

UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN

ESCUELA DE POSGRADO



**“VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA
IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE SALUD INTEGRADO
PARA EL DESARROLLO SOCIAL EN EL DISTRITO DE
PILLCO MARCA, 2019”**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: GESTIÓN EMPRESARIAL

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO DE MAESTRO EN GESTIÓN
EMPRESARIAL**

TESISTA: ERICA MELBA RIVERA VICTORIO

ASESOR: Mg. KATHERINE MELIZA MAXIMILIANO FRETTEL

HUÁNUCO – PERÚ

2019

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico principalmente a Dios, por darme fuerzas para seguir con este sueño trazado.

Dedicado con amor a mis padres que siempre me alentaron para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos que siempre he deseado.

A la Universidad Nacional Hermilio Valdizán y a la Escuela de POSGRADO por la oportunidad de realizar mis estudios académicos dentro de sus instalaciones.

AGRADECIMIENTO

Mis agradecimientos profundos a:

Agradecer a nuestro Padre Eterno por bendecirnos la vida, por guiarnos a lo largo de nuestra existencia, ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad.

Los directivos y docentes de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional “Hermilio Valdizán” de Huánuco, por la formación profesional brindada, y poder alcanzar un grado académico muy importante.

La autora

RESUMEN

El presente estudio tuvo como objetivo determinar la viabilidad económica y financiera de la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019. El estudio se realizó bajo el enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, de nivel descriptivo, y cuyo tipo de estudio fue prospectivo, observacional, transversal y descriptivo. Se utilizó un cuestionario de 14 preguntas cerradas; la validación y confiabilidad del instrumento se realizó por juicio de expertos y el estadístico Alfa de Cronbach (0.89), respectivamente. El cuestionario fue aplicado a una muestra de estudio de 370 personas que viven en el distrito de Pillco Marca, el cual se determinó de manera probabilística intencional. Al análisis económico y financiero del proyecto se hallaron los valores VAN (VANE= S/. 3 455 389; VANF= S/. 3 878 465) mayores a 0, un valor TIR (TIRE=27,15%; TIRF=38,98%) mayor al COK y una relación B/C=1,35; por lo que se concluyó que, es viable económica y financieramente la implementación de un Centro de Atención Integral en el distrito de Pillco Marca, 2019.

Palabras clave: Implementación, económica, financiera, viabilidad, desarrollo social.

ABSTRACT

The objective of this study was to determine the economic and financial viability of the implementation of an Integrated Health Center for social development in the district of Pillco Marca, 2019. The study was carried out under the quantitative, non-experimental design, level descriptive, and whose type of study was prospective, observational, cross-sectional and descriptive. A questionnaire of 14 closed questions was used; The validation and reliability of the instrument was carried out by expert judgment and the Cronbach's Alpha statistic (0.89), respectively. The questionnaire was applied to a study sample of 370 people living in the district of Pillco Marca, which was determined in an intentional probabilistic manner. The economic and financial analysis of the project found the NPV values ($VANE = S / .3,455,389$, $VANF = S / .3,878,465$) greater than 0, a TIR value ($TIRE = 27.15\%$, $TIRF = 38, 98\%$) greater than COK and a B / C ratio = 1.35; Therefore, it was concluded that the implementation of a Comprehensive Care Center in the district of Pillco Marca, 2019, is economically and financially viable.

Keywords: Implementation, economic, financial, viability, social development.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN.....	iv
ABSTRACT	v
ÍNDICE	vi
Introducción	viii
CAPÍTULO I	1
DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	1
1.1 Fundamentación del problema de investigación	1
1.2 Justificación.....	2
1.3 Importancia o propósito	3
1.4 Limitaciones	3
1.5 Formulación del problema de investigación	4
1.6 Formulación de los objetivos	4
1.7 Formulación de las hipótesis	4
1.8 Variables	5
1.9 Operacionalización de variables	5
1.10 Definición de términos operacionales	5
CAPÍTULO II	7
MARCO TEÓRICO.....	7
2.1 Antecedentes	7
2.2 Bases teóricas.....	9
2.3 Bases conceptuales	18
CAPÍTULO III	26
METODOLOGÍA.....	26
3.1 Ámbito	26
3.2 Población	26
3.3 Muestra	26
3.4 Nivel y tipo de estudio	27
3.5 Diseño de investigación.....	27
3.6 Técnicas e instrumentos.....	27

3.7	Validación y confiabilidad del instrumento	27
3.8	Procedimiento	28
3.9	Tabulación.....	28
CAPÍTULO IV		29
RESULTADOS Y DISCUSIÓN		29
4.1	Análisis descriptivo	29
4.2	Análisis inferencial y contrastación de hipótesis	59
4.3	Discusión de resultados.....	60
4.4	Aporte de la investigación.....	63
CONCLUSIONES.....		64
RECOMENDACIONES O SUGERENCIAS		65
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		66
ANEXOS		70
Anexo 01		71
Matriz de consistencia.....		71
Anexo 02.....		72
Instrumento		72
Anexo 03.....		74
Validación del instrumento por jueces		74
NOTA BIOGRÁFICA		76

INTRODUCCIÓN

El área de la salud es muy importante para la sociedad puesto que la demanda de éste servicio es constante y va en aumento en relación al crecimiento de la población y de factores externos como: cambios ambientales, aparición de nuevas patologías etc.; la necesidad de la creación de centro médicos de servicios especializados en esta cabecera cantonal en una realidad presente. (Benites, 2012)

Pillco Marca es un distrito que se encuentra en constante crecimiento y que actualmente la población pillcomarquina presenta altos índices de morbilidad y que cada año viene en crecimiento, pese a contar en su jurisdicción un Centro de Salud I-3, la población señala que asiste en la mayoría de los casos a Centro Médicos Privados, debido a la atención rápida y especializada que maneja, por lo que se hace evidente la necesidad para esta población de contar con centros de salud privados que puedan abastecer sus necesidades de forma oportuna.

Es por ello, que en la necesidad de este suceso actual, se investigó la viabilidad de implementar una empresa que brinde servicios de salud a la población de Pillco Marca. Bajo esta perspectiva formulamos el siguiente problema: ¿Es viable económica y financieramente la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019?

El motivo por la que se desarrolló este estudio, fue para ampliar conceptos y conocimientos sobre la implementación de un Centro de Salud integrado, en beneficio de la salud de la población del distrito de Pillco Marca.

La investigación tuvo como el objetivo principal determinar la viabilidad económica y financiera de la implementación de un Centro de Salud integrado. Por consiguiente la hipótesis general que se determinó fue: Es viable económica y financieramente la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019.

Para el estudio, en su conjunto, se estableció el siguiente esquema: en el capítulo I, se plantea y formula el problema de investigación; del mismo modo, se considera los objetivos, hipótesis, la justificación, importancia y limitaciones. En el capítulo II, se desarrolla el Marco Teórico, sobre el que se desenvuelve el tema investigado. En el capítulo III, la metodología y las técnicas e instrumentos utilizados en la investigación. En el capítulo IV, se presenta los resultados con su respectivo análisis, tratamiento e interpretación. Finalmente se expone las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

CAPÍTULO I

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Fundamentación del problema de investigación

Los sitios de cuidados para la salud deben tener la posibilidad de prestar toda la atención requerida por la demanda poblacional. Estos centros pueden ser clínicas, hospitales, sedes ambulatorias y centros de salud integral. Es decir, un ambiente que abarque la salud de manera integral, que sea multidisciplinario.

En muchos centros públicos a nivel mundial existe una gran demanda, cada día más creciente con una capacidad insuficiente, es por ello que se impide que los pacientes sean tratados oportunamente y puedan sanar pronto.

Entre los factores que pueden influenciar el incremento de la demanda en los centros gratuitos son: el envejecimiento de la población, aumento poblacional, mayor número de inmigrantes, cambios epidemiológicos y exacerbación de la violencia. Por esa razón, hay otras sedes de asistencia médica a nivel mundial, que se encargan de aliviar las cargas de pacientes de los centros públicos (Sanidad, 2019).

El distrito de Pillco Marca, que posee una población estimada, según el último censo realizado en el año 2017, de 43 818 habitantes; se encuentra en el tercer lugar de los distritos con mayor caso de tuberculosis. (Red de Comunicación Regional, 2019)

Pillco Marca es uno de los tres distritos en que se detectaron mayores casos de SIDA a fines del año pasado, lo cual exige la intensificación de aplicación de medidas preventivas y abordaje a través centros especializados. Centros especializados o centros de salud integrada que no hay. (Diario El Siglo, 2018)

Si bien es cierto el distrito de Pillco Marca cuenta con el Centro de Salud Potracancha, el cual significa una ayuda y abordaje de la salud de sus pobladores; sin embargo, la creciente población de cada año, genera el aumento de la demanda de servicios, resultando limitada la satisfacción

de los usuarios, es por ello, la permanencia de altos índices de enfermedades transmisibles y degenerativas.

Por otro lado, el diario AHORA informó a fines del año pasado que: una investigación efectuada en el CLAS Pillco Marca dio como resultado la necesidad de adoptar medidas de prevención para evitar que continúe el deterioro de la salud mental, para lo cual existe la necesidad de trabajar con los niños y el entorno familiar y evitar que los niños y jóvenes caigan en la tentación de buscar otro tipo de personas que les atiendan a sus necesidades afectivas, producto de lo cual se producen abusos sexuales, embarazos indeseados o que caigan en las garras del alcoholismo, drogadicción, prostitución y otros males sociales que terminan de disgregar más a la familia, que se encuentra en crisis. Poniendo en riesgo el desarrollo integral de nuestra sociedad. (Diario Ahora, 2018)

En febrero de este año, el diario Perú 21, informó que el gobierno declara en emergencia 53 distritos de Arequipa y Huánuco por lluvias, noticia nada novedosa para nosotros, pues siempre y todos los años suceden catástrofes producto de las intensas lluvias. El distrito de Pillco Marca de unos de los declarados en emergencia, pues las lluvias y desastres viene afectando la vida y salud de su población (PERÚ 21, 2019). Dicho problema conlleva a la aparición de mosquitos, vectores, generando enfermedades metaxénicas en la zona, por ende, la demanda de servicios de salud por parte de los pobladores. Ahí radica la fundamentación de la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca el cual ayudará a preservar y mejorar la salud y calidad de vida de los pobladores.

1.2 Justificación

Con los resultados de la investigación se ampliaron los conceptos y conocimientos sobre la implementación de un Centro de Salud integrado, en beneficio de la salud de la población de Pillco Marca; así mismo, permitió conocer el desarrollo de un proyecto evaluando su sostenibilidad en el tiempo, su viabilidad. También proporcionó nuevas ideas y recomendaciones para futuros estudios e investigaciones.

Asimismo, permitió desarrollar y fomentar trabajos basados a mejorar la calidad de vida de nuestros hermanos huanuqueños, como es en el ámbito de salud, incluso innovando en otros campos, como industrial o empresarial.

A nivel metodológico, se utilizaron métodos y técnicas científicas para diseñar el instrumento con el cual se medirá la variable en estudio y de esa manera obtener una aproximación de la realidad, para dar respuesta confiable al objetivo propuesto del determinar la viabilidad económica y financiera de la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019.

1.3 Importancia o propósito

El presente estudio de investigación es importante para conocer la situación de salud del distrito de Pillco Marca y la demanda que la población hace en cuanto a sus padecimientos.

De la misma manera, permitió proyectar la tentativa de un proyecto mayor, como es la propuesta de implementar un Centro de Salud integrado, el cual ayudará y permitirá el desarrollo social del distrito de Pillco Marca. Proyecto al cual se le analizó su viabilidad económica y financiera para determinar su rentabilidad en el tiempo.

De esta manera, manifestamos la importancia de este estudio o proyecto, el cual, si resultase viable, nos proyectamos a un futuro no muy lejano, mejorar la calidad de vida de los ciudadanos de Pillco Marca a través del abarcamiento de su salud.

1.4 Limitaciones

La principal limitación de este estudio fue la predisposición de tiempo por parte del investigador para aplicar las encuestas a la muestra total. Sin embargo, la dedicación constante permitió culminar con el presente estudio.

1.5 Formulación del problema de investigación

1.5.1 Problema general

- ¿Es viable económica y financieramente la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019?

1.5.2 Problemas específicos

- ¿Cuál es la demanda actual para la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019?
- ¿Cuáles son los principales problemas de salud que afectan a la población del distrito de Pillco Marca, 2019?

1.6 Formulación de los objetivos

1.6.1 Objetivo general

- Determinar la viabilidad económica y financiera de la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019.

1.6.2 Objetivos específicos

- Analizar la demanda actual para la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019.
- identificar los principales problemas de salud que afectan a la población pillcomarquina y cómo estos inciden en la implementación de un Centro de Salud Integrado.

1.7 Formulación de las hipótesis

1.7.1 Hipótesis general

Hi: Es viable económica y financieramente la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019.

