/ 65.00	S/ 52.65
Preservativos (caja)	1	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 24.30
Cinta métrica	3	S/ 30.00	S/ 90.00	S/ 72.90
Bata de Tela	6	S/ 60.00	S/ 360.00	S/ 291.60
Solera de Hule	2	S/ 35.00	S/ 70.00	S/ 56.70
Alcohol	5	S/ 15.00	S/ 75.00	S/ 60.75
Alcohol Yodado	3	S/ 30.00	S/ 90.00	S/ 72.90
Hisopos Vaginales	1	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 81.00
Gel ultrasonido	2	S/ 60.00	S/ 120.00	S/ 97.20
Vaselina	2	S/ 70.00	S/ 140.00	S/ 113.40
Lamina porta objetos tipos cepillos	3	S/ 7.00	S/ 21.00	S/ 17.01
Spray Laca fijadora	2	S/ 40.00	S/ 80.00	S/ 64.80
ácido acetil salicílico	2	S/ 60.00	S/ 120.00	S/ 97.20
ácido acético	2	S/ 40.00	S/ 80.00	S/ 64.80
Tubos de ensayo	1	S/ 10.00	S/ 10.00	S/ 8.10
Jeringas Desechable Con Aguja	1	S/ 25.00	S/ 25.00	S/ 20.25
Esparadrapo Hipo alergénico	1	S/ 50.00	S/ 50.00	S/ 40.50
Algodón Hidrófilo	1	S/ 29.00	S/ 29.00	S/ 23.49
Especulo descartables ( Caja)	1	S/ 140.00	S/ 140.00	S/ 113.40
Cepillo cervical	1	S/ 50.00	S/ 50.00	S/ 40.50

Tabla Nro. 25 : Cuadro de Requerimiento de Insumos

Fuente: Elaboración Propia.

### 4.2.4. Infraestructura y características físicas

La infraestructura de Woman Vital SAC, tendrá un total de 50m<sup>2</sup> que estará dividida en 3 espacios distribuidos de la siguiente manera:

- Área de Recepción y sala de espera, dicho espacio estará implementado para que cliente pueda ser recibido en cuanto llegue, y pueda iniciar con el flujo de proceso de atención procediendo con el registro y pago por la atención
- Área Administrativa, será el espacio para el Gerente General, contará con un baño interno, asimismo todo el personal de la

empresa podrá acceder de esta oficina para temas internos de la empresa.

- Área de Obstetricia, será un espacio amplio de 25m<sup>2</sup> que estará implementado con los equipos médicos necesarios, asimismo también contará con un baño interno siendo este muy importante en la atención que se le realizará.



Figura Nro. 25 : Layout de la Distribución del Local

Fuente: Elaboración Propia.

#### 4.3. Localización del negocio, Factores determinantes

##### a. Macro localización

La macro localización del proyecto es la Provincia de Huaral, Región de Lima.

Ya que, según la DIRESA (2013) indica que Huaral es una de las provincias con mayor densidad poblacional y se encuentra en el segundo lugar dentro de las provincias de Lima con mayor cobertura de parejas protegidas, es decir de un total de 40978 parejas protegidas en la Región de Lima, Huaral cubre con el 22.77%.

Es por ello que en virtud a lo mencionado nuestra empresa Woman Vital SAC opto por concentrarse en la Provincia de Huaral, teniendo en cuenta que la información brindada nos favorece ya que muestra que bajo esta localización si podremos obtener una respuesta satisfactoria de nuestro público objetivo.

b. Micro localización

Para determinar la micro-localización se determinó dos opciones, en la cuales serían estar ubicados dentro del distrito de Huaral o el Distrito de Chancay.

Teniendo estas dos alternativas se determinó la localización utilizando el método cualitativo por puntos.

Dicho método se llevará a cabo de la siguiente manera:

- Se considerará los factores más relevantes para la empresa
- El peso que se le asignara a los factores serán de acuerdo al criterio de los accionistas y deberán sumar a 1
- Las puntuaciones serán de la escala del 1 al 10 donde el número 10 es el mejor.

Factor	Peso	Distrito de Huaral		Distrito de Chancay	
		Calif.	Pond.	Calif.	Pond.
Disponibilidad y Tamaño del local	0.3	8	2.4	4	1.2
Facilidad de Acceso del Personal	0.1	7	0.7	5	0.5
Facilidad de Acceso del Cliente	0.2	8	1.6	7	1.4
Acceso al Publico Objetivo	0.2	9	1.8	8	1.6
Movimiento Comercial	0.1	7	0.7	9	0.9
Seguridad	0.1	6	0.6	5	0.5
Totales	1		<b>7.8</b>		6.1

Tabla Nro. 26 : Localización por Método Cualitativo por Punto

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo al método aplicado se obtuvo que la mayor puntuación fue para la localización del Distrito de Huaral con un 7.8 de ponderación a comparación del Distrito de Chancay que obtuvo 6.1 de ponderación.

Es por ello que la empresa Woman Vital SAC se encontrara ubicada en el Distrito de Huaral (Av. José Olaya) ya que dentro ello se decidió darles gran importancia a los factores de la disponibilidad y tamaño del local, siendo un local propio y encontrándose en un lugar céntrico encontrándose solo a dos cuadras del Hospital, a unas pocas cuadras del centro comercial Mega Plaza y Plaza Veá, generando que sea un fácil acceso para el cliente y logrando gran concurrencia del público objetivo.

## 5. ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

### 5.1. Inversión Fija

#### 5.1.1. Inversión Tangible.

La empresa Woman Vital S.A.C ha considerado la inversión de activos fijos tangible según se detalla en la siguiente tabla:

NATURALEZA DEL ACTIVO	TIPO DE ACTIVO	Cantidad	Precio	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE COMPRA SIN I.G.V.
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	Ecógrafo Mindray	1	S/ 25,000.00	S/ 25,000.00	S/ 20,500.00
	Camilla Ginecología	1	S/ 350.00	S/ 350.00	S/ 287.00
	Coche de Curaciones	1	S/ 180.00	S/ 180.00	S/ 147.60
	Biombo de 2 cuerpos	1	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 82.00
	Porta Suero	1	S/ 70.00	S/ 70.00	S/ 57.40
	Escaloneta Metálica	1	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 49.20
	Lámpara cuello de Ganso	1	S/ 120.00	S/ 120.00	S/ 98.40
	Silla Tipo Rodete	1	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 205.00
	Balde de acero quirúrgico c/ruedas	2	S/ 250.00	S/ 500.00	S/ 410.00
	Equipo de isacion de DIU	1	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 246.00
	Especulo de metal	2	S/ 100.00	S/ 200.00	S/ 164.00
	Centrifuga de 6 tubos	1	S/ 150.00	S/ 150.00	S/ 123.00
	Doppler	1	S/ 550.00	S/ 550.00	S/ 451.00
	Tensiómetros	4	S/ 180.00	S/ 720.00	S/ 590.40
	Estetoscopio	2	S/ 370.00	S/ 740.00	S/ 606.80
	Pulsímetro	3	S/ 70.00	S/ 210.00	S/ 172.20
	Termómetros Digitales	2	S/ 200.00	S/ 400.00	S/ 328.00
	Equipos de curaciones	2	S/ 500.00	S/ 1,000.00	S/ 820.00
<b>TOTAL MAQUINARIAS Y EQUIPOS</b>				<b>S/ 30,900.00</b>	<b>S/ 25,338.00</b>
TECNOLOGIA	Laptop	3	S/ 1,500.00	S/ 4,500.00	S/ 3,690.00
	Impresora	1	S/ 515.00	S/ 515.00	S/ 422.30
	Teléfono	1	S/ 50.00	S/ 50.00	S/ 41.00
<b>TOTAL TECNOLOGÍA</b>				<b>S/ 5,065.00</b>	<b>S/ 4,153.30</b>
MUEBLES Y ENSERES	Escritorios de Oficina	2	S/ 250.00	S/ 500.00	S/ 410.00
	Silla de oficina	3	S/ 99.00	S/ 297.00	S/ 243.54
	Mueble de espera	1	S/ 650.00	S/ 650.00	S/ 533.00
	Sillas de espera	5	S/ 59.00	S/ 295.00	S/ 241.90
	Armarios	3	S/ 350.00	S/ 1,050.00	S/ 861.00
	Mueble de Recepción	1	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 246.00
Sillas de Recepción	1	S/ 120.00	S/ 120.00	S/ 98.40	
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>				<b>S/ 3,212.00</b>	<b>S/ 2,633.84</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>				<b>S/ 39,177.00</b>	<b>S/ 32,125.14</b>

Tabla Nro. 27 : Cuadro de Inversión Tangible

Fuente: Elaboración Propia

### 5.1.2. Inversión Intangible

Tenemos presente que como inversión intangible son aquellos activos que generan también un beneficio para la empresa, por ende, como parte de ello la empresa considera los siguientes gastos pre-operativos:

GASTOS PREOPERATIVOS	
Licencia de Funcionamiento	S/. 200.00
Tramites	S/. 150.00
Patente marca	S/. 534.99
Constitución Empresa	S/. 600.00
Otros	S/. 100.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 1,584.99</b>

Tabla Nro. 28 : Cuadro de Inversión Intangible

Fuente: Elaboración Propia

### 5.2. Capital de Trabajo

La empresa Woman Vital SAC con la finalidad de ofrecer calidad en los servicios da por necesario tener en cuenta la mano de obra y los insumos de los cuales detallaremos en las siguientes tablas:

CARGO ESTRUCTURAL	N° DE COLAB.	REMUNERACION	REMUN. MENSUAL
Gerente General	1	S/ 1,600.00	S/. 1,600.00
<b>TOTAL</b>			<b>S/. 1,600.00</b>
PERSONAL INTERNO	N° DE COLAB.	REMUNERACION	REMUN. MENSUAL
Obstetras	2	S/ 1,550.00	S/. 3,100.00
Técnico en Enfermería	1	S/ 1,050.00	S/. 1,050.00
Asistente Administrativo	1	S/ 930.00	S/. 930.00
Conductor	1	S/ 930.00	S/. 930.00
<b>TOTAL</b>			<b>S/. 6,010.00</b>
PERSONAL EXTERNO	N° DE COLAB.	REMUNERACION	REMUN. MENSUAL
Empresa Informática	1	S/ 500.00	S/. 500.00
Contador	1	S/ 500.00	S/. 500.00
<b>TOTAL</b>			<b>S/. 1,000.00</b>
<b>TOTALES</b>			<b>S/. 8,610.00</b>
<b>COSTOS Y GASTOS FIJOS POR 3 MESES</b>			<b>S/. 28,650.00</b>

Tabla Nro. 29 : Cuadro de Costos y Gastos Fijos.

Fuente: Elaboración Propia

Cabe indicar que la tabla que mostraremos a continuación solo lista los insumos necesarios para ofrecer dos tipos de servicios de los cuales consideramos generaran mayores ingresos. Asimismo, dicha lista nombra a los insumos por cada atención.

