



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

**IMPLEMENTACIÓN DE CENTRO DE REHABILITACIÓN
FÍSICA CON TERAPIA ACUÁTICA
EN LIMA ESTE**

**PRESENTADO POR
CARLOS ANDRES MINAYA RIVERA**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO 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

**Implementación de Centro de
Rehabilitación Física con Terapia Acuática en Lima Este**

Presentado por:

Bachiller: Carlos Andres Minaya Rivera

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

Lima - Perú

2020

Dedicatoria:

A mi madre y a mi familia por acompañarme en cada momento de dificultad y alegría, y demostrarme que nada es imposible si de verdad te comprometes.

Agradecimiento:

A Dios, a mi familia y a mis maestros que influyeron en apasionarme más en mi carrera y ser un profesional que se identifique ser parte del cambio de un país mejor.

INDICE

Índice de Tablas	7
Índice de Figuras	10
RESUMEN EJECUTIVO	12
I ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	14
1.1. Nombre o razón social	14
1.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU)	15
1.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial	16
1.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha	18
1.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa característicos.	19
1.6. Estructura Orgánica.....	24
1.7. Cuadro de asignación de personal.....	25
1.7.1 Escala de remuneración	26
1.7.2 Funciones y responsabilidades.....	27
1.8. Forma Jurídica Empresarial	28
1.9. Registro de Marca y procedimiento en Indecopi	30
1.10. Requisitos y Trámites Municipales.....	33
1.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades 35	
1.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).....	36
1.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.	38
1.13.1 Régimen Laboral Especial	38
1.13.2 Régimen laboral general.....	39
1.14. Modalidades de Contratos Laborales.	40
1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad Civil de los Accionistas	43
II. ESTUDIO DE MERCADO	44
2.1. Descripción del Entorno del Mercado	44
2.1.1. Macroentorno	44
2.1.2. Microentorno	49
2.1.3. Análisis el sector.....	50

2.2. Ámbito de acción del negocio	53
2.3. Descripción del bien o del servicio	54
2.4. Estudio de la demanda	55
2.5. Estudio de la oferta.....	57
2.6. Determinación de la demanda insatisfecha	57
2.7. Proyecciones y provisiones para comercializar	58
2.8. Descripción de la política comercial	59
2.8.1. Producto/Servicio.....	59
2.8.2. Precio	59
2.8.3. Plaza.....	60
2.8.4. Promoción.....	60
2.9. Cuadro de la demanda proyectada para el negocio	62
III. ESTUDIO TÉCNICO	64
3.1. Tamaño del negocio. Factores determinantes	64
3.1.1. Importancia de definir el tamaño del negocio	64
3.1.2. Factores determinantes del tamaño del negocio.....	64
3.1.3. Tamaño propuesto.....	69
3.2. Proceso y Tecnología	70
3.2.1. Descripción y diagrama de los procesos.....	70
3.2.2. Capacidad instalada y operativa.....	74
3.2.3. Cuadro de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos.....	74
3.2.4. Infraestructura y características físicas	79
3.3. Localización del negocio y factores determinantes.....	85
3.3.1. Macro localización	85
3.3.2. Micro localización.....	88
IV. ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO	93
4.1. Inversión Fija	93
4.1.1. Activos fijos tangibles	93
4.1.2. Activos fijos intangibles	94
4.2. Capital de Trabajo	96
4.3. Inversión Total.....	96
4.4. Estructura de la inversión y financiamiento.....	97

4.5.	Fuentes Financieras	97
4.6.	Condiciones de Crédito.....	98
4.6.1.	Cálculo de cuotas, intereses y amortizaciones.....	98
4.6.2.	Cuadro de amortización de la deuda	98
V.	ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS	100
5.1.	Presupuesto de los costos	100
5.1.1.	Costos de operación.....	101
5.1.2.	Costos de administración y ventas.....	102
5.1.3.	Costos financieros	102
5.2.	Punto de equilibrio	103
5.3.	Estado de ganancias y pérdidas.....	104
5.4.	Presupuesto de ingresos	105
5.5.	Presupuesto de egresos	106
5.6.	Flujo de Caja proyectado.....	107
5.7.	Balance general	108
VI.	EVALUACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO	109
6.1.	Evaluación Económica, Parámetros de Medición	109
6.2.	Evaluación Financiera, Parámetros de Medición	112
6.3.	Evaluación Social.....	113
6.4.	Impacto Ambiental.....	114
VII.	CONCLUSION Y RECOMENDACIONES	115
7.1	Conclusión	115
7.1.1	De la Organización y Aspectos legales	115
7.1.2	Del Estudio de mercado	115
7.1.2	Del Estudio Técnico	115
7.1.3	Del estudio de costos, ingresos y egresos:.....	116
7.1.4	De la evaluación económica /financiera:	116
7.2	Recomendaciones.....	117
	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	118
	ANEXOS.....	122

Índice de Tablas

Tabla 1.....	26
Escala Remunerativa.....	26
Tabla 2.....	27
Funciones y responsabilidades	27
Tabla 3.....	29
<i>Cuadro comparativo entre Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada y Sociedad Anónima Cerrada</i>	<i>29</i>
Tabla 4:.....	47
Análisis Pestel.....	47
Tabla 5:.....	48
Resumen Pestel	48
Tabla 6.....	55
Cálculo de personas con discapacidad Lima Este	55
Tabla 7.....	56
Proyección de demanda total 2021 – 2024 (En unidades).....	56
Tabla 8.....	57
Proyección de la oferta 2021 – 2025 (En unidades)	57
Tabla 9.....	58
Proyección de demanda insatisfecha 2021-2025	58
Tabla 10.....	58
<i>Proyección de ventas 2021 – 2015 (En soles).....</i>	<i>58</i>
Tabla 11.....	63
Proyección de ventas por tipo de servicio 2021 – 2025 (en unidades).....	63
Tabla 12.....	65
<i>Nivel de inversión</i>	<i>65</i>
Tabla 13.....	66
<i>Tamaño de la empresa según el nivel de inversión</i>	<i>66</i>
Tabla 14.....	68

Número de personal.....	68
Tabla 15	70
Nº de Terapeutas y atenciones por año.....	70
Tabla 16.....	75
<i>Equipos y muebles</i>	75
Tabla 17.....	77
Equipos de cómputo, audiovisual y otros.....	77
Tabla 18.	78
Muebles.....	78
Tabla 19.....	78
<i>Requerimiento de personal</i>	78
Tabla 20:.....	86
<i>Identificación de alternativas de locación</i>	86
Tabla 21.....	86
Factores y ponderación	86
Tabla 22.....	87
<i>Valoración de preferencias</i>	87
Tabla 23.....	87
<i>Puntuación de alternativas</i>	87
Tabla 24.....	88
Cuadro comparativo de alternativas (puntajes).....	88
Tabla 25.....	88
. <i>Identificación de alternativas de localización</i>	88
Tabla 26.....	89
<i>Factores para microlocalización</i>	89
Tabla 27.....	89
Valoración de preferencias	89
Tabla 28.....	90
<i>Puntuación de alternativas</i>	90
Tabla 29.....	91
Cuadro comparativo de alternativas (puntajes).....	91
Tabla 30.....	93
<i>Equipos de rehabilitación</i>	94

Tabla 31.....	94
<i>Mobiliario rehabilitación</i>	94
Tabla 32.....	94
<i>Equipo y mobiliario administración</i>	94
Tabla 33.....	95
<i>Activos fijos intangibles</i>	95
Tabla 34.....	96
<i>Capital de trabajo</i>	96
Tabla 35.....	96
<i>Inversión total</i>	96
Tabla 36.....	97
<i>Financiamiento</i>	97
Tabla 37.....	97
Estructura de la inversión.....	97
Tabla 38.....	99
<i>Cuadro de amortización de la deuda</i>	99
Tabla 39.....	100
Estructura de costos.....	100
Tabla 40.....	101
Presupuesto de costos.....	101
Tabla 41.....	101
Costos de Operación.....	101
Tabla 42:.....	102
<i>Costos de administración y ventas</i>	102
Tabla 43.....	103
<i>Costos financieros</i>	103
Tabla 43.....	103
<i>Punto de equilibrio para múltiples productos</i>	103
Tabla 44.....	104
<i>Estado de resultado proyectado 20221 – 2025 (En soles)</i>	104
Tabla 45.....	105
<i>Presupuesto en unidades</i>	105
Tabla 46.....	105

<i>Precio unitario</i>	105
Tabla 47.....	105
<i>Presupuesto de ingresos</i>	105
Tabla 48.....	106
<i>Presupuesto de egresos</i>	106
Tabla 49.....	107
<i>Flujo de caja proyectado 20121- 2025</i>	107
Tabla 50.....	108
<i>Balance general</i>	108
Tabla 51.....	109
<i>Flujo de caja económico del proyecto</i>	109
Tabla 52.....	112
<i>Flujo de caja financiero</i>	112

Índice de Figuras

Figura 1. Pasos para constituir un negocio e iniciar	15
Figura 2. Ubicación del local.....	16
Figura 3. Régimen laboral de la Micro y Pequeña Empresa - MYPE.....	21
Figura 4. Organigrama de la empresa.....	25
Figura 5. Logo de la empresa.....	30
Figura 6. Pasos para registrar una marca.....	31
Figura 7. Requisitos para obtener licencia de funcionamiento	34
Figura 8. Cuadro comparativo regímenes tributarios	36
Figura 9. Planilla Electrónica PLAME	37
Figura 10. Detalle de la declaración mensual - PLAME.....	38
Figura 11. Régimen laboral de la Micro y Pequeña Empresa - MYPE	39
Figura 12. Cinco fuerzas de Porter	50
Figura 13. Flujograma de servicio de rehabilitación	73
Figura 14. Equipos para terapia y rehabilitación	77
Figura 15: Diseño de Piscina en vista planta de piscina	82
Figura 16: Diseño de instalación y circuito hidráulico de piscina	83

Figura 17. Superficie de secciones del local	84
Figura 18. Distribución de planta.....	85

RESUMEN EJECUTIVO

El plan de negocios que a continuación se presenta esta referido a la implementación de un centro de rehabilitación física con terapia acuática, en el cual se analiza a través de aspectos técnicos, legales y económicos su viabilidad en un mercado creciente y cada vez atractivo en el país.

Cada año el mercado la rehabilitación física o Fisioterapia tiene mayor demanda en el campo de salud, esto debido a los múltiples problemas relacionados a la dolencia del cuerpo humano con el movimiento corporal, según el análisis del mercado con las estadísticas, este proyecto va dirigido a personas que viven en Lima Este, un sector que está en constante crecimiento poblacional y comercial, pertenecen a los niveles socioeconómicos B y C de edades de 30 a 64 años, ya que se encuentra una mayor demanda en este nicho.

La ventaja competitiva de Fizio Yaku se sustentará en el servicio especializado de terapia acuática de rehabilitación física, que a través de los siglos ha demostrado bastante eficacia en la pronta recuperación del paciente en comparación de las terapias convencionales que abundan en el mercado. En el Perú esta aplicación no es muy conocida o utilizada en el tratamiento, y en Lima hay pocos centros de rehabilitación (privadas como estatales) que ofrecen este servicio,

Los competidores se dedican a brindar servicios de rehabilitación tradicional y no ofrecen la terapia acuática, situación que se convierte en una gran oportunidad que se aprovechará. Además, los competidores no siguen la estrategia de precios bajos.

Según doctores especialistas afirman que el tratamiento de terapia acuática es mucho más completo y el tiempo de mejora es más corta en comparación a los tratamientos “clásicos” de este mercado, lamentablemente hay varios factores que obstaculizan a una persona en adquirir este tipo de tratamiento, empezando porque no hay mucha oferta por temas de infraestructura (piscinas) y precios hasta la escasa capacitación especializada en la terapia acuática por parte de los profesionales en la materia. Por este motivo Fisio Yaku quiere ofrecer esta alternativa brindando este servicio (adicional a las terapias convencionales) para que el paciente pueda gozar de una alternativa de tratamiento de calidad y con resultados notorios en menos tiempo de lo diagnosticado.

Se espera tener ventas de más de S/ 200,000 en el primer año, obteniendo un 5% del mercado potencial de la rehabilitación física.

El monto de inversión necesario para crear el negocio es de S/. 112,203.5 y esencialmente será para la adquisición de activos tangibles (31.6%) y para capital de trabajo (63.6%). El 73.3% del monto de inversión será financiado con aporte de los socios y el restante 26.7% con préstamo del banco.

Los indicadores de evaluación del proyecto muestran que el negocio es rentable y conveniente, incluso a pesar de factores como la pandemia que hoy en día ha afectado a varios negocios.: El Valor Actual Neto Económico (VANE) es S/. 191,868, cantidad que es mayor que cero; la Tasa Interna de Retorno Económica (TIRE) es de 69%, mayor que la WACC (20.94%); la relación Beneficio/Costo es 1.16, mayor que 1, y el período de recuperación de capital es de dos años, un plazo razonable para los inversionistas.

I ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

1.1. Nombre o razón social

El nombre de la empresa o razón social es la denominación que tendrá tu empresa y está ligada al RUC. Con esa razón social tu empresa se identificará ante la SUNAT, bancos, entidades y compañías para realizar trámites, hacer compras o ventas, entre otros. La razón social incluye las siglas que indican de qué tipo de empresa se trata. (Plataforma Digital Única del Estado Peruano, s.f.).

La denominación de la empresa es Corporación Yakua Vital S.A.C. Se eligió este nombre porque está relacionado al objetivo del negocio que es la importancia del uso del agua como un tratamiento efectivo en una rehabilitación física del paciente. Las siglas S.A.C. se refieren a que la empresa se constituirá como Sociedad Anónima cerrada.

Para registrar el nombre se deben seguir los siguientes pasos en la Superintendencia Nacional de Registros Públicos del Perú - SUNARP:

1. Búsqueda de nombre. Para tener la seguridad que no exista otra empresa que tenga la misma razón social. De no ser así, no podrá ser registrado.
2. Reserva del nombre. Una vez que se tenga la seguridad que no existe otra empresa con el mismo nombre se procede a reservar el nombre. El plazo

que establece la SUNARP para reservar el nombre es de 30 días, y tiempo máximo para que se constituya la empresa.

Después que se ha efectuado la reserva del nombre se procede a constituir el negocio, y para ello se deben seguir los siguientes pasos (Figura 1):



Figura 1. Pasos para constituir un negocio e iniciar
Fuente: SUNAT

1.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU)

La CIIU es la clasificación económica más importante y constituyen la base de las nomenclaturas de Cuentas Nacionales de Perú con el fin de identificar los productos y preparar estadísticas que permitan observar las relaciones funcionales con las diversas operaciones económicas. En este sentido, de acuerdo a esta clasificación, el negocio pertenece al Grupo 869 y Clase 8690 (INEI, 2010).

Grupo: 869 - Otras actividades de atención de la salud humana

Clase: 8690 - Otras actividades de atención de la salud humana

Esta clase comprende las actividades de atención de la salud humana que no se realizan en hospitales ni entrañan la participación de médicos ni odontólogos: actividades de enfermeros, fisioterapeutas y otro personal paramédico especializado en optometría, hidroterapia, masaje terapéutico, ergoterapia, logoterapia, podología, homeopatía, quiropráctica, acupuntura, entre otros.

1.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

Las oficinas administrativas y el centro de atención a los clientes estarán ubicados en **Calle Gran Chimú 120- Santa Anita**

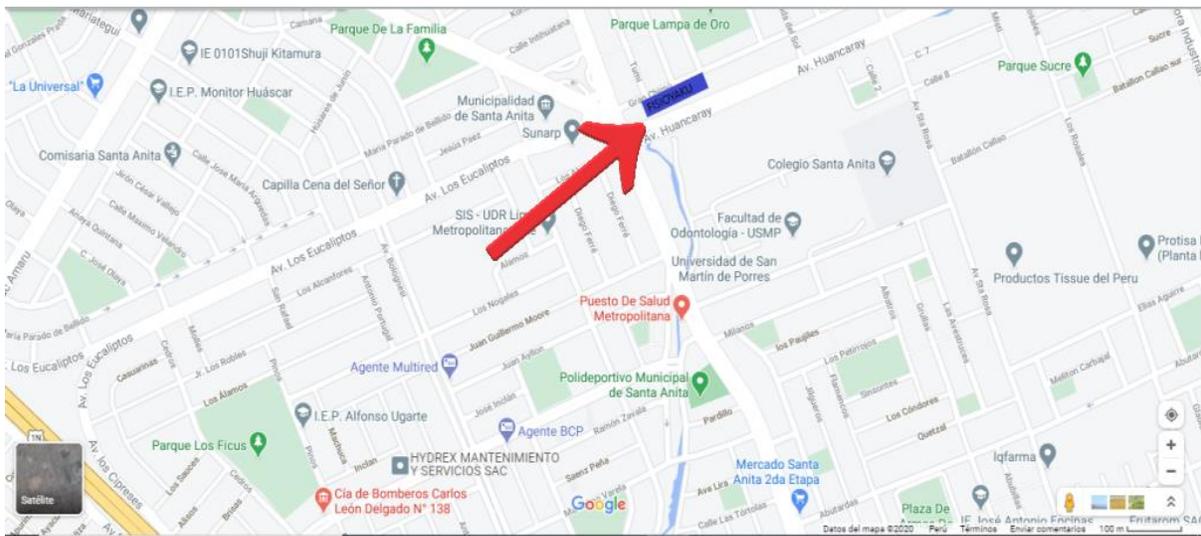


Figura 2. Ubicación del local
Fuente: Propia

Para el funcionamiento formal del negocio se requiere la licencia de funcionamiento expedida por la municipalidad de Santa Anita.

El procedimiento para la Licencia de funcionamiento es el siguiente:

- Solicitud de Licencia de Funcionamiento, con carácter de Declaración Jurada, que incluya:
 - Tratándose de personas jurídicas u otros entes colectivos: su número de R.U.C. y el número de D.N.I. o Carné de Extranjería de su representante legal.
- En el caso de personas jurídicas u otros entes colectivos, Declaración Jurada del representante legal o apoderado señalando que su poder se encuentra vigente, consignando el número de Partida Electrónica y asiento de inscripción en la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP). Tratándose de representación de personas naturales, adjuntar carta poder simple firmada por el poderdante indicando de manera obligatoria su número de documento de identidad, salvo que se trate de apoderados con poder inscrito en SUNARP, en cuyo caso basta una Declaración Jurada en los mismos términos establecidos para personas jurídicas.
- Derecho de pago
- Adjuntar los Anexos 2 y 3 debidamente llenados.
- Declaración Jurada del cumplimiento de las condiciones de seguridad en la edificación para edificaciones calificadas con riesgo bajo o medio. (ANEXO

Adicionalmente a la licencia municipal, por el rubro de negocio de Corporación Yaku Vital S.A.C. no se requiere permiso o autorización sectorial alguna.