Ho: No es viable económica y financieramente la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019.

1.7.2 Hipótesis específicas

Hi₁: Existe una demanda actual para la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca.

Ho₁: No existe una demanda actual para la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019 no es alta.

Hi₂: Los principales problemas de salud demanda la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca.

Ho₂: Los principales problemas de salud no demanda la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca.

1.8 Variables

Variable 1: Viabilidad económica y financiera.

1.9 Operacionalización de variables

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MIDICIÓN
1: Viabilidad	Demanda	- Cantidad de servicios que requiere la población	Nominal
		- Población económicamente activa	
	Competencia	- N° de Centros de salud público	Nominal
		- N° de Centros de salud privado	
	Viabilidad económica - financiera	- VAN	Ordinal
		- TIR	
- Costo/Beneficio			

1.10 Definición de términos operacionales

Demanda

Necesidad de una población determinada.

Competencia

Disputa en la promoción del servicio de una empresa.

Viabilidad económica y financiera

Rentabilidad en tiempo futuro.

Centro de Salud integrado

Institución prestadora de salud integral.

Centro de Salud público y privado

Institución prestadora de salud del estado y sector privado, respectivamente.

VAN y TIR

Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR), ambos parámetros utilizados para calcular la viabilidad del proyecto.

Costo

Inversión para generar un servicio.

Beneficio

La recompensa de un trabajo.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

Internacionales

Álvarez (2012), realizó una investigación donde analizó la viabilidad para la creación de una clínica de atención médica privada en la región oriental de la provincia de Cartago para el año 2013. De los resultados, se evidencia que 91.941 personas no están utilizando los servicios públicos, esto representa el 63% de la población del cantón central de Cartago, por lo que los servicios privados abastecen las necesidades de la mayoría de la población. Esto justifica la necesidad de implementar un centro médico privado en la provincia de Cartago, donde el total de gastos de operación corresponden al 51% del ingreso anual esperado, los costos de inversión representan el 7% del ingreso anual bruto. Lo que indica una ganancia bruta del 42%. En conclusión, es viable la apertura de una clínica médica en la región oriental de la provincia de Cartago para el año 2013.

Sánchez (2018), realizó un estudio donde analizó la viabilidad de su implementación de acuerdo con la metodología ONUDI para determinar rentabilidad del proyecto y el inversionista. El resultado arrojó que el 47% de la población encuestada representa el grupo de edad entre los 30 y 39 años, y muestra la preferencia hacia la compra y/o consumo frecuente de café gourmet con un 33%, así como la tendencia del consumidor a utilizar café instantáneo en lugar de café molido, siendo este último un 20,62%. Por otro lado, dentro de los elementos de selección al momento de comprar un café, es el parámetro sabor, que con un 70,10 % impera en la toma de decisión del cliente. Para este caso en particular, dentro de los hábitos de consumo se identificaron personas que toman café principalmente en el desayuno, sin embargo, un porcentaje importante, son considerados heavy consumers, con un 37,11%. Concluyó que el

proyecto es viable desde los hallazgos en los estudios sectoriales, de mercado, técnico, ambiental, organizacional y legal.

Nacionales

Zapata (2017), realizó un estudio donde determinó la viabilidad para la implementación de la franquicia de belleza Montalvo Spa en el distrito de Pariñas – Talara – 2017. De los resultados se encontró que, el 100% de mujeres demuestra aceptación a la idea de implementar una franquicia de Montalvo Spa en Pariñas, reflejando que existe un gran porcentaje de personas con disposición a utilizar los servicios de la franquicia. Concluyó que, existe viabilidad de mercado para la implementación de la franquicia de belleza Montalvo Spa en el distrito de Pariñas – Talara – 2017.

Arévalo (2014), realizó un estudio donde analizó la viabilidad para la creación de un centro de estimulación temprana para niños de 0 a 3 años. De los resultados se observa que, las madres de familia consideran apropiado la existencia de un centro de estimulación temprana en la ciudad de Talara, eligiendo los servicios de desarrollo de lenguaje, consultorio psicológico y escuela de padres y considerando como aspecto más importante la atención profesional garantizada. Concluyó que la propuesta planteada es viable.

Núñez y Farro (2018), realizaron un estudio donde realizaron el análisis económico – financiero de la distribuidora. De los resultados, se obtuvo un VAN de S/. 115,119.20, una TIR de 79.94 % y un B/C de 2.1571. Concluyó que la empresa tuvo potencial para mantener sus beneficios y capacidad financiera óptima que le posibilita asumir un financiamiento para la adquisición de activo fijo, siendo viable la inversión mediante el leasing.

Locales

Hecha las revisiones bibliográficas de las universidades nacionales y privadas de la ciudad de Huánuco, se ha verificado que no existen estudios relacionados al tema de investigación.

2.2 Bases teóricas

VIABILIDAD

Rodríguez y Motta (2017), mencionan en su estudio de investigación a la viabilidad como aquel que resulta útil para evaluar la posible ampliación o expansión de un negocio ya existente; consiste en la recopilación, análisis y evaluación de diferentes tipos de información con el propósito de determinar si se debe establecer o no una empresa que conlleve riesgos económicos. Los propósitos básicos de un estudio de viabilidad son: demostrar la viabilidad del negocio a inversionistas, dueños e instituciones financieras y estimar el posible rendimiento o ganancia económica de una iniciativa empresarial.

Del mismo modo, la página Retos en Supply Chain, menciona a la viabilidad como aquello que sirve identificar objetivos y aspectos críticos de un proyecto, además de ayudar a identificar una gama de alternativas y soluciones posibles a problemas por adelantado. Por lo tanto, no sólo se considera una herramienta crucial para ayudar a un equipo a decidir qué solución es más factible de implementar, sino que es el mejor seguro para la cuenta de resultados.

A continuación, expone los elementos del estudio de viabilidad.

Elementos de un estudio de viabilidad

1. **Alcance del proyecto:** el primer paso es definir claramente el problema u oportunidad de negocio que debe abordarse. El alcance del proyecto tiene que ser definitivo y directo, aunque no hay que olvidarse de definir también las partes del negocio que se verían afectadas directa o indirectamente (como participantes del proyecto o los usuarios finales). Cuanta mejor sea la definición del alcance, mayor la precisión que se logrará con el estudio de viabilidad.
2. **Análisis:** a partir de esta evaluación se pueden descubrir las fortalezas y debilidades del enfoque actual. Llevar a cabo un análisis sirve para identificar los pros y los contras del sistema / producto actual y puede ahorrar mucho dinero y tiempo.
3. **Requisitos:** tendrán que quedar definidos en función del objetivo que persiga el proyecto.

4. **Enfoque:** llegados a este punto, es necesario elegir la solución o el plan de acción recomendados para cumplir con los requisitos. Pueden considerar varias alternativas, aunque habrá que terminar escogiendo la que representa la solución más práctica y viable que no es otra que la que mejor cumple con los requisitos.
5. **Evaluación:** este elemento permite examinar la relación coste – efectividad del enfoque seleccionado y el coste total estimado del proyecto.
6. **Revisión:** todos los elementos anteriores se ensamblan en un estudio de viabilidad, que debe someterse a una revisión formal. Este paso permite verificar la precisión del estudio y tomar una decisión acerca del proyecto. Completada esta etapa, el estudio será aprobado, rechazado o quedará sujeto a revisión.

Tipos de viabilidad

Ortiz menciona los tipos de viabilidad y sus características conceptuales. Se exponen a continuación.

- Conceptual

Es necesario realizar un análisis crítico y exhaustivo de las fortalezas y debilidades de la idea. En general, para ser exitoso un nuevo negocio debe:

- ✓ Suplir una necesidad del mercado.
- ✓ Poder obtener en un tiempo razonable los permisos para operar.
- ✓ Ofrecer un producto o servicio que presente una ventaja diferencial en relación a sus competidores.
- ✓ Requerir una inversión de capital inicial al alcance del proponente.

- Operacional

De igual manera, se deberá evaluar objetivamente los siguientes aspectos relacionados a la operación y administración del negocio propuesto:

- ✓ Recursos humanos: ¿Posee el proponente la capacidad técnica y gerencial en el área de negocio?
- ✓ Infraestructura disponible: ¿Existe la disponibilidad de los servicios y otros suministros?

- ✓ Capacidad tecnológica: ¿La tecnología a utilizarse ha sido comprobada comercialmente?
- ✓ Requisitos legales: ¿Puede razonablemente cumplirse con los requisitos legales que impone el gobierno? ¿Cuál será el efecto en los costos del proyecto?
- ✓ Salud y tiempo disponible: ¿Tiene usted buena salud, dispone de tiempo para atender el negocio y cuenta con el apoyo incondicional y compromiso de su familia?

- **De mercado**

El análisis de mercado es probablemente el componente más importante en el proceso de determinar la viabilidad del negocio. El análisis de mercado para propósitos de determinar la viabilidad deberá incluir como mínimo:

- ✓ Un estimado del mercado potencial & se refiere a la cantidad total de su producto o servicio que puede ser vendido en su área de mercado.
- ✓ La participación proyectada en el mercado: es el porcentaje del mercado potencial a ser capturado o que razonablemente puede ser capturado por su empresa.
- ✓ Las proyecciones de ventas: representan la base del análisis financiero.

- **Económica**

El análisis financiero para determinar viabilidad económica conllevará usualmente los siguientes pasos:

- ✓ Análisis de las fuentes y usos de los fondos & provee un desglose partida por partida de la inversión inicial requerida para poder establecer la empresa.
- ✓ Proyecciones de ingresos y gastos y flujo de efectivo: estas se preparan usualmente a tres años con sus respectivas notas explicativas. Típicamente las cifras se presentan por mes para el primer año y por trimestre para el segundo o tercer año. Junto con el análisis de las fuentes y usos de los fondos estas representan la información financiera que con mayor detalle evaluará la institución financiera.

- ✓ Análisis del punto de empate: permite determinar el nivel de ventas que se requiere para cubrir todos los gastos de la empresa y tener una ganancia de cero.
- ✓ Estimación del período de repago: se define como el tiempo requerido para recobrar la inversión inicial, dado el nivel de ingreso neto proyectado.
- ✓ Estimación del rendimiento sobre la inversión o "Return on Investment": representa la tasa de ganancias en relación con el capital invertido, expresada en términos porcentuales. Por ejemplo, si una cuenta de ahorro paga 4% de interés ese será su rendimiento si se escogiera esta opción de inversión. La verdad es que para propósitos de evaluación de un negocio esta tasa debe ser comparada con el promedio de la industria y con otras alternativas de inversión disponibles.

- **Técnica**

- ✓ Estar completa y clara la situación a transformar por el proyecto.
- ✓ Estar identificadas las causas que generaron el problema.
- ✓ Conocer cuáles son los efectos negativos y positivos que son generados por las causas.
- ✓ El objetivo se relacione con los objetivos y lineamientos del plan de desarrollo.
- ✓ El logro del objetivo se pueda medir.
- ✓ Las metas son coherentes con relación a la situación y al objetivo.
- ✓ Las cifras y parámetros presentados con la información están correctos.
- ✓ Analizar si la alternativa seleccionada es la más apropiada.
- ✓ Las dimensiones, especificaciones técnicas y demás características son correctas.
- ✓ Las actividades y elementos que conforman la alternativa son suficientes y necesarias.
- ✓ Las actividades y componentes se pueden cuantificar y valorar.
- ✓ El tiempo considerado para cada actividad es razonable.
- ✓ La estructura de costos está completa y es clara.
- ✓ Los componentes del proyecto están ordenados.

- ✓ No se excluye ninguna actividad
- ✓ El costo total de la alternativa es razonable.
- **Ambiental**
 - ✓ Si el proyecto requiere licencia ambiental, exigir su presentación.
 - ✓ Si el proyecto tiene algún impacto negativo y/o positivo sobre los recursos naturales, identificarlo y cuantificar su impacto. Además, la presencia del impacto negativo y la mitigación es la que puede poner en riesgo la viabilidad del proyecto.
 - ✓ Identificar dentro del proyecto las medidas de prevención, mitigación o compensación coherentes con los impactos (negativos).
- **Institucional**
 - ✓ El mecanismo de ejecución del proyecto sea claro y garantice su correcta ejecución.
 - ✓ La entidad ejecutora está en capacidad de aplicar el mecanismo de ejecución.
 - ✓ El personal y el apoyo logístico del proyecto sea el suficiente, necesario y tenga disponibilidad.
 - ✓ La entidad operadora está en capacidad técnica y financiera para operar el proyecto.
- **Socioeconómico**
 - ✓ Las estimaciones de los beneficios económicos del proyecto hayan sido estimadas adecuadamente.
 - ✓ Los costos financieros del proyecto hayan sido estimados adecuadamente.
 - ✓ La relación beneficio - costo es favorable.
 - ✓ Los indicadores utilizados sean adecuados, pertinentes y medibles.