TIPO DE SERVICIO	NATURALEZA DEL ACTIVO	TIPO DE ACTIVO	CANTIDAD	PRECIO POR GRAMO	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE COMPRA SIN I.G.V.
CITA CON ECOGRAFIA TRASNvaginal	Insumos	PRIM (papel fotográfico)	10	S/. 0.20	S/. 2.00	S/. 1.69
		Gel transductor	10	S/. 0.15	S/. 1.50	S/. 1.27
		Paquete de Gasa	5	S/. 0.50	S/. 2.50	S/. 2.12
		Preservativo	1	S/. 2.00	S/. 2.00	S/. 1.69
		Guantes Quirúrgicos	1	S/. 1.50	S/. 1.50	S/. 1.27
		Hoja de Informe	1	S/. 1.50	S/. 1.50	S/. 1.27
CITA CON ECOGRAFIA PELVICA	Insumos	PRIM (papel fotográfico)	10	S/. 0.20	S/. 2.00	S/. 1.69
		Gel transductor	7	S/. 0.21	S/. 1.50	S/. 1.27
		Paquete de Gasa	5	S/. 0.50	S/. 2.50	S/. 2.12
		Guantes Quirúrgicos	1	S/. 1.50	S/. 1.50	S/. 1.27
		Hoja de informe	1	S/. 1.50	S/. 1.50	S/. 1.27
<b>TOTALES</b>					<b>S/. 20.00</b>	<b>S/. 16.95</b>

Tabla Nro. 30 : Cuadro de Inversión de Insumos

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, mostraremos el costo de insumos médicos necesarios en específico para los dos paquetes de servicios que hemos mencionado.

SERVICIO NRO 1	Ítem / Mes	MES 1	MES 2	MES 3
CITA CON ECOGRAFIA TRASNvaginal	Unidades a Vender	78	78	78
	Costo por unidad	S/. 0.53	S/. 0.53	S/. 0.53
	Costo total	S/. 41.50	S/. 41.50	S/. 41.50
SERVICIO NRO 2	Ítem / Mes	MES 1	MES 2	MES 3
CITA CON ECOGRAFIA PELVICA	Unidades a Vender	52	52	52
	Costo por unidad	S/. 0.60	S/. 0.60	S/. 0.60
	Costo Total	S/. 31.00	S/. 31.00	S/. 31.00
TOTAL DE COSTO DE INSUMOS		S/. 72.50	S/. 72.50	S/. 72.50
<b>TOTAL DE COSTO DE INSUMOS POR 3 MESES</b>		<b>S/. 217.50</b>		

Tabla Nro. 31 : Costo de Materiales por Servicio

Fuente: Elaboración Propia

### 5.3. Inversión Total

La empresa Woman Vital S.A.C. iniciará el proyecto con una inversión total de S/. 69, 629.49 de los cuales mostraremos en el siguiente cuadro.

TIPO DE INVERSION		VALOR	TOTAL DE INVERSION
Activos Fijos	Maquinaria y Equipo	S/. 30,900.00	
	Muebles y enseres	S/. 3,212.00	
	Equipos en Tecnología	S/. 5,065.00	
			<b>S/. 39,177.00</b>
Capital de Trabajo x 3 meses	Materias Primas	S/. 217.50	
	Producto Terminado	S/. 0.00	
	Costos y Gastos Fijos	S/. 28,650.00	
			<b>S/. 28,867.50</b>
<b>GASTOS PREOPERATIVOS</b>		S/. 1,584.99	<b>S/. 1,584.99</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>			<b>S/. 69,629.49</b>

Tabla Nro. 32 : Cuadro de la Inversión Total

Fuente: Elaboración Propia

Cabe mencionar que en el capital de trabajo se está considerando los importes por tres meses, ya que son parte de un costo de los cuales asumiremos por el inicio del proyecto.

### 5.4. Estructura de la inversión y financiamiento

La empresa requiere como inversión total el importe S/. 69, 629.49, de los cuales el 42.55% será asumido por los socios teniendo un importe de S/29,629.49 como capital, y el 57.45 % será financiado por el Banco con un importe de S/ 40,000.00.

De lo cual mostraremos a continuación.

FUENTES DE FINANCIACIÓN	
TIPOS DE FUENTES	VALOR
Personal y/o Socios	S/. 29,629.49
Entidad Financiera	S/. 40,000.00
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>S/. 69,629.49</b>

## Tabla Nro. 33 : Fuentes de Financiamiento

Elaboración Propia

### 5.5. Fuentes Financieras

Para lograr el financiamiento externo, se realizó simulaciones con tres entidades financieras con el objetivo de obtener las tasas de interés más bajas.

Para llevar a cabo la simulación se consideró que la empresa viene realizando la proyección en base a tres años, es por ello que el préstamo deberá cumplirse en 36 cuotas.

Asimismo, por ser una empresa nueva en el mercado no tiene historial crediticio como tal, por tal motivo se solicitará préstamo personal a nombre del accionista con mayores ingresos.

A continuación, se detalla el comparativo de las simulaciones realizadas

COMPARATIVO DE FUENTES FINANCIERAS					
ENTIDAD FINANCIERA	TEA	TCEA	PERIODO	VALOR DE CUOTA	INTERES TOTAL
BANCO COMERCIO	25%	26.86%	36	S/ 1,580.95	S/ 16,317.54
BANCO PICHINCHA	27%	31.19%	36	S/ 1,651.34	S/ 19,492.24
BANCO BANBIF	40%	40.92%	36	S/ 1,866.00	S/ 27,177.80

Tabla Nro. 34 : Comparativo de Fuentes Financieras

Elaboración Propia

En base al comparativo realizado la empresa optara por solicitar el préstamo al Banco Comercio por tener la tasa de costo efectivo anual más baja.

## 5.6. Condiciones de Crédito

A continuación, se presenta las condiciones del crédito y el cronograma preliminar del préstamo.

										
Simulador										
Moneda		Soles								
<b>Monto solicitado (K)</b>		<b>S/ 40,000.00</b>								
Tipo de Periodicidad		30 días								
<b>Fecha de desembolso</b>		<b>11/12/2020</b>								
Primera fecha de pago		30/01/2021								
Tasa de interés efectiva anual (TIEA)		25.00%								
Plazo (n)		36								
Cuota y Seg. de Desgr. Mensual (C + SD)		S/ 1,580.95								
Envío Físico de Estado de Cuenta		No								
Cuota Total a Pagar Mensual (T)		S/ 1,580.95								
Tasa de Seguro de Desgravamen (tsd)		0.066%								
Tasa de Costo Efectivo Anual (Base 360 días)		26.86%				Total Intereses		<b>S/ 16,317.54</b>		
* Total a recibir si es negativo										
Cuota	Fecha	Saldo inicial (SI)	Amortización (A)	Intereses (I)	Cuota (C)	Saldo Final (SF)	Seguro de desgravamen (SD)		Total a Pagar (T)*	
TOTALES			S/ 40,000.00	S/ 16,317.54	S/ 56,317.54		S/ 483.29	S/ 86.97	S/ 56,887.80	
0	11/12/2020	S/ 40,000.00	S/ -	S/ -	S/ -	<b>S/ 40,000.00</b>			S/ -40,000.00	
1	30/01/2021	S/ 40,000.00	S/ 278.10	S/ 1,259.10	S/ 1,537.20	<b>S/ 39,721.90</b>	S/ 37.08	S/ 6.67	S/ 1,580.95	
2	28/02/2021	S/ 39,721.90	S/ 835.28	S/ 720.47	S/ 1,555.75	<b>S/ 38,886.62</b>	S/ 21.36	S/ 3.84	S/ 1,580.95	
3	30/03/2021	S/ 38,886.62	S/ 825.55	S/ 729.88	S/ 1,555.43	<b>S/ 38,061.07</b>	S/ 21.63	S/ 3.89	S/ 1,580.95	
4	30/04/2021	S/ 38,061.07	S/ 816.71	S/ 738.42	S/ 1,555.13	<b>S/ 37,244.36</b>	S/ 21.88	S/ 3.94	S/ 1,580.95	
5	30/05/2021	S/ 37,244.36	S/ 857.46	S/ 699.04	S/ 1,556.50	<b>S/ 36,386.90</b>	S/ 20.72	S/ 3.73	S/ 1,580.95	
6	30/06/2021	S/ 36,386.90	S/ 850.34	S/ 705.94	S/ 1,556.28	<b>S/ 35,536.56</b>	S/ 20.91	S/ 3.76	S/ 1,580.95	
7	30/07/2021	S/ 35,536.56	S/ 890.62	S/ 667.00	S/ 1,557.62	<b>S/ 34,645.94</b>	S/ 19.77	S/ 3.56	S/ 1,580.95	
8	30/08/2021	S/ 34,645.94	S/ 885.30	S/ 672.16	S/ 1,557.46	<b>S/ 33,760.64</b>	S/ 19.91	S/ 3.58	S/ 1,580.95	
9	30/09/2021	S/ 33,760.64	S/ 903.07	S/ 654.99	S/ 1,558.06	<b>S/ 32,857.57</b>	S/ 19.40	S/ 3.49	S/ 1,580.95	
10	30/10/2021	S/ 32,857.57	S/ 942.67	S/ 616.71	S/ 1,559.38	<b>S/ 31,914.90</b>	S/ 18.28	S/ 3.29	S/ 1,580.95	
11	30/11/2021	S/ 31,914.90	S/ 940.13	S/ 619.18	S/ 1,559.31	<b>S/ 30,974.77</b>	S/ 18.34	S/ 3.30	S/ 1,580.95	
12	30/12/2021	S/ 30,974.77	S/ 979.24	S/ 581.38	S/ 1,560.62	<b>S/ 29,995.53</b>	S/ 17.23	S/ 3.10	S/ 1,580.95	
13	30/01/2022	S/ 29,995.53	S/ 978.67	S/ 581.94	S/ 1,560.61	<b>S/ 29,016.86</b>	S/ 17.24	S/ 3.10	S/ 1,580.95	
14	28/02/2022	S/ 29,016.86	S/ 1,036.23	S/ 526.31	S/ 1,562.54	<b>S/ 27,980.63</b>	S/ 15.60	S/ 2.81	S/ 1,580.95	
15	30/03/2022	S/ 27,980.63	S/ 1,037.42	S/ 525.17	S/ 1,562.59	<b>S/ 26,943.21</b>	S/ 15.56	S/ 2.80	S/ 1,580.95	
16	30/04/2022	S/ 26,943.21	S/ 1,039.94	S/ 522.73	S/ 1,562.67	<b>S/ 25,903.27</b>	S/ 15.49	S/ 2.79	S/ 1,580.95	
17	30/05/2022	S/ 25,903.27	S/ 1,077.77	S/ 486.18	S/ 1,563.95	<b>S/ 24,825.50</b>	S/ 14.41	S/ 2.59	S/ 1,580.95	
18	30/06/2022	S/ 24,825.50	S/ 1,082.47	S/ 481.64	S/ 1,564.11	<b>S/ 23,743.03</b>	S/ 14.27	S/ 2.57	S/ 1,580.95	
19	30/07/2022	S/ 23,743.03	S/ 1,119.72	S/ 445.64	S/ 1,565.36	<b>S/ 22,623.31</b>	S/ 13.21	S/ 2.38	S/ 1,580.95	
20	30/08/2022	S/ 22,623.31	S/ 1,126.70	S/ 438.91	S/ 1,565.61	<b>S/ 21,496.61</b>	S/ 13.00	S/ 2.34	S/ 1,580.95	