1.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha

Misión: Ofrecer un servicio de atención fisioterapéutica, a través de la prevención y rehabilitación del movimiento corporal humano, con calidad de servicio, impactando en el proceso de bienestar físico del paciente contribuyendo al reintegro de su vida cotidiana.

Visión: Ser el centro de rehabilitación física y terapia acuática líder a nivel Lima Metropolitana.

Valores: La empresa tendrá los siguientes valores como pilar de la identidad de la marca:

- **Empatía:** El personal tendrá en cuenta la situación del paciente, así como la gravedad de su problema médico y en base a eso aplicar un tratamiento acorde a sus necesidades, transmitiendo confianza al cliente para darle seguridad en su recuperación.
- **Compromiso:** Parte del fin del tratamiento será buscar la recuperación de paciente, eliminar su dolor o molestia y que puede tener una mejor calidad de vida.
- **Responsabilidad:** El diagnóstico y el tratamiento se llevarán con mucho cuidado y responsabilidad por los especialistas en cada caso que atiendan, garantizando un serio cumplimiento del plan de tratamiento que se establezca.
- **Vocación de servicio:** El personal brindará un servicio profesional, teniendo como objetivo la mejora del paciente.

Objetivos General

- Brindar un diagnóstico y tratamiento de rehabilitación física de calidad con una alternativa de la aplicación de la terapia acuática a través de confianza y compromiso en la recuperación del paciente.

Siguiendo el principio de empresa en marcha, Fisio Yaku se crea para permanecer en el mercado de manera indefinida. Por ello, la visión, misión y objetivos se actualizarán siempre pensando en el largo plazo.

1.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa característicos.

El Decreto Legislativo N° 1086, que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, y su Reglamento aprobado por el Decreto Supremo N° 008-2008-TR. Decreto Legislativo N° 1086 buscan promover la formalización de los negocios pequeño, así como su crecimiento, aumentando su productividad, y posibilitando su paulatina formalización, a través de medidas de reducción de costos laborales, además de incentivos tributarios, beneficios de financiamiento, así como el acceso a derechos laborales como la seguridad social y el régimen pensionario. Esta norma se definen las microempresas y las pequeñas empresas:

- Microempresas son las empresas tienen hasta diez (10) trabajadores y sus ventas anuales no superen las 150 Unidades Impositivas Tributarias.
- Las pequeñas empresas son aquellas que tienen hasta (100) trabajadores inclusive, y que tienen ventas anuales hasta por un monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias.

Entre los incentivos que ofrece la Ley Mype tenemos los siguientes (SUNAT, s.f.):

Régimen laboral especial

Con esta norma legal, los trabajadores y las MYPES cuentan con un Régimen Laboral Especial (ver Tabla 1), no obstante, pueden pactar mejores condiciones laborales con sus empleadores MYPE. La permanencia en este Régimen Laboral especial puede variar si la MYPE supera por dos años consecutivos sus niveles máximos de ventas.

MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración: No menos a la Remuneración Mínima Vital (RMV)	Remuneración: No menos a la Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada máxima de 08 horas o 48 horas semanales.	Jornada máxima de 08 horas o 48 horas semanales.
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional 15 días calendarios	Descanso vacacional 15 días calendarios
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)	Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración)
Cobertura de seguridad social en Salud a través del SEGURO INTEGRAL DE SALUD - SIS (1)	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD
Cobertura Previsional, incluye un Sistema de Pensiones Sociales	Cobertura Previsional
	Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo (SCTR)
	Derecho a percibir 2 gratificaciones al año de 1/2 sueldo (Fiestas Patrias y Navidad)
	Derecho a participar en las utilidades de la empresa
	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.
	Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.

(1) Incluye a conductores de negocio, trabajadores y derechos habientes

Figura 3. Régimen laboral de la Micro y Pequeña Empresa - MYPE

Fuente: SUNAT. Régimen laboral MYPE.

En cuanto al régimen laboral, Corporación Yakua Vital S.A.C. se acogerá a los beneficios de la norma, como microempresa, porque las ventas anuales de la empresa serán menores a las 150 UITs.

Régimen especial de salud

Los trabajadores y conductores de la Microempresa, incluyendo sus derechohabientes tienen cobertura de salud a través del SIS - Sistema Integral de Salud. El Estado asumirá el 50% y el otro 50% es de cargo del empleador, siempre que la microempresa cuente con inscripción vigente en el Registro Nacional de la

Micro y Pequeña Empresa (REMYPE). Los trabajadores de la Pequeña Empresa serán asegurados regulares de ESSALUD.

Régimen pensionario

Para los trabajadores y conductores de la Microempresa es opcional inscribirse en un Régimen Pensionario (Sistema Nacional de Pensiones (SNP) administrado por la Oficina de Normalización Previsional -ONP- ó al Sistema Privado de Pensiones administrado por las AFPs) siempre y cuando nunca hubieran aportado. Para los trabajadores de la Pequeña Empresa es obligatorio afiliarse al SNP o AFP.

Acompañamiento laboral

Gozan de un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en cuanto a sanciones y fiscalización laboral. Cuentan con un plazo de subsanación de las infracciones laborales y con una labor de asesoría que promueva la formalidad. Este tratamiento rige por 3 años, desde el acogimiento al régimen especial.

Compras estatales

Las instituciones del Estado deben programar no menos del cuarenta por ciento (40%) de sus contrataciones para ser atendidas por las MYPE en aquellos bienes y servicios que éstas puedan suministrar, dando preferencia a las MYPE regionales y locales del lugar donde se realicen las compras o se ejecuten las obras estatales. En los contratos de suministro de bienes y prestación de servicios, de ejecución periódica, y consultoría de obras que celebren las MYPE con el Estado, pueden

optar por presentar la garantía de fiel cumplimiento o por la retención de un diez por ciento (10%) del monto total del contrato.

Gastos de capacitación

Las MYPE tendrán derecho a un crédito tributario contra el Impuesto a la Renta equivalente al monto del gasto en capacitación siempre que no exceda del 3% de su planilla anual de trabajadores.

Recuperación anticipada del IGV

Las microempresas que realicen actividades productivas de bienes y servicios gravados con el Impuesto General a las Ventas (IGV) o exportaciones pueden obtener la devolución, mediante notas de crédito negociables, del crédito fiscal generado en las importaciones y/o compras locales de bienes de capital nuevos, con la finalidad de fomentar la adquisición, renovación o reposición de bienes de capital.

Factura negociable

Se denomina así a la tercera copia de la factura que no tiene efectos tributarios. Sin embargo, en el aspecto financiero, las MYPE que emitan electrónicamente o no facturas comerciales, podrán usar este ejemplar, FACTURA NEGOCIABLE, como equivalente a un título valor para efectos de su transferencia a terceros y obtener liquidez inmediata.

En general, para acogerse a los beneficios, la empresa se registrará en el REMYPE – Registro de Micro y Pequeñas Empresas. Los requisitos para inscribirse en el REMYPE son:

- Tener RUC vigente.
- Tener el Usuario y Clave SOL.
- Tener como mínimo un trabajador.
- No pertenecer al rubro de bares, discotecas, casinos y juegos de azar.

1.6. Estructura Orgánica

Las actividades de una empresa se llevan a cabo mediante funciones, por ello debe adoptar una manera de organizarse de acuerdo con sus necesidades y al objetivo que persigue.

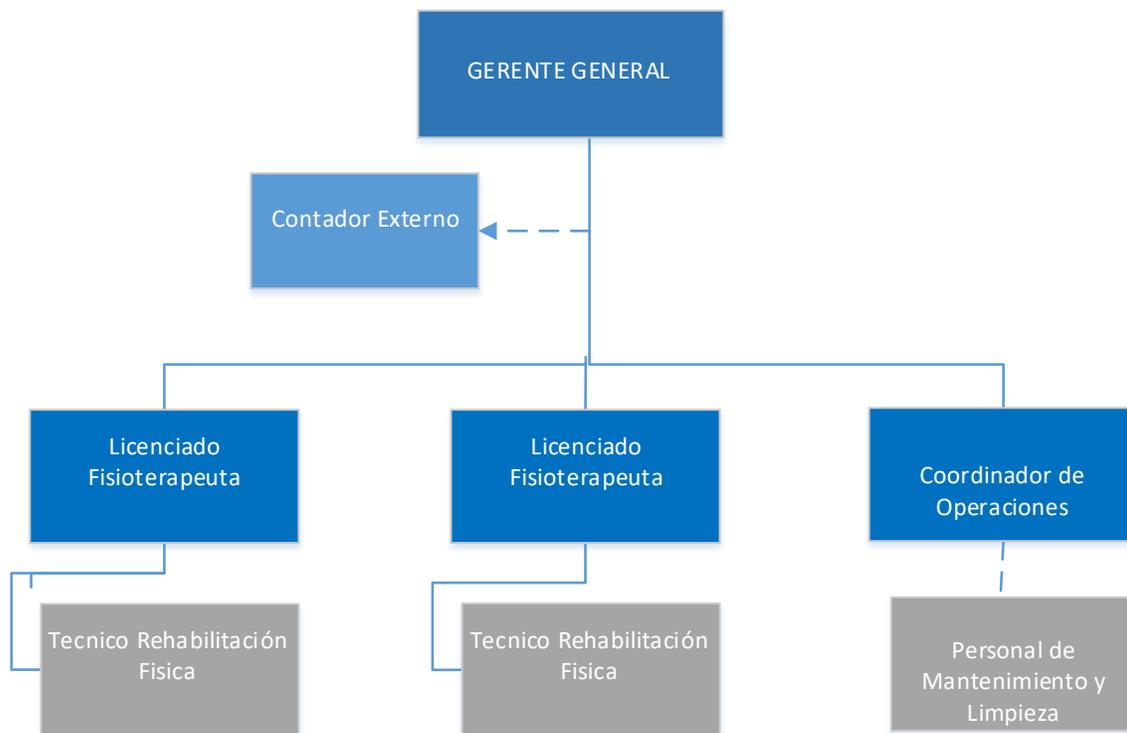


Figura 4. Organigrama de la empresa
Fuente: Elaboración propia

1.7 Cuadro de asignación de personal

El Cuadro de asignación de personal muestra los cargos que se han definido en la empresa, la cantidad y la escala de remuneraciones.

1.7.1 Escala de remuneración

La escala de remuneración estará dividida de la siguiente manera

Tabla 1.
Escala Remunerativa

Cargo	Remun. Individ.	Pago Anual	Vacac. 15 días	Sub-Total	SIS	Seguro de Vida	Costo Mensual	Costo Anual
Gerente General	2400	26400	1200	27600	180	60	2320.0	27840
Coordinador de operaciones	1700	18700	850	19550	180	60	1649.2	19790
Licenciado fisioterapeuta 1	2000	22000	1000	23000	180	60	1936.7	23240
Licenciado fisioterapeuta 2	2000	22000	1000	23000	180	60	1936.7	23240
Técnico en rehabilitación física 1	1100	12100	550	12650	180	60	1074.2	12890
Técnico en rehabilitación física 2	1100	12100	550	12650	180	60	1074.2	12890
Contador Externo	400	4800					400.0	4800
Personal de Mantenimiento y Limpieza	1000	12000					1000.0	12000
TOTAL								136690

Fuente: Elaboración propia

Se contará con un contador con conocimientos en asesoría legal que se remunerara por recibo por honorarios del mismo modo un personal de limpieza y mantenimiento, su consideración se detallara en el plan económico.

1.7.2 Funciones y responsabilidades

Tabla 2.
Funciones y responsabilidades

Cargo	Funciones	Responsabilidades
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> -Planificar, organizar, dirigir y controlar las operaciones y actividades del negocio. -Organizar la estructura de la empresa y definir las funciones y responsabilidades. -Realizar la planificación, ejecución y control del marketing y ventas de la empresa. -Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado y detectar las desviaciones o diferencias. -Seleccionar, contratar y velar por el desarrollo del personal. -Analizar y resolver los problemas de la empresa. -Planear y ejecutar las adquisiciones de materiales necesarios. -Coordinar el despacho y entrega de los productos a los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> -Responsable de la conducción del negocio y de los resultados que se obtengan. -Incrementar las ventas -Manejar los recursos económicos y financieros -Responsable de valorar la marca en el mercado.
Coordinador de operaciones	<ul style="list-style-type: none"> -Atender las comunicaciones de los clientes, sea telefónicas, emails -Responder las consultas de los clientes y atender las quejas y reclamos. -Apoyar en los trámites legales y logísticos. -Atender alguna necesidad del servicio del local en su horario de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> -Asegurar la satisfacción de los clientes por haberles atendido y resuelto sus dudas, interrogantes y problemas. -Asegurar el correcto funcionamiento de los servicios del centro de rehabilitación
Licenciado Fisioterapeuta	<ul style="list-style-type: none"> -Realizar programación respectiva según diagnóstico. -Ejecutar la terapia respectiva, de acuerdo a la programación de las sesiones de rehabilitación. -Controlar el estado de los instrumentos, equipos y muebles del servicio. -Derivar al especialista en rehabilitación acuática los casos que requieren tratamiento de hidroterapia de rehabilitación. 	<ul style="list-style-type: none"> Ejecutar tratamiento que ayude al paciente a mejorar su problema de salud significativamente.

Técnico en rehabilitación acuática	- Elaborar la programación de la atención. -Ejecutar la terapia respectiva de acuerdo a la programación de las sesiones de rehabilitación.	Realizar un diagnóstico acertado y un tratamiento que ayude al paciente a mejorar su problema de salud significativamente.
Contador Externo	Responsable de la clave SOL y el T – REGISTRO. -Presentar mensualmente los estados financieros. -Aprovisionamiento de documentos contables. Manejo de Libros Diarios	Encargado de supervisar controlar y programar el manejo de recursos financieros en cuanto a ingresos y egresos. Se pagara por recibo por honorario
Personal de Mantenimiento/ Limpieza	Encargado de verificar el estado de limpieza de la piscina. Apoyo en problemas técnicos relacionado al mantenimiento de la piscina Encargado de la limpieza del local	Responsable del mantenimiento óptimo de la piscina para los clientes. Responsable de la limpieza en general del local del servicio. Se pagara por recibo por honorario

Fuente: Elaboración propia

1.8. Forma Jurídica Empresarial

La empresa se formará con tres socios y se creará una sociedad empresarial e iniciará como microempresa.

Existen cuatro modalidades de sociedades empresariales: Sociedad Anónima Abierta, Sociedad Anónima, Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada y la Sociedad Anónima Cerrada. De ellas las dos últimas son las que más se utilizan para micro y pequeñas empresas y en la Tabla 3 se presenta la comparación de las dos modalidades.

Tabla 3.

Cuadro comparativo entre Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada y Sociedad Anónima Cerrada

Características	Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada – S.R.L.	Sociedad Anónima Cerrada – S.A.C.
Cantidad de socios	De 2 a 20 socios participacionistas	De 2 a 20 accionistas.
Denominación	La denominación es seguida de las palabras «Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada», o de las siglas «S.R.L.»	La denominación es seguida de las palabras «Sociedad Anónima Cerrada», o de las siglas «S.A.C.»
Órganos	Junta General de Socios y Gerencia	Junta General de Accionistas, Directorio (opcional) y Gerencia
Capital social	Representado por participaciones y deberá estar pagada cada participación por lo menos en un 25%	Aportes en moneda nacional y/o extranjera y en contribuciones tecnológicas intangibles.
Duración	Indeterminada	Determinado o Indeterminado
Transferencia	La transferencia de participaciones se formaliza mediante escritura pública y debe inscribirse en el Registro Público de Personas Jurídicas.	La transferencia de acciones debe ser anotada en el Libro de Matrícula de Acciones de la Sociedad.

La empresa De acuerdo a Carmen Chasseloup, analista legal de la Sociedad Nacional de Industrias, la Sociedad Anónima Cerrada es una figura más dinámica y la más recomendable para una empresa familiar, chica o mediana, por las siguientes razones (PQS, 2020):

- Puede funcionar sin directorio.
- El hecho de que uno de los requisitos de la S.A.C sea un máximo de 20 accionistas, no implica que vea limitada su posibilidad de manejar grandes capitales.

- Que una S.A.C tenga como máximo 20 accionistas no implica que se vea afectada la posibilidad de manejar grandes capitales.
- La sociedad anónima cerrada no tiene acciones inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores. Es posible que en su estatuto se establezca un Directorio facultativo, es decir que cuente o no con uno; y cuenta con una auditoría externa anual si así lo pactase el estatuto o los accionistas.

Por tales razones, se selecciona la modalidad Sociedad Anónima Cerrada.

1.9. Registro de Marca y procedimiento en Indecopi



Figura 5. Logo de la empresa
Fuente: Propia

FisioYaku , Se eligió este nombre porque va relacionado al objetivo del negocio, la importancia que se brinda en la terapia física como la combinación con la Terapia acuática, Fisio se entiende por el tema físico es decir los problemas de dolor o

molestias musculares, del sistema óseo o articulaciones que presenta el paciente y Yaku es de la palabra de agua en quechua, la cual indica dicho componente como integración de nuestras terapias.

Según la Plataforma Digital Única del Estado Peruano (s.f.), existen 5 pasos que se deben seguir para registrar una marca en el Perú, y son las siguientes.

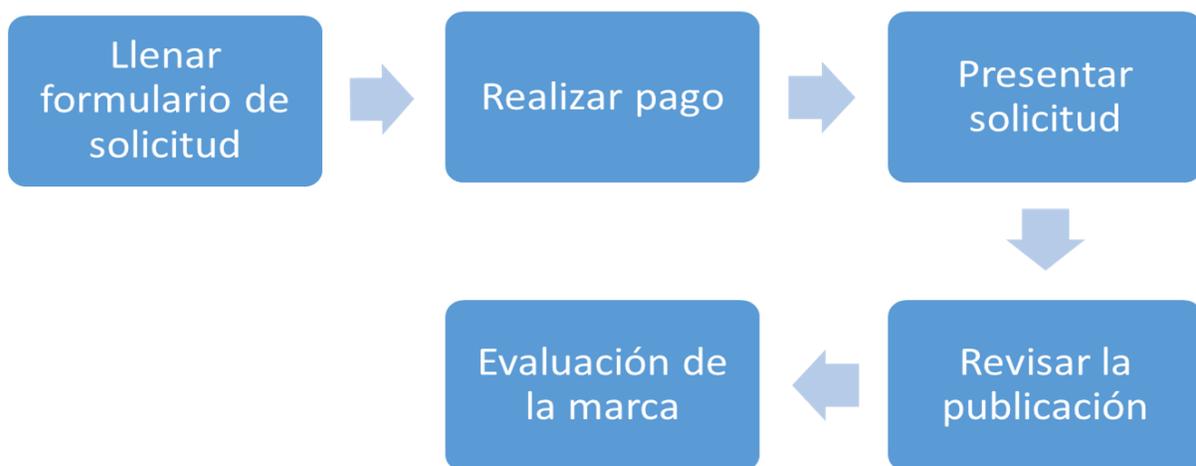


Figura 6. Pasos para registrar una marca
Fuente: Plataforma Digital Única del Estado Peruano

1. Descargar y llenar el formulario de solicitud. Descargar el formulario y llenar los datos o los de la persona/empresa que representa. Indicar qué tipo de signo va a registrar, la dirección del domicilio donde se enviarán las notificaciones, y la(s) clase(s) en las que se desees registrarlo(s). Si no conoces a qué clase pertenece el producto, se puede averiguarlo en el buscador Peruanizado.
2. Realizar el pago. Efectuar el pago de S/ 534.99 en el Banco de la Nación o Banco de Crédito usando el código 201000562. Si desea registrar en más de una clase,

se deberá pagar S/ 533.30 por cada clase adicional usando el código 201000599.