VIABILIDAD ECONÓMICA

Wikipedia menciona lo siguiente respecto a la viabilidad económica:

La viabilidad económica de un proyecto, es determinada por la diferencia entre el costo y beneficio del mismo. El de la viabilidad económica pretende determinar la racionalidad de las transferencias desde este punto de vista. Para ello es necesario definir el coste de la

solución óptima, entendiendo por tal la que minimiza el coste de satisfacción de todas las demandas a partir de las fuentes identificadas en los análisis anteriores, comprobar que ese coste es compatible con la racionalidad económica de la solución mediante el correspondiente análisis coste-beneficio y, por último, verificar que las demandas a satisfacer presentan capacidad de pago suficiente para afrontar el coste unitario resultante.

En muchas ocasiones, los recursos de los que se dispone para evaluar la viabilidad económica vienen determinados por los que produce el propio sistema, proyecto o idea que se está evaluando, por lo que en realidad se lleva a cabo un análisis de rendimiento o rentabilidad interna. Para ello se enfrenta lo que se produce con lo que se gasta, en términos económicos. Para que este nuevo proyecto, sistema o idea goce de plena viabilidad, debe cumplir con los requisitos establecidos al momento de hacer el estudio y complementarlo con la necesidad a ser cumplida o llevada a cabo. Debe cumplir con los objetivos que se establecen, que sea coste eficiente y debe sobrepasar en calidad, cantidad y otros aspectos relacionados a sistemas actuales.

VIABILIDAD FINANCIERA

Valenzuela, menciona lo siguiente:

Con la evaluación se podrá identificar, valorar y comparar entre sí los montos económicos de las distintas alternativas, de tal manera que se pueda tomar la decisión más acertada. Dentro de los rubros más relevantes de la evaluación de proyectos, se encuentran los aspectos económico-financieros, que como indica Gallardo (2002), “constituyen una parte medular del estudio de factibilidad de un proyecto de inversión y en la mayoría de el caso de su viabilidad depende que el empresario decida llevar a cabo su implementación, o bien que el intermediario financiero decida otorgar un crédito. Su objetivo consiste en determinar la viabilidad financiera que tiene el proyecto en términos de la recuperación del capital invertido, de la capacidad de pago de los créditos y de conocer y ponderar los efectos que esto tendría sobre la liquidez, el rendimiento y el riesgo de la empresa.

Existen algunas técnicas analíticas para la evaluación financiera de proyectos de inversión, entre las que destacan son el cálculo del Valor Presente Neto (VPN), Tasa Interna de Rendimiento (TIR) y el Índice de Rentabilidad (IR). Con esta metodología, se podrá identificar con mayor claridad, cuál de las alternativas de inversión resulta más favorable y bajo qué condiciones se realizarían, en caso de que después de ver los resultados del análisis se determine si se acepta o se rechaza el proyecto.

- **Valor Presente Neto (VPN)**

Duque (citado por Valenzuela, 2018), quien refiere que "el Valor Presente Neto (VPN) es una herramienta que sirve como indicador para medir y determinar la viabilidad de una inversión o un proyecto en términos de rentabilidad y ganancia, el cual proporciona a partir de su análisis un marco de referencia para la toma de decisiones. Se obtiene restando el monto inicialmente invertido con el valor presente de los flujos que es proyectan a recibir en el futuro. Su análisis es trascendental porque permite hacer comparaciones claras entre la inversión a realizar y los flujos de dinero que producirá en el futuro. Utilizando este análisis se logrará conocer cuál es el rendimiento mínimo que se debe ganar sobre un proyecto o la compra de un activo par ano alterar la sostenibilidad de la empresa y sus finanzas, o bien para disminuir el riesgo de no perder la inversión.

- **Tasa Interna de Rendimiento (TIR)**

Pacheco (citado por Valenzuela, 2018) que manifiesta que: "Consiste en encontrar la tasa de descuento de los flujos de efectivo contables que, al sumarles y restarles la inversión, queda un flujo de efectivo contable a valor presente igual a cero. Se pueden dar dos definiciones de la tasa de interna de rendimiento: en primer término, podemos decir que constituye la tasa de interés a la cual debemos descontar los flujos de efectivo generados por el proyecto mediante su vida económica para que éstos se igualen con la inversión; es la tasa máxima que estaríamos dispuestos a pagar a quien nos financia el proyecto, considerando que también se recupera la inversión".

- Índice de Rentabilidad (IR)

Emery (citado por Valenzuela, 2018), menciona que: “Otro método ajustado por el valor del dinero en el tiempo que puede servir para evaluar proyectos de presupuesto de capital es el índice de rentabilidad, o relación beneficio-costos, como también se le conoce. El IR de un proyecto es igual al valor presente de los flujos de efectivo futuros dividido entre la inversión inicial”.

Después de presentar las definiciones, queda más claro que el análisis financiero de un proyecto de inversión implica utilizar metodologías efectivas que permitan tomar decisiones enfocadas a dirigir el rumbo de la compañía y para tener una apreciación más correcta de la situación presente, ya que se convierten en información útil para tomar decisiones informadas, es decir, con bases claras.

OFERTA

El precio es una de las condiciones fundamentales que determina el nivel de oferta de un determinado bien en un mercado. La relación entre el precio de un bien y la cantidad ofrecida de éste se puede ver gráficamente a través de la curva de oferta. La forma típica de esta curva se presenta a continuación.

La pendiente de la curva de oferta, al igual que en la curva de demanda, es un punto importante a analizar. Esta pendiente determina cómo aumenta o disminuye la oferta ante una disminución o un aumento del precio del bien. Esta es la “elasticidad” de la curva de oferta. La ley de la oferta establece que, ante un aumento en el precio de un bien, la oferta que exista de ese bien va a ser mayor; es decir, los productores de bienes y servicios tendrán un incentivo mayor para ofrecer sus productos en el mercado durante un periodo, puesto que obtendrán mayores ganancias al hacerlo.

Interrelación con la demanda

En los mercados, los compradores reflejan sus deseos en la demanda y los vendedores buscan obtener ganancias al ofrecer productos que los consumidores o compradores estén buscando; es decir, que estén demandando. Esta demanda y oferta de mercancías actúan como fuerzas que permiten determinar los precios con los cuales se

intercambian las mercancías. Si asumimos que los dos gráficos anteriores corresponden a la curva de demanda y la curva de oferta de un mismo bien, podríamos superponer ambas curvas en un solo gráfico y encontrar que éstas se intersectan en un punto. Este punto es conocido como el punto de equilibrio del mercado para el bien bajo estudio. En este punto, tanto compradores como vendedores están de acuerdo en la cantidad que se compra o se vende, así como en el precio (Banrepcultural, 2017).

DEMANDA

La demanda se define como el total de los bienes y/o servicios que pueden ser consumidos por uno o más consumidores de un mercado, a los distintos precios en que estos bienes sean ofertados. Es también la acción de compra de los consumidores cuando buscan satisfacer sus necesidades mediante los bienes disponibles en el mercado.

La demanda forma parte de uno de los dos términos de la famosa “ley de la oferta y la demanda”, según la cual se rige el sistema de asignación de precios de un mercado determinado, en el que existen productores que ofrecen bienes y servicios, y consumidores deseosos de obtenerlos. Estas leyes están determinadas por una relación de mutua afectación entre la oferta y la demanda, que también se conoce como las “leyes del mercado” o la “mano invisible del mercado”.

Características de la demanda

1. Ley de la demanda: establece una relación negativa entre la magnitud de la demanda de un bien y el precio que éste recibe en el mercado. Así, mientras más cueste un bien o un servicio, menor tenderá a ser su demanda; y por las mismas razones a medida que un bien o servicio sea altamente demandado, su precio tenderá a elevarse.

2. Tipos de demanda

Demanda agregada: Compuesta por consumos e inversiones globales, representa el total del gasto de una economía durante un período específico de tiempo.

Demanda derivada: Consecuencia de otro tipo de demanda, o de las condiciones en que ésta se produzca.

Demanda interna: Suma del consumo en los sectores públicos y privados de un mismo país.

Demanda exterior: Necesidad de bienes de un país que proviene del mercado internacional o de otro país diferente.

Demanda de mercado: Representa la totalidad de los bienes que puede consumir un mercado en las diversas manifestaciones.

Sobredemanda: Exceso de demanda de un bien o servicio que provoca una congestión o incapacidad de satisfacerla en su totalidad.

Elasticidad de la demanda: Es decir, no es continua y uniforme, sino que cambia en el tiempo.

Factores que determinan la demanda: Condiciones puntuales del mercado, estacionalidad u la tendencia.

Variaciones de la demanda: Aleatoria y cíclica.

Demandantes y oferentes: Son exactamente los consumidores y los que ofrecen dichos bienes y servicios.

Curva de la demanda: Representada mediante gráfico que permite visualizar la tendencia al alza o a la baja del consumo.

La demanda y oferta: Si la demanda de un bien o servicio es la cantidad que los consumidores requieren, entonces la oferta es la cantidad de este bien que está disponible en el mercado.

En cualquier análisis económico de un mercado específico, la demanda es considerada como uno de los factores iniciales para el entendimiento de las dinámicas comerciales que lo integran (Enciclopedia de Características, 2017).

2.3 Bases conceptuales

VIABILIDAD

Según Florencia Ucha (2014) define la viabilidad como relevancia de llevar a cabo un proyecto, un plan o misión se trata la cosa, porque justamente refiere a la probabilidad que existe de llevar aquello que se pretende o planea a cabo, de concretarlo efectivamente, es decir, cuando algo dispone de viabilidad es porque podrá ser llevado a buen puerto casi seguro.

Méndez (2019), plantea las interrogantes ¿qué hay que considerar para garantizar la viabilidad? ¿Cuáles son los factores que contribuyen a saber si el beneficio superará el posible impacto ambiental o social que puedan tener?

Analizó que, todos los proyectos, grandes y pequeños, tendrían que ser evaluados desde varios puntos de vista: el social, con el propósito de revisar si en la zona hay grupos vulnerables, el índice de desarrollo humano de la población, el impacto que provocan en las comunidades, directa o indirectamente, afectadas y beneficiadas; el económico, para analizar la rentabilidad del proyecto, tomando en consideración el costo frente a los beneficios de la inversión; el componente financiero, para acreditar su factibilidad con el financiamiento público o privado, o ambos en el corto y largo plazo, hasta la conclusión de la obra, a fin de garantizar que no quede interrumpida por falta de capital; el técnico, para revisar su factibilidad en términos estrictamente vinculados con la obra y su ejecución; el ambiental cada vez más valorado, con el propósito de evaluar el impacto al medio ambiente, logrando que sea sostenible con un equilibrio entre lo social, ambiental y económico y, en su caso, precisar las medidas de mitigación.

Pero existe un factor o componente que, aunque a veces parece subestimado, en los hechos se ha evidenciado como determinante y es la negociación con los propietarios de la tierra. La experiencia indica que se aprueba el proyecto, se prevé su inicio, pero el análisis de los derechos de propiedad en el área de interés o no se completa o ni siquiera parece haber sido tomado en cuenta (Méndez.Lara, 2019).

Principales beneficios de determinar la viabilidad de un proyecto

Los principales beneficios de hacer este análisis son:

- Cercar las diversas alternativas que presenta.
- Identificar una razón válida para desarrollar el proyecto.
- Conseguir mejores resultados mediante la evaluación de distintos parámetros.
- Conseguir una claridad que dé lugar a una mayor rentabilidad de la inversión

- Lo que busca la viabilidad de un proyecto es garantizar que este sea técnicamente factible, económicamente justificable y totalmente legal (Equipo Editorial, 2019).

VAN

El valor actual neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. También se conoce como Valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN).

Para ello trae todos los flujos de caja al momento presente descontándolos a un tipo de interés determinado. El VAN va a expresar una medida de rentabilidad del proyecto en términos absolutos netos, es decir, en nº de unidades monetarias (euros, dólares, pesos, etc).

Fórmula del valor actual neto (VAN)

Se utiliza para la valoración de distintas opciones de inversión. Ya que calculando el VAN de distintas inversiones vamos a conocer con cuál de ellas vamos a obtener una mayor ganancia.

F_t = son los flujos de dinero en cada periodo t

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

I_0 = es la inversión realiza en el momento inicial ($t = 0$)

n = es el número de periodos de tiempo

k es el tipo de descuento o tipo de interés exigido a la inversión

El VAN sirve para generar dos tipos de decisiones: en primer lugar, ver si las inversiones son efectuables y, en segundo lugar, ver qué inversión es mejor que otra en términos absolutos. Los criterios de decisión van a ser los siguientes:

- **VAN > 0:** El valor actualizado de los cobros y pagos futuros de la inversión, a la tasa de descuento elegida generará beneficios.
- **VAN = 0:** El proyecto de inversión no generará ni beneficios ni pérdidas, siendo su realización, en principio, indiferente.

- **VAN < 0:** El proyecto de inversión generará pérdidas, por lo que deberá ser rechazado.