21	30/09/2022	S/ 21,496.61	S/ 1,149.32	S/ 417.06	S/ 1,566.38	<b>S/ 20,347.29</b>	S/ 12.35	S/ 2.22	S/ 1,580.95
22	30/10/2022	S/ 20,347.29	S/ 1,185.69	S/ 381.90	S/ 1,567.59	<b>S/ 19,161.60</b>	S/ 11.32	S/ 2.04	S/ 1,580.95
23	30/11/2022	S/ 19,161.60	S/ 1,196.21	S/ 371.75	S/ 1,567.96	<b>S/ 17,965.39</b>	S/ 11.01	S/ 1.98	S/ 1,580.95
24	30/12/2022	S/ 17,965.39	S/ 1,231.96	S/ 337.20	S/ 1,569.16	<b>S/ 16,733.43</b>	S/ 9.99	S/ 1.80	S/ 1,580.95
25	30/01/2023	S/ 16,733.43	S/ 1,244.96	S/ 324.64	S/ 1,569.60	<b>S/ 15,488.47</b>	S/ 9.62	S/ 1.73	S/ 1,580.95
26	28/02/2023	S/ 15,488.47	S/ 1,290.19	S/ 280.93	S/ 1,571.12	<b>S/ 14,198.28</b>	S/ 8.33	S/ 1.50	S/ 1,580.95
27	30/03/2023	S/ 14,198.28	S/ 1,305.14	S/ 266.49	S/ 1,571.63	<b>S/ 12,893.14</b>	S/ 7.90	S/ 1.42	S/ 1,580.95
28	30/04/2023	S/ 12,893.14	S/ 1,322.07	S/ 250.14	S/ 1,572.21	<b>S/ 11,571.07</b>	S/ 7.41	S/ 1.33	S/ 1,580.95
29	30/05/2023	S/ 11,571.07	S/ 1,356.17	S/ 217.18	S/ 1,573.35	<b>S/ 10,214.90</b>	S/ 6.44	S/ 1.16	S/ 1,580.95
30	30/06/2023	S/ 10,214.90	S/ 1,375.84	S/ 198.18	S/ 1,574.02	<b>S/ 8,839.06</b>	S/ 5.87	S/ 1.06	S/ 1,580.95
31	30/07/2023	S/ 8,839.06	S/ 1,409.23	S/ 165.91	S/ 1,575.14	<b>S/ 7,429.83</b>	S/ 4.92	S/ 0.89	S/ 1,580.95
32	30/08/2023	S/ 7,429.83	S/ 1,431.77	S/ 144.14	S/ 1,575.91	<b>S/ 5,998.06</b>	S/ 4.27	S/ 0.77	S/ 1,580.95
33	30/09/2023	S/ 5,998.06	S/ 1,460.51	S/ 116.37	S/ 1,576.88	<b>S/ 4,537.55</b>	S/ 3.45	S/ 0.62	S/ 1,580.95
34	30/10/2023	S/ 4,537.55	S/ 1,492.81	S/ 85.17	S/ 1,577.98	<b>S/ 3,044.74</b>	S/ 2.52	S/ 0.45	S/ 1,580.95
35	30/11/2023	S/ 3,044.74	S/ 1,519.81	S/ 59.07	S/ 1,578.88	<b>S/ 1,524.93</b>	S/ 1.75	S/ 0.32	S/ 1,580.95
36	30/12/2023	S/ 1,524.93	S/ 1,524.93	S/ 28.62	S/ 1,553.55	<b>S/ -</b>	S/ 0.85	S/ 0.15	S/ 1,554.55

Tabla Nro. 35 : Simulador de Crédito

Elaboración Propia

## 6. ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS

### 6.1. Presupuesto de los costos

A continuación, detallaremos los costos fijos en las cuales incurriremos mensualmente.

<b>COSTO FIJO</b>	
<b>GASTOS FIJOS MENSUALES</b>	
SUELDO GERENTE	S/ 1,600.00
PERSONAL INTERNO	S/ 6,010.00
PERSONAL EXTERNO	S/ 1,000.00
LOCAL	S/ 500.00
SERVICIOS PUBLICOS	
- AGUA	S/ 80.00
- LUZ	S/ 120.00
- TELEFONO+ RPC	S/ 60.00
PAPELERIA	S/ 40.00
TRANSPORTE	S/ 25.00
COMUNICACIONES - FAX - INTERNET	S/ 115.00
<b>TOTAL DE COSTOS FIJOS MENSUALES</b>	<b>S/. 9,550.00</b>

Tabla Nro. 36 : Presupuesto de Costo Fijo

Fuente: Elaboración Propia

La empresa Woman Vital SAC dentro de la amplia lista de servicios obstétricos que ofrecerá ha identificado a dos paquetes de servicios que serán las cuales generen mayores ingresos por tener alta demanda y poseer de un precio que genere rentabilidad.

Estos servicios son las consultas obstétricas más la ecografía ya sea transvaginal o pélvica, dichos exámenes se realizan puesto que el cliente al momento de pasar una consulta por alguna dolencia o molestia solicita dicha ecografía para tener como certera el diagnostico que se le da. Cabe indicar que dichos paquetes de servicios serán realizados a decisión del paciente y a recomendación de la Obstetra a cargo.

Teniendo en cuenta lo mencionado mostraremos los costos que se generan por paquete.

En el siguiente cuadro de la determinación del costo variable unitario Servicio 1, es por el paquete de consulta más la ecografía transvaginal, es decir el paciente pasara por una consulta previa de los malestares o dudas que le aquejan y también recibirá su examen de ecografía transvaginal dando así un diagnóstico más certero al paciente, con precio definido de S/117.00 soles.

Bajo los estudios realizados se determinó que mensualmente se atenderán a 78 pacientes con este paquete.

<b>COSTO VARIABLE UNITARIO SERVICIO 1</b>							
<b>NOMBRE Y REFERENCIA DEL PRODUCTO</b>				:	<b>CITA CON ECOGRAFIA TRASNVAGINAL</b>		
<b>UNIDADES PRODUCIDAS MENSUALMENTE</b>				:	<b>78 ATENCIONES</b>		
<b>PRECIO DE VENTA POR UNIDAD</b>				:	<b>S/. 117.00</b>	<b>NUEVOS SOLES</b>	
<b>MATERIAS PRIMAS</b>	<b>UNIDAD DE COMPRA</b>		<b>COSTO DE UNIDAD</b>		<b>UNIDADES UTILIZADAS</b>	<b>COSTO DE UND X UND UTILIZADAS</b>	
PRIM (papel fotográfico)	10	cm	S/.	2.00	0.012820513	S/.	0.03
Gel transductor	10	ml	S/.	1.50	0.012820513	S/.	0.02
Gasa	5	und	S/.	2.50	0.012820513	S/.	0.03
Preservativo	1	und	S/.	2.00	0.012820513	S/.	0.03
Guantes Quirúrgicos	1	und	S/.	1.50	0.012820513	S/.	0.02
Hoja de Informe	1	und	S/.	1.50	0.012820513	S/.	0.02
<b>TOTAL MATERIAS PRIMAS</b>						S/.	0.14
<b>TRANSPORTE</b>						S/.	0.25
<b>TOTAL COSTO VARIABLE PARA LA UNIDAD DE COSTEO</b>						S/.	0.39
<b>COSTO VARIABLE UNITARIO</b>						S/.	0.53

Tabla Nro. 37 : Presupuesto de Costo Variable- Servicio 1

Fuente: Elaboración Propia

En el siguiente cuadro de la determinación del costo variable unitario Servicio 2, es por el paquete de consulta más la ecografía pélvica, es decir el paciente pasara por una consulta previa de los malestares o dudas que le aquejan y también recibirá su examen de ecografía pélvica dando así un diagnóstico certero al paciente, con precio definido de S/100.00 soles.

Bajo los estudios realizados se determinó que mensualmente se atenderán a 52 pacientes con este paquete.

<b>COSTO VARIABLE UNITARIO SERVICIO 2</b>							
<b>NOMBRE Y REFERENCIA DEL PRODUCTO :</b>				<b>CITA CON ECOGRAFIA PELVICA</b>			
<b>UNIDADES PRODUCIDAS MENSUALMENTE :</b>				<b>52 ATENCIONES</b>			
<b>PRECIO DE VENTA POR UNIDAD :</b>				<b>S/. 100.00 NUEVOS SOLES</b>			
<b>MATERIAS PRIMAS</b>	<b>UNIDAD DE COMPRA</b>		<b>COSTO DE UNIDAD</b>		<b>UNIDADES UTILIZADAS</b>	<b>COSTO DE UND X UND UTILIZADAS</b>	
PRIM (papel fotográfico)	10	cm	S/.	2.00	0.019230769	S/.	<b>0.04</b>
Gel Transductor	7	ml	S/.	1.50	0.019230769	S/.	<b>0.03</b>
Gasa	5	und	S/.	2.50	0.019230769	S/.	<b>0.05</b>
Guantes Quirúrgicos	1	und	S/.	1.50	0.019230769	S/.	<b>0.03</b>
Hoja de informe	1	und	S/.	1.50	0.019230769	S/.	<b>0.03</b>
<b>TOTAL MATERIAS PRIMAS</b>						S/.	<b>0.17</b>
<b>TRANSPORTE</b>						S/.	<b>0.25</b>
<b>TOTAL COSTO VARIABLE PARA LA UNIDAD DE COSTEO</b>						S/.	<b>0.42</b>
<b>COSTO VARIABLE UNITARIO</b>						S/.	<b>0.60</b>