3. Presentar la solicitud en Indecopi. Revisar la ubicación de las oficinas en Lima y regiones, y dirigirse a la más cercana:

- Seleccionar una opción. Deberá presentar los requisitos mencionados, incluyendo las 2 copias del formato de solicitud correctamente llenado y la imagen de la marca. Le asignarán un número de expediente y esa será su constancia de haber realizado la solicitud. Los expedientes se registran por orden de llegada.
- Este trámite puede demorar hasta un máximo de 180 días hábiles desde presentada la solicitud.

4. Revisar la publicación de tu marca. Antes, las solicitudes se presentaban físicamente en el diario El Peruano, pero a partir del 30 de junio de 2017, las solicitudes son publicadas oficialmente a través de La Gaceta Electrónica de Indecopi. Durante 30 días, cualquier persona puede oponerse al registro de tu marca. Será notificado cuando se publique y también en el eventual caso de que alguien presente alguna oposición.

5. Evaluación de la marca. Una vez pasado el período de publicación (haya o no oposición), el registro será enviado para ser evaluado y recibirá una notificación, sea la respuesta positiva o negativa.

Si el resultado es positivo, la marca estará registrada y recibirá una notificación para coordinar la entrega del certificado de registro de marca, que tiene una vigencia de 10 años en territorio nacional.

Si el resultado es negativo y no está de acuerdo con las razones, se podrá solicitar un recurso de reconsideración hasta 15 días después de que la resolución fue comunicada.

1.10. Requisitos y Trámites Municipales

En la Figura 5 se observan los requisitos para obtener la licencia de funcionamiento en la Municipalidad de Santa Anita:

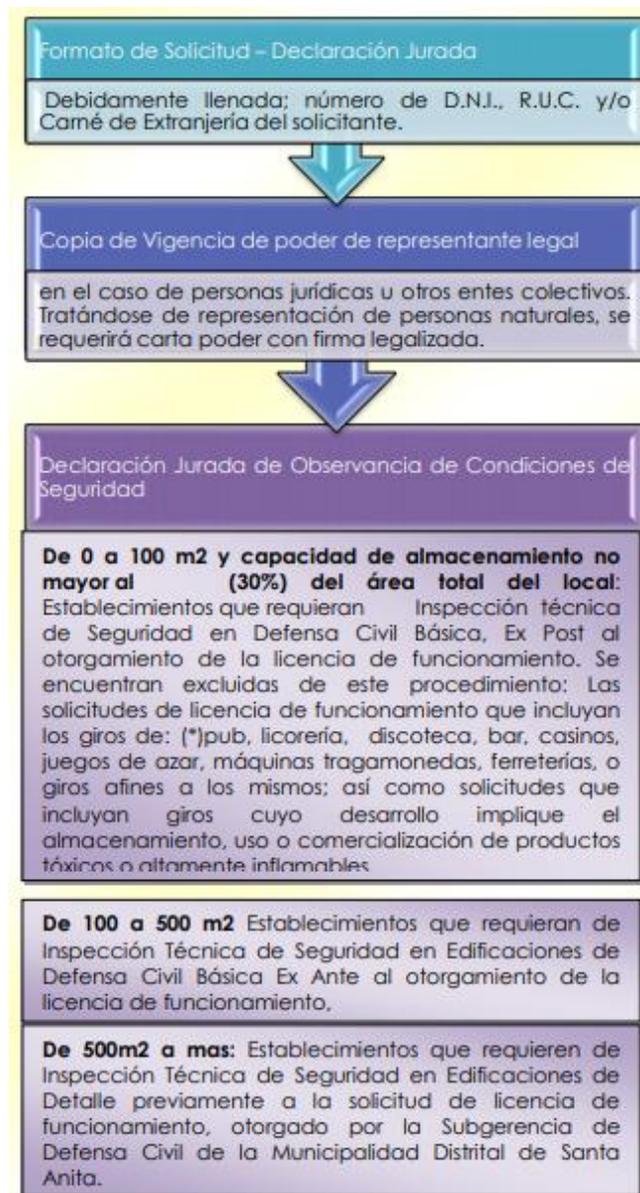


Figura 7. Requisitos para obtener licencia de funcionamiento
Fuente: Municipalidad de Santa Anita

El costo de la licencia de funcionamiento es de 149.50 e incluye la inspección de seguridad.

1.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades

De acuerdo a la SUNAT, existen 4 regímenes tributarios, de los cuales la empresa tiene que seleccionar uno de ellos. En la tabla 3 se hace la comparación de los 4 regímenes existentes.

Conceptos	NRUS	RER	RMT	RG
Persona Natural	Sí	Sí	Sí	Sí
Persona Jurídica	No	Sí	Sí	Sí
Límite de ingresos	Hasta S/. 96,000 anuales u S/ 8,000 mensuales.	Hasta S/.525,000 anuales.	Ingresos netos que no superen 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior).	Sin límite
Límite de compras	Hasta S/. 96,000 anuales u S/ 8,000 mensuales.	Hasta S/.525,000 anuales.	Sin límite	Sin límite
Comprobantes que pueden emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.
DJ anual – Renta	No	No	Sí	Sí
Pago de tributos mensuales	Pago mínimo S/ 20 y máximo S/50, de acuerdo a una tabla de ingresos y/o compras por categoría.	Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales (Cancelatorio).	Renta: Si no superan las 300 UIT de ingresos netos anuales: pagarán el 1% de los ingresos netos obtenidos en el mes. Si en cualquier mes superan las 300 UIT de ingresos netos anuales pagarán 1.5% o coeficiente.	Renta: Pago a cuenta mensual. El que resulte como coeficiente o el 1.5% según la Ley del Impuesto a la Renta.
	El IGV está incluido en la única cuota que se paga en éste régimen.	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).
Restricción por tipo de actividad	Si tiene	Si tiene	No tiene	Si tiene
Trabajadores	Sin límite	10 por turno	Sin límite	Sin límite
Valor de activos fijos	S/ 70,000	S/ 126,000	Sin límite	Sin límite
Posibilidad de deducir gastos	No tiene	No tiene	Sí tiene	Sí tiene
Pago del Impuesto Anual en función a la utilidad	No tiene	No tiene	Sí tiene	Sí tiene

Figura 8. Cuadro comparativo regímenes tributarios
Fuente: SUNAT

Se estima más conveniente el Régimen Mype Tributario (RMT) porque se puede simplificar y reducir costos para el cumplimiento tributario, además que los ingresos netos anuales no superan las 1700 UIT

1.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).

La PLAME es la Planilla Mensual de Pagos, segundo componente de la Planilla Electrónica, que comprende información mensual de los ingresos de los sujetos inscritos en el Registro de Información Laboral (T-REGISTRO), así como de los Prestadores de Servicios que obtengan rentas de 4ta Categoría; los descuentos, los días laborados y no laborados, horas ordinarias y en sobretiempo del trabajador; así como información correspondiente a la base de cálculo y la determinación de los conceptos tributarios y no tributarios cuya recaudación le haya sido encargada a la SUNAT. La PLAME se elabora obligatoriamente a partir de la información consignada en el T-REGISTRO. El programa se descarga desde www.sunat.gob.pe, en el cual se elabora la declaración jurada y se envía mediante SUNAT Operaciones en Línea (SOL) (Orientación SUNAT, s.f.).

En las figuras 6 y 7 se puede observar la página principal de la PLAME y el detalle de la declaración mensual que se efectúa sobre la planilla de la empresa.

PDT
Planilla Electrónica
PLAME



Regístrese:
 Con Clave Sol
 Sin Clave Sol

RUC

USUARIO:

CLAVE

Acceder

IMPORTANTE

- ¿A quién está dirigido?
- Forma y lugares de presentación de la declaración.
- Mayor información: Ingrese a SUNAT Virtual, módulo Orientación Tributaria / Planilla Electrónica / PDT PLAME.

CENTRAL DE CONSULTAS
0-801-12-100 Desde teléfonos fijos (Al costo de llamada local) o (01)315-0730 Desde celulares



Figura 9. Planilla Electrónica PLAME
Fuente: SUNAT

PDT PLAME V.2.1

PDT Planilla Electrónica - PLAME

>> Declaraciones Juradas >> Nueva declaración >> Detalle de Declaración >> Trabajadores ? Salir

RUC: 20514002089 - INVERSIONES Y NEGOCIACIONES DEL PRADO E.I.R.L.

Trabajadores | Pensionista | Personal en For... | Personal Tercer... | PS 4ta Categoría

Filtrar por: Nombre [v] [Buscar] [Mostrar todos]

Tip.Doc. - Num.Doc.	Apellidos y Nombres	Dias Lab.	Ingresos	Descuentos	Aporte Trab.	Neto a Pagar	Aporte Empl.	Editar detalle	Est
01-17857964	RODRIGUEZ LUNA Y	31	825.00	0.00	106.34	718.66	74.25		
01-32838567	RODRIGUEZ PEREC	31	825.00	0.00	111.55	713.45	74.25		
01-44110714	ROJAS GALINDO JC	31	825.00	0.00	107.25	717.75	74.25		
01-70192030	RUIZ DE LA CRUZ J	31	750.00	0.00	97.50	652.50	67.50		
01-08071371	SALCEDO CAMACH	31	825.00	0.00	111.55	713.45	74.25		
01-46144225	SALDAÑA LAURA A	31	750.00	0.00	97.50	652.50	67.50		
01-46549641	SALDAÑA MENDO A	31	825.00	0.00	107.25	717.75	74.25		
01-40650544	SANCHEZ TASILLA	31	1,500.00	0.00	195.00	1,305.00	135.00		
01-08871410	SEBASTIANI CERAI	31	750.00	0.00	97.50	652.50	67.50		

Registros del 46 al 54 de 66 | Página 6 de 8 | << < > >> | Ir a la página | Total: 66

Importar archivo | Validar | Guardar

Con conexión a Internet | RUC: 20514002089 | Nombre / Razón Social: INVERSIONES Y NEGOCIACIONES DEL PRADO E.I.R.L. | Periodo: 12/2012

Figura 10. Detalle de la declaración mensual - PLAME
Fuente: SUNAT

1.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.

1.13.1 Régimen Laboral Especial

Con la Ley Mype, los trabajadores y las micro y pequeñas empresas cuentan con un Régimen Laboral Especial, cuyas características se presentan en la Tabla 6. La permanencia en este Régimen Laboral especial puede variar si la MYPE supera por dos años consecutivos sus niveles máximos de ventas.

MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración: No menos a la Remuneración Mínima Vital (RMV)	Remuneración: No menos a la Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada máxima de 08 horas o 48 horas semanales.	Jornada máxima de 08 horas o 48 horas semanales.
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional 15 días calendarios	Descanso vacacional 15 días calendarios
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)	Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración)
Cobertura de seguridad social en Salud a través del SEGURO INTEGRAL DE SALUD - SIS (1)	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD
Cobertura Previsional, incluye un Sistema de Pensiones Sociales	Cobertura Previsional
	Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo (SCTR)
	Derecho a percibir 2 gratificaciones al año de 1/2 sueldo (Fiestas Patrias y Navidad)
	Derecho a participar en las utilidades de la empresa
	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.
	Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.

(1) Incluye a conductores de negocio, trabajadores y derechos habientes

Figura 11. Régimen laboral de la Micro y Pequeña Empresa - MYPE
Fuente: SUNAT. Régimen laboral MYPE.

1.13.2 Régimen laboral general

De acuerdo al régimen laboral general, los trabajadores que son contratados tienen los siguientes derechos:

- ESSALUD. El empleador paga el 9% de la remuneración del trabajador para servicios de salud.
- Compensación por Tiempo de Servicio (CTS), se entrega una vez al año y es equivalente a un sueldo al año.
- Gratificaciones en julio y diciembre, en total dos sueldos al año.

- Asignación familiar de 10% de la remuneración mínima vital, si el trabajador tiene hijos menores de 18 años.
- Vacaciones de 30 días al año.
- En caso el trabajador sea despedido sin causa justificada, deberá ser indemnizado, con un monto que se calcula en 1.5 remuneraciones por cada año trabajado, con un máximo de 12 remuneraciones.

En cuanto al régimen laboral, Corporación Yakua Vital S.A.C. se acogerá a los beneficios del Régimen Laboral Especial, como microempresa, porque las ventas anuales de la empresa serán menores a las 150 UITs.

1.14. Modalidades de Contratos Laborales.

Existen tres tipos de contrato laboral: a tiempo indeterminado, sujetos a modalidad y a tiempo parcial.

1. Contrato de trabajo a plazo indeterminado o indefinido. Es aquel que tiene una fecha de inicio pero no una fecha de culminación, en el entendido de que puede perdurar en el tiempo hasta que se produzca una causa justificada que amerite su culminación, puede celebrarse en forma verbal o escrita y no se exige su registro ante el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, por ende basta que al trabajador se le incluya en planillas y se le otorguen sus respectivas boletas de pagos para que se le considere como contratado a plazo indeterminado. Nuestra normatividad laboral considera a este tipo de contrato

como la regla de la contratación laboral, bajo la presunción que de presentarse los tres elementos esenciales de la contratación laboral la prestación personal del servicio, la remuneración y la subordinación se presume salvo prueba en contrario que nos encontramos ante un contrato de trabajo a plazo indeterminado o indefinido.

2. Los contratos de trabajo sujetos a modalidad. Son aquellos que tienen una fecha de inicio y una fecha de culminación, son concebidos por ello como contratos temporales, a plazo fijo o determinado, deben celebrarse necesariamente por escrito y obligatoriamente deben registrarse ante el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo dentro de los 15 días naturales de su celebración, la legislación laboral materia de comentario reconoce 9 modalidades básicas de contratación sujetas a modalidad que a continuación mencionamos:

- 1) Contrato por inicio o incremento de actividad.
- 2) Contrato por necesidad de mercado.
- 3) Contrato por reconversión empresarial.
- 4) Contrato ocasional.
- 5) Contrato de suplencia.
- 6) Contrato de emergencia
- 7) Contrato por obra determinada o servicio específico.
- 8) Contrato intermitente
- 9) Contrato de temporada.

Los trabajadores inmersos en los contratos sujetos a modalidad tienen derecho a percibir los mismos beneficios que por ley, pacto o costumbre tienen los trabajadores sujetos al contrato de trabajo a plazo indeterminado o indefinido e incluso adquieren estabilidad laboral durante el tiempo que dure el contrato una vez superado el período de prueba a tal punto que si vencido este se resolviera el contrato el trabajador tendrá derecho a una indemnización equivalente a una remuneración y media ordinaria mensual por cada mes dejado de laborar hasta el vencimiento del contrato con el límite de 12 remuneraciones. Los contratos de trabajo sujetos a modalidad están concebidos en la normatividad laboral materia de análisis como la excepción de la contratación laboral puesto que tal como lo señalamos la regla o el contrato de trabajo tipo es el contrato indefinido o indeterminado.

3. Contrato de trabajo en régimen de tiempo parcial. Es para los casos en que la jornada semanal del trabajador dividida entre 6 ó 5 días, según corresponda, resulte en promedio no menor de 4 horas diarias, debiendo celebrarse por escrito y obligatoriamente debe registrarse ante el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo dentro de los 15 días naturales de su celebración, en el caso de los trabajadores sometidos a esta clase de contratación carecen fundamentalmente del derecho al pago de CTS y del derecho a la indemnización por despido arbitrario.

La empresa Corporación Yakua Vital S.A.C. considera conveniente los contratos bajo modalidad porque recién está empezando sus actividades y tiene que probar

las capacidades el personal que contrate y no se cargue de costos fijos desde el inicio.

1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad Civil de los Accionistas

El artículo 188° de la Ley N° 26887 Ley General de Sociedades establece las atribuciones del gerente:

1. Celebrar y ejecutar los actos y contratos ordinarios correspondientes al objeto social.
2. Representar a la sociedad, con las facultades generales y especiales previstas en el Código Procesal Civil.
3. Asistir, con voz, pero sin voto, a las sesiones del directorio, salvo que éste acuerde sesionar de manera reservada.
4. Asistir, con voz, pero sin voto, a las sesiones de la junta general, salvo que ésta decida en contrario.
5. Expedir constancias y certificaciones respecto del contenido de los libros y registros de la sociedad.
6. Actuar como secretario de las juntas de accionistas y del directorio.

Se observa que el gerente general de la empresa tiene las atribuciones de firmar contratos, sean estos comerciales, laborales, de financiamiento y otros, y tiene responsabilidad por ello.

Con respecto a la responsabilidad de los accionistas, una de las características de la Sociedad Anónima Cerrada, que es la modalidad empresarial que ha escogido Corporación Yakua Vital, es que la responsabilidad es limitada, y solo responderá con los bienes a nombre de la empresa y no la de los socios accionistas, cuando se trate de deudas a terceros.

II. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Descripción del Entorno del Mercado

Analizar el entorno del mercado es muy importante no solo para identificar oportunidades de negocios, sino también permitirá identificar las amenazas que dificultarían el ingreso al mercado y cambiar el rumbo de la empresa cuando esta se vea afectada más adelante

2.1.1. Macroentorno

a) Factores políticos

A nivel político se observa el continuo enfrentamiento entre el poder legislativo y el poder ejecutivo. Esta situación crea permanente inestabilidad e influye en

la economía del país. Los empresarios ante esta situación dejan de invertir y se pierden oportunidades de generación de empleo y riqueza para el país.

Por otra parte, estamos cerca a las elecciones para elegir a un nuevo presidente y no se sabe quién será el ganador. En situaciones como la presente, el país se encontrará en una incertidumbre, esperando el resultado final.

b) Factores económicos

El país tiene una buena base económica desde hace más de 10 años, manteniendo un crecimiento positivo hasta el 2019; sin embargo, el 2020, debido a la pandemia del Covid-19 tendrá un crecimiento negativo del 13%, aproximadamente, según lo estima el BCR en las expectativas económicas.