Como cualquier métrica e indicador económico, el valor actual neto presenta unas ventajas y desventajas que se presentan a continuación:

Ventajas del valor actual neto

El VAN tiene varias ventajas a la hora de evaluar proyectos de inversión, principalmente que es un método fácil de calcular y a su vez proporciona útiles predicciones sobre los efectos de los proyectos de inversión sobre el valor de la empresa. Además, presenta la ventaja de tener en cuenta los diferentes vencimientos de los flujos netos de caja.

Desventajas del valor actual neto

Pero a pesar de sus ventajas también tiene algunos inconvenientes como la dificultad de especificar una tasa de descuento la hipótesis de reinversión de los flujos netos de caja (se supone implícitamente que los flujos netos de caja positivos son reinvertidos inmediatamente a una tasa que coincide con el tipo de descuento, y que los flujos netos de caja negativos son financiados con unos recursos cuyo coste también es el tipo de descuento (Velayos-Morales, 2017).

TIR

Existen varias herramientas para evaluar la rentabilidad de un proyecto. El método del VAN (Valor Actual Neto) es la herramienta más segura, pero existen otras alternativas, entre las que destaca la regla de la TIR.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

$$C_0 + \frac{C_1}{(1 + TIR)} + \frac{C_2}{(1 + TIR)^2} + \frac{C_3}{(1 + TIR)^3} + \dots + \frac{C_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

Como en general C_0 es negativo (por ser una inversión) y, C_1, C_2, \dots, C_n ; son positivos, la TIR resulta ser la tasa que hace a la suma de los flujos de caja positivos (descontados con la TIR) igual a la inversión

hoy. Equivalentemente, la TIR es la tasa que hace que el VAN sea igual a cero.

Encontrar la TIR muchas veces no es algo sencillo algebraicamente ya que requiere resolver una ecuación polinómica de grado alto.

Regla de la TIR

En general, si la TIR es mayor que la tasa de descuento del proyecto, el proyecto tendrá VAN positivo. Es por esto que la regla de la TIR recomienda hacer un proyecto si su TIR es mayor a su tasa de descuento r .

Lamentablemente, hay algunos casos en que la regla de la TIR puede llevar a una decisión de inversión equivocada o simplemente es difícil de aplicar. Por ejemplo:

- Dependiendo del orden y los signos de los flujos, existen casos donde aun cuando la TIR es mayor que la tasa de descuento, el proyecto no es rentable.
- En algunos casos la TIR no existe, esto es raro pero posible. El ejemplo más simple es un proyecto con flujos netos siempre positivos.
- Podrían existir varias TIR para un mismo proyecto. Esto suele suceder en proyectos donde hay reinversiones importantes después de haber recibido flujos positivos por algunos períodos.

En la práctica, se suele utilizar conjuntamente el VAN y la TIR para tomar decisiones de inversión. El VAN da una medida del beneficio neto que se obtendrá al realizar el proyecto, mientras que la TIR es un indicador de la rentabilidad del proyecto (Reyes, 2019).

DEMANDA

Colaboradores de WIKIPEDIA (2019), mencionan que:

“La demanda puede ser definida como la cantidad de bienes y servicios que son adquiridos por consumidores a diferentes precios, a una unidad de tiempo específica (un día, un mes, un año, etc) ya que sin un parámetro temporal no podemos decir si una cantidad de demanda crece o decrece”.

“Cuando una persona elige comprar algún bien, para cumplir sus necesidades, lo hace de manera consiente en base a sus criterios

tanto objetivos como subjetivos; estas condiciones se modifican acorde al nivel educativo y socioeconómico, sexo, edad, entre otros factores”.

En relación con la elasticidad, la demanda se divide en tres tipos:

- Elástica, cuando la elasticidad de la demanda es mayor que 1, la variación de la cantidad demandada es porcentualmente superior a la del precio.
- Inelástica, cuando la elasticidad de la demanda es menor que 1, la variación de la cantidad demandada es porcentualmente inferior a la del precio.
- Elasticidad unitaria, cuando la elasticidad de la demanda es 1, la variación de la cantidad demandada es porcentualmente igual a la del precio.

Demanda Independiente es aquella que se genera a partir de decisiones ajenas a la empresa, por ejemplo: la demanda de productos terminados acostumbra a ser externa a la empresa, en el sentido en que las decisiones de los clientes no son controlables por la empresa (aunque sí pueden ser influidas). También se clasificaría como demanda independiente la correspondiente a piezas de recambio.

Demanda dependiente. Es la que se genera a partir de decisiones tomadas por la propia empresa, ("Master Production Schedule"), por ejemplo: aún si se pronostica una demanda de 100 coches para el mes próximo (demanda independiente) la Dirección puede determinar fabricar 120 este mes, para lo que se precisaran 120 carburadores, 120 volantes, 480 ruedas, etc. La demanda de carburadores, volantes, ruedas es una demanda dependiente de la decisión tomada por la propia empresa de fabricar 120 coches (Wikipedia, 2019).

Variaciones que afectan la demanda

- Cantidad de dinero: Mayor dinero, mayor circulación, mayor demanda.
- Renta Ingresos
- Población. Según el aumento o disminución varía.
- Precios: Mayor precio, menor demanda.

COSTO-BENEFICIO

Es un estudio del retorno, no sólo financiero de nuestras inversiones, sino también de aspectos sociales y medioambientales de lo que el proyecto tiene alguna o toda influencia; es decir, es una técnica para evaluar los resultados del esfuerzo invertido.

La relación costo-beneficio (B/C), conocida también como índice neto de rentabilidad, es un cociente que se obtiene al dividir el Valor Actual de los Ingresos totales netos o beneficios netos (VAI) entre el Valor Actual de los Costos de inversión o costos totales (VAC) de un proyecto.

$$B/C = VAI / VAC$$

Según el análisis de costo-beneficio, un proyecto será rentable cuando la relación costo-beneficio es mayor que la unidad.

Para seguir con el análisis, conviene utilizar una herramienta de gestión de costes y tener en cuentas las distintas fases:

- Identificación de cobros y pagos a precio de mercado.
- Correcciones por transferencias, en donde tendremos en cuenta el carácter fiscal y, las subvenciones y transferencias públicas.
- Costes y beneficios externos que no se han tenido en cuenta. Este paso es uno de los más complicados, porque muchas veces resulta casi imposible atribuir un valor monetario al impacto ambiental de un determinado proyecto.
- Determinación de los 'precios sombra', o costes y beneficios sociales. Se transforman las especificaciones de nuestro proyecto, como barreras arancelarias o mano de obra con sueldos determinados, fuera de los precios de mercado. Representa el costo oportunidad de producir o consumir un bien o producto.
- Tasa de descuento social, en la que determinaremos el momento en el que comprobaremos la rentabilidad mínima de un proyecto. Ya que no todos los productos de consumo tienen una satisfacción inmediata. Algunos, sólo pasado un tiempo comienzan a dar beneficios sociales y económicos.
- Valoración final: Antes de comparar entre las alternativas o inversiones analizadas, debemos homogeneizar los flujos de caja

de todas ellas. Se pueden emplear métodos de valoración con VAN y TIR (Sinnaps, 2019).

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 **Ámbito**

La investigación se realizó en la región Huánuco, distrito de Pillco Marca, con una extensión 68.74 km², situada en la parte centro – oriental del departamento de Huánuco. Pillco Marca tiene un clima templado y cálido, con una temperatura promedio de 20°C y precipitaciones entre 500 y 1200 mm/año. Pillco Marca se encuentra a 9° 57' 42" de latitud sur y 76° 14' 49" de longitud oeste; mientras que su altitud promedio es de 1 930 msnm.

3.2 **Población**

La Población estuvo constituida por todos los civiles de la capital del distrito de Pillco Marca, Cayhuayna, registrado en el último censo nacional del año 2017, siendo un total de 17 447 habitantes. Finalmente se consideró a las personas comprendidas de los 15 años en adelante, siendo un total de 12 017 personas.

3.3 **Muestra**

La muestra se determinará de manera probabilística y mediante la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 pqN}{(N - 1)E^2 + Z^2 pq}$$

Dónde:

N = Total de la población (12 017)

Z = Nivel de confianza 1.96 (seguridad 95%).

p = Proporción esperada de éxitos (en este caso = 0.5).

q= Proporción estimada de fracasos (0.5).

E= Error (5%).

Reemplazando datos, se tiene:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (12\ 017)}{(0.05)^2 (12\ 017-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = 370$$

$$\mathbf{n = 370}$$

3.4 Nivel y tipo de estudio

La presente investigación es de nivel descriptivo, en la que se describió la variable: “Viabilidad económica y financiera”

El estudio es de tipo observacional debido a que no existió manipulación de la variable, prospectivo porque se desarrolló en el tiempo presente, transversal ya que la medición fue en una sola ocasión y descriptivo porque describe una sola variable.

3.5 Diseño de investigación

nA ----- 0

Observación de la variable en una muestra

3.6 Técnicas e instrumentos

Técnica

La técnica utilizada fue la encuesta.

Instrumentos

El instrumento utilizado fue el cuestionario, el cual constó de 14 preguntas que ayudó a medir la variable de estudio y lograr los objetivos.

3.7 Validación y confiabilidad del instrumento

El instrumento se validó por Juicio de Expertos, quienes coincidieron en la calificación como excelente con respecto a su relevancia, coherencia, suficiencia y claridad.

La confiabilidad del instrumento se realizó con el estadístico Alfa de Cronbach cuyo valor obtenido fue de 0,88; indicando fuerte confiabilidad interna del instrumento.

Tabla 1

Estadística de fiabilidad

Fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N° de elementos
0,89	14

3.8 Procedimiento

- Identificada la muestra se procedió a aplicar las encuestas a los pobladores de Cayhuayna, distrito de Pillco Marca, quienes desarrollaron la encuesta en un lapso de tiempo aproximado de 15 minutos. Así mismo, se usó la internet para obtener los costos de la implementación del Centro de Salud integrado y las guías técnicas.
- Los datos obtenidos de la encuesta fueron tabulados y procesados con el SPSS versión 25 y obtener los resultados descriptivos e inferenciales.

3.9 Tabulación

Para el procesamiento de datos y análisis de los resultados del presente trabajo de investigación se utilizó el paquete estadístico SPSS versión 25. La estadística descriptiva (tablas, cuadros, gráficos). Se determinó la viabilidad económica y financiera de la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Análisis descriptivo

Análisis del perfil del cliente y la demanda:

Tabla 1. Intervalo de edad del cliente en el distrito de Pillco Marca, 2019.

Intervalo de edad	N	%
18 a 24 años	40	10,8
25 a 34 años	75	20,3
35 a 44 años	115	31,1
45 a 59 años	85	23,0
60 a más años	55	14,9
TOTAL	370	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los ciudadanos de Pillco Marca. (Anexo 02)

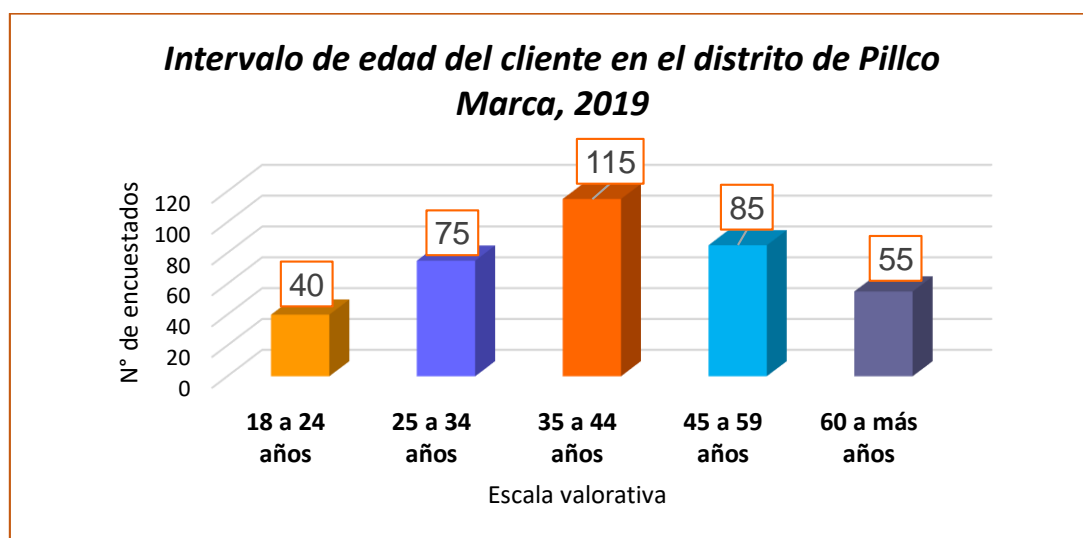


Figura 1. Intervalo de edad del cliente en el distrito de Pillco Marca, 2019.