Tabla Nro. 38 : Presupuesto de Costo Variable - Servicio 2

Fuente: Elaboración Propia

## 6.2. Punto de equilibrio

MODELO DE MULTICOSTEO																				
					COLUMNA 2X3		COLUMNA 2X4		COLUMNA 3-4		COLUMNA 5-6		TOTAL HOJA 1		Venta producto x 100 venta total empresa		FORMULA ABAJO		Punto equil en \$ Precio venta unitario	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13								
PRODUCTOS	UNIDADES PRODUCIDAS POR MES	PRECIO DE VENTA UNITARIO	COSTO VARIABLE UNITARIO	PRECIO DE VENTA TOTAL	COSTO VARIABLE TOTAL	MARGEN DE CONTRIBUCION UNITARIO	MARGEN DE CONTRIBUCION TOTAL	COSTOS FIJOS DE LA EMPRESA	PORCENTAJE SOBRE COSTOS FIJOS	COSTOS FIJOS TOTALES POR PRODUCTO	PUNTO DE EQUILIBRIO EN SOLES	PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES								
CITA CON ECOGRAFIA TRASNAGINAL	78	S/. 117.00	S/. 0.53	S/. 9,126.00	S/. 41.50	S/. 116.47	S/. 9,084.50	S/. 9,550.00	64%	S/. 6,083.58	S/. 6,111.37	52								
CITA CON ECOGRAFIA PELVICA	52	S/. 100.00	S/. 0.60	S/. 5,200.00	S/. 31.00	S/. 99.40	S/. 5,169.00	S/. 9,550.00	36%	S/. 3,466.42	S/. 3,487.21	35								
<b>TOTALES</b>	<b>130</b>			<b>S/. 14,326.00</b>	<b>S/. 72.50</b>		<b>S/. 14,253.50</b>		<b>100%</b>	<b>S/. 9,550.00</b>	<b>S/. 9,598.58</b>	<b>87</b>								

FORMULA PUNTO DE EQUILIBRIO: 
$$\frac{\text{VENTAS POR PRODUCTO X COSTO FIJO TOTAL POR PRODUCTO}}{\text{MARGEN DE CONTRIBUCION TOTAL POR PRODUCTO}}$$
 9126

PRECIO DE VENTA

1	2	3	4	5
PRECIO DE VENTA DE LA EMPRESA	COSTO VARIABLE UNITARIO	COSTO FIJO UNITARIO	UTILIDAD UNITARIA POR PRODUCTO	PORCENTAJE DE UTILIDAD UNITARIA
S/. 117.00	S/. 0.53	S/. 77.99	S/ 38.47	33%
S/. 100.00	S/. 0.60	S/. 66.66	S/ 32.74	32.74%
			S/ 71.22	

Tabla Nro. 39 : Punto de Equilibrio

Fuente: Elaboración Propia

En dicho cuadro se puede visualizar el hallazgo del punto de equilibrio, cálculo donde se identifica que serían 87 paquetes de servicios de las que se desprende de 52 paquetes de atenciones más ecografías transvaginal y 35 paquetes de atenciones más ecografías pélvicas,

Dicho cálculo nos refleja la cantidad de paquetes de servicios atendidos para poder cumplir con nuestras obligaciones

### 6.3. Estado de ganancias y perdidas

En base a las ventas proyectadas anualmente e identificación de los ingresos y egresos de la empresa, la depreciación y amortización de los activos intangibles y cumpliendo con los impuestos y gastos financieros se ha calculado que la tendremos una utilidad neta en el primer año de S/29,723.17, S/34,354.08 en el segundo año y S/39,196.59 en el tercer año.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS ANUAL						
DESCRIPCIÓN	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
Ventas	S/	171,912.00	S/	175,350.24	S/	178,857.24
Costo de Insumos	S/	870.00	S/	887.40	S/	905.15
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	S/	171,042.00	S/	174,462.84	S/	177,952.10
Gastos Administrativos	S/	114,600.00	S/	114,600.00	S/	114,600.00
Depreciación y amortización del Intangible	S/	5,610.98	S/	5,610.98	S/	5,610.98
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	S/	50,831.02	S/	54,251.86	S/	57,741.12
Gastos Financieros	S/	8,670.50	S/	5,522.67	S/	2,143.11
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	S/	42,160.52	S/	48,729.19	S/	55,598.01
Impuesto a la Renta	S/	12,437.35	S/	14,375.11	S/	16,401.41
<b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS</b>	S/	29,723.17	S/	34,354.08	S/	39,196.59
<b>UTILIDAD NETA</b>	S/	29,723.17	S/	34,354.08	S/	39,196.59

Tabla Nro. 40 : Estado de Ganancias y Perdidas

Fuente: Elaboración Propia

#### 6.4. Presupuesto de ingresos

A continuación, se muestra la proyección de los ingresos en los tres primeros años, siendo el tiempo delimitado por la empresa para poder tener un cálculo real de la rentabilidad de la empresa.

	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>SALDO INICIAL</b>				
<b>Ingresos</b>				
1. Ventas de Contado		S/ 171,912.00	S/ 175,350.24	S/ 178,857.24
<b>Total Ingresos</b>	S/ -	S/ 171,912.00	S/ 175,350.24	S/ 178,857.24

Tabla Nro. 41 : Presupuesto de Ingresos

Fuente: Elaboración Propia

#### 6.5. Presupuesto de egresos

De la misma forma se muestra la proyección de los egresos de la empresa en los tres primeros años teniendo en cuenta todos los gastos a realizar.

	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>EGRESOS</b>				
2. Costos de Insumos				
- Materiales médicos		S/ 870.00	S/ 887.40	S/ 905.15
3. Costos Fijos				
- Sueldo Gerente		S/ 19,200.00	S/ 19,200.00	S/ 19,200.00
- Sueldos Personal Interno		S/ 72,120.00	S/ 72,120.00	S/ 72,120.00
- Sueldos Personal Externo		S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00
- Local		S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00
- Servicios Públicos		S/ 3,120.00	S/ 3,120.00	S/ 3,120.00
- Papelería		S/ 480.00	S/ 480.00	S/ 480.00
- Comunicaciones - Fax - Internet		S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00
- Transporte		S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 300.00
<b>TOTAL DE EGRESO</b>	S/ -	S/ 115,470.00	S/ 115,487.40	S/ 115,505.15

Tabla Nro. 42 : Presupuesto de Egresos

Fuente: Elaboración Propia

## 6.6. Flujo de Caja proyectado

<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO ANUAL</b>					
	<b>AÑO BASE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	
<b>SALDO INICIAL</b>					
<b>Ingresos</b>					
1. Ventas de Contado		S/ 171,912.00	S/ 175,350.24	S/ 178,857.24	
<b>Total Ingresos</b>	S/ -	S/ 171,912.00	S/ 175,350.24	S/ 178,857.24	
<b>Egresos</b>					
2. Costos de Insumos					
- Materiales médicos		S/ 870.00	S/ 887.40	S/ 905.15	
3. Costos Fijos					
- Sueldo Gerente		S/ 19,200.00	S/ 19,200.00	S/ 19,200.00	
- Sueldos Personal Interno		S/ 72,120.00	S/ 72,120.00	S/ 72,120.00	
- Sueldos Personal Externo		S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	
- Local		S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	
- Servicios Públicos		S/ 3,120.00	S/ 3,120.00	S/ 3,120.00	
- Papelería		S/ 480.00	S/ 480.00	S/ 480.00	
- Comunicaciones - Fax - Internet		S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	
- Transporte		S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 300.00	
<b>Total Egresos</b>	S/ -	S/ 115,470.00	S/ 115,487.40	S/ 115,505.15	
4. Inversiones					
- Compra activos	S/ 39,177.00	S/ -	S/ -	S/ -	
- Capital de Trabajo	S/ 28,867.50	S/ -	S/ -	S/ -	
- Gastos Pre operativos	S/ 1,584.99	S/ -	S/ -	S/ -	
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>	S/ 69,629.49	S/ 56,442.00	S/ 59,862.84	S/ 63,352.10	
5. Costos Financieros (Banco)					
- Préstamo	S/ 40,000.00	S/ -	S/ -	S/ -	
- Amortización	S/ -	S/ 10,004.36	S/ 13,261.99	S/ 16,733.65	
- Interés	S/ -	S/ 8,670.50	S/ 5,522.67	S/ 2,143.11	
<b>Financiamiento Neto</b>	S/ 40,000.00	S/ 18,674.86	S/ 18,784.66	S/ 18,876.76	
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	S/ 29,629.49	S/ 37,767.14	S/ 41,078.18	S/ 44,475.34	

Tabla Nro. 43 : Flujo de Caja Proyectado

Fuente: Elaboración Propia

Como se puede apreciar en los flujos de cajas económicos y financieros, se puede validar bajos los tres años proyectados la empresa Woman Vital SAC podrá cumplir con sus obligaciones con la empresa misma y con el banco, ya que el prestamos se estaría finalizando en el tercer año, dando una expectativa de liquidez alta para el cuarto año.

6.7. Balance general

EMPRESA: WOMAN VITAL SAC					
ACTIVOS				PASIVOS	
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>				<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Caja	S/. 28,650.00			Sobregiros	
Bancos	S/. 0.00			Obligaciones Bancarias	
Cuentas por Cobrar	S/. 0.00			Proveedores	S/. 0.00
Inv. Materias Primas	S/. 217.50			Anticipos	
Inv. Productos Proceso	S/. 0.00			Cuentas por Pagar	S/. 0.00
Inv. Productos Terminados	S/. 0.00			Prest. y Cesant. Consolidadas	
Otros	S/. 0.00			Impuestos por pagar	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>S/. 28,867.50</b>		<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	
				<b>S/. 0.00</b>	
<b>ACTIVO FIJO</b>				<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>	
Maquinaria y Equipo	S/. 30,900.00			Obligaciones bancarias	S/. 40,000.00
Depreciación	S/. 0.00	S/. 30,900.00		Cuentas por Pagar	
Muebles y enseres	S/. 3,212.00			Otros	
Depreciación	S/. 0.00	S/. 3,212.00		<b>TOTAL PASIVOS LARGO PLAZO</b>	<b>S/. 40,000.00</b>
Equipos en Tecnología	S/. 5,065.00				
Depreciación	S/. 0.00	S/. 5,065.00		<b>OTROS PASIVOS</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>		<b>S/. 39,177.00</b>		<b>TOTAL PASIVOS</b>	
				<b>S/. 40,000.00</b>	
<b>OTROS ACTIVOS</b>				<b>PATRIMONIO</b>	
Gastos pag. por anticipado	S/. 1,584.99			Capital	S/. 29,629.49
Otros				Utilidades Retenidas	
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	<b>S/. 1,584.99</b>			Utilidad Período anterior	
				<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>S/. 29,629.49</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>				<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	
<b>S/. 69,629.49</b>				<b>S/. 69,629.49</b>	

Tabla Nro. 44 : Balance General

Fuente: Elaboración Propia

## 7. EVALUACIÓN

### 7.1. Evaluación Económica, Parámetros de Medición

A continuación, en la evaluación económica podremos observar que el flujo económico genera una VANE de S/81,558.87 soles, una TIRE de 65.92%.

$$WACC = K_e \frac{E}{E+D} + K_d (1-T) \frac{D}{E+D}$$

Dónde:

<b>Ke</b>	Coste de los Fondos Propios	18.69%
<b>Kd</b>	Coste de la Deuda Financiera	26.86%
<b>E</b>	Fondos Propios	29,379.49
<b>D</b>	Deuda Financiera	40,000.00
<b>T</b>	Tasa impositiva	29.50%