Debido a la solidez de la economía peruana, se proyecta que el año 2021 sea un año de recuperación económica, y se estima un crecimiento del 10%, según el Ministerio de Economía y Finanzas. De esta manera, la economía seguirá la senda de crecimiento de los años anteriores.

c) Factores sociales, demográficos y culturales

La OMS hace referencia que la discapacidad es un problema mundial de salud pública porque las personas con discapacidad tienen mayores necesidades insatisfechas en materia de salud y rehabilitación y peores condiciones sanitarias que la población en general. La discapacidad es una cuestión de derechos humanos porque las personas con discapacidad experimentan

inequidad y sufren diversas violaciones de sus derechos, incluso violaciones a su dignidad, como la violencia, el abuso, el prejuicio y la falta de respeto en razón de su discapacidad, además de verse privadas de autonomía.

Más de mil millones de personas (15% de la población mundial) padecen alguna forma de discapacidad. Entre 110 millones y 190 millones de adultos tienen dificultades considerables para funcionar. Las tasas de discapacidad están aumentando a causa del envejecimiento de la población y el aumento de las enfermedades crónicas, entre otras causas.

La tasa media de prevalencia de Discapacidad en la población adulta de 18 años o más derivada de la Encuesta Mundial de Salud ascendió al 15,6% (unos 650 millones de personas del total estimado de 4200 millones de adultos de 18 años o más); y osciló entre el 11,8% en los países de ingreso alto y el 18% en los de ingreso bajo. La tasa media de prevalencia para adultos con dificultades muy graves se estimó en 2,2%, o alrededor de 92 millones de personas.

d) Factores tecnológicos

Con respecto al sector de la salud de discapacitados y que reciben terapias físicas, la tecnología comprende dos aspectos: la tecnología de salud y la tecnología TIC (información y comunicaciones).

Con respecto a la tecnología de salud para la rehabilitación física, los equipos se modernizan e innovan para lograr mejores resultados en las terapias. Por otra parte, se crean métodos o tratamientos especiales para lograr mejores resultados. Uno de ellos es la rehabilitación acuática, que es utilizada y

recomendada por especialistas como un tratamiento muy eficiente en los pacientes para recuperarse de sus molestias o dolores físicos.

Con respecto a las TIC, la tecnología digital está desarrollando aceleradamente y es utilizada por las empresas para llegar a los clientes a través de Internet y lograr mejores formas de comunicación con los clientes. Asimismo, se desarrollan sistemas administrativos que buscan hacer más eficiente el trabajo administrativo y generar inflación para la toma de decisiones.

Tabla 4:
Análisis Pestel

		ANALISIS PETEL				
		VALORACION				
		Muy negativ o	Nega tivo	Me dio	Posi tivo	Muy Positivo
FACTORES MACROENTORNO						
POLITICO S	1.-Estabilidad democratica			X		
	2.-Corrupción		X			
	3.-Conflicos sociales internos		X			
	4.-Relaciones internacionales			X		
ECONOMI COS	1.-Inflación				X	
	2.-Producto bruto interno			X		
	3.-Estabilidad monetaria			X		
	4.- Salarios			X		

	5.-Política tributaria	X		
	6.-Política arancelaria		X	
SOCIAL	1.- Crecimiento poblacional			X
	2.-Servicios educación y salud		X	
	3.- Normas ambientales			X
	4.- Seguridad ciudadana	X		
TECNOLOGICOS	1.- Tecnología móvil e infraestructura			X
	2.-Tecnología emergente			X
	3.-Automatización		X	
	4.- Innovación			X
LEGAL	1.-Leyes protección (propiedad intelectual, consumo)			X
	2.- Leyes laborales			X
	3.-Tratado comerciales			X
	4.-Lucha Contrabando}			X

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 5:

Resumen Pestel

FACTORES/TENDENCIAS	AZUL(+)	AMBAR	ROJO(-)	TOTAL
1.-POLITICO			2	2
2.-ECONOMICO	1	4	1	6
3.-SOCIAL	2	1	1	4
4.-TECNOLOGICO	3	1		4
5.-LEGAL	4			4
TOTAL	10	8	4	22

Fuente: Elaboracion propia

2.1.2. Microentorno

De acuerdo a Philip Kotler, el microentorno está comprendido por los proveedores, los clientes y los competidores.

a) Proveedores

En el caso del negocio, los proveedores serán negocios y personas que abastezcan de productos y servicios, tales como:

- Equipos para el servicio de rehabilitación física para termoterapia, electroterapia, ultrasonido, láser terapéutico, etc. Existen varios proveedores que ofrecen los equipos.
- Mantenimiento de la piscina. Existen varias empresas que brindan este tipo de servicio.

b) Competidores. Existen competidores para los servicios estándar o clásicos de rehabilitación física, pero no con terapia acuática. De manera que el negocio no tendrá competencia en la zona de atención.

c) Clientes. Los clientes son personas que tienen problemas de lesiones y dolores físicos y que en la mayoría son personas de edad avanzada. Viven en distritos de Lima Este y pertenecen a los niveles socioeconómicos B y C.

2.1.3. Análisis el sector

El análisis del sector se realizará con las cinco fuerzas de Porter.

2.1.3.1. Las cinco fuerzas competitivas de Porter

Según indica Porter (2007), la competencia va más allá de los competidores establecidos de un sector e incluye a cuatro otras fuerzas competitivas: los clientes, los proveedores, los posibles entrantes y los productos sustitutos (figura 7). La rivalidad extendida, que se genera como consecuencia de las cinco fuerzas, define la estructura de un sector y da forma a la naturaleza de la interacción competitiva dentro de un sector.

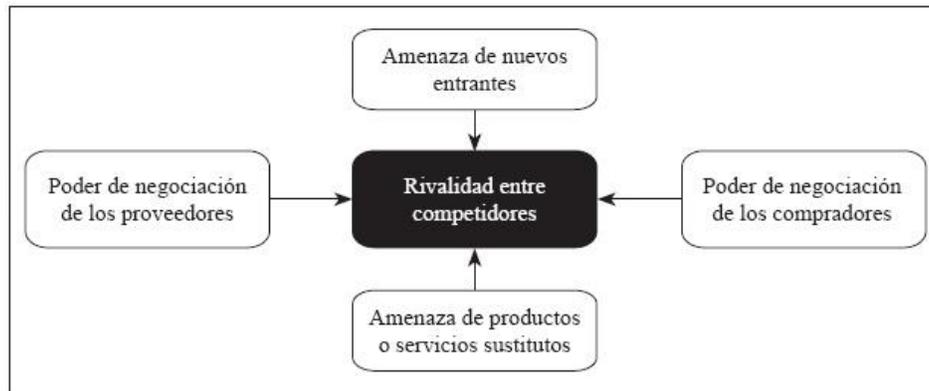


Figura 12. Cinco fuerzas de Porter

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se efectúa un análisis de las cinco fuerzas competitivas del negocio que se piensa establecer.

a) Poder de negociación de los clientes

Los clientes adquieren los servicios individualmente y los montos de compra son bajos, por ello su poder de negociación es bajo. La empresa fija los precios y las condiciones y los clientes simplemente lo aceptan o no, pero no tienen capacidad para negociar.

b) Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores de la empresa abastecen de equipos y servicios de mantenimiento. En el caso de los equipos son empresas medianas que ponen los precios y condiciones de pago y tienen poder de negociación, en cambio la empresa no lo tiene. En cuanto a los servicios de mantenimiento, generalmente son empresas pequeñas y tienen bajo poder de negociación, y es la empresa que tiene mayor poder de negociación.

c) Amenazas de nuevos competidores entrantes

Debido a la demanda existente de servicios de fisioterapia han aparecido muchas empresas en Lima, y estimamos que seguirán apareciendo; sin embargo, estas empresas no desarrollan características diferenciadoras y compiten por precio.

La diferenciación se convierte en una barrera de entrada para los competidores. Por ello la amenaza de nuevos competidores es media.

d) Amenazas de productos (servicios) sustitutos

No existen amenazas de aparición de servicios sustitutos en el mercado.

e) Rivalidad entre los competidores

En la zona que atenderá la empresa existen varios competidores y existe rivalidad entre ellos; sin embargo, esa rivalidad es débil porque actúan con mucha pasividad, como si no existiera competencia. Se limitan a averiguar los precios de los competidores y sobre esa base ofrecen precios más bajos, estrategia que no podrán sostener por mucho tiempo porque se quedarán sin liquidez.

2.1.3.2. Estrategias competitivas de Porter

Una ventaja competitiva es una característica diferenciadora que posee una empresa con respecto a sus competidores con la finalidad de colocarse en una posición superior de los competidores y así obtener mayores ganancias. Esta ventaja debe ser única en el sector, valorada por el cliente y ser susceptible de mantenerse en el tiempo. Para lograrlo, Michael Porter considera tres estrategias competitivas genéricas:

a) El liderazgo en costos

Consiste en fabricar productos o elaborar servicios con costos inferiores a los de los competidores. Al tener ventaja en costos, la empresa puede reducir sus precios y volverse así competitivos, a tal punto que podría anular el margen de sus competidores.

b) La diferenciación

Se refiere a que la empresa ofrece algo único, diferenciado con respecto a sus competidores, y que es valorado por sus compradores. La diferenciación exige la creación de algo que sea percibido como único en toda la industria. La diferenciación puede establecerse a través del diseño, de las características, del servicio al cliente, entre otras formas.

c) El enfoque

Esta estrategia se basa en diseñar productos enfocados a nichos concretos de clientes con necesidades y deseos muy específicos y que están dispuestos a pagar más por dichos productos. Normalmente este enfoque se hace en nichos pequeños para los cuales los competidores no han lanzado productos concretos.

Considerando las estrategias mencionadas, la empresa seleccionará la estrategia competitiva de diferenciación, procurando marcar la diferencia respecto a los competidores, a través de un servicio diferente y alta calidad en la atención. Del mismo modo para llegar más a nuestro público objetivo esto será llevado a cabo mediante convenios estratégicos en clínicas (Limatambo, San Pablo, Montefiori), EPS (Rímac Seguros) y hospitales (Hosp. Mogrovejo, Hosp. De Huaycán y Hosp. Hipólito Unanue) de esta manera se ofrecerá el servicio de la terapia acuática como una alternativa eficaz en beneficio del cliente

2.2. Ámbito de acción del negocio

El ámbito de acción del negocio es Lima Este, comprendido por los distritos de Ate, El Agustino, Santa Anita, Lurigancho-Chosica, Chaclacayo y San Juan de Lurigancho.

2.3. Descripción del bien o del servicio

Se ofrecerá el servicio de rehabilitación física general y con el servicio de rehabilitación acuática como complemento. Este último servicio será único en el mercado y ofrecerá como alto valor al cliente la recuperación más eficiente y en menor tiempo que los otros tipos de terapia.

Como parte de los servicios se brindará la fisioterapia según el diagnóstico establecido por el médico encargado del caso del paciente, de esta manera siguiendo las pautas prescritas por el profesional, se ofrecerá paquetes de terapias (incluyendo también como opción la hidroterapia). Cabe resaltar que parte del servicio de la terapia acuática implica el uso de la temperatura en la piscina, ya que a través de una bomba de calor se puede regular según el objetivo del resultado del caso del paciente.

Una vez que el paciente mejore y termine con sus terapias programadas se hará un seguimiento (sin costo) para rastrear la recuperación completa o algún problema que pueda presentar posteriormente.

2.4. Estudio de la demanda

El segmento al que atenderá el negocio está conformado por hombres y mujeres de 30 a 74 años, porque son los de mayor porcentaje de discapacidad, de los distritos de Lima Este.

De acuerdo a Minsa (2018), el 31.8% de las personas de 30 a 64 años del país tiene algún tipo de discapacidad, y el 25.6% de las personas de 65 a 74 años del país tiene algún tipo de discapacidad.

Si aplicamos estos porcentajes a la población de Lima Este tendremos los siguientes resultados:

Tabla 6.
Cálculo de personas con discapacidad Lima Este

Distrito	Población 30 - 64 años	Población 65 - 74 años	Personas con discapacidad
Ate	247,898	22,774	84,662
Chachacayo	18,920	2,835	6,742
El Agustino	84,806	8,836	29,230
Lurigancho - Chosica	98,296	9,244	33,625
San Juan de Lurigancho	438,042	42,769	150,246
Santa Anita	82,721	9,417	28,716
Total			333,221

Fuente: Elaboración propia con datos del INEI (2020)

Por otra parte, el 59.8% de acuerdo al Minsa (2018), estas personas requieren rehabilitación física; es decir, 199,296 personas.

Por lo tanto, el mercado total es de 199,296 personas.

Demanda total

Si consideramos que una persona recibe un tratamiento anual, tendremos una demanda de 199,296 tratamientos.

Por otra parte, el crecimiento del mercado será de acuerdo al crecimiento de la población, que según el INEI es de 1%. De esta manera, la demanda total para el período 2021 – 2025 será:

Tabla 7.
Proyección de demanda total 2021 – 2024 (En unidades)

Año	2021	2,022	2023	2024	2025
Cantidad	199,266	201,259	203,272	205,304	207,357

Fuente: Elaboración propia

Mercado potencial

Con respecto al nivel socioeconómico, el negocio está dirigido a los niveles B y C. Según APEIM (2018), la población por NSE B y C de Lima este comprende 58% de la población.

Por lo tanto, el mercado potencial es de 115,574 personas.

Demanda potencial

Si consideramos que las personas adquieren un plan de tratamiento al año, la demanda potencial será de 115,574 servicios.

Mercado meta

El negocio estima atender al 5% del mercado total. Por lo tanto, la demanda total que se atenderá el año 1 será de 5,779 tratamientos.

De ellos, el 60% será con servicio de rehabilitación acuática (3,467 tratamientos) y el 40% solamente con el servicio clásico de rehabilitación física (2,311 tratamientos).

2.5. Estudio de la oferta

De acuerdo a la investigación realizada se calcula que en Lima Este existe un aproximado de 50 negocios de fisioterapia y rehabilitación física. Se estima que cada negocio atiende en promedio a 130 tratamientos por mes o 1,560 por año. En total la oferta será de 78,000 tratamientos.

Proyección de la oferta

Tabla 8.
Proyección de la oferta 2021 – 2025 (En unidades)

Año	2021	2022	2023	2024	2025
Cantidad	78,000	85,800	90,090	94,595	94,595

Fuente: Elaboración propia

2.6. Determinación de la demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha está dada por la diferencia entre la demanda y la oferta.

Utilizando los resultados de las proyecciones de demanda y oferta para los años

2021 – 2025 obtenemos la demanda insatisfecha, que se presenta en la tabla siguiente.

Tabla 9.
Proyección de demanda insatisfecha 2021-2025

	2021	2022	2023	2024	2025
DEMANDA	199,266	201,259	203,272	205,304	207,357
OFERTA	78,000	85,800	90,090	94,595	94,595
DEMANDA INSATISFECHA	121,266	115,459	113,182	110,710	112,763

Fuente: Elaboración propia

2.7. Proyecciones y provisiones para comercializar

Para la proyección en soles consideramos los siguientes precios por tratamiento:

- Servicio de terapia rehabilitación acuática: S/. 50.00
- Servicio de terapia estándar: S/. 30.00

En este caso nuestra Proyección de ventas en soles se proyecta de la siguiente manera.

Tabla 10.
Proyección de ventas 2021 – 2025 (En soles)

	2021	2022	2023	2024	2025
Servicio rehabilitación acuática	173,362	208,034	239,239	263,163	289,479
Servicio rehabilitación estándar	69,345	83,214	95,696	105,265	115,792
Total	244,727	293,270	336,958	370,452	407,296

Fuente: Elaboración propia

2.8. Descripción de la política comercial

2.8.1. Producto/Servicio

Los servicios que se ofrecerán a los clientes son los siguientes:

a) Servicio de rehabilitación acuática

Se refiere a incluir el componente acuático al servicio de rehabilitación estándar porque reduce el tiempo de recuperación física de los pacientes.

Para ello se acondicionará una piscina con características especiales.

Consiste en programar una serie de 5 sesiones de atención al paciente y en hacer el seguimiento para su cumplimiento para asegurar que el paciente siga las indicaciones que debe seguir en su domicilio, y para seguir manteniendo una relación cercana.

b) Servicio de rehabilitación estándar

Este servicio consiste en realizar un diagnóstico del problema que aqueja al cliente y programar las sesiones de terapia, que serán 5 en total, y que se podrá ampliar según cada caso.

2.8.2. Precio

Los precios se fijarán de acuerdo a los competidores. Para ello se analizará el precio que cobran y sobre esa base se fijará un precio un poco más alto. La razón es que el servicio que se brindará será de mayor calidad que los competidores y que debe

reflejarse en los precios. La idea es que los clientes asocien calidad con mayor precio.

Con respecto al precio, la estrategia de ingreso al mercado se realizará con promociones y no con menores precios.

Los precios iniciales que se cobrarán por los servicios son los siguientes:

- Servicio de rehabilitación acuática por sesión S/. 50.00
- Servicio de rehabilitación estándar por sesión: S/. 30.00

2.8.3. Plaza

Con respecto a plaza o canal de distribución, la empresa utilizará el canal directo, en el cual la empresa atiende directamente a los clientes, sin intermediarios.

Por otra parte, se utilizará con intensidad el canal digital, a través del sitio web y las redes sociales.

2.8.4. Promoción

La promoción, se refiere a la estrategia de comunicación de la empresa con los clientes y, en general, comprende la publicidad, promoción de ventas y ventas.

a) Publicidad

La publicidad se efectuará principalmente por dos medios:

- Publicidad por Facebook. Dirigido a los clientes y a los familiares de los clientes. Facebook es la principal red social y es la más utilizada en el Perú.

Inicialmente se invertirá la cantidad de S/. 15.00 por día, y después se incrementará de acuerdo a los resultados que se obtengan.

- Volantes. Es una forma tradicional de atraer clientes, pero que funciona relativamente bien para este tipo de negocios. De acuerdo a las personas que han trabajado con volantes, la tasa de efectividad es entre 5 – 10 clientes por cada 1000 volantes.
- Boca a boca. Este medio es muy efectivo, y para ello la empresa tiene que asegurar una alta calidad del servicio y atención al cliente. De manera que ellos en reciprocidad hagan publicidad gratuita en favor de la empresa.

b) Promoción

La promoción que se realizará es la siguiente:

- Se mostrará a través del televisor del local y de las plataformas web, videos dinámicos relacionado a la piscina implementada de Fisio Yaku y el uso de la temperatura en el agua para efectos fisioterapéuticos con el fin de obtener los beneficios de este tipo de rehabilitación según sea el caso del paciente.
- Se mostrara los protocolos de seguridad y bioseguridad ante la pandemia COVID-19 detalladas por la Organización Mundial de la Salud (OMS) así también como los protocolos de higiene y medidas sanitarias en el proceso de la fisioterapia e hidroterapia (desde el ingreso hasta la salida de las instalaciones) en nuestras plataformas virtuales como en el local. De esta

manera se transmitirá una confianza con el cliente así como nuestra responsabilidad con la salud.