ANÁLISIS

En la tabla se observa que del 100% (370) de los encuestados; el 31,1% (115) manifiestan tener entre 35 a 44 años, el 23,0 % (85) manifiesta tener entre 45 a 59 años, el 20,3%(75) manifiesta tener entre 25 a 34 años, el 14,9% (55) manifiesta tener más de 60 años y el 10,8%(40) manifiesta tener entre 18 y 24 años.

Tabla 2. Grado de instrucción del cliente en el distrito de Pillco Marca, 2019.

Grado de instrucción	N	%
Primaria completa	195	52,7
Secundaria completa	100	27,0
Estudio superior	75	20,3
TOTAL	370	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los ciudadanos de Pillco Marca. (Anexo 02)

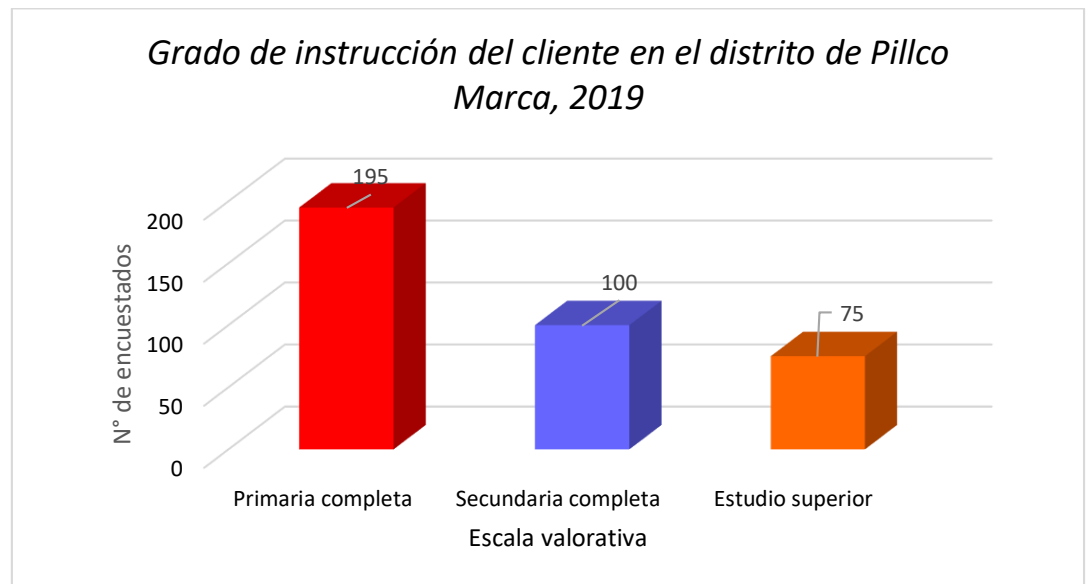


Figura 2. Grado de instrucción del cliente en el distrito de Pillco Marca, 2019.

ANÁLISIS

En la tabla se observa que del 100% (370) de los encuestados; el 52,7% (195) manifiesta que ha estudiado primaria completa, 27,0%(100) ha estudiado secundaria completa, y el 20,3% (75) manifiesta tener estudios superiores.

Tabla 3. Familiar o persona enferma en la casa del cliente en el distrito de Pillco Marca, 2019.

Familiar o persona enferma en casa del cliente	N	%
Si	265	71,6
No	105	28,4
TOTAL	370	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los ciudadanos de Pillco Marca. (Anexo 02)

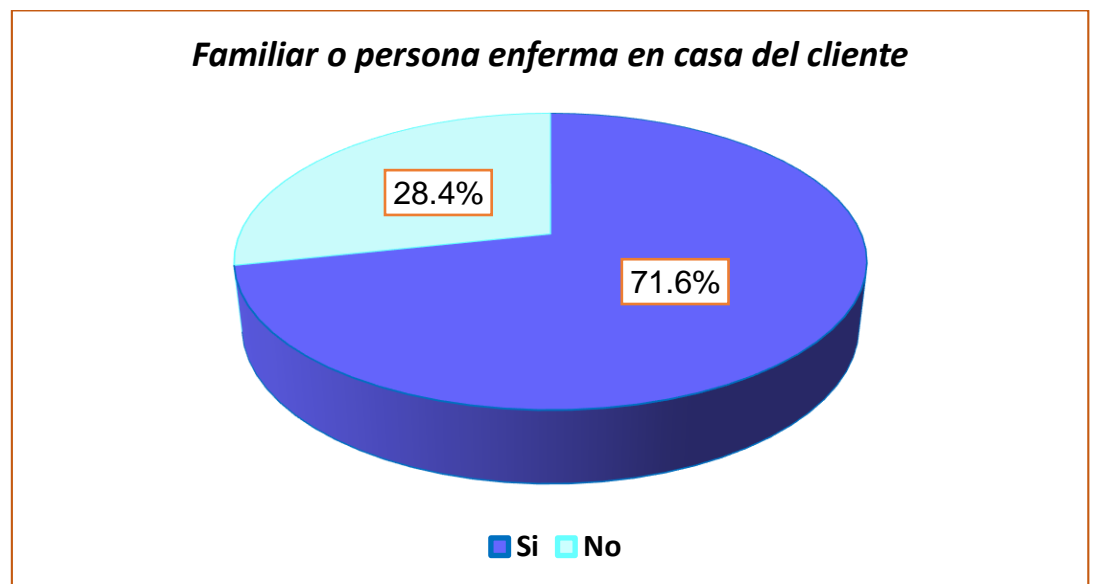


Figura 3. Familiar o persona enferma en la casa del cliente en el distrito de Pillco Marca, 2019.

ANÁLISIS

En la tabla se observa que del 100% (370) de los encuestados; el 71,6% (265) manifiesta que tiene un familiar o persona enferma en casa, mientras que el 28,4% (105) manifiesta no tener ningún familiar o persona enferma en casa.

Tabla 4. Número de personas enfermas en la casa del cliente en el distrito de Pillco Marca, 2019.

Número de personas enfermas en casa del cliente	N	%
Uno	250	67,6
Dos o más	120	32,4
TOTAL	370	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los ciudadanos de Pillco Marca. (Anexo 02)

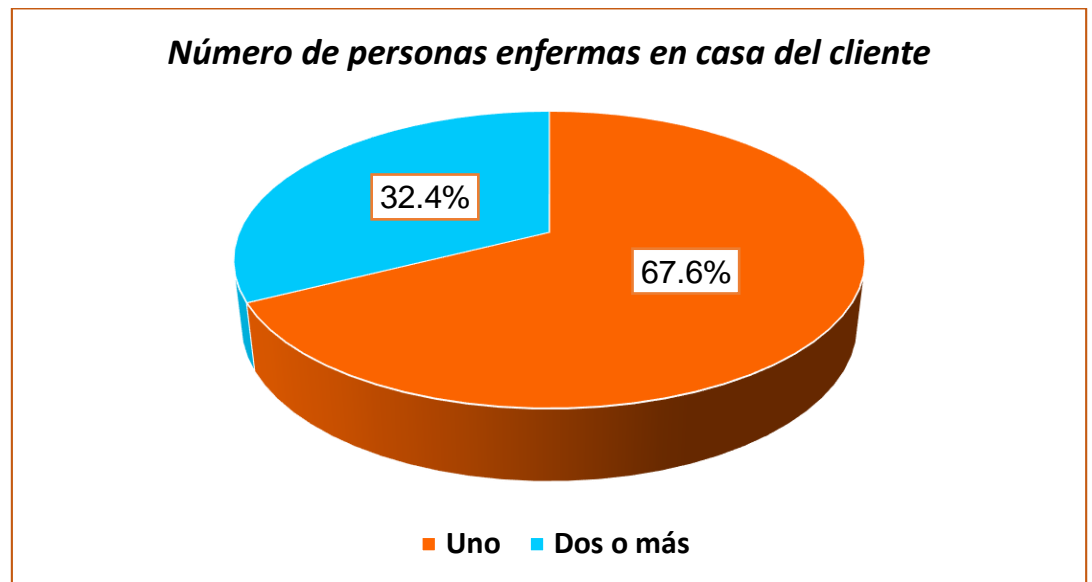


Figura 4. Número de personas enfermas en la casa del cliente en el distrito de Pillco Marca, 2019.

ANÁLISIS

En la tabla se observa que del 100% (370) de los encuestados; el 67,6% (250) manifiesta que tiene un familiar enfermo en casa, mientras que el 32,4% (120) manifiesta tener más de dos familiares en casa.

Tabla 5. Familiar del cliente del distrito de Pillco Marca que haya asistido al médico en el último mes.

Familiar del cliente del distrito de Pillco Marca que haya asistido al médico en el último mes	N	%
Si	280	75,7
No	90	24,3
TOTAL	370	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los ciudadanos de Pillco Marca. (Anexo 02)

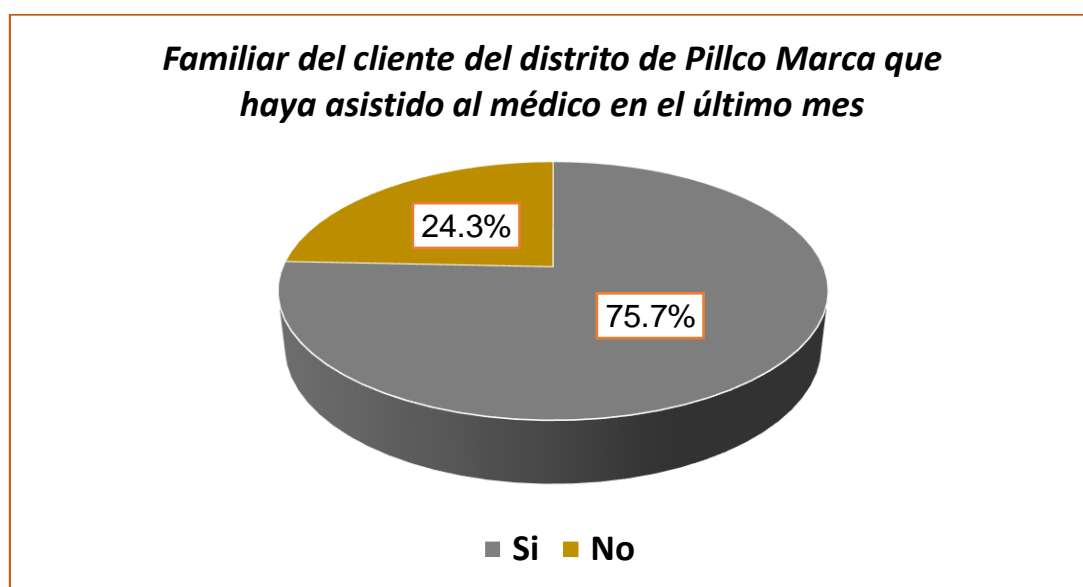


Figura 5. Familiar del cliente del distrito de Pillco Marca que haya asistido al médico en el último mes.

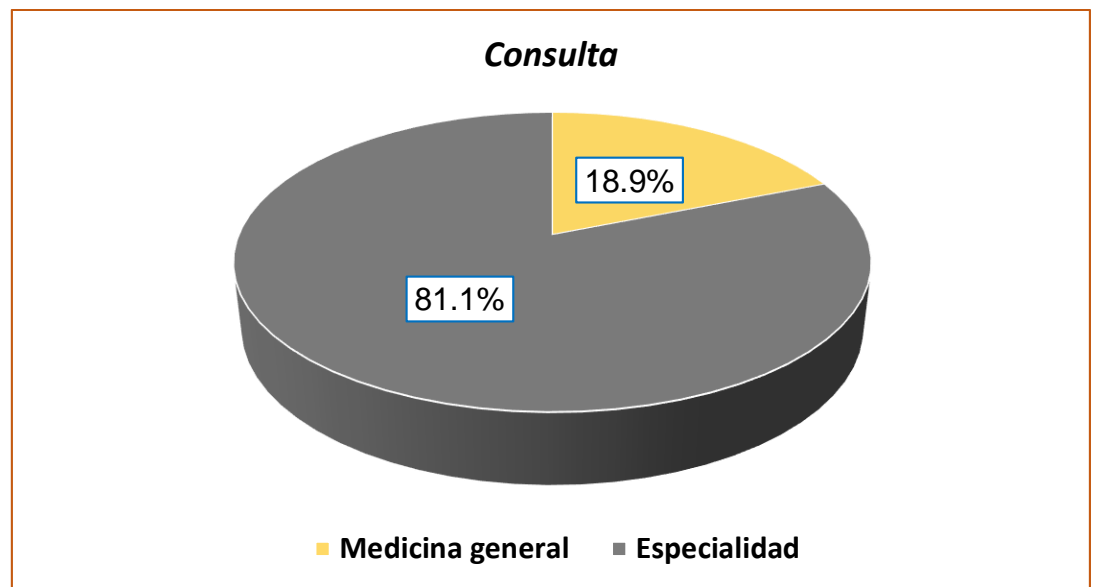
ANÁLISIS

En la tabla se observa que del 100% (370) de los encuestados; el 75,7%(280) manifiesta que en el último mes su familiar ha asistido al Centro de Salud, mientras que el 24,3% (90) manifiesta no haber asistido al Centro de Salud en este último mes.