<b>WACC</b>	=	<b>ke</b>	*	$\frac{E}{E+D}$	+	<b>kd</b>	*	<b>(1 - T)</b>	*	$\frac{D}{E+D}$
<b>WACC</b>	=	18.69%	*	$\frac{29,629.49}{69,629.49}$	+	26.86%	*	70.50%	*	$\frac{40,000.00}{69,629.49}$
<b>WACC</b>	=	18.69%		0.425531	+			0.189363	*	0.57446924
<b>WACC</b>	=			0.079515529	+			0.108783218		
<b>WACC</b>	=									<b>18.83%</b>

INVERSION	69,629.49
WACC	18.83%

AÑOS	FLUJO DE CAJA ECÓNOMICO	FSA	VAN
0	-69,629.49		
1	56,442.00	0.8415	47,498.16
2	59,862.84	0.8415	50,376.93
3	63,352.10	0.8415	53,313.27
TOTAL			151,188.36

<b>VANE</b>	<b>81,558.87</b>
<b>TIRE</b>	<b>65.92%</b>

Tabla Nro. 45 : Evaluación Económica, Parámetros de Medición

Fuente: Elaboración Propia

## 7.2. Evaluación Financiera, Parámetros de Medición

En la evolución financiera podremos observar que el flujo financiero genera una VANF de S/34,275.31 soles, una TIRF de 121%.

$$\text{COK} = Rf + \beta \cdot (Rm - Rf) + \text{Riesgo País}$$

Dónde:

<b>COK</b>	Costo de Oportunidad del Capital	18.69%
<b>Rf</b>	Tasa libre de riesgo	2.16%
<b>β</b>	Beta del Sector	1.17
	Healthcare Support Services	
<b>Rm</b>	Prima por riesgo de mercado	14.02%
<b>RP</b>	Prima por riesgo país	2.65%

<b>COK</b>	=	<b>Rf</b>	+	<b>β</b>	*	<b>(Rm - Rf)</b>	+	<b>Riesgo País</b>
<b>COK</b>	=	2.16%	+	1.17	*	14.02% - 2.16%	+	2.65%
<b>COK</b>	=	2.16%	+	1.17	*	0.1186	+	2.65%
<b>COK</b>	=	2.16%	+			0.138762	+	2.65%
<b>COK</b>	=					<b>18.69%</b>		

INVERSION	69,629.49
COK	18.69%

AÑOS	Flujo de caja financiero	FSA	VAN
0	-29,629.49		
1	37,767.14	0.8426	31,821.00
2	41,078.18	0.8426	34,610.75
3	44,475.34	0.8426	37,473.05
TOTAL			103,904.80

<b>VANF</b>	<b>34,275.31</b>
<b>TIRF</b>	<b>121%</b>

Tabla Nro. 46 : Evaluación Financiera, Parámetros de Medición

Fuente: Elaboración Propia

a. Costo Beneficio

A continuación, se mostrará el cálculo del costo – beneficio en la cual se halla un resultado de 1.22 logrando así, un resultado óptimo, puesto que nos refleja que los ingresos estarían siendo mayores que los egresos, es decir, el proyecto es rentable.

INVERSION	69,629.49
COK	18.69%

**Ingresos actualizados**

AÑOS	INGRESOS	FSA	Ingresos netos actualizados
0			
1	171,912.00	0.842558	144,845.82
2	175,350.24	0.842558	147,742.74
3	178,857.24	0.842558	150,697.59
			443,286.15

**Costos actualizados**

AÑOS	COSTOS	FSA	Costos netos actualizados
0			
1	115,470.00	0.84256	97,290.17
2	115,487.40	0.84256	97,304.83
3	115,505.15	0.84256	97,319.78
			291,914.77

AÑOS	Beneficios netos (Ingresos - Costos)	FSA	Beneficios netos actualizados
0	-69,629.49		
1	56,442.00	0.84256	47,555.66
2	59,862.84	0.84256	50,437.91
3	63,352.10	0.84256	53,377.81
			151,371.38

$$\begin{aligned}
 \text{Valor de Recuperación actualizado} &= \text{FSA 1er año} \times \text{COK} \\
 &= 0.842558 \times 18.69\% \\
 &= 0.16
 \end{aligned}$$

<b>B/C</b>	=	$\frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados}}$	+	$\frac{\text{V. recuperación actualizado}}{\text{Inversión inicial}}$
<b>B/C</b>	=	$\frac{443,286.15}{291,914.77}$	+	$\frac{0.157442062}{69,629.49}$
<b>B/C</b>	=	$\frac{443,286.31}{361,544.26}$		
<b>B/C</b>	=	1.226091394		

Tabla Nro. 47 : Costo- Beneficio

Fuente: Elaboración Propia

b. Periodo de Recuperación - Económico

<u>Económico</u>				
Año	0	1	2	3
FCE	69,629.49	56,442.00	59,862.84	63,352.10
<b>WACC</b>	18.83%			
Actualizar				
FSA		0.8415	0.7082	0.5960
Año	0	1	2	3
<b>FCE Actualizado</b>	69,629	47,498	42,394	37,756
<b>Flujo acumulado</b>	69,629.49	22,131.33	-20,262.83	-58,018.66

Tabla Nro. 48 : Periodo de Recuperación Económico.

Fuente: Elaboración Propia

Para calcular el PRI se usa la siguiente fórmula:

$$\text{PRI} = a + \frac{(b - c)}{d}$$

Dónde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial.

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión

$$\begin{aligned} \text{PRI} &= 1 + (22,131/42,394.16) \\ &= 1.052 \text{ años.} \end{aligned}$$

$$\text{Año} = 1 \text{ año}$$

$$\text{Meses} = 0.52 \times 12 = 6.24 \text{ meses}$$

$$\text{Días} = 0.24 \times 30 = 7.2 \text{ días}$$

$$\text{PRI} = 1 \text{ año, 6 meses y 7 días}$$

De acuerdo al periodo de recuperación realizado en base al flujo económico se halla que la inversión se estará recuperando en un lapso de 1 año, 6 meses y 7 días.

c. Periodo de Recuperación- Financiero

<b>Financiero</b>				
<b>Año</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
FCF	-29,629.49	37,767.14	41,078.18	44,475.34
COK	18.69%			
Actualizar				
FSA		0.8426	0.7099	0.5981
<b>Año</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>FCF Actualizado</b>	29,629	31,821	29,162	26,602
<b>Flujo acumulado</b>	29,629.49	-2,191.51	-31,353.07	-57,955.34

Tabla Nro. 49 : Periodo de Recuperación – Financiero

Fuente: Elaboración Propia

Para calcular el PRI se usa la siguiente fórmula:

$$\text{PRI} = a + \frac{(b - c)}{d}$$

Dónde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial.

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión

$$\begin{aligned}\text{PRI} &= 0 + (29,629 / 31,821) \\ &= 0.93\end{aligned}$$

$$\text{Meses} = 0.92 \times 12 = 11.16 \text{ meses}$$

$$\text{Días} = 0.16 \times 30 = 4.8 \text{ días}$$

$$\text{PRI} = 11 \text{ meses y } 5 \text{ días}$$

De acuerdo al periodo de recuperación realizado en base al flujo financiero se halla que la inversión se estará recuperando en un lapso menor a 1 año.

### 7.3. Evaluación Social

La empresa Woman Vital SAC brindara puesto de trabajo a profesionales de la población de Huaral que deseen laborar en un negocio constituido formalmente y que brinde las garantías necesarias de labor, así como las condiciones a favor que brinda el régimen laboral de las MYPES (seguro y días de vacaciones).

Para nosotros es parte fundamental que nuestros colaboradores se encuentren identificados con la empresa es por ello que además de los beneficios propios correspondientes a la ley, ofreceremos descuentos en los servicios que ofrecemos, por tal motivo podrán ser atendidos los propios colaboradores y sus familiares de primer grado.

Asimismo, la empresa comprometida con la población de Huaral ofrecerá dos campañas gratuitas al año, en la cual brindaremos nuestros diferentes servicios a beneficio y cuidado de la mujer.

#### 7.4. Impacto Ambiental

La empresa Woman Vital S.A.C considera que las medidas que permitan prevenir, controlar y mitigar los impactos ambientales son fundamentales. Por ende, fomentará determinadas acciones y medidas que deberá tomar en cuenta el personal que labora en las instalaciones del consultorio.

De los cuales nombraremos a continuación:

- Optimizar y monitorear los procedimientos de atención, para reducir o eliminar acciones de contaminación de los recursos ambientales aire, agua y el suelo.
- Implementar y ejecutar los procedimientos preventivos, controlados y optimizar la gestión ambiental de residuos, para minimizar los potenciales riesgos ambientales producidos por el funcionamiento del consultorio.
- Los Desechos estarán siendo clasificados en cada uno de sus recipientes.
- Adquirir materiales que puedan ser esterilizados para su posterior utilización o reciclaje, frente a los de un solo uso.
- Establecer un sistema de evaluación de proveedores que prime a aquellos que establezcan sistemas de gestión ambiental o que ofrezcan productos más ecológicos
- Comprobar que los productos están correctamente etiquetados con instrucciones claras de manejo, con fechas de caducidad, requisitos de almacenamiento.
- Calibrar cuidadosamente los equipos para evitar fallos que produzcan residuos.

## 8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 8.1. Conclusión

De acuerdo a la investigación realizada en el siguiente plan de negocio, la implementación y desarrollo de la empresa WOMAN VITAL S.A.C es rentable por los siguientes motivos:

- Al desarrollar la empresa dentro del marco laboral de las MYPES permite poder ofrecer mejores condiciones laborales a los profesionales huaralinos como descanso laboral, vacaciones, seguro, entre otros.
- De la misma forma al ser una empresa constituida y legalizada permite tener una estructura orgánica identificada por los colaboradores de los cuales se podrá obtener el orden funcional que se requiere.
- Al realizar el estudio de mercado mediante una encuesta virtual dio como resultado, poder identificar la demanda potencial y de ello conocer en parte a nuestra competencia, para determinar la demanda insatisfecha.
- La proyección de ventas nos refleja las proyecciones en ingresos de la empresa de los cuales se pudo identificar que llegaremos a una venta anual de S/ 171,912.00 en el primer año, S/ 175,350.00 en el segundo año y S/178,857.24 en el tercer año.
- Al realizar el estudio técnico se pudo observar que el negocio debe de atender un tamaño de 87 paquetes de servicios para que la empresa no pierda y a su vez gane teniendo como base dicha cantidad.
- La ubicación elegida para la implementación del negocio, siendo en el Distrito de Huaral nos permitirá cumplir con los objetivos respetando los costos estimados, asimismo será de fácil acceso para los

colaboradores y el público objetivo, encontrándose en una ubicación bastante concurrida por el público en general estando a 5 minutos del centro comercial Mega Plaza y a unas cuadras del Supermercado Plaza Vea.