- Campañas gratuitas de rehabilitación. Para mostrar los servicios que ofrece la empresa y así atraer clientes.
- Descuentos **especiales** a los clientes que recomienden a un amigo o familiar.
- Ofertas especiales por días festivos como Día de la madre, Día del padre, etc.

c) Ventas

Este aspecto es considerado clave en el negocio. Para ello se trabajará lo siguiente:

- Capacitación al personal de ventas en técnicas de ventas, de manera que aumente la efectividad en las ventas.
- Reuniones diarias con el personal para analizar las dificultades y mejoras que es necesario considerar para mejorar la calidad del servicio y la atención.
- Desarrollar un protocolo de atención al cliente para que el personal sea más eficiente en el servicio a los clientes.

2.9. Cuadro de la demanda proyectada para el negocio

Para la proyección de ventas se considera un crecimiento de las ventas de 20% en el año 2022, 15% en el año 2023 y 10% en el 2024 y en el 2025. De acuerdo a ello, la proyección de ventas será la siguiente:

Tabla 11.

Proyección de ventas por tipo de servicio 2021 – 2025 (en unidades)

	2021	2022	2023	2024	2025
Servicio rehabilitación acuática	3,467	4,161	4,785	5,263	5,790
Servicio rehabilitación estándar	2,311	2,774	3,190	3,509	3,860
Total	5,779	8,956	9,998	10,796	11,674

Fuente: Elaboración propia

III. ESTUDIO TÉCNICO

En el presente capítulo se analizará aspectos que van a ser parte de la decisión del tamaño del negocio del centro de rehabilitación, del mismo modo se tomarán en cuenta factores cuantitativos para la proyección de la demanda insatisfecha ya vista en el capítulo anterior.

3.1. Tamaño del negocio. Factores determinantes

El tamaño del negocio se refiere al volumen de producción que alcanzará una empresa en un tiempo determinado.

3.1.1. Importancia de definir el tamaño del negocio

Es importante definir el tamaño del negocio porque servirá para dimensionar el negocio para el corto, mediano y largo plazo. Efectivamente, conociendo el tamaño del local se podrá conocer la tecnología a utilizar, la capacidad de producción de servicios y la cantidad de personas necesarias.

3.1.2. Factores determinantes del tamaño del negocio

Los factores determinantes del tamaño del negocio son los siguientes:

3.1.2.1. La demanda del mercado

La demanda del mercado es un factor clave para determinar el tamaño del mercado porque dependiendo de la manda sea mayor o menor y la tendencia sea creciente o no, el tamaño será mayor o menor.

Por otra parte, se espera que el tamaño que se defina debe permitir una capacidad de respuesta efectiva ante las variaciones de la demanda.

Como se observa en la tabla 11, la tendencia de la demanda de servicios es creciente, con incrementos de 20% en el 2022 y 10% en los años 2023, 2024 y 2025. La empresa debe dimensionar el tamaño del negocio de manera que pueda adaptarse al crecimiento de la demanda, de manera ordenada y sin mayores sobresaltos. Se elaborará un plan de inversiones para dicho crecimiento.

3.1.2.2. Nivel de inversión del negocio

En la tabla 12 se presenta el nivel de inversión, que es de S/ 108,372.2

Tabla 12.
Nivel de inversión

Rubros	S/.	%
Activos fijos tangibles	24,900.0	23.0%
Activis fijos intangibles	5,385.0	5.0%
Capital de trabajo	78,085	72.1%
Total S/.	108,370.2	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Se observa que el rubro principal corresponde a capital de trabajo (72.1%), y se refiere a los recursos que se necesitan para mantener la continuidad de las operaciones del negocio.

Tabla 13.
Tamaño de la empresa según el nivel de inversión

Tamaño de la empresa	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa
	Hasta 150 UITs	Hasta 1,700 UITs	Hasta 2,300 UITs
Por el nivel de inversión	17 UITs	-	-

Nota: El tamaño de la empresa según el nivel de inversión medida en UITs, quedaría enmarcada dentro de una Microempresa.

Fuente: Elaboración propia.

3.1.2.3. La tecnología

La tecnología es otro factor que influye en el tamaño del negocio y puede ayudar a lograr procesos eficientes y con resultados más rápidos. En el caso de la empresa los componentes tecnológicos que se utilizarán son los siguientes:

a) Tecnología médica

Con respecto a la tecnología médica para la rehabilitación física, los equipos se modernizan e innovan para lograr mejores resultados en las terapias. Por otra parte, se crean métodos o tratamientos especiales para lograr mejores resultados. Uno de ellos es la rehabilitación acuática, que es utilizada y recomendada por especialistas como un tratamiento muy eficiente en los pacientes para recuperarse más rápido, a comparación de los tratamiento convencionales, de sus molestias o dolores físicos.

- Equipos. Se utilizarán equipos de ultrasonido, electroterapia, y otros que se presentan en la tabla 19.
- Métodos de terapia estándar. Es el método de terapia de rehabilitación que se seguirá en la empresa.
- Métodos de terapia acuática/Piscina Estructura. Se refiere al método de terapia de rehabilitación acuática que se seguirá en la empresa, y que requiere conocimientos especializados por parte del terapeuta.

b) Tecnología de información

Con respecto a las TIC, la tecnología digital está desarrollando aceleradamente y es utilizada por las empresas para llegar a los clientes a través de Internet y lograr mejores formas de comunicación con los clientes. Asimismo, se desarrollan sistemas administrativos que buscan hacer más eficiente el trabajo administrativo y generar inflación para la toma de decisiones.

Con respecto a la tecnología de información y comunicaciones, se utilizarán computadoras para uso en la administración, y se empleará Internet para captar clientes, para posicionar la marca del negocio a través de una página web.

3.1.2.4. La disponibilidad de los materiales y producto

La empresa vende servicios y no bienes, razón por la cual los materiales que utiliza sirven para realizar el servicio, y entre ellos tenemos: bolsas de agua caliente, gel para masaje,

Si bien en cantidad son pocos los tipos de materiales, es necesarios mantener disponibles stocks adecuados para no caer en escasez y tener problemas al brindar el servicio., con la consecuencia de perder clientes.

Para atender el requerimiento de los materiales, existen varios proveedores y están cercanos, de manera que está asegurada su abastecimiento.

Otro aspecto importante es el mantenimiento de los equipos y existen varios proveedores de dichos servicios, de manera que también está asegurado su aprovisionamiento.

3.1.2.5. Número de empleados

El tamaño el negocio también depende de la cantidad de trabajadores que tenga la empresa. En el caso de la empresa, para iniciar, y dado el volumen de ventas que se espera alcanzar, se considera 6 personas, de las cuales 5 son del área operativa. Adicionalmente se está considerando dos trabajadores externos, su pago será por horas, entre ellos se encuentra el contador y el personal de mantenimiento/limpieza.

Tabla 14.
Número de personal

Cargo	Cant.
Gerente General	1
Coordinador de operaciones	1
Licenciado fisioterapeuta	2
Técnico en rehabilitación física	2
Contador Externo	1
Personal de Mantenimiento y Limpiez	1
TOTAL	8

Fuente: Propia

3.1.3. Tamaño propuesto

Para calcular el tamaño, primero debemos capacidad de atención del negocio. Depende del tiempo que dura una atención y del tiempo disponible. Para calcular el tamaño se realizan los siguientes cálculos:

- Se trabajarán 6 días, de lunes a sábado: Lunes a viernes de 06 am hasta 02 pm, y sábado de 9 am hasta las 13 horas. Con descanso entre 1pm y 2 pm.
- 2 tratamientos por turno
- 4 Fisioterapias por día, que serían 32 horas hombre/día
- 26 días por mes, equivalente a 832 Horas hombres/Mes
- Pérdida de tiempo se proyecta a un 10% que es resultado de uso de Servicio higiénico, fatiga, otros.
- Tiempo Neto sería igual a 749 de horas hombres/Mes

A su vez se tiene en cuenta al servicio como una duración de :

- 45 min que corresponde 40 minutos de atención + 5 minutos de acondicionamiento del paciente para ingresar y para salir

Nº servicio/ mes = 998 (con 2 fisioterapias y dos turnos por día)

Nº servicio/año = 11981 (con 2 fisioterapias y dos turnos por día)

Nº servicio/terapeuta = 2995.3 al año

El número de terapeutas que se requieren para atender la demanda son los siguientes:

Tabla 15 .

N° de Terapeutas y atenciones por año

N° de terapeutas	N° atenciones por año
4	2,995
5	14,976
6	17,971
7	20,966

Fuente: Elaboración propia

El tamaño propuesto es la que corresponde a la producción que pueden realizar 2 terapeutas, que es de:

2,995 atenciones al año

3.2. Proceso y Tecnología

3.2.1. Descripción y diagrama de los procesos

En la empresa se seguirán los procesos de servicios de rehabilitación y de compras, y se describen a continuación.

3.2.1.1. Proceso de servicio

DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESOS

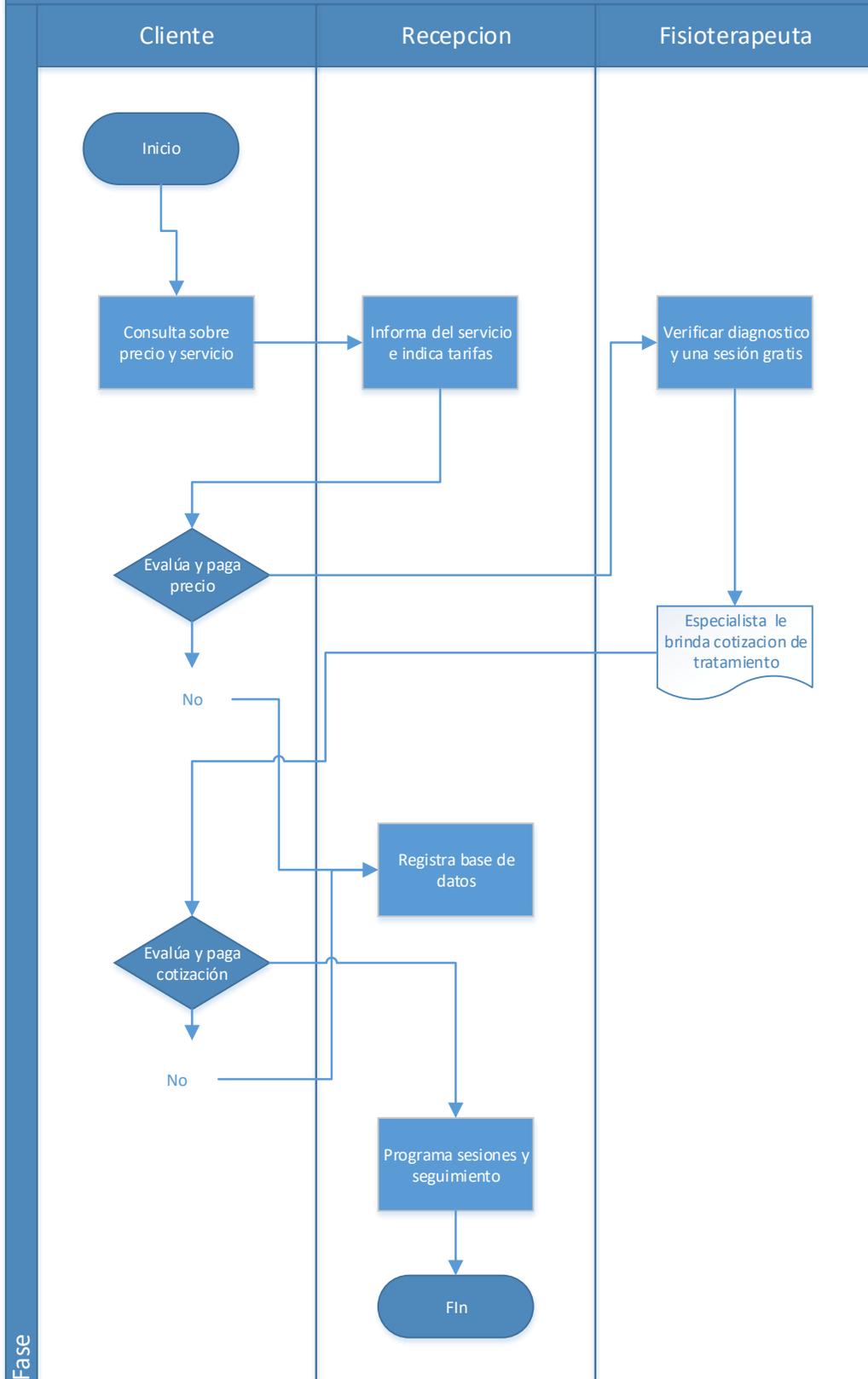


Figura 13. Flujograma de servicio de rehabilitación
Fuente: Elaboración propia

1. Inicio. El paciente solicita información puede ser personal así como reservar cita por medio telefónico.
2. En la fecha programada, el paciente ingresa y es atendida por la responsable de atención al cliente, quien registra los datos del paciente y su asistencia. La asistente realiza el cobro del servicio y emite el comprobante de pago.
3. Evaluación inicial. Es la primera etapa del proceso terapéutico se solicita al paciente el informe médico, es decir el diagnóstico y el tratamiento a seguir. Se complementa dicho diagnóstico a través de preguntas al paciente y también de la exploración física, utilizando técnicas de inspección y palpamiento.
4. Tratamiento. A partir del diagnóstico, se buscará el tratamiento más adecuado para el paciente y se le explicará la programación. Luego se procederá a iniciar el tratamiento.
5. Recepción programara sus sesiones así como también se encargara de hacerle seguimiento a su recuperación incluso luego de terminar su tratamiento.

3.2.1.2. Adquisiciones de materiales

El proceso de adquisiciones de materiales es el siguiente:

- Se revisa la cantidad de stock existente de cada uno de los materiales en almacén y se define si es necesario efectuar la compra y la cantidad a comprar.
- Se envía a compras el pedido de los materiales.
- El responsable de comprar envía la solicitud de cotización a los proveedores.

- Los proveedores responden enviando sus cotizaciones.
- Compras evalúa las cotizaciones y decide a qué proveedor comprar.
- Compras envía la orden de compra al proveedor haciendo efectiva la compra.
- El proveedor hace entrega de los materiales comprados.
- Almacén recibe los materiales, verifica y si es conforme los recibe.
- Finanzas efectúa el pago una vez que compras envía los documentos de compra conformes y en orden.

3.2.2. Capacidad instalada y operativa

3.2.2.1. Capacidad instalada

La capacidad instalada está dada por la capacidad de producción de 4 terapeutas, que es de 2,995 atenciones. Es la capacidad máxima de producción de los terapeutas.

3.2.2.2. Determinación de la capacidad efectiva del negocio

La capacidad efectiva que se utilizará será aquella que realmente se va a utilizar. En el caso del negocio, es la que efectivamente realizarán los dos terapeutas, y que es igual a la demanda de servicios; es decir, en el año 2021 es de 2,995 atenciones

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

a) Activos fijos

Equipos para servicio rehabilitación

En la tabla 16 y en la figura 14 se presentan los equipos necesarios para brindar el servicio de rehabilitación.

Tabla 16.
Equipos y muebles

Equipos	Cantidad	Precio unitario	Total	S/
Equipo de ultrasonido	3	700.0		2,100.0
Equipo electroterapia	3	550.0		1,650.0
Tanque de parafina	1	600.0		600.0
Bicicleta estática	1	1,500.0		1,500.0
Ejercitador de dedos	1	50.0		50.0
Hidrocolector	1	1,300.0		1,300.0
Unidad de frío	2	450.0		900.0
Tens	2	100.0		200.0
Implementación e instalación de Piscina	1	16,000.0		16,000.0
Televisor	1	1,500.0		1,500.0
Ventiladores	2	150.0		300.0
Total S/				26,100.0

Fuente: Elaboración propia

Camilla: Son esenciales para los fisioterapeutas, fundamentalmente para el tratamiento, ya que estos se realizan con el paciente tumbado o sentado sobre ellas.

Equipo de ultrasonido: Para tratar lesiones, inflamación de tendones, cicatrices, favoreciendo una rápida reparación en los tejidos dañados.

Equipo de electroterapia: Para el tratamiento de lesiones y enfermedades por medio de la electricidad, en procesos dolorosos, inflamatorios músculo-esqueléticos y nerviosos periféricos, así como en atrofas y lesiones musculares.

Tens: Aparato para la aplicación de corriente eléctrica a través de la piel para controlar el dolor
 Unidad de frío: Para mantener el frío de las compresas

Hidrocolector. Para las compresas calientes

Ejercitador de dedos: Sirve como complemento y ayuda para terapia y rehabilitación

Tanque de parafina: La parafina se utiliza como agente terapéutico y calmante del dolor en procesos reumatológicos, artríticos, contracturas, rigidez, tendinitis o torceduras

Bicicleta estacionaria: Para fortalecer las piernas y ganar resistencia en su tren inferior por sí mismos.

Camilla	Equipo de ultrasonido	Equipo de electroterapia
		
Tens	Unidad de frío	Hidrocolector



Figura 14. Equipos para terapia y rehabilitación
Fuente: Varios

Equipos de cómputo, audiovisuales y otros

En la tabla 17 se observan los equipos de cómputo, audiovisuales y otros.

Tabla 17.
Equipos de cómputo, audiovisual y otros

Equipos	Cantidad	Precio unitario	Total	S/
Computadora	2	1,500.0	3,000.0	
Impresora	1	400.0	400.0	
Ventilador	2	150.0	300.0	
Escritorio y silla gerencia	1	600.0	600.0	
Total S/				4,300.0

Fuente: Elaboración propia

Mobiliario

En la tabla 18 se presentan los muebles que se utilizarán en el negocio.

Tabla 18.
Muebles

Equipos	Cantidad	Precio unitario	Total	S/
Camilla estacionaria	2	1,500.0	3,000.0	
Escalera	2	80.0	160.0	
Sofa recepción	4	200.0	800.0	
Mostrador	1	550.0	550.0	
Sillas	5	120.0	600.0	
Total S/				5,110.0

Fuente: Elaboración propia

b) Personal

Tabla 19.
Requerimiento de personal

Cargo	Cant.
Gerente General	1
Coordinador de operaciones	1
Licenciado fisioterapeuta	2
Técnico en rehabilitación física	2
Contador Externo	1
Personal de Mantenimiento y Limpiez	1

Fuente: Elaboración propia

3.2.4. Infraestructura y características físicas

El local de la empresa tendrá un área de 164 m². Las oficinas y ambientes de la empresa serán para: Almacén, Area administrativa, Piscina, salas de tratamiento.