Tabla 6. Consulta del familiar del cliente de Pillco Marca, 2019.

Consulta	N	%
Medicina general	70	18,9
Especialidad	300	81,1
TOTAL	370	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los ciudadanos de Pillco Marca. (Anexo 02)

**Figura 6.** Consulta del familiar del cliente de Pillco Marca, 2019.

ANÁLISIS

En la tabla se observa que del 100% (370) de los encuestados; el 81,1%(300) manifiesta requerir de alguna especialidad al momento de la consulta, mientras que el 18,9% (70) manifiesta requerir solo de medicina general en la consulta realizada.

Tabla 7. Frecuencia con la que acude el cliente de Pillco Marca, a un centro de salud.

Frecuencia de asistencia a un Centro de Salud	N	%
Quincenal	30	8,1
Mensualmente	80	21,6
Cada 2 o 3 meses	200	54,1
Algunas veces	60	16,2
TOTAL	370	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los ciudadanos de Pillco Marca. (Anexo 02)

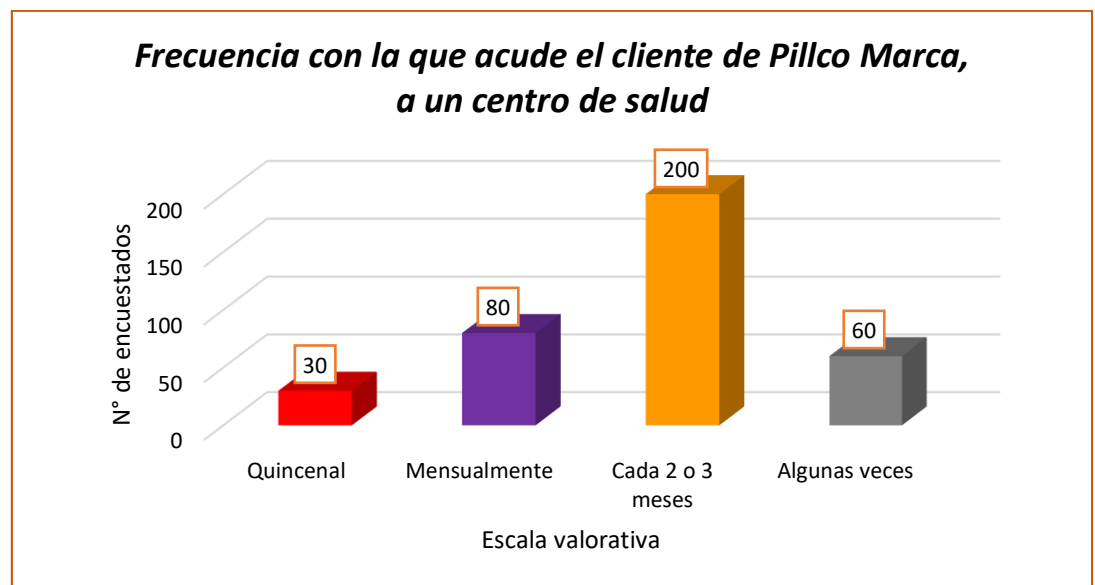


Figura 7. Frecuencia con la que acude el cliente de Pillco Marca, a un centro de salud.

ANÁLISIS

En la tabla se observa que del 100% (370) de los encuestados; el 54,1%(200) manifiesta acudir cada 2 o 3 meses al Centro de Salud, el 21,6%(80) manifiesta acudir al Centro de Salud cada mes, el 16,2%(60) manifiesta asistir al Centro de Salud algunas veces y el 8,1%(30) manifiesta acudir al Centro de Salud de manera quincenal.

Tabla 8. Lugar de chequeo o evaluación de la salud del cliente de Pillco Marca, 2019.

Lugar de chequeo o evaluación de la salud del cliente	N	%
Centro de Salud Privado	270	73,0
Centro de Salud Público	100	27,0
TOTAL	370	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los ciudadanos de Pillco Marca. (Anexo 02)

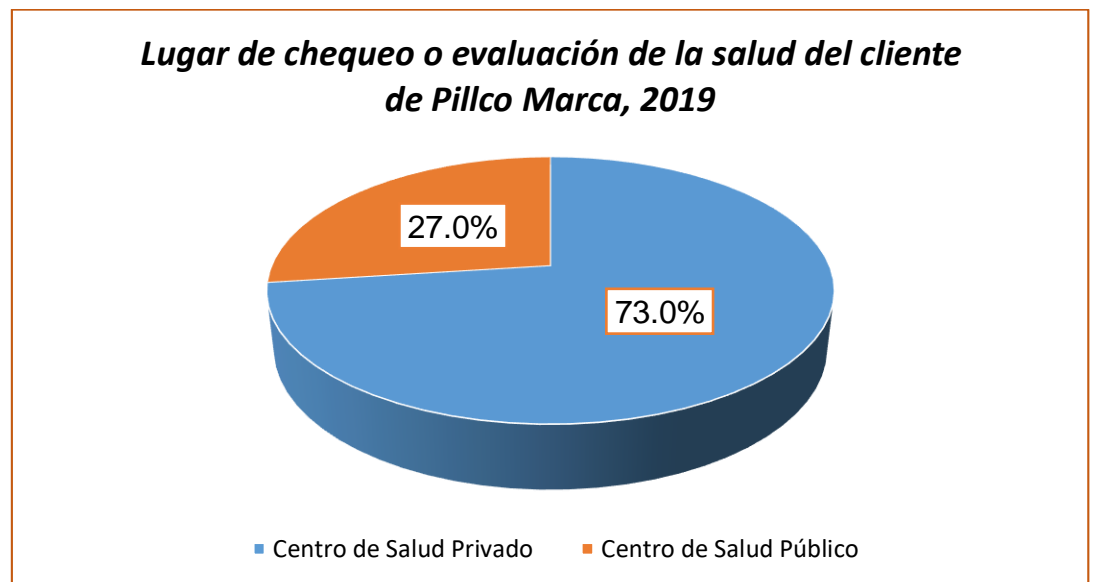


Figura 8. Lugar de chequeo o evaluación de la salud del cliente de Pillco Marca, 2019.

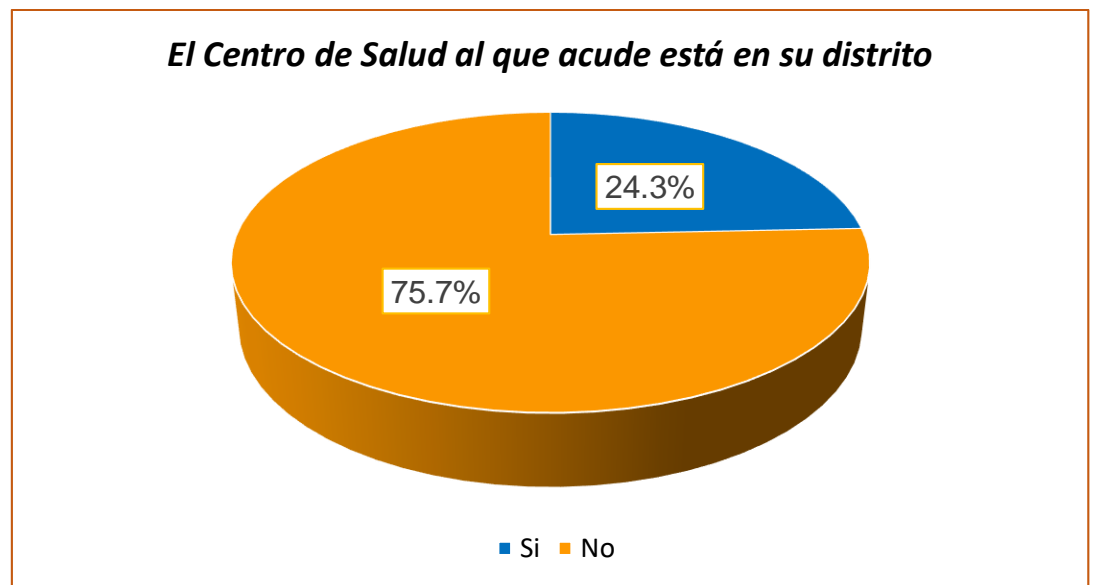
ANÁLISIS

En la tabla se observa que del 100% (370) de los encuestados, el 73,0%(270) manifiesta asistir a un Centro de Salud privado mientras que, el 27,0% (100) manifiesta acudir a un Centro de Salud público para evaluar o chequear su salud.

Tabla 9. El Centro de Salud al que acude está en su distrito.

El Centro de Salud al que acude está en su distrito	N	%
Si	90	24,3
No	280	75,7
TOTAL	370	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los ciudadanos de Pillco Marca. (Anexo 02)

**Figura 9.** El Centro de Salud al que acude está en su distrito.

ANÁLISIS

En la tabla se observa que del 100% (370) de los encuestados; el 75,7% (280) realiza la evaluación de su salud en otro distrito, mientras que el 24,3% (90) realiza la evaluación de su salud en el distrito de Pillco Marca.

Tabla 10. Conocimiento de algún Centro de Salud Integrado en el distrito de Pillco Marca.

Conocimiento de algún Centro de Salud Integrado en el distrito de Pillco Marca	N	%
Si	0	0,0
No	370	100,0
TOTAL	370	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los ciudadanos de Pillco Marca. (Anexo 02)

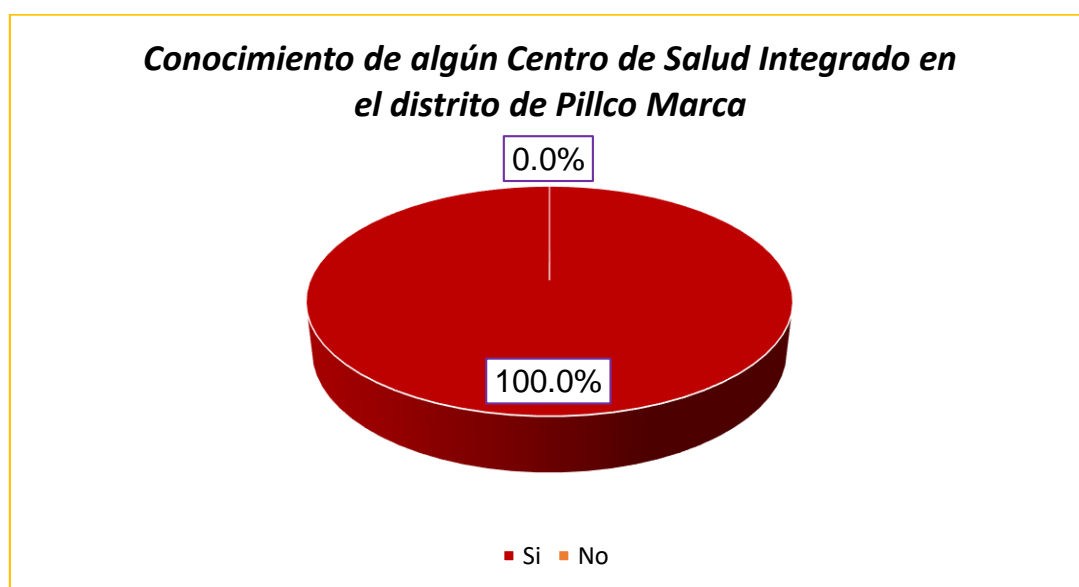


Figura 10. Conocimiento de algún Centro de Salud Integrado en el distrito de Pillco Marca.

ANÁLISIS

En la tabla se observa que el 100% (370) de los encuestados no tienen conocimiento de algún Centro de Salud Integrado en el distrito de Pillco Marca.

Tabla 11. Considera apropiado la implementación de un Centro de Salud Integrado en el distrito de Pillco Marca.