- El proyecto se ejecutará con una inversión total de S/. 69, 629.49, de los cuales el 42.55% será asumido por los socios teniendo un importe de S/29,629.49 como capital, y el 57.45 % será financiado por el Banco con un importe de S/ 40,000.00.
- La realización del flujo de cajas nos permite conocer que en el primer año tendremos un flujo de caja financiero de S/37, 767.14 de los cuales dieron como resultado tomando en cuenta los ingresos menos los egresos y nos refleja liquidez financiera del 1er al 3er año.
- Como conclusión en la evaluación económica se pudo reflejar la rentabilidad bajo del indicador financiero en términos monetarios, dando como resultado un VANE de S/81,558.87 teniendo en cuenta la tasa de descuento del flujo de caja económico WACC, y un indicador en términos porcentuales, TIRE de 65.92%; un costo / beneficio de 1.22 generando así rentabilidad a los accionistas.
- De la misma manera en la evolución financiera se pudo reflejar la rentabilidad bajo del indicador financiero en términos monetarios, dando como resultado un VANF de S/34,275.31 soles tomando en cuenta la tasa de costo de oportunidad COK, y un indicador en términos porcentuales TIRF de 121%.
- Por último, se concluye que el tiempo de recuperación económica será en un lapso 1 año 6 meses y 7 días y la recuperación financiera será en un lapso menor a 1 año, cumpliendo así con los objetivos planteados.

## 8.2. Recomendaciones

- Se recomienda que para que la empresa funcione según lo proyectado, ponga en marcha anualmente un sondeo o encuestas con la finalidad de obtener la percepción del cliente con respecto a sus necesidades, intereses.
- Mantenernos en el régimen MYPE, con el objetivo de acogernos a los regímenes tributarios y laborales hasta lograr alcanzar ingresos por encima de los 150 UIT.
- Estar al tanto de las posibles entradas de nuevos competidores y de los nuevos servicios o productos ofrecidos por los negocios sustitutos.
- Monitorear la calidad en el servicio para ofrecer las atribuciones o diferenciaciones ofrecidas.
- Estar al tanto de los flujos financieros con la finalidad de tomar medidas correctivas, gestionar campañas, promociones o acciones de mejoras en el nivel de ventas.

## REFERENCIAS

- INEI (2020) Actividad Económica o codificación Internacional (CIIU). Recuperado de:  
[https://proyectos.inei.gob.pe/ciiu/frm\\_lista\\_notas.asp?wc\\_cod=8620](https://proyectos.inei.gob.pe/ciiu/frm_lista_notas.asp?wc_cod=8620)
- Escalante, E (2016) Promulgan Ley N° 30056 que modifica la actual Ley MYPE y otras normas para las micro y pequeñas empresas. PromPyme. Recuperado de: <https://www.mep.pe/prompyme-centro-de-promocion-de-la-pequena-y-microempresa/>
- Atahuaman, C (2013) La Ley N° 30056 y sus modificaciones laborales al régimen especial de las micro y pequeñas empresas. [Publicación de Blog]. Recuperado de: <http://bitacora-laboral.blogspot.com/2013/>
- Yarlesque, F (2016) Características de una Sociedad Anónima Cerrada. Recuperado de : <https://emprendedor.pe/primera-empresa/caracteristicas-de-una-sociedad-anonima-cerrada/>
- INDECOPI (2020) Aprende a Registrar tu marca. Recuperado de: [https://www.indecopi.gob.pe/documents/2879220/2881490/GUIA\\_REGISTR\\_A\\_MARCA](https://www.indecopi.gob.pe/documents/2879220/2881490/GUIA_REGISTR_A_MARCA)
- MUNICIPALIDAD DE HUARAL (2020) Licencia de Funcionamiento. Recuperado de: [http://munihuaral.gob.pe/Servicios/Licencia\\_de\\_Funcionamiento/](http://munihuaral.gob.pe/Servicios/Licencia_de_Funcionamiento/)
- SUNAT (2020) Comprobantes de Pago a emitir. Recuperado de: <https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario/7029-09-comprobantes-de-pago-a-emitir>
- Munizlav (2018) El rol del gerente general bajo las últimas modificaciones. Recuperado de: <https://estudiomuniz.pe/rol-del-gerente-general/>
- SUNAT (2020) Régimen Laboral de la Micro y Pequeña empresa. Recuperado de : <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html#:~:text=R>

[%C3%89GIMEN%20LABORAL%20DE%20LA%20MICRO,a%20sus%20co  
nductores%20y%20empleadores.](#)

- Sandoval, R (2012) Importación Productos Equinos: VetFarm Ecuador - Análisis del Macro y Micro entorno (Tesis de Titulación). Universidad San Francisco de Quito. Recuperado de:  
<http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/2185/1/106073.pdf>
- Barrientos, M. (2020) Un Balance en medio de la Profundidad de la crisis de régimen político- económico. Recuperado de:  
<https://conexionvida.net.pe/2020/04/02/el-covid-19-un-balance-en-medio-de-la-profundidad-de-la-crisis-de-regimen-politico-economico/>
- Departamento de Estudios Económicos Scotiabank (2020) Enfoque de la Semana- Economía. Recuperado de:  
[https://scotiabankfiles.azureedge.net/scotiabank-peru/PDFs/semanal/2020/mayo/20200503\\_sem\\_es.pdf](https://scotiabankfiles.azureedge.net/scotiabank-peru/PDFs/semanal/2020/mayo/20200503_sem_es.pdf)
- LA CAMARA (2020) Medidas preventivas en oficinas para evitar el contagio del Covid 2019. Recuperado de: <https://lacamara.pe/medidas-preventivas-en-oficinas-para-evitar-contagio-del-covid-19/>
- Rondon, H. (2020) La tendencia tecnológica surgidas con el Covid-19. Recuperado de: <https://www.equiposytalento.com/noticias/2020/04/28/las-tendencias-tecnologicas-surgidas-con-el-covid-19>
- Puebla, N (2015) Plan de negocios: Restaurante Cultural – Análisis del Micro entorno. (Tesis de Titulo) Universidad Nacional de Cuyo. Recuperado de: [https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos\\_digitales/6937/16-puebla-tesisfce.pdf](https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/6937/16-puebla-tesisfce.pdf)
- Feijoo, I; Guerrero, & García, J (2018) Segmentación del Mercado. Marketing Aplicado en el Sector Empresarial (p.31) Ecuador: Editorial UTMACH, 2018. Recuperado de:  
[http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14270/1/Cap.2-Segmentaci%C3%B3n%20del%20mercado.pdf.](http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14270/1/Cap.2-Segmentaci%C3%B3n%20del%20mercado.pdf)
- PromPerú (2017) Características Sociodemográficas – Huaral. Recuperado de:[https://www.promperu.gob.pe/TurismoIN/Uploads/temp/loads\\_infografias\\_1030\\_Imagen\\_del\\_Destino\\_Turistas\\_Nacionales\\_Huaral\\_2017.PDF](https://www.promperu.gob.pe/TurismoIN/Uploads/temp/loads_infografias_1030_Imagen_del_Destino_Turistas_Nacionales_Huaral_2017.PDF)

- Espinosa, R. (2014) Marketing Mix: Las 4Ps. Recuperado de: <https://robertoepinosa.es/2014/05/06/marketing-mix-las-4ps-2#:~:text=El%20precio%20es%20la%20variable,%2C%20costes%2C%20competencia%2C%20etc.>
- Sánchez, J. (2018) Elementos del Marketing Mix. [Publicación de Blog]. Recuperado de : [https://economipedia.com/definiciones/marketing-mix.html#:~:text=Promoci%C3%B3n%20\(Promotion\)%3A%20La%20actividad,publicitarias%20o%20de%20difusi%C3%B3n%20comercial.](https://economipedia.com/definiciones/marketing-mix.html#:~:text=Promoci%C3%B3n%20(Promotion)%3A%20La%20actividad,publicitarias%20o%20de%20difusi%C3%B3n%20comercial.)
- DIRESA (2013) Análisis de Situación de Salud 2013- Región Lima. Recuperado de: <http://bvs.minsa.gob.pe/local/MINSA/2967.pdf>

## ANEXOS

### Anexo Nro.1

#### ENCUESTA VIRTUAL

Edad:

Woman Vital SAC es una empresa nueva en el mercado, el cual ofrecerá el cuidado a la salud de la mujer brindando un servicio integral privado en la especialidad de obstetricia. Para ello elaboramos una encuesta lo cual nos ayudara a identificar sus intereses como consumidor.

1. Usted ha asistido a un consultorio obstétrico dentro de los últimos meses
  - a. SI
  - b. No
2. Si ha asistido a uno, se encuentra satisfecho con el servicio
  - a. Satisfecho
  - b. Insatisfecho
3. Le gustaría asistir al nuevo consultorio obstétrico y adquirir de nuestros servicios
  - a. Si
  - b. No
  - c. Razones:
4. Con qué frecuencia tiene una consulta o cita en la especialidad de obstetricia
  - a. Todos los meses
  - b. Cada 3 meses
  - c. Cada 6 meses
  - d. Anualmente.
5. Estaría de acuerdo en pagar el importe de S/50.00 por cada consulta
  - a. SI
  - b. No
6. Al momento de asistir a un consultorio obstétrico ¿Que variables influyen en la toma de decisión? Puede marcar hasta dos variables
  - a. Precio
  - b. Calidad en el servicio
  - c. Buenas Infraestructura
  - d. Promociones en el servicio
7. Además de ofrecer los servicios propios de la especialidad, también brindaremos los siguientes servicios. Por favor marcar cuáles de ellos te interesan
  - a. Servicio a domicilio las 24 horas.
  - b. Plataforma digital (App propia de la empresa)
  - c. Atención Virtual
  - d. Atención de psicoprofilaxis obstétricos.