El local donde se ubicará el negocio se distribuirá de la siguiente manera:

- a) Recepción. Para recibir a los clientes y con asientos para que esperen. Área: 9 m².
- b) Consulta. Para atención de los terapeutas. Área: 10 m².
- c) Sala de servicio. Dividido en varios ambientes, uno para atención a cada paciente. Contará con camillas, escaleras, equipos de ultrasonido y electroterapia.
- d) Sala de ejercicios. Para que los pacientes realicen ejercicios terapéuticos y para los instrumentos de ejercicios terapéuticos como bicicleta estática y otros.
- e) Piscina. Ambiente de piscina para terapia acuática.
- f) Almacén. Para guardar materiales y equipos menores.
- g) Cuarto de limpieza: Para guardar los implementos de limpieza..
- h) Servicios higiénicos. Se considera servicios higiénicos para los pacientes y para el personal.
- i) Zona Administrativa: Donde se podrá gestionar y hacer cálculos de las cuentas diarias.
- j) Servicios Higiénicos y Zona de cambio de ropa. Para la comodidad de nuestros clientes contaremos con servicios higiénicos separados por sexo así como espacios para cambio de ropa separado en dos.

Las puertas, las superficies y los ambientes en general estarán adaptadas para el paso de sillas de ruedas y facilidad de acceso a los pacientes.

Infraestructura de la piscina

Equipo de filtración: La piscina tendrá integrado este equipo que es importante para mantener el vaso y el circuito limpio, su función principal es mantener el agua apta para el baño y acabar con las impurezas, de esta manera aseguramos la higiene y preservamos la salud de nuestros pacientes. En este caso usaremos el Filtro de de Arena ya que su promedio de lavado es 0.02 m³/h abastecimiento, además son las más usadas para todo tipo de piscina.

Bomba: La función de la bomba es llevar el agua hasta el filtro y, una vez filtrada, devolverla a la piscina por las boquillas de impulsión. En este caso usaremos las Bombas auto-aspirante.

Valvula selectora: Su función es girar a la posición deseada, cumple las funciones en el circuito hidráulico como filtración, lavado, recirculación cerrado, enjuague y vaciado

Material de piscina: En la actualidad hay varios materiales a usar y cada una de ellas tienen ciertas características, como el Hormigón, prefabricada de poliéster, fibra de vidrio, entre otras. En este caso utilizaremos el material de fibra de vidrio ya que tienen una mejor resistencia y una instalación rápida.

Espacio: Hay varios diseños de piscinas entre ellas las poligonales, rectangulares, redondas, entre otras. En este caso elegiremos la cuadrada ya que de acuerdo a los ejercicios fisioterapéuticos el paciente se puede acomodar en posiciones horizontales de acuerdo al especialista.

Temperatura: Para fines de la fisioterapia se debe aplicar la temperatura en el agua de acuerdo a ciertos fines según el caso del paciente, entre ellos los efectos buscados puede ser de estimulantes y tónica, como sedantes y analgésicos. Para ello se implementara una bomba de calor.

Acceso: La piscina que está orientada al fin de la hidroterapia debe considerar la precaución y el fácil acceso de los pacientes como por ejemplo las personas discapacitadas o de avanzada edad, por eso se deberá implementar una escalera de acero inoxidable entre la superficie hacia la plataforma de la piscina.

Medidas:

Profundidad: 1500mm

Longitud: 5000 mm

Ancho: 5000 mm

Espesor paredes: 10mm

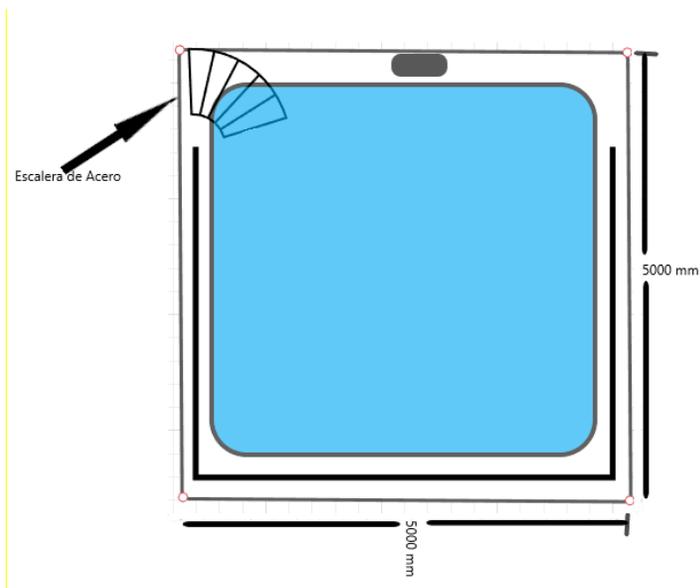


Figura 15: Diseño de Piscina en vista planta de piscina

Elaboración: Propia

Instalación y circuito hidráulico de piscina:

La hidroterapia busca resultados eficaces en el tratamiento del paciente, para ello implementar una piscina para estos fines debe tener un diseño e instalación acorde a lo que se busca. En este caso hemos desarrollado un diseño acorde y enfocado en la terapia acuática. En la imagen anterior se indicó que será de un diseño cuadrangular, con una profundidad máxima de 1.50 m. Para llevar a cabo el circuito eficiente se deberá tener en cuenta el Filtro, que según las especificaciones mencionadas será un filtro de arena ya que se adecua a nuestro modelo, el filtro tendrá una entrada y dos salidas, una será para dirigirse al desagüe y la otra para su redirección del agua, así mismo el filtro presentara un indicador que se verificara si el agua esta filtrada o no, y posteriormente se abrirá una válvula por periodo muy corto (dependiendo el indicador del filtro)

En nuestro servicio de terapia acuática es necesario regular una temperatura como se indicó en los capítulos anteriores, por este motivo contaremos con una bomba de calor, este aparato nos permite calentar con una potencia máxima de 9Kw.

Como se ve en la imagen inferior se contara con un sumidero ubicado en el fondo de la piscina, y además la instalación de dos boquillas de impulsión que tiene como fin retornar el agua filtrada y tratada a la piscina.

Además también se instalará un Depósito de compensación o también llamado vasos de compensación, son sistemas de acumulación de agua que tienen las piscinas desbordantes para equilibrar el volumen desplazado por el rebosadero.

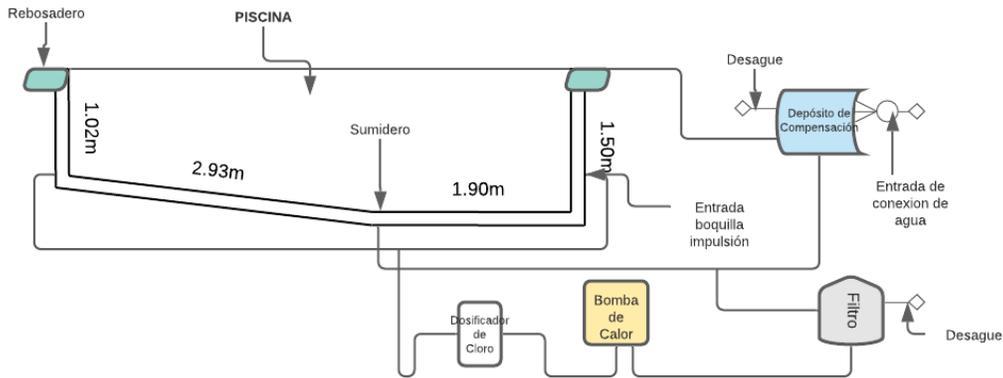


Figura 16: Diseño de instalación y circuito hidráulico de piscina

Elaboración: Propia

En la siguiente tabla se muestran las diferentes secciones del local con sus respectivas superficies.

Plano de planta de oficina

CARLOS MINAYA | November 10, 2020

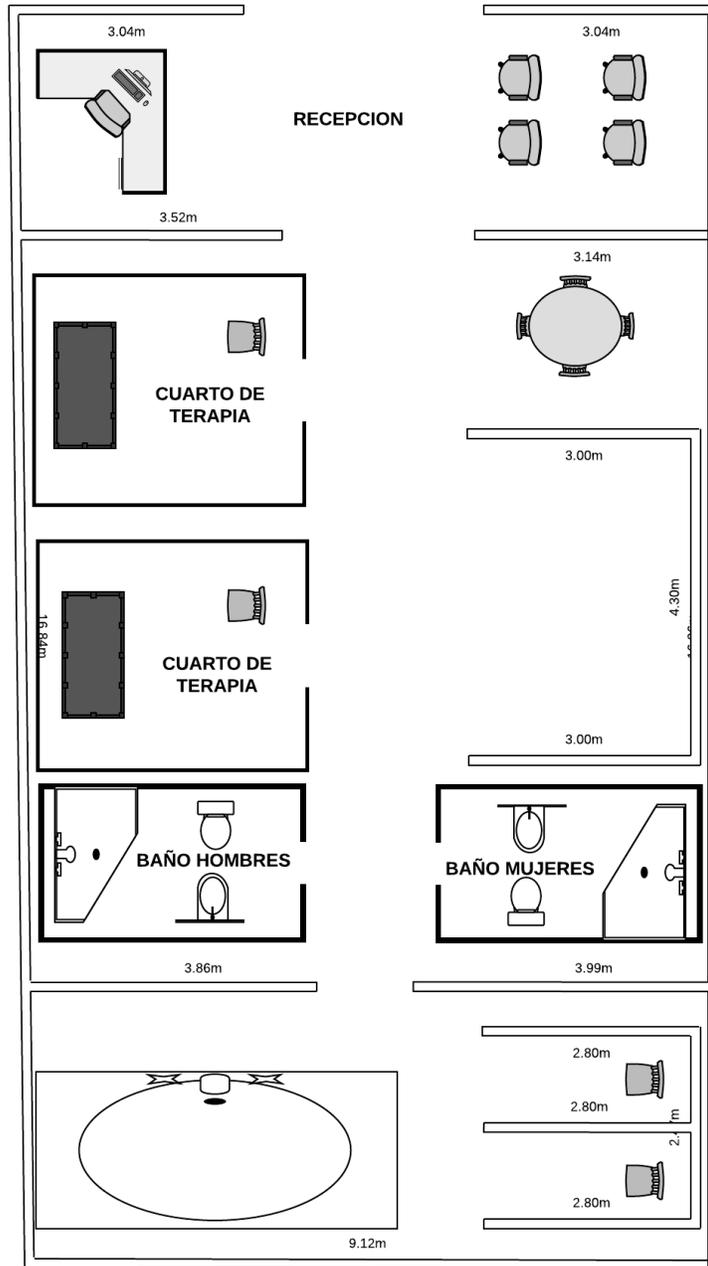


Figura 17. Superficie de secciones del local

Fuente: Elaboración propia

El croquis en el que se muestra gráficamente la ubicación detallada en la cual se ofrecerá el servicio, mirar en la figura 17.

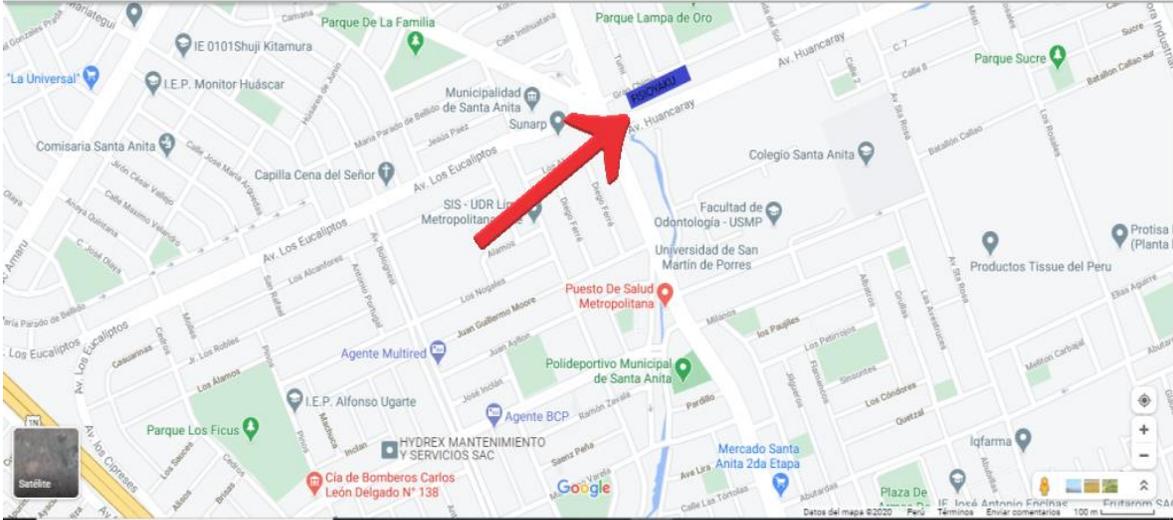


Figura 18. Distribución de planta
Fuente: Elaboración propia

3.3. Localización del negocio y factores determinantes

Para identificar la localización del local se utilizará el método de macrolocalización y el de microlocalización.

3.3.1. Macro localización

La macro localización consiste en identificar la zona macro en la que ubicará el local del negocio. La zona macro consiste en el distrito donde se podría ubicar el local, y para ello se buscarán opciones de distritos donde es conveniente ubicar el local.

Para la macrolocalización se utilizará el método de factores y ponderación, como sigue:

Paso 1: Identificación de alternativas de localización

Se han identificado los siguientes distritos como alternativas:

Tabla 20:

Identificación de alternativas de localización

A1	Santa Anita
A2	San Juan de Lurigancho
A3	Ate

Paso 2. Factores y ponderación

Para la macrolocalización se consideran los siguientes cinco factores con su respectiva ponderación, cada uno según su importancia (de 0 a 100%).:

Tabla 21.

Factores y ponderación

Factor	Descripción	Ponderación
F1	Mercado	30.00%
F2	Oferta de personal	25.00%
F3	Seguridad	15.00%
F4	Competencia	20.00%
F5	Cercanía a proveedores	10.00%
TOTAL		100.00%

Fuente: Elaboración propia

Paso 3. Valoración de preferencias

Se considera la valoración de preferencias, con puntaje de acuerdo a cada atributo: pésima, deficiente, regular, bueno y excelente (Tabla 22).

Tabla 22.
Valoración de preferencias

Atributo	Puntaje
Pésimo	1
Deficiente	2
Regular	3
Bueno	4
Excelente	5

Fuente: Elaboración propia

Paso 4. Análisis y calificación de alternativas

En este paso, cada alternativa se evalúa calificando de acuerdo a los factores de evaluación, y se obtienen los siguientes puntajes (Ver tabla 23):

Tabla 23.
Puntuación de alternativas

Factor	Alternativa	Atributo	Puntaje
F1	A1	Bueno	4
	A2	Bueno	4
	A3	Bueno	4
F2	A1	Excelente	5
	A2	Excelente	5
	A3	Bueno	4
F3	A1	Bueno	4
	A2	Deficiente	2
	A3	Regular	3
F4	A1	Bueno	4
	A2	Regular	3
	A3	Regular	3
F5	A1	Bueno	4
	A2	Bueno	4
	A3	Bueno	4

Fuente: Elaboración propia

Paso 5. Tabla resumen de evaluación

En este paso, se elabora el cuadro comparativo de alternativas y sus calificaciones, y se comparan los resultados.

En la tabla 24 se aprecia que el distrito con mayor puntaje es el de santa Anita, con 4.25 puntos, muy superior a los otros distritos. Se elige al distrito de santa Anita.

Tabla 24.
Cuadro comparativo de alternativas (puntajes)

Factor	Ponderación	Santa Anita		San Juan de Lurigancho		Ate	
		Puntaje	%	Puntaje	%	Puntaje	%
F1	30.00%	4	1.2	4	1.20	4	1.20
F2	25.00%	5	1.25	5	1.25	4	1.00
F3	15.00%	4	0.60	2	0.30	3	0.45
F4	20.00%	4	0.80	3	0.60	3	0.60
F5	10.00%	4	0.40	4	0.40	4	0.40
total	100.00%	21.00	4.25	18.00	3.75	18.00	3.65

Fuente: Elaboración propia

3.3.2. Micro localización

Con este tipo de localización se procura definir la ubicación de la calle o avenida donde se establecerá el negocio. Para ello se buscan tres alternativas que se consideran als mejores del distrito de santa Anita y se evalúan. Al igual que en la macrolocalización, se utilizará el método de factores y ponderación.

Los pasos a seguir son:

Paso 1: Identificación de alternativas de localización

Las alternativas de localización en el distrito de Santa Anita son las siguientes:

Tabla 25
. Identificación de alternativas de localización

A1	Av. Los Chancas de Andahuaylas
A2	Calle las Golondrinas 122
A3	Calle Gran Chimú

Fuente: Elaboración propia

Paso 2. Factores

Para la microlocalización se consideran cinco factores con su ponderación y según su importancia.

Tabla 26.
Factores para microlocalización

Factores	Descripción	Ponderación
F1	Costo del alquiler	30.00%
F2	Costo de servicios básicos	20.00%
F3	Ubicación estratégica	15.00%
F4	Seguridad en la zona	15.00%
F5	Oferta de mano de obra	20.00%
		100.00%

Fuente: Elaboración propia

Paso 3. Valoración de preferencias

Para la valoración de preferencias se consideran los atributos y puntajes según la tabla 27.

Tabla 27.
Valoración de preferencias

Atributo	Puntaje
Mala	1
Deficiente	2
Regular	3
Bueno	4
Excelente	5

Fuente: Elaboración propia

Paso 4. Análisis y calificación de alternativas

En este paso, cada alternativa se evalúa calificando de acuerdo a los factores de evaluación, y se obtienen los siguientes puntajes (Ver tabla 28):

Tabla 28.
Puntuación de alternativas

Factor	Alternativa	Atributo	Puntaje
F1	A1	Bueno	4
	A2	Regular	3
	A3	Excelente	5
F2	A1	Bueno	4
	A2	Bueno	4
	A3	Bueno	4
F3	A1	Buena	4
	A2	Regular	3
	A3	Excelente	5
F4	A1	Regular	3
	A2	Bueno	4
	A3	Bueno	4
F5	A1	Bueno	4
	A2	Bueno	4
	A3	Bueno	4

Fuente: Elaboración propia

Paso 5. Tabla resumen de evaluación

En este paso, se elabora el cuadro comparativo de alternativas y sus calificaciones, y se comparan los resultados.

En la tabla 27 se aprecia que la alternativa con mayor puntaje es el de la Calle Gran Chimú 167 con 4.45 puntos, muy superior a las otras alternativas. En consecuencia, se elige la Calle Gran Chimú 167

Tabla 29.