Considera apropiado la implementación de un Centro de Salud Integrado en el distrito de Pillco Marca	N	%
Si	370	100,0
No	0	100,0
TOTAL	370	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los ciudadanos de Pillco Marca. (Anexo 02)

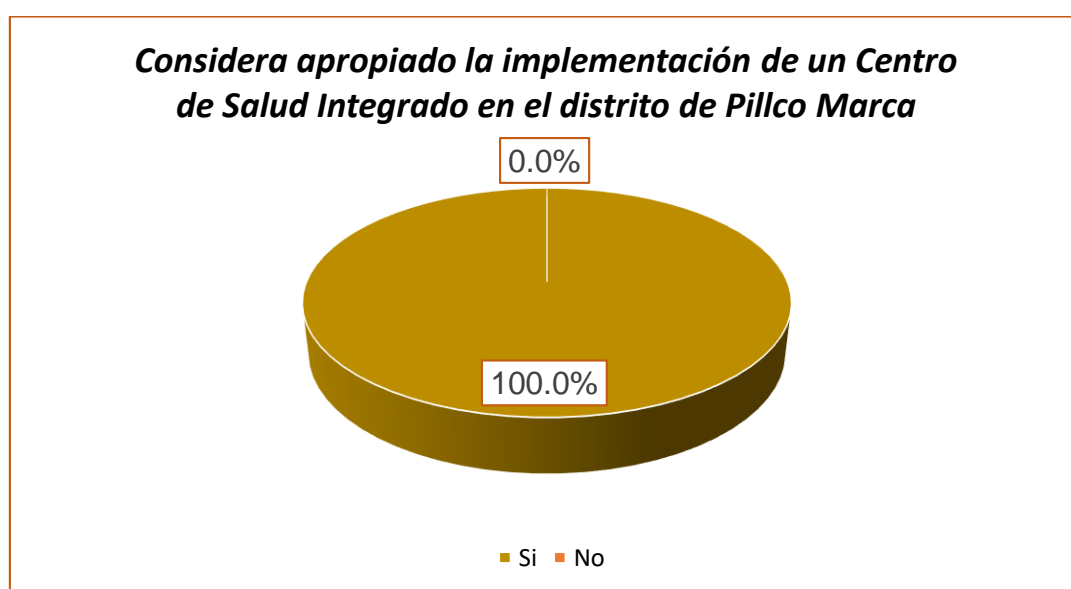


Figura 11. Considera apropiado la implementación de un Centro de Salud Integrado en el distrito de Pillco Marca.

ANÁLISIS

En la tabla se observa que el 100% (370) de los encuestados consideran apropiado la implementación de un Centro de Salud Integrado en el distrito de Pillco Marca.

Tabla 12. Importancia de un Centro de Salud Integrado en el distrito de Pillco Marca.

Importancia de un Centro de Salud Integrado en el distrito de Pillco Marca	N	%
Si	370	100,0
No	0	0,0
TOTAL	370	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los ciudadanos de Pillco Marca. (Anexo 02)

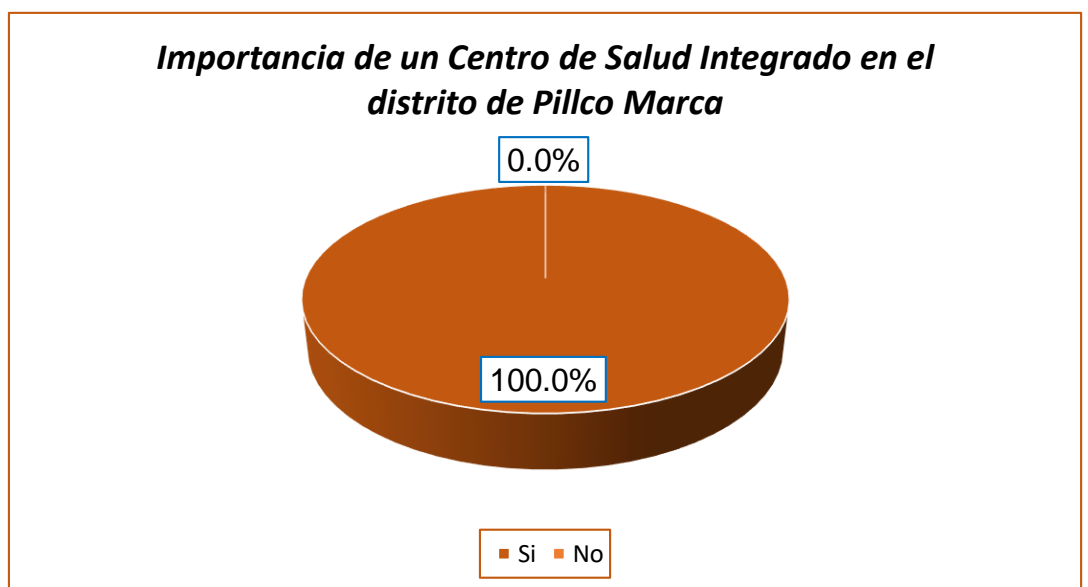


Figura 12. Importancia de un Centro de Salud Integrado en el distrito de Pillco Marca.

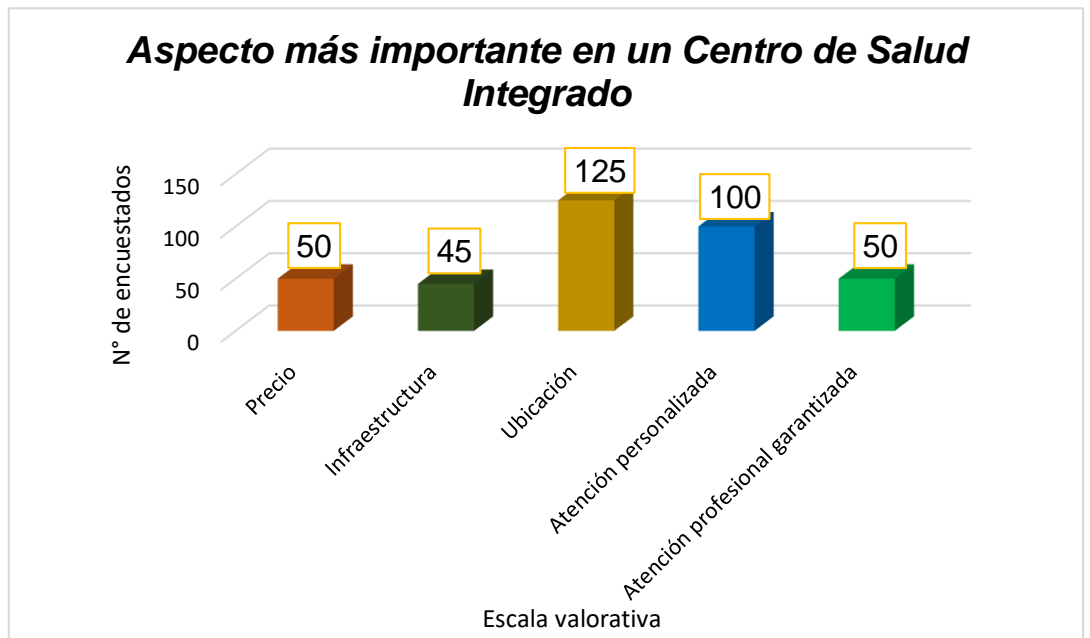
ANÁLISIS

En la tabla se observa que el 100% (370) de los encuestados manifiestan que es importante contar con un Centro de Salud Integrado en el distrito de Pillco Marca.

Tabla 13. Aspecto más importante en un Centro de Salud Integrado.

Aspecto más importante en un Centro de Salud Integrado	N	%
Precio	50	13,5
Infraestructura	45	12,2
Ubicación	125	33,8
Atención personalizada	100	27,0
Atención profesional garantizada	50	13,5
TOTAL	370	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los ciudadanos de Pillco Marca. (Anexo 02)

**Figura 13.** Aspecto más importante en un Centro de Salud Integrado.

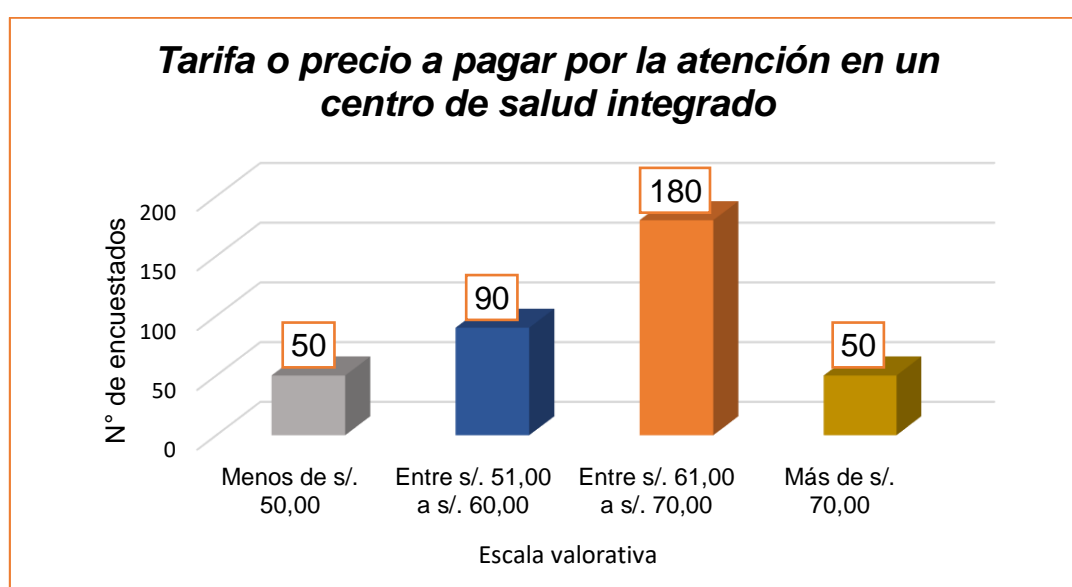
ANÁLISIS

En la tabla se observa que del 100% (370) de los encuestados; en el primer lugar el 33,8% (125) manifiesta que la ubicación es el aspecto más importante de un centro de Salud Integral, en segundo y tercer lugar el 13,5% (50) de los clientes manifiesta que el precio y la atención profesional garantizada es el aspecto más importante, y en cuarto lugar el 12,2% (45) manifiesta que la infraestructura es el aspecto más importante.

Tabla 14. Tarifa o precio a pagar por la atención en un Centro de Salud Integrado.

Tarifa o precio a pagar por la atención en un Centro de Salud Integrado	N	%
Menos de s/. 50,00	50	13,5
Entre s/. 51,00 a s/. 60,00	90	24,3
Entre s/. 61,00 a s/. 70,00	180	48,6
Más de s/. 70,00	50	13,5
TOTAL	370	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los ciudadanos de Pillco Marca. (Anexo 02)

**Figura 14.** Tarifa o precio a pagar por la atención en un Centro de Salud Integrado.

ANÁLISIS

En la tabla se observa que del 100% (370) de los encuestados, el 48,6% (180) dijo que pagaría entre s/.61,00 a s/.70,00 por la atención en un Centro de Salud Integrado, el 24,3% (90) manifiesta que pagaría entre s/.51,00 a s/.60,00 por la atención, mientras que el 13,5% (50) de los clientes manifiestan pagaría menos de s/.50,00 y más de s/.70,00 por la atención brindada..

Tabla 15. Total de atendidos según etapa de vida en el Centro de Salud Potracancho, 2018.

Atendidos según etapa de vida	N	%
Niño	3 391	25,5%
Adolescente	1 299	9,8%
Joven	3 442	25,8%
Adulto	4 315	32,4%
Adulto mayor	869	6,5%
TOTAL	13 316	100.0%

Fuente: DIRESA HCO – OITE – 2018.

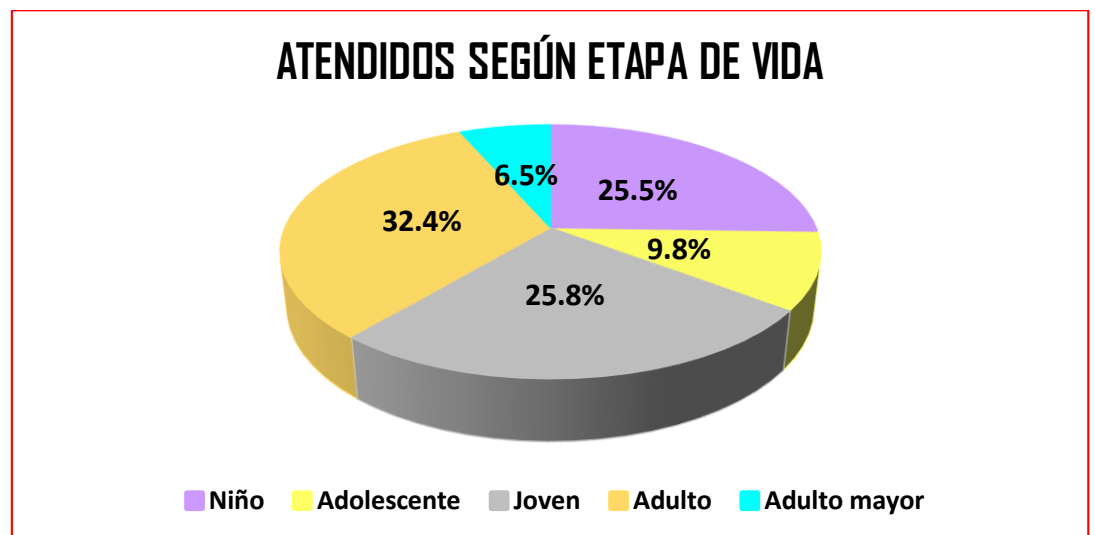


Figura 15. Total de atendidos en el Centro de Salud Potracancho, 2018.