## Anexo Nro. 2: Declaración Jurada - Lic. de Funcionamiento.

 <b>MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUARAL</b> SUB GERENCIA DE GESTION DEL RIESGO DE DESASTRES		<b>ANEXO 1</b> <b>SOLICITUD DE INSPECCIÓN TÉCNICA DE SEGURIDAD EN EDIFICACIONES - ITSE Y DE EVALUACIÓN DE CONDICIONES DE SEGURIDAD EN ESPECTÁCULOS PÚBLICOS DEPORTIVOS Y NO DEPORTIVOS - ECSE</b>					
		I.- INFORMACION GENERAL					
I.1.- TIPO DE ITSE			I.2.- ECSE				
ITSE POSTERIOR AL INICIO DE ACTIVIDADES ( )			ITSE PREVIA AL INICIO DE ACTIVIDADES ( )				
I.3.- FUNCION							
ALMACEN ( )	COMERCIO ( )	EDUCACION ( )	ENCUENTRO ( )	HOSPEDAJE ( )	INDUSTRIAL ( )	OFICINAS ADMINISTRATIVAS ( )	SALUD ( )
I.4.- CLASIFICACIÓN DEL NIVEL DE RIESGO							
ITSE Riesgo bajo ( )		ITSE Riesgo medio ( )		ITSE Riesgo alto ( )		ITSE Riesgo muy alto ( )	
ORGANO EJECUTANTE: SUB GERENCIA DE GESTION DEL RIESGO DE DESASTRES - MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUARAL.							
N° EXPEDIENTE:							
FECHA PROGRAMADA PARA LA DILIGENCIA DE ITSE:			FECHA PROGRAMADA PARA LA DILIGENCIA DE ECSE:				
II.- DATOS DEL SOLICITANTE							
PROPIETARIO ( )		REPRESENTANTE LEGAL ( )		CONDUCTOR / ADMINISTRADOR ( )		ORGANIZADOR / PROMOTOR ( )	
NOMBRES Y APELLIDOS:							
DNI - CARNET DE EXTRANJERIA C.E. N°:							
DOMICILIO:							
CORREO ELECTRÓNICO:				TELÉFONOS:			
III.- DATOS ADMINISTRATIVOS DEL ESTABLECIMIENTO OBJETO DE INSPECCIÓN							
RAZÓN SOCIAL:				RUC N°:			
NOMBRE COMERCIAL:				TELÉFONOS:			
DIRECCIÓN / UBICACIÓN:				REFERENCIA DE DIRECCIÓN:			
LOCALIDAD:	DISTRITO:	PROVINCIA:		DEPARTAMENTO:			
GIRO O ACTIVIDADES QUE REALIZA:				HORARIO DE ATENCIÓN:			
ÁREA OCUPADA TOTAL (M2):		NÚMERO DE PISOS DE LA EDIFICACIÓN:		PISO DONDE SE ENCUENTRA UBICADO EL ESTABLECIMIENTO OBJETO DE INSPECCIÓN:			
IV.- DOCUMENTOS PRESENTADOS							
ITSE POSTERIOR AL INICIO DE ACTIVIDADES ( )		ECSE HASTA 3000 PERSONAS ( )		ECSE MAYOR A 3000 PERSONAS ( )			
a) Recibo de pago		( )		a) Declaración Jurada suscrita por el solicitante; en el caso de persona jurídica o de persona natural que actúe mediante representación, el representante legal o apoderado debe consignar los datos registrales de su poder y señalar que se encuentra vigente.			
b) Declaración Jurada de Cumplimiento de Condiciones de Seguridad en la Edificación		( )		( )			
ITSE PREVIA AL INICIO DE ACTIVIDADES ( )		b) Croquis de ubicación del lugar o recinto donde se tiene previsto realizar el Espectáculo.		( )			
a) Croquis de ubicación.		( )		c) Plano de la arquitectura indicando la distribución del escenario, mobiliario y otros, así como el cálculo de aforo.			
b) Plano de arquitectura de la distribución existente y detalle de cálculo de aforo.		( )		d) Memoria Descriptiva, incluyendo un resumen de la programación de actividades, del proceso de montaje o acondicionamiento de las estructuras; instalaciones eléctricas, instalaciones de seguridad y protección contra incendios y mobiliario.			
c) Plano de distribución de Tableros Eléctricos, Diagramas Unifilares y Cuadro de cargas.		( )		e) Protocolo de medición del sistema de puesta a tierra con vigencia no menor a un (1) año, en caso haga uso de instalaciones eléctricas.			
d) Certificado vigente de medición de resistencia del sistema de puesta a Tierra.		( )		f) Constancia de operatividad y mantenimiento de extintores, firmado por la empresa responsable.			
e) Plan de Seguridad del Objeto de Inspección.		( )		g) Plan de Seguridad para el Evento, que incluya el Plano de señalización, rutas de evacuación y ubicación de zonas seguras para los asistentes al evento.			
f) Memoria o protocolos de pruebas de operatividad y mantenimiento de los equipos de seguridad y protección contra incendio.		( )		h) Declaración Jurada de instalación segura del sistema de gas licuado de petróleo (GLP), en caso corresponda.			
g) No son exigibles el croquis ni planos a que se refieren los literales a), b) y c) precedente en el caso de edificaciones que cuentan conformidad de obra y no han sufrido modificaciones, siempre que se trate de documentos que fueron presentados a la Municipalidad durante los cinco (5) años anteriores inmediatos, de conformidad con lo establecido en el artículo 46 del Texto Único Ordenado de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Indicar Resolución de la Conformidad de Obra:		( )		i) En caso de uso de juegos mecánicos y/o electromecánicos, memoria descriptiva de seguridad de la instalación de las estructuras e instalaciones eléctricas.			
RENOVACIÓN DEL CERTIFICADO DE ITSE ( )		j) Certificado de ITSE, si se trata de un establecimiento o recinto, en caso no lo haya expedido el mismo Órgano Ejecutante. En caso contrario, se debe consignar la numeración del mismo en el formato de solicitud.		( )			
ITSE POSTERIOR ( )		ITSE PREVIA ( )		Indicar numeración del Certificado de ITSE:			
a) Recibo de pago ( )		Fecha y hora de Inicio del Espectáculo:		Fecha y hora de Término del Espectáculo:			
b) Declaración Jurada en la que el administrado manifiesta que mantiene las Condiciones de Seguridad que sustentaron el otorgamiento del Certificado de ITSE ( )		Detalle o descripción de documentos presentados:					
Detalle o descripción de documentos presentados:		Detalle o descripción de documentos presentados:					
CARGO DE RECEPCIÓN			SOLICITANTE				
Sello y Firma Persona autorizada por el Gobierno Local			Firma				
Nombres y Apellidos:			Nombres y Apellidos:				
Cargo:			DNI / C.E.:				
Fecha y Hora:			Fecha:				

Anexo Nro. 3: Formato de Solicitud de Inspección Técnica- Lic. de Funcionamiento.



MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE  
**HUARAL**  
SUB GERENCIA DE GESTIÓN DEL RIESGO DE DESASTRES

<b>ANEXO 2</b>			
<b>INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR EL SOLICITANTE PARA LA DETERMINACIÓN DEL NIVEL DE RIESGO DEL ESTABLECIMIENTO OBJETO DE INSPECCIÓN</b>			
<b>ORGANO EJECUTANTE:</b> SUB GERENCIA DE GESTIÓN DEL RIESGO DE DESASTRES - MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUARAL			
<b>DATOS DEL SOLICITANTE</b>			
CONDUCTOR / ADMINISTRADOR ( )		REPRESENTANTE LEGAL ( )	PROPIETARIO ( )
RAZÓN SOCIAL:		RUC:	
NOMBRES Y APELLIDOS:		TELÉFONOS:	
DNI / C.E. N°:			
<b>DATOS DEL ESTABLECIMIENTO OBJETO DE INSPECCIÓN</b>			
ACTIVIDAD O GIRO:			
DIRECCIÓN / UBICACIÓN:			
LOCALIDAD:	DISTRITO:	PROVINCIA:	DEPARTAMENTO:
<b>CARACTERÍSTICAS DEL ESTABLECIMIENTO OBJETO DE INSPECCIÓN DECLARADAS POR EL SOLICITANTE</b>			
FUNCIÓN	Marcar con una (X)	No corresponde	
<b>1. SALUD</b>			
<b>1.1 Primer Nivel de atención sin camas de internamiento</b>			
Categoría I-1: Puesto o posta de salud, consultorio de profesional de la salud (no médico).			
Categoría I-2: Puesto o posta de salud, consultorio médico.			
<b>1.2 Primer Nivel de atención sin camas de internamiento</b>			
Categoría I-3: Centro de salud, centro médico, centro médico especializado, policlínico.			
<b>1.3 Primer Nivel de atención</b>			
Categoría I-4: Centro de salud o centro médico con camas de internamiento, tiene usuarios no autosuficientes.			
<b>1.4 Segundo Nivel de Atención</b>			
Tiene usuarios no autosuficientes o cuenta con camas de internamiento			
Categoría II: Hospitales y clínicas de atención general			
<b>1.5 Tercer Nivel de Atención</b>			
Tiene usuarios no autosuficientes o cuenta con camas de internamiento			
Categoría III: Hospitales y clínicas de atención especializada, instituto especializado.			
<b>2. ENCUENTRO</b>			
2.1 Edificación con carga de ocupantes hasta 50 personas.			
2.2 Edificación con carga de ocupantes mayor a 50 personas.			
2.3 La actividad de encuentro se realiza en el sótano.			
2.4 Edificación donde se desarrollan los siguientes usos: discotecas, casinos, tragamonedas, teatros, cines, salas de concierto, anfiteatros, auditorios, centros de convenciones, clubes, estadios, plazas de toros, coliseos, hipódromos, velódromos, autódromos, polideportivos, parques de diversión, zoológicos y templos.			
<b>3. HOSPEDAJE</b>			
3.1 Establecimientos de Hospedaje de o hasta 3 estrellas y hasta 4 pisos, ecolodge, albergue o establecimiento ubicado en cualquiera de los cuatro (4) pisos, sin sótano.			
3.2 Establecimientos de Hospedaje de o hasta 3 estrellas y hasta 4 pisos, ecolodge, albergue o establecimiento ubicado en cualquiera de los cuatro (4) pisos, con sótano.			
3.3 Hospedaje con más de cuatro (4) pisos, o establecimiento ubicado en piso superior al cuarto.			
3.4 Para todo tipo de hospedaje que cuenta con sótano de estacionamiento con área mayor a 500m <sup>2</sup> o 250m <sup>2</sup> de depósitos o servicios generales.			