Cuadro comparativo de alternativas (puntajes)

Factor	Ponderación	Av. Los Chancas de Andahuaylas		Calle Las Golondrinas		Calle Gran Chimú	
		Puntaje	%	Puntaje	%	Puntaje	%
F1	30.00%	3	0.9	3	0.90	5	1.50
F2	20.00%	4	0.8	4	0.80	4	0.80
F3	15.00%	4	0.6	3	0.45	5	0.75
F4	15.00%	3	0.45	4	0.60	4	0.60
F5	20.00%	4	0.8	4	0.80	4	0.80
total	100.00%	18.00	3.55	18.00	3.55	22.00	4.45

Fuente: Elaboración propia

Conclusión: Se elige ubicar el negocio en el distrito de Santa Anita, en la Calle Gran Chimú.

En la descripción de Factores podemos analizarlos de la siguiente manera:

Costo de Alquiler: A pesar de ubicarse en una zona importante del distrito de Santa Anita, el costo de alquiler es en promedio asequible en comparación a otras zonas del distrito donde el costo es muy elevado, por este motivo se considera viable la Calle Gran Chimú

Costo de servicios básicos: Santa Anita cuenta con un factor favorable en cuanto a los servicios básicos, siendo un distrito con acceso completo al suministro de agua y desagüe, luz eléctrica e internet, además tiene cerca servicios de atención médica, restaurantes, comisaria, atención de bomberos entre otros.

Ubicación estratégica: La Calle Gran Chimú de Santa Anita se encuentra ubicado estratégicamente con acceso fácil a los distritos de Lima Este, está cerca de la carretera central que colinda con distritos de Ate, La Molina, Lurigancho, y por otro lado tiene acceso a la ruta que colinda con El Agustino y San Juan de Lurigancho, incluyendo una variedad de transporte público que transita por la zona.

Seguridad en la zona: El distrito de Santa Anita en los últimos años ha demostrado su esfuerzo en controlar la delincuencia y se ha mostrado a través de las compras de cámaras de última tecnología y estrategias de control por parte de serenazgo, del mismo modo a unas 7 cuadras del local propuesto se ubica la comisaria de Santa Anita.

Oferta de Mano de Obra: Al considerarse Santa Anita como un distrito emergente y de fácil acceso a otros distritos, hace que cada vez la oferta de personal profesional sea mayor, en estos últimos años se ha inaugurado policlínicos y postas medicas atrayendo talento humano, cabe resaltar que en el distrito también se encuentra algunos locales que brindan el servicio de fisioterapia.

IV. ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

4.1. Inversión Fija

La inversión fija son los activos cuya finalidad es proporcionar las condiciones necesarias para que la empresa realice sus actividades, y que tienen una vida útil mayor a un año. Existen dos tipos: inversión fija tangible e inversión fija intangible. Estas se deprecian y amortizan.

Entre las inversiones fijas tenemos las siguientes:

4.1.1. Activos fijos tangibles

Está constituido por todos los bienes de capital que son indispensables para el funcionamiento del plan de negocio, para el caso de nuestra empresa, la inversión en activos tangibles se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 30.

Equipos	Cantidad	Precio unitario	Total	S/
Equipo de ultrasonido	3	700.0	2,100.0	
Equipo electroterapia	3	550.0	1,650.0	
Tanque de parafina	1	600.0	600.0	
Bicicleta estática	1	1,500.0	1,500.0	
Ejercitador de dedos	1	50.0	50.0	
Hidrocolector	1	1,300.0	1,300.0	
Unidad de frío	2	450.0	900.0	
Tens	2	100.0	200.0	
Implementación e instalación de Piscina	1	16,000.0	16,000.0	

Televisor	1	1,500.0	1,500.0
Ventiladores	2	150.0	300.0
Total S/			26,100.0

Equipos de rehabilitación

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31.

Mobiliario rehabilitación

Equipos	Cantidad	Precio unitario	Total	S/
Camilla estacionaria	2	1,500.0	3,000.0	
Escalera	2	80.0	160.0	
Sofa recepción	4	200.0	800.0	
Mostrador	1	550.0	550.0	
Sillas	5	120.0	600.0	
Total S/				5,110.0

Fuente: Elaboración propia

Tabla 32.

Equipo y mobiliario administración

Equipos	Cantidad	Precio unitario	Total	S/
Computadora	2	1,500.0	3,000.0	
Impresora	1	400.0	400.0	
Ventilador	2	150.0	300.0	
Escritorio y silla gerencia	1	600.0	600.0	
Total S/				4,300.0

Fuente: Elaboración propia

4.1.2. Activos fijos intangibles

La inversión en activo intangible es la que se realiza sobre un activo constituido por servicios o derechos adquiridos que son indispensables para ejecutar el proyecto, entre los cuales están:

- Identificables: marcas, derechos de autor, licencias de uso, etc.

- No identificables: publicidad, gastos de organización, etc.
- Adquiridos (intercambio con terceros): concesión, franquicia.
- Desarrollados por la propia entidad: gastos de desarrollo.
- Vendibles por separado.
- No vendibles por separado.
- Limitada por ley o contrato: patentes o concesiones.
- Perpetua: marca renovable.
- Registrables contablemente
- No registrables contablemente

En esa línea, la inversión a realizar en activos intangibles por la empresa se muestra en la siguiente tabla (Tabla 33)

Tabla 33.
Activos fijos intangibles

ITEM	Total S/.
Asesoría de plan de negocio	2,400
Constitución de empresa	800
Licencia de funcionamiento	150
Registro de marca INDECOPI	535
Página web	1,500
Total	5,385

Fuente: Elaboración propia

4.2. Capital de Trabajo

El capital de trabajo son los recursos que se necesitan para que la empresa mantenga la continuidad de sus operaciones. Se han considerado tres meses de capital de trabajo, de los presupuestos de operaciones y de los gastos administrativos (Ver Tabla 34).

Tabla 34.
Capital de trabajo

ITEM	Total S/.
Costos de operación	52,251
Gastos de administración y ventas	19,057
Total	71,309

Fuente: Elaboración propia

4.3. Inversión Total

La inversión total para el negocio asciende a S/ 99,836.8 de las cuales el capital de trabajo es el mayor rubro de inversión (69.7%), seguido de los activos fijos tangibles (24.9%).

Tabla 35.
Inversión total

Rubros	Aporte socios	Financiam. Bancario	Total
Activos fijos tangibles		35,510.0	35,510.0
Activos fijos intangibles	10,895.0	-5,510.0	5,385.0
Capital de trabajo	71,309		71,308.5
Total S/.	82,204	30,000.0	112,203.5

Fuente: Elaboración propia

4.4. Estructura de la inversión y financiamiento

La inversión total será financiada con aporte de socios en un 70% y con financiamiento bancario en 30% como se observa en la tabla 36..

Tabla 36.
Financiamiento

Financiamiento	S/.	%
Aporte de socios	82,204	73.3%
Financiamiento banco	30,000	26.7%
Total	112,204	100.0%

Fuente: Elaboración propia

La estructura de la inversión se caracteriza porque el aporte de los socios será para capital de trabajo, y el financiamiento bancario para los activos fijos.

Tabla 37.
Estructura de la inversión

Rubros	Aporte socios	Financiam. Bancario	Total
Activos fijos tangibles		35,510.0	35,510.0
Activos fijos intangibles	10,895.0	-5,510.0	5,385.0
Capital de trabajo	71,309		71,308.5
Total S/.	82,204	30,000.0	112,203.5

Fuente: Elaboración propia

4.5. Fuentes Financieras

Las fuentes financieras para cubrir el capital que se necesita corresponden al aporte propio y al financiamiento bancario.

El 70% será cubierto con el aporte de los tres socios del negocio y el restante por una entidad bancaria. Debido a que los bancos no brindan financiamiento para nuevos negocios se utilizará el crédito hipotecario del Banco de Crédito del Perú.

4.6. Condiciones de Crédito

4.6.1. Cálculo de cuotas, intereses y amortizaciones.

Los términos y condiciones del financiamiento del BCP son los siguientes:

- Monto por financiar: S/. 30,000
- Plazo de amortización: 2 años
- Tasa de interés efectiva anual: 13.9%
- Número de cuotas: 24 cuotas mensuales
- Cuota fija anual: S/. 1,427.47

4.6.2. Cuadro de amortización de la deuda

En la Tabla 38 se presenta el detalle de la amortización de la deuda, los intereses y la cuota mensual que se debe pagar por un período de 24 meses.

Tabla 38.

Cuadro de amortización de la deuda

N° Cuota	Deuda	Interés	Amortización	Cuota	Saldo
0000					30,000.00
0001	30,000.00	327.15	1,100.32	1,427.47	28,899.68
0002	28,899.68	315.15	1,112.32	1,427.47	27,787.37
0003	27,787.37	303.02	1,124.45	1,427.47	26,662.92
0004	26,662.92	290.76	1,136.71	1,427.47	25,526.21
0005	25,526.21	278.36	1,149.10	1,427.47	24,377.11
0006	24,377.11	265.83	1,161.64	1,427.47	23,215.47
0007	23,215.47	253.16	1,174.30	1,427.47	22,041.17
0008	22,041.17	240.36	1,187.11	1,427.47	20,854.06
0009	20,854.06	227.41	1,200.05	1,427.47	19,654.01
0010	19,654.01	214.33	1,213.14	1,427.47	18,440.87
0011	18,440.87	201.10	1,226.37	1,427.47	17,214.50
0012	17,214.50	187.72	1,239.74	1,427.47	15,974.75
0013	15,974.75	174.20	1,253.26	1,427.47	14,721.49
0014	14,721.49	160.54	1,266.93	1,427.47	13,454.56
0015	13,454.56	146.72	1,280.74	1,427.47	12,173.82
0016	12,173.82	132.75	1,294.71	1,427.47	10,879.11
0017	10,879.11	118.64	1,308.83	1,427.47	9,570.28
0018	9,570.28	104.36	1,323.10	1,427.47	8,247.18
0019	8,247.18	89.93	1,337.53	1,427.47	6,909.65
0020	6,909.65	75.35	1,352.12	1,427.47	5,557.53
0021	5,557.53	60.60	1,366.86	1,427.47	4,190.67
0022	4,190.67	45.70	1,381.77	1,427.47	2,808.90
0023	2,808.90	30.63	1,396.83	1,427.47	1,412.07
0024	1,412.07	15.40	1,412.07	1,427.47	0.00

Fuente: Elaboración propia

V. ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS

5.1. Presupuesto de los costos

La estructura del presupuesto de costos comprende tres tipos de costos: costos de operaciones relacionado a la producción de servicios de rehabilitación que se brindará a los clientes, los costos administrativos relacionados a las actividades administrativas del negocio y también a las ventas, y los costos financieros, principalmente por los intereses del préstamo bancario (ver Tabla 39).

Tabla 39.
Estructura de costos

1	Costos de operaciones
	Mano de obra directa
	Alquiler local
	Electricidad
	Agua
	Depreciación
	Uniformes
	Materiales limpieza
	Materiales varios
	Mantenimiento
2	Gastos de administración
	Remuneraciones
	Internet
	Depreciación
	Amortización
	Útiles y materiales
	Servicio contador
	Publicidad y promoción
3	Gastos financieros
	Intereses y comisiones

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 40 tenemos el cuadro resumen del presupuesto de costos mencionado antes.

Tabla 40.

Presupuesto de costos

Rubros de costos	2021	2022	2023	2024	2025
Costos de operaciones	158,544	158,544	158,544	158,544	158,784
Costos de administración y ventas	50,112	50,112	50,112	50,112	50,112
Costos financieros	3,464	1,515	360	360	360
Total	212,120	210,170	209,016	209,016	209,256

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presenta el detalle de cada uno de los tres tipos e costos del presupuesto total.

5.1.1. Costos de operación

Los costos de operación se refieren a los gastos que tienen un vínculo o relación con la operación del negocio o para su funcionamiento.

En este caso se ha identificado en sus análisis dichos costos (Ver Tabla 41)

Tabla 41.

Costos de Operación

Rubro	2021	2022	2023	2024	2025
Mano de Obra directa	92,050	92,050	92,050	92,050	92,050
Alquiler local	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
Electricidad	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Agua	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Depreciación	6,604	6,604	6,604	6,604	6,604
Uniformes	500	500	500	500	740
Materiales limpieza	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Materiales varios	8,400	8,400	8,400	8,400	8,400

Mantenimiento	9,600	9,600	9,600	9,600	9,600
Total S/.	156,754	156,754	156,754	156,754	156,994

Fuente: Elaboración propia

5.1.2. Costos de administración y ventas

Comprende los costos de remuneraciones del personal administrativo; costos de los útiles de oficina y papelería empleados en las oficinas; y los costos de los servicios básicos como por ejemplo agua, luz, teléfono fijo, teléfonos móviles e internet (ver Tabla 45).

Tabla 42:
Costos de administración y ventas

RUBRO	2021	2022	2023	2024	2025
Remuneraciones	27,840	27,840	27,840	27,840	27,840
Electricidad	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
Internet	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440
Depreciación	1,313	1,313	1,313	1,313	1,313
Amortización	539	539	539	539	539
Útiles y materiales	840	840	840	840	840
Personal	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Mantenimiento y limpieza					
Servicio contador	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
Publicidad y promoción	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200
Total S/.	57,172	57,172	57,172	57,172	57,172

Fuente: Elaboración propia

5.1.3. Costos financieros

Este costo comprende los intereses a largo plazo a pagar, en nuestro caso se refiere a los intereses del préstamo y al mantenimiento. (Ver tabla 43)

Tabla 43.
Costos financieros

RUBRO	2021	2022	2023	2024	2025
Intereses bancarios	3,104	1,155			
Mantenimiento	360	360	360	360	360
Total	3,464	1,515	360	360	360

Fuente: Elaboración propia

5.2. Punto de equilibrio

En vista que el negocio ofrecerá dos productos, se utilizará el método de cálculo del punto de equilibrio para productos múltiples o Método del Margen de Contribución Promedio Ponderado.

Tabla 43.
Punto de equilibrio para múltiples productos

Productos	Precio de venta unitario	Costo variable unitario	Ventas estimadas por año	Margen de contribución unitario	% de participación de ventas	Margen de contribución ponderado MCP	Cantidad punto de equilibrio total	Cantidad punto de equilibrio en unidades	Punto de equilibrio en soles
Servicio de rehabilitación acuática	50	2.84	3,467	47.16	60.00%	28.30	5,528	3,317	165,825
Servicio de rehabilitación estándar	30	4.05	2,311	25.95	40.00%	10.38		2,211	66,330
Total			5,779		100.00%	38.68			232,155

Fuente: Elaboración propia

5.3. Estado de ganancias y perdidas

El estado de ganancias o pérdidas o estado de resultados muestra los resultados del negocio, mostrando los ingresos y egresos en un período determinado, que puede ser mensual, trimestral, semestral o anual.

En la tabla 44 se observa que los resultados del negocio son positivos y crecientes, lo que muestra que el negocio rinde beneficios para los propietarios.

Tabla 44.
Estado de resultado proyectado 20221 – 2025 (En soles)

	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos	207,396	248,534	285,557	313,943	358,543
Ventas	207,396	248,534	285,557	313,943	345,166
Liquidacion					13,377
Egresos					
Costo de Ventas	150,637	150,637	150,637	150,637	150,840
Utilidad Bruta	56,759	97,897	134,921	163,306	207,703
Gastos Administración y Ventas	55,543	55,543	55,543	55,543	55,543
Utilidad Operativa	1,217	42,354	79,378	107,763	152,160
Gastos financieros	3,464	1,515	360	360	360
Resultados antes de Impuestos	-2,248	40,839	79,018	107,403	151,800
Impuestos a las ganancias	-2,248	4,084	23,310	31,684	44,781
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	0	36,755	55,708	75,719	107,019
Acumulado	0	36,755	92,463	168,182	275,202

Fuente: Elaboración propia

5.4. Presupuesto de ingresos

El presupuesto de ingresos se calcula con las unidades a vender y el precio unitario (Tablas 49 y 50), y los resultados se observan en la tabla 51 (Presupuesto de Ingresos)

Tabla 45.
Presupuesto en unidades

Servicios	2021	2022	2023	2024	2025
Servicio rehabilitación acuática	3,467	4,161	4,785	5,263	5,790
Servicio rehabilitación estándar	2,311	2,774	3,190	3,509	3,860
Total	5,779	8,956	9,998	10,796	11,674

Fuente: Elaboración propia

Tabla 46.

<i>Precio unitario</i> Servicios	2021	2022	2023	2024	2025
Servicio rehabilitación acuática	50	50	50	50	50
Servicio rehabilitación estándar	30	30	30	30	30

Fuente: Elaboración propia

Tabla 47.
Presupuesto de ingresos

	2021	2022	2023	2024	2025
Servicio rehabilitación acuática	173,362	208,034	239,239	263,163	289,479
Servicio rehabilitación estándar	69,345	83,214	95,696	105,265	115,792
Total	244,727	293,270	336,958	370,452	407,296

5.5. Presupuesto de egresos

El presupuesto de egresos comprende todos los gastos a realizar durante cada año de operaciones de la empresa, tales como los egresos operativos o de producción, administrativos y de ventas, y financieros (Tabla 46).

Tabla 48.
Presupuesto de egresos

Rubro	2021	2022	2023	2024	2025
Costos de operaciones					
Remuneraciones	92,050	92,050	92,050	92,050	92,050
Alquiler local	18000	18000	18000	18000	18000
Electricidad	6000	6000	6000	6000	6000
Agua	12000	12000	12000	12000	12000
Depreciación	6604	6604	6604	6604	6604
Uniformes	500	500	500	500	740
Materiales limpieza	3600	3600	3600	3600	3600
Materiales varios	8400	8400	8400	8400	8400
Mantenimiento	9600	9600	9600	9600	9600
Total costos de operaciones S/	156,754	156,754	156,754	156,754	156,994
Gastos administración y ventas					
Remuneraciones	27840	27840	27840	27840	27840
Electricidad	1200	1,200	1,200	1,200	1,200
Internet	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440
Depreciación	1,313	1,313	1,313	1,313	1,313
Amortización	539	539	539	539	539
Útiles y materiales	840	840	840	840	840
Servicio contador	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
Publicidad y promoción	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200
Total Gastos de admin y ventas	45,172	45,172	45,172	45,172	45,172
Gastos financieros					
Intereses	3,464	1,515	360	360	360
Total gastos financieros S/	3,464	1,515	360	360	360
Total gastos S/	205,390	203,440	202,286	202,286	202,526

Fuente: Elaboración propia

5.6. Flujo de Caja proyectado

El flujo de caja muestra en la Tabla 47, el movimiento de efectivo del negocio, en este caso desde el año cero hasta 2025. Comprende los ingresos, egresos y financiamiento, y muestra como resultado que el negocio tiene capacidad de generar liquidez anualmente y a ritmo creciente, lo cual es muy importante para el negocio.