ANÁLISIS

Los resultados de la tabla 15, sobre los atendidos en el Centro de Salud Potracancho, se observa un total de 13 316 atendidos, de los cuales en mayor porcentaje se encuentra la etapa de vida adulto, con un 32,4% (4 315) de atendidos, la etapa de vida joven con un 25,8% (3 442) de atendidos, y la etapa de vida niño con un 25,5% (3 391) de atendidos. Las etapas de vida, adolescente y adulto mayor, representan el 9,8% (1299) y 6,5% (869) del total de atendidos, siendo las cifras con menor porcentaje.

Tabla 16. Total de atenciones según etapa de vida en el Centro de Salud Potracancho, 2018.

Atenciones según etapa de vida	N	%
Niño	61297	35,5%
Adolescente	13883	8,0%
Joven	42497	24,6%
Adulto	45225	26,2%
Adulto mayor	9980	5,8%
TOTAL	172 882	100.0%

Fuente: DIRESA HCO – OITE – 2018.

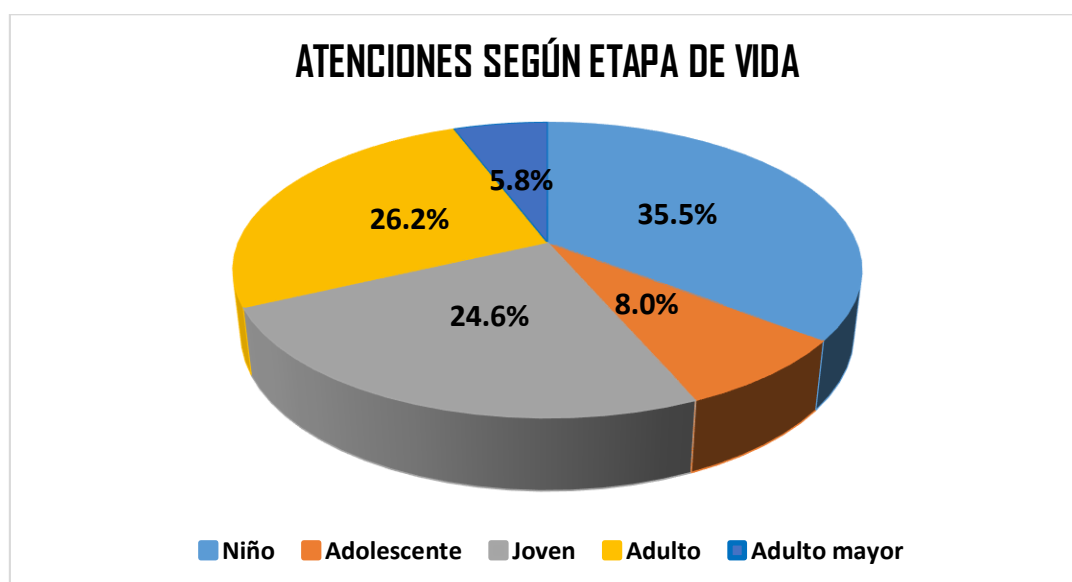


Figura 16. Total de atenciones en el Centro de Salud Potracancho, 2018.

ANÁLISIS

Los resultados de la tabla 16, sobre las atenciones en el Centro de Salud Potracancho, se observa un total de 172 882 atenciones, de los cuales en mayor porcentaje se encuentra la niño, con un 35,5% (61 297) de atenciones, la etapa de vida adulto con un 26,2% (45 225) de atenciones, y la etapa de vida joven con un 24,6% (42 497) de atenciones. Las etapas de vida, adolescente y adulto mayor, representan el 8,0% (13 883) y 5,8% (9 980) del total de atenciones, siendo las cifras con menor porcentaje.

Análisis de la competencia u oferta que brinda la competencia:**A. Centros Médicos Públicos**

La zona del distrito de Pillco Marca está bajo el servicio estatal del Ministerio de Salud a través del Centro de Salud Potracancho, encargado de prestar atención del I y II nivel a la ciudadanía pillcomarquina.

El Centro de Salud Potracancho es un área desarrollado de tal forma que en la actualidad brinda los servicios de Emergencia, Tópico, Neonatología, Obstétrico, Sala de partos, CRED, ESNI, PROMSA, EVA, PAM, PCT, Planificación familiar, Psicología, Odontología y Medicina general. Los servicios antes mencionados desarrollan sus servicios gracias a la actuación del personal profesional con el que cuenta el Centro de Salud Potracancho, entre ellos, Lic. Enfermeras, Obstetras, Médico Cirujano, Cirujano dentista, Auxiliar de enfermería y Lic. en Psicología.

Cabe recalcar que el Centro de Salud Potracancho es una micro red de nivel I-3, y su instancia mayor es la Red Huánuco.

B. Centros Médicos Privados

Tras una amplia investigación, no figura en el distrito de Pillco Marca ningún Centro Médico o institución privada que brinde servicios de salud.

Identificación de los principales problemas médicos que afectan a la población del distrito de Pillco Marca:

Para poder orientar los servicios de salud hacia las mayores necesidades de la población meta es necesario establecer las enfermedades más frecuentes por las que consultan los usuarios pillcomarquinos en el centro de salud de Potra Cancha u otros establecimientos.

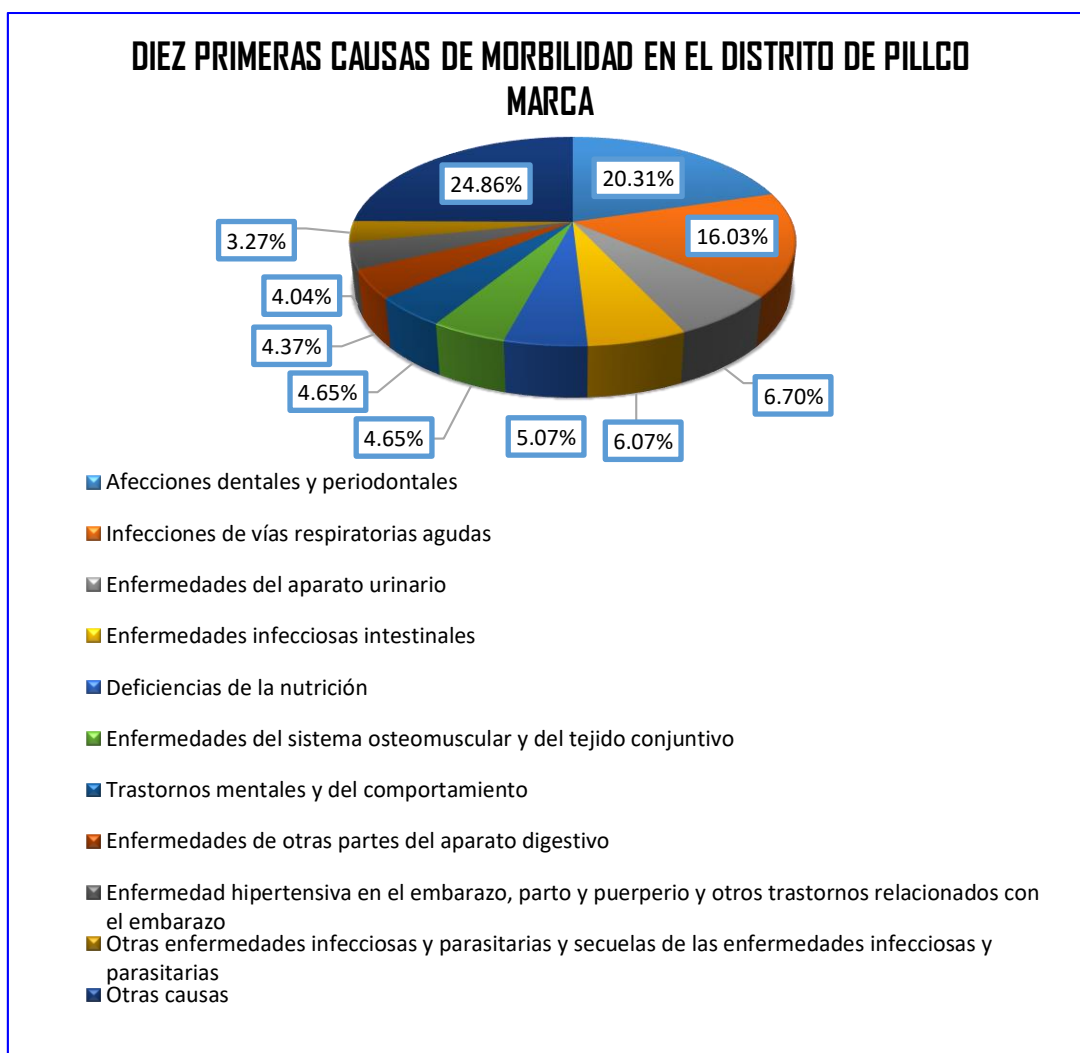
La OMS (2018) define enfermedad como “Alteración o desviación del estado fisiológico en una o varias partes del cuerpo, por causas en general conocidas, manifestada por síntomas y signos característicos, y cuya evolución es más o menos previsible”.

Tabla 17. Diez primeras causas de morbilidad en el distrito de Pillco Marca.

Nº ORDEN	CAUSAS	Nº CASOS	%
1	Afecciones dentales y periodontales	3412	20,31
2	Infecciones de vías respiratorias agudas	2693	16,03
3	Enfermedades del aparato urinario	1126	6,70
4	Enfermedades infecciosas intestinales	1019	6,07
5	Deficiencias de la nutrición	851	5,07
6	Enfermedades del sistema osteomuscular y del tejido conjuntivo	781	4,65
7	Trastornos mentales y del comportamiento	781	4,65
8	Enfermedades de otras partes del aparato digestivo	734	4,37
9	Enfermedad hipertensiva en el embarazo, parto y puerperio y otros trastornos relacionados con el embarazo	678	4,04
10	Otras enfermedades infecciosas y parasitarias y secuelas de las enfermedades infecciosas y parasitarias	549	3,27
LAS DEMAS CAUSAS		4176	24,86
TOTAL DE CAUSAS		16800	100,00

Fuente: DIRESA HCO – OITE – 2017.

Gráfica 17. Diez primeras causas de morbilidad en el distrito de Pillco Marca.



Fuente: DIRESA HCO – OITE – 2017.

ANÁLISIS

En la tabla 17, se observa que el primer tipo de enfermedad con más casos son las afecciones dentales y periodontales con un 20,31% (3412), el segundo lugar lo ocupa las infecciones de vías respiratorias agudas con un 16,03% (2693), el tercer lugar lo ocupa las enfermedades del aparato urinario con un 6,70% (1126), la cuarta enfermedad con más casos son las enfermedades infecciosas intestinales con un 6,07% (1019) y el quinto lugar lo ocupan las deficiencias de la nutrición con un 5,07% (851).

Análisis de los requerimientos técnicos y legales para la implementación de un centro médico de atención:

Los requerimientos técnicos y legales para implementar un centro médico consisten en todos los requisitos de estructura y acondicionamiento del establecimiento para optar por la autorización estatal para el funcionamiento de este.

A nivel nacional los establecimientos comerciales que brindan servicios de salud requieren de autorización por parte de los municipios correspondientes y del ministerio de salud del área donde se ubicará el centro médico.

1. Permiso de Funcionamiento Municipal

En Costa Rica la autorización para el funcionamiento de los establecimientos de salud es brindada básicamente por el Ministerio de Salud. A nivel de las municipalidades el único requisito establecido es el —uso de suelosll, este consiste en una autorización extendida por los municipios en donde se hace constar que el terreno o el edificio en donde se pretende implementar el centro médico son aptos para brindar servicios de salud.

Para este documento se debe presentar una copia del plano catastro del terreno y una semana después se entrega la respuesta por parte de la municipalidad para presentar este documento ante el Ministerio de Salud como uno de los requisitos de habilitación. Las municipalidades no participan directamente en los permisos de funcionamiento de los centros de salud.

2. Permisos sanitarios de funcionamiento del Ministerio de Salud

El Ministerio de Salud es el órgano rector de salud del Perú, por lo tanto debe velar por la buena atención de la salud de los habitantes, tanto a nivel público como privado. A nivel privado para que un centro de salud pueda ejercer sus labores debe contar con un permiso de funcionamiento emitido por dicho ministerio. Para obtener este aval cada centro debe cumplir con una serie de

requisitos de infraestructura, equipamiento, recurso humano, entre otros.

Una vez que el establecimiento cumple con estos requisitos se le extiende el certificado de habilitación por un periodo de 5 años, además se están realizando visitas por personeros del Ministerio de Salud en forma continua para velar por el buen funcionamiento del sector.

a. Requisitos de infraestructura

- Sala de espera cómoda con sillas en buen estado para los usuarios.
- Consultorio con privacidad para atención de pacientes y lavamanos en buen estado.
- Cuarto separado para procedimientos.
- Espacio separado para vacunaciones.
- Espacio para evaluación antropométrica.
- Al menos, dos servicios sanitarios en buen estado, uno para el público y otro para el personal.