<b>4. EDUCACIÓN</b>		
4.1 Centros de educación inicial, primaria y secundaria, para personas con discapacidad: hasta tres (3) pisos.		
4.2 Toda edificación educativa mayor a (3) pisos.		
4.3 Centro de Educación Superior: Universidades, Institutos, Centros y Escuelas Superiores.		
4.4 Toda edificación remodelada o acondicionada para uso educativo.		
<b>5. INDUSTRIAL</b>		
5.1. Taller Artesanal, donde se transforman manualmente o con ayuda de herramientas manuales, materiales o sustancias en nuevos productos . El establecimiento puede incluir un área destinada a comercialización.		
5.2. Industria en General.		
5.3. Fábricas de productos explosivos o materiales relacionados. Talleres o Fábricas de productos pirotécnicos.		
<b>6. OFICINAS ADMINISTRATIVAS</b>		
6.1. Edificación hasta cuatro (4) pisos y/o planta techada por piso igual o menor a 560m2.		
6.2. Edificación con conformidad de obra de una antigüedad no mayor a (5) años donde se desarrolla la actividad o giro correspondiente al diseño o habiéndose realizado remodelaciones, ampliaciones o cambios de giro, se cuenta con conformidades de obras correspondientes.		
6.3. Establecimiento ubicado en cualquier piso de edificaciones cuyas áreas e instalaciones de uso común cuentan con Certificado de ITSE vigente.		
6.4. Establecimiento ubicado en cualquier piso de edificaciones cuyas áreas e instalaciones de uso común no cuentan con Certificado de ITSE vigente.		
6.5. Edificación con cualquier número de pisos con planta techada por piso mayor a 560m2.		
<b>7. COMERCIO</b>		
7.1. Edificación hasta tres (3) pisos y/o área techada total hasta 750m2.		
7.2. Módulos, stands o puestos, cuyo mercado de abastos, galería comercial o centro comercial cuenten con una licencia de funcionamiento en forma corporativa.		
7.3. Edificación mayor a tres (3) pisos y/o área techada total mayor a 750m2.		
7.4. Áreas e instalaciones de uso común de las edificaciones de uso mixto, mercados de abastos, galerías comerciales y centros comerciales.		
7.5. Mercado minorista, mercado mayorista, supermercados, tiendas por departamentos, complejo comercial, centros comerciales y galerías comerciales.		
7.6. Comercialización de productos explosivos, pirotécnicos y relacionados.		
<b>8. ALMACÉN</b>		
8.1. Almacén o estacionamiento no techado: puede incluir áreas administrativas y de servicios techadas.		
8.2. Almacén o estacionamiento techado.		
8.3. Almacén de productos explosivos, pirotécnicos y relacionados.		
<b>FACTORES ADICIONALES QUE CONTRIBUYEN AL INCREMENTO DEL NIVEL DE RIESGO PARA TODAS LAS FUNCIONES</b>		
A. El establecimiento cuenta con tanque de Gas Licuado de Petróleo (GLP) y/o líquido combustible y sus derivados en cantidades superiores a 0.45m3 (118.18gl) y 1m3 (264.17gl), respectivamente.		
B. El establecimiento usa caldero.		
Nombre y Apellidos:	Firma del Solicitante:	
DNI / C.E.:	Fecha:	

Anexo Nro.4 : Formato de Solicitud de Registro de Marca.



**DIRECCIÓN DE SIGNOS DISTINTIVOS  
SOLICITUD DE REGISTRO DE MARCA DE PRODUCTO / SERVICIO Y/O MULTICLASE**

1. **DATOS DEL SOLICITANTE**  N° de Solicitantes (En caso de ser más de 1 solicitante llenar el anexo A por cada solicitante adicional)

<input type="checkbox"/> <b>PERSONA NATURAL</b>	<input type="checkbox"/> <b>PERSONA JURÍDICA</b>
<b>Tipo de empresa (*) (marque de corresponder):</b> <input type="checkbox"/> Micro <input type="checkbox"/> Pequeña <input type="checkbox"/> Mediana <input type="checkbox"/> Otra: _____	
<b>Nombre o Denominación / Razón Social</b> (conforme aparece en su documento de identidad o de constitución)	
<b>Nacionalidad / País de Constitución:</b>	<b>Documento de Identidad (marcar y llenar según corresponda):</b> Persona Natural: DNI <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> / Persona Jurídicas RUC <input type="checkbox"/>
<b>Representante Legal (Llenado obligatorio en caso de ser Persona Jurídica):</b>	
<b>Domicilio para envío de notificaciones en el Perú</b>	
<b>Dirección:</b>	
<b>Distrito:</b> Referencias de domicilio:	<b>Provincia:</b>
	<b>Departamento:</b>
<b>En caso de contar con el servicio de casilla electrónica, indicar el número de usuario de cuenta (previa suscripción de contrato en <a href="http://www.indecopi.gob.pe">www.indecopi.gob.pe</a>)</b> De llenar este campo, todas las notificaciones serán enviadas a esta casilla.	<b>Número de teléfono fijo y/o celular</b>

2. **INFORMACIÓN REFERENTE AL PODER DE REPRESENTACIÓN (marcar la opción de corresponder):**  
 (De tener el solicitante un documento de poder privado, se considerará como denominación del solicitante lo señalado en el encabezado del documento de poder; en caso de tener una partida registral, se tomará la denominación que consta en dicha partida)

<input type="checkbox"/> Se adjunta documentación que acredita representación.
<input type="checkbox"/> Documentación que acredita representación ha sido presentada en el expediente N°: _____ (Este expediente no debe tener una antigüedad mayor de 05 años, conforme a lo establecido en el artículo 40 de la Ley N° 27444)
<input type="checkbox"/> Bajo declaración jurada informo que la facultad de representación se encuentra inscrita ante Sunarp, en la Partida registral N° _____ Asiento N° _____

3. **PAGO DE TASA ADMINISTRATIVA (No llenar si adjunta voucher)**

N° de comprobante _____	Fecha de pago _____
-------------------------	---------------------

4. **PRIORIDAD EXTRANJERA (marcar la opción de corresponder):**

<input type="checkbox"/> Marcar este recuadro si reivindica Prioridad Extranjera ( <b>Llenar ANEXO C</b> )
--

5. **INTERÉS REAL PARA OPOSICIÓN ANDINA (Llenar sólo de ser el caso):**

5.1 Esta solicitud se presenta para acreditar el interés real de la oposición formulada en el(los) Expediente(s) N°	5.2 Clase(s)

(\*) De acuerdo con el D.S. 013-2013-PRODUCE será considerada como micro empresa, aquella que tenga ventas anuales no mayor a las 150 U.I.T.; pequeña empresa, aquella que tenga ventas anuales no menor a las 150 U.I.T. ni mayor a las 1700 U.I.T. y mediana empresa, aquella que tenga ventas anuales no menor a las 1700 U.I.T. ni mayor a las 2300 U.I.T.

**6. DATOS RELATIVOS A LA MARCA A REGISTRAR**

<p><b>6.1. Tipo de Marca:</b></p> <p><input type="checkbox"/> <b>Denominativa</b> (compuesto sólo por palabras y/o números)</p> <p><input type="checkbox"/> <b>Denominativa con grafía</b> (compuesta por una o más palabras con un tipo de letra particular, con o sin color)</p> <p><input type="checkbox"/> <b>Mixta</b> (combinación de palabras y elementos gráficos)</p> <p><input type="checkbox"/> <b>Tridimensional</b> (constituida por envases u otras formas, vistas de todos sus ángulos)</p> <p><input type="checkbox"/> <b>Figurativa</b> (compuesta sólo por una o más figuras, con o sin colores)</p> <p><input type="checkbox"/> <b>Otros:</b> _____</p>	<p><b>6.2. En caso de haber marcado la opción DENOMINATIVA, escriba la denominación a solicitar</b></p>	<p><b>6.3. Reproducción del Signo</b></p> <p>En caso de haber marcado la opción DENOMINATIVA CON GRAFÍA, MIXTA, FIGURATIVA O TRIDIMENSIONAL, insertar la reproducción de la marca.</p> <p>Se sugiere enviar <b>copia fiel del mismo logotipo</b> al correo: <a href="mailto:logos-dsd@indecopi.gob.pe">logos-dsd@indecopi.gob.pe</a> (formato sugerido: JPG o TIFF, a 300 dpi y bordes entre 1 a 3 pixeles) Se considerarán los colores que se aprecian en la reproducción adjunta, salvo comunicación en contrario en cada expediente.</p>						
<p><b>6.4. Precise si desea proteger el color o colores como parte de la Marca:</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> (en caso de NO MARCAR alguna opción, y de contener el signo algún color, se protegerán éstos conforme aparecen en la reproducción adjuntada)</p>								
<p><b>6.5. LISTA DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS</b> (De solicitar una marca multiclase, deberá pagar una tasa de tramitación por cada clase en la que solicita el registro. Asimismo, es responsabilidad del usuario la correcta inclusión de los productos y/o servicios en la solicitud y su posterior verificación en la Gaceta electrónica del Indecopi)</p>								
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Clase</th> <th>Productos y/o servicios (se sugiere consultar la lista de productos y servicios de la Clasificación de Niza en el buscador PERUANIZADO que se encuentra disponible en la página web del Indecopi)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Clase	Productos y/o servicios (se sugiere consultar la lista de productos y servicios de la Clasificación de Niza en el buscador PERUANIZADO que se encuentra disponible en la página web del Indecopi)						
Clase	Productos y/o servicios (se sugiere consultar la lista de productos y servicios de la Clasificación de Niza en el buscador PERUANIZADO que se encuentra disponible en la página web del Indecopi)							
<p><b>De no ser suficiente el espacio anterior, indicar las clases, productos y/o servicios adicionales en el ANEXO B</b></p>								

**7. FIRMA DEL SOLICITANTE O DEL REPRESENTANTE, DE SER EL CASO**

<p align="center"><b>Firma</b> (conforme aparece en su documento de identidad)</p>	<p align="center"><b>Nombre y/o calidad del firmante</b></p>

**IMPORTANTE:** Toda información consignada en esta solicitud se considera cierta, en atención al Principio de presunción de veracidad reconocido en el Texto Único Ordenado de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, la misma que estará sujeta a fiscalización posterior.

**EXAMEN DE FORMA:** Dentro de los quince (15) días hábiles contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud, la Dirección verificará si la misma cumple con todos los requisitos previstos en los artículos 50 y 51 del Decreto Legislativo 1075.

Si la solicitud contiene todos los requisitos, la Dirección emitirá la correspondiente orden de publicación.

**PLAZO DEL PROCEDIMIENTO:** 180 días hábiles contados desde el día siguiente de la presentación de la solicitud de registro.

En cumplimiento de lo dispuesto por la Ley N° 29733, Ley de protección de Datos Personales, le informamos que los datos personales que usted nos proporcione serán utilizados y/o tratados por el Indecopi (por sí mismo o a través de terceros), estricta y únicamente para administrar el sistema de promoción, registro y protección de derechos de propiedad intelectual (signos distintivos, invenciones y nuevas tecnologías, y derecho de autor) en sede administrativa, así como, de ser el caso, para las actividades vinculadas con el registro de usuarios del sistema de patentes, pudiendo ser incorporados en un banco de datos personales de titularidad del Indecopi.

Se informa que el Indecopi podría compartir y/o usar y/o almacenar y/o transferir su información a terceras personas, estrictamente con el objetivo de realizar las actividades antes mencionadas.

Usted podrá ejercer, cuando corresponda, sus derechos de información, acceso, rectificación, cancelación y oposición de sus datos personales en cualquier momento, a través de las mesas de partes de las oficinas del Indecopi.

**INSTITUTO NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DE LA PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL**

Calle De la Prosa 104, San Borja, Lima 41 - Perú Telf: 224 7800

E-mail: [asesoriavirtualdsd@indecopi.gob.pe](mailto:asesoriavirtualdsd@indecopi.gob.pe) / Web: [www.indecopi.gob.pe](http://www.indecopi.gob.pe)