Tabla 49.
Flujo de caja proyectado 20121- 2025

Rubros/Años	Año 0	2021	2022	2023	2024	2025
INGRESOS						
Ventas		244,727	293,270	336,958	370,452	407,296
Otros ingresos						15,785
Préstamo banco	30,000					
Aportes de socios	82,204					
TOTAL INGRESOS	112,204	244,727	293,270	336,958	370,452	423,081
EGRESOS						
Gastos generales de operación		150,150	150,150	150,150	150,150	150,390
Gastos Administración		55,320	55,320	55,320	55,320	55,320
Impuesto a la renta			-2,248	4,084	23,310	31,684
Total egresos		205,470	203,222	209,554	228,780	237,394
Inversiones						
Activos fijos tangibles	-35,510					
Activos fijos intangibles	-5,385					
Capital de trabajo	-71,309					
Fujo de caja económico	-112,204	39,257	90,047	127,404	141,672	185,687
Préstamo banco	30,000					
Amortización préstamo banco		14,025	15,975			
Gastos financieros		3,464	1,515			
Flujo de caja financiero	-82,204	21,768	72,558	127,404	141,672	185,687

SALDO DE CAJA ACUMULADO	-82,204	-60,436	12,122	139,526	281,198	466,885
--------------------------------	----------------	----------------	---------------	----------------	----------------	----------------

Fuente: Elaboración propia

5.7. Balance general

El balance general muestra la situación financiera de un negocio, y en el que se cumple la relación siguiente: Activo = pasivo + capital.

Tabla 50.
Balance general

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	71,309	Préstamo bancario	30,000
Total, Activo Corriente	71,309	Total, pasivo	30,000
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
Activo fijo tangible	35,510	Capital Social	82,204
Activo fijo intangible	5,385		
Total, Activo No Corriente	40,895	Total, patrimonio	82,204
ACTIVO	112,204	PASIVO Y PATRIMONIO	112,204

Fuente: Elaboración propia

VI. EVALUACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

6.1. Evaluación Económica, Parámetros de Medición

A continuación, tenemos el flujo de caja económico que se utilizará para la evaluación del proyecto.

Tabla 51.

Flujo de caja económico del proyecto

	Año 0	2021	2022	2023	2024	2025
Flujo de caja económico	(112,204)	39,257	90,047	127,404	141,672	185,687

Fuente: Elaboración propia

a) Cálculo del WACC

El WACC, de las siglas en inglés Weighted Average Cost of Capital, también es denominado Costo Promedio Ponderado del Capital (CPPC), es la tasa de descuento que se utiliza para descontar los flujos de caja futuros y generar el valor presente, cuando se trata de analizar un proyecto de inversión.

Es la tasa que se utilizará como costo de oportunidad para evaluar el proyecto de negocio.

Se calcula con la siguiente fórmula:

$$WACC = K_d * \frac{D}{D + C} * (1 - t_c) + K_c * \frac{C}{D + C}$$

En la cual:

Kd: Costo de la deuda financiera: 14%

tc: Tasa de impuesto a la renta: 30%

Kc: Costo de oportunidad de capital: 25%

D: Valor de la deuda: S/. 30,000

C: Valor del capital propio: S/. 44,314

Para el caso del negocio, se calcula que el WACC es = 20.94%

Para evaluar el proyecto utilizaremos el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, la relación Beneficio Costo y el Período de recuperación de capital.

b) Cálculo del VANE

El Valor Actual Neto (VAN) es la riqueza que genera el proyecto.

La regla para decisión es la siguiente:

- Si el VAN es < 0 , se rechaza el proyecto.
- Si el VAN es $= 0$, el proyecto es indiferente.
- Si el VAN es > 0 , se acepta el proyecto.

En el caso presente el VAN es: S/. 191,868

Como es mayor que 0, se acepta el proyecto.

c) Cálculo de TIRE

La Tasa Interna de retorno (TIR), es la la tasa de descuento con la que el valor actual neto (VAN) es igual a cero.

La regla de decisión es la siguiente:

Si la $TIR < WACC$, se rechaza.

Si la $TIR = WACC$, el proyecto es indiferente.

Si la $TIR > WACC$, el proyecto se acepta.

En el caso del negocio $TIR = 69\%$, mayor que $WACC$, por lo tanto, se acepta el proyecto.

d) Cálculo de la relación B/C

La relación Beneficio Costo se refiere a la relación entre los VAN de los ingresos y egresos del proyecto.

La regla de decisión es que:

Si $B/C < 1$, el proyecto se rechaza.

Si $B/C = 1$, el proyecto es indiferente.

Si $B/C > 1$, el proyecto se acepta.

La relación B/C del proyecto es 1.16, por lo tanto, se acepta el proyecto.

e) Cálculo del período de recuperación de capital (Pay Back)

Es el tiempo en que se estima recuperar el capital invertido por los socios. El Pay Back es 2 año, tiempo muy aceptable, lo cual sucede porque el negocio es altamente rentable.

6.2. Evaluación Financiera, Parámetros de Medición

En la tabla 56. Se presenta el flujo mde caja financiero que servirá para la evaluación financiera del proyecto.

Tabla 52.

Flujo de caja financiero

	Año 0	2021	2022	2023	2024	2025
Flujo de caja financiero	(82,204)	21,768	72,558	127,404	141,672	185,687

Fuente: Elaboración propia

Para evaluar financieramente el proyecto utilizaremos el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, y el Período de Recuperación de Capital.

a) Cálculo del VANF

En el caso del presente negocio el VANF es: S/. 195,448

Como es mayor que 0, se acepta el proyecto.

b) Cálculo de TIRF

En el caso del negocio $TIR = 78\%$, mayor que WACC, por lo tanto, se acepta el proyecto.

c) Cálculo del período de recuperación de capital (Pay Back)

. El Pay Back financiero del negocio es 2 años, tiempo muy aceptable, lo cual sucede porque el negocio es altamente rentable.

6.3. Evaluación Social

La evaluación social se refiere a los beneficios y costos de un proyecto, desde la óptica del bienestar social de la zona de influencia del negocio.

La creación del negocio y su posterior crecimiento traerá los siguientes beneficios:

- La posibilidad de generar empleos en beneficio de la comunidad y en la medida en que la empresa logre buenos resultados requerirá colaboradores y ello será de beneficio para la comunidad.
- En la medida en que el negocio crezca y tenga mayores ventas y resultados, el Estado recibirá mayores tributos, lo que servirá para las inversiones sociales por parte del Estado.

- El tipo de servicio que brindará la empresa tiene que ver con la salud de las personas, en consecuencia, ayudará a muchas personas a mejorar su salud y calidad de vida y las de sus familiares.

6.4. Impacto Ambiental

La empresa asume la responsabilidad social ambiental y para ello adoptará las siguientes medidas:

- Manejo responsable del agua que utilizará en la piscina, cuidando de utilizarlo adecuadamente y con las normas ambientales.
- Manejo adecuado de los residuos sólidos, considerando para ello las normas y protocolos existentes.

VII. CONCLUSION Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusión

7.1.1 De la Organización y Aspectos legales

1. El proyecto Fisio Yaku opta por estar un régimen laboral Mype que le permite acogerse a los beneficios de la norma, como microempresa, porque las ventas anuales de la empresa serán menores a las 150 UITs.

7.1.2 Del Estudio de mercado

2. Existe una gran demanda potencial en el mercado que la empresa aprovechará y en el primer año atenderá al 5% del mercado, y en los años siguientes crecerá a un ritmo del 10% anual.
3. El análisis del macro entorno y micro entorno nos presentan oportunidades, incluso a pesar de la pandemia y la crisis política que afecta el país.
4. En cuanto a la estrategia Fisio Yaku opta por la diferenciación que es el tratamiento de terapia acuática a través de un servicio de calidad y a un precio cómodo al alcance de su nicho de mercado.

7.1.2 Del Estudio Técnico

5. El local del servicio se ubica en una posición estratégica del distrito de Santa Anita que va en relación a su sector: Lima Este, ya que tiene un acceso fácil para los distritos objetivos.

7.1.3 Del estudio de costos, ingresos y egresos:

6. Se han considerado tres meses de capital de trabajo, de los presupuestos de operaciones y de los gastos administrativos. Del mismo modo la inversión total para el negocio asciende a S/ 112,203.5 de las cuales el capital de trabajo es el mayor rubro de inversión (73.3%), seguido de los activos fijos tangibles (31.6%).

7.1.4 De la evaluación económica /financiera:

7. Los indicadores de la evaluación económica y financiera muestran resultados atractivos para los inversionistas. Todos los indicadores cumplen las condiciones por las cuales se concluye que el proyecto es rentable y el capital se recuperará en poco tiempo. El VANE es S/. 191,868, la TIRE es de 69%, mayor que la WACC (20.94%); la relación Beneficio/Costo es 1.16, y el período de recuperación de capital es de dos años.
8. En un impacto social tiene grandes beneficios, ya que a través del servicio se buscará la mejora de calidad de cada persona que acude a nuestro centro a través de nuestros tratamientos únicos

7.2 Recomendaciones

1. Luego de haber sido comprobado la viabilidad del proyecto se recomienda dar el inicio de las actividades en guía de todos los aspectos técnicos y económicos mencionados y analizados en este plan de negocios, la importancia de la estrategia de diferenciación dará una ventaja exclusiva al negocio.
2. La capacitación y actualización en el campo de la rehabilitación física es primordial en este tipo de negocios, para mantener capacidades competitivas permanentes, y por ello la empresa debe desarrollar programas de capacitación para el personal.
3. Se recomienda un periodo de dos a tres años aproximadamente abrir otras sucursales en otros distritos de Lima para posicionar y crecer la marca con dirección a la mismo público objetivo, de esta manera crecer como empresa y lograr alcanzar la visión.
4. Actualizar periódicamente la información referente a nuevas tecnologías en los equipos y materiales utilizados en el servicio de Fisioterapia, con el fin de evaluar la renovación de los mismos y mejorar así la calidad de los servicios.
5. Evaluar las alternativas de estrategias de fidelización de clientes dirigidas a los familiares y amistades de los pacientes del centro a fin de evitar que estos se vean influenciados por estrategias de marketing de las empresas competidoras.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- INEI (2018). Clasificación Industrial Internacional Uniforme. Recuperado el 12 de noviembre del 2020, de: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (sf.). Alcances sobre el contenido básico de la regulación legal del contrato individual de trabajo. Recuperado el 12 de noviembre del 2020, de: http://www.mintra.gob.pe/boletin/boletin_2_1.html
- Plataforma Digital Única del Estado Peruano (s.f.). Registro de marca de producto y/o servicio. Recuperado el 10 de noviembre del 2020, de: <https://www.gob.pe/333-registrar-marca-del-producto-y-o-servicio>
- Plataforma Digital Única del Estado peruano (s.f.). Tipos de empresa (razón social o denominación). Revisado el 15 de noviembre del 2020 en: <https://www.gob.pe/254-tipos-de-empresa-razon-social-o-denominacion>
- PQS (2020). Sociedad Anónima cerrada: características y beneficios. Recuperado el 12 de noviembre 2020, de:

<https://www.pqs.pe/emprendimiento/sociedad-anonima-cerrada-caracteristicas-beneficios>

- SUNAT (s.f.). Régimen laboral. Recuperado el 12 de octubre 2020, de: [https://emprender.sunat.gob.pe/archivos/3%20Regimen%20Laboral%20MY PE.pdf](https://emprender.sunat.gob.pe/archivos/3%20Regimen%20Laboral%20MY%20PE.pdf)

- Coppelo R. (2015) Estudio de Factibilidad para la creación de un centro de fisioterapia en la parroquia rural de San Antonio de Pichincha (Plan de Negocio de Postgrado) Universidad de las Américas, Ecuador, Quito, Ecuador.

- Castillo J. (2015) Estudio De Prefactibilidad Para La Instalación De Un Centro ecoeficiente De Fisioterapia dirigido Al Adulto Mayor En La ciudad De Lima (Plan de Negocio de Pregrado) Universidad de Lima, Lima, Perú

- Aranda A. y Rodríguez F. (2017) Plan De Negocio Para La Implementación De Una Clínica De Medicina Física Y Rehabilitación. (Plan de negocio de Postgrado) Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Perú.

- Vargas M. (2016) Plan De Negocios Centro De Rehabilitación Fisioterapéutico Y Kinesiológico "Fisiokine-Ilo"(Plan de negocio de Pregrado) Universidad José Carlos Mariátegui, Ilo, Perú.

- Aspetefi.org. 2020. ASPETEFI – Asociación Peruana De Terapia Física.. Recuperado de <http://www.aspetefi.org>

- Colegio Tecnológico Médico del Perú (S.f) Terapia Física. Recuperado de <https://www.cri-ctmp.org.pe/terapia-fisica/>

- Mapfre España (2018) Terapia acuática. Recuperado de <https://www.salud.mapfre.es/cuerpo-y-mente/terapias-corporales/terapia-acuatica/>

- Gueita J., Alonso M. y Fernandez C. (2015) Terapia acuática: Abordajes desde la fisioterapia y la terapia ocupacional. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=kB__DwAAQBAJ&pg=PA124&dq=terapia+acuatica&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjOvLPtva3tAhWrFbkGHRrIAiYQ6AEwAHoECAUQAg#v=onepage&q=terapia%20acuatica&f=false

- Ticlavilca R. (2018) Derivación Al Servicio De Fisioterapia Desde Traumatología En Pacientes Fracturados Del Hospital Sergio Bernales, Comas, 2016.(Tesis para Titulo) Universidad Federico Villarreal, Lima, Perú.

- Lorenzo A. (2019) Fisioterapia y uso de la Clasificación Internacional del Funcionamiento, de la Discapacidad y de la Salud: estudio exploratorio de la

participación social tras ictus.(Tesis de Postgrado) Universidad de Sevilla,
Sevilla, España.

- Ministerio de Economía y Finanzas (2020) Marco Macroeconómico Multianual 2021-2024. Recuperado de:
https://www.mef.gob.pe/pol_econ/marco_macro/MMM_2021_2024.pdf
- Plataforma Digital Único del Estado Peruano (2019) Regímenes tributarios. Recuperado de: <https://www.gob.pe/280-regimenes-tributarios>
- Ceplan (2020) Informe Nacional: II Informe Nacional Voluntario sobre la implementación de la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible. Recuperado de:
https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1206497/Informe_Nacional_Peru_a_mayo_2020_-_II_INV_Peru_-_Ceplan_20200805.pdf

ANEXOS



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

1. DATOS DEL SOLICITANTE

solicitante llenar el anexo A

N° de Solicitantes (En caso de ser más de 1

por cada solicitante

adicional)

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

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)

Se adjunta documentación que acredita representación.

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)

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 _____

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

Marcar este recuadro si reivindica Prioridad Extranjera (Llenar ANEXO C)

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>6.1. Tipo de Marca:</p> <p><input type="checkbox"/> Denominativa (compuesto sólo por palabras y/o números)</p> <p><input type="checkbox"/> Denominativa con grafía (compuesta por una o más palabras con un tipo de letra particular, con o sin color)</p> <p><input type="checkbox"/> Mixta (combinación de palabras y elementos gráficos)</p> <p><input type="checkbox"/> Tridimensional (constituida por envases u otras formas, vistas de todos sus ángulos)</p> <p><input type="checkbox"/> Figurativa (compuesta sólo por una o más figuras, con o sin colores)</p> <p><input type="checkbox"/> Otros: _____</p>	<p>6.2. En caso de haber marcado la opción DENOMINATIVA, escriba la denominación a solicitar</p>	<p>6.3. Reproducción del Signo</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>En caso de haber marcado la opción DENOMINATIVA CON GRAFÍA, MIXTA, FIGURATIVA O TRIDIMENSIONAL, insertar la reproducción de la marca.</p> </div> <p>Se sugiere enviar copia fiel del mismo logotipo al correo: logos-dsd@indecopi.gob.pe (formato sugerido: JPG o TIFF, a 300 dpi y bordes entre 1 a 3 nixeles)</p>
<p>6.4. Precise si desea proteger el color o colores como parte de la Marca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p> <p>(en caso de NO MARCAR alguna opción, y de contener el signo algún color, se protegerán éstos conforme aparecen en la reproducción adjuntada)</p>		

6.5. LISTA DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS (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)

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))

De no ser suficiente el espacio anterior, indicar las clases, productos y/o servicios adicionales en el ANEXO B

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

Firma (conforme aparece en su documento de identidad)	Nombre y/o calidad del firmante

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.



FORMATO DE DECLARACIÓN JURADA PARA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

LEY N° 28976 - Ley Marco de Licencia de Funcionamiento y Modificatorias

Versión: 01

N° de expediente:

Página: 1 de 2

Fecha de recepción:

N° de recibo de pago:

VER INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO (Página 2)

I MODALIDAD DEL TRÁMITE QUE SOLICITA (marcar más de una alternativa si corresponde)

Licencia de funcionamiento	Cambios o modificaciones	Otros
<input type="checkbox"/> Indeterminada <input type="checkbox"/> Temporal <input type="checkbox"/> Licencia de funcionamiento más autorización de anuncio publicitario: Tipo de anuncio (especificar) <input type="checkbox"/> Licencia para cesionario <input type="checkbox"/> Licencias para mercados de abastos, galerías comerciales y centros comerciales	<input type="checkbox"/> Modificación de área <input type="checkbox"/> Cambio de denominación o nombre comercial de la persona jurídica (Solo completar secciones I, II y III) N° de licencia de funcionamiento Indicar nueva denominación o nombre comercial	<input type="checkbox"/> Cese de actividades (Solo completar secciones I, II y III) N° de licencia de funcionamiento <input type="checkbox"/> Transferencia de Licencia de Funcionamiento (Solo completar secciones I, II, III y adjuntar copia simple de contrato de transferencia) N° de licencia de funcionamiento <input type="checkbox"/> Otros (especificar)

II DATOS DEL SOLICITANTE

Apellidos y Nombres/ Razón social

N° DNI/ N° C.E.

N° RUC

N° Teléfono

Correo electrónico

Dirección

Dirección

Av./Jr./Ca./Pje./Otros

N°/Int./Mt./Lt./Otros

Urb./ AA.HH./Otros

Distrito y Provincia

III DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO

Apellidos y Nombres

N° DNI/ N° C.E.

N° de partida electrónica y asiento de inscripción SUNARP (de corresponder)

IV DATOS DEL ESTABLECIMIENTO

Nombre comercial

Código CIU *

Giro/s*

Actividad

Zonificación

Dirección

Av./Jr./Ca./Pje./Otros

N°/Int./Mt./Lt./Otros

Urb./ AA.HH./Otros

Provincia

Autorización Sectorial (de corresponder)

Entidad que otorga autorización

Denominación de la autorización sectorial

Fecha de autorización

Número de autorización

Área total solicitada (m²)

Croquis de ubicación

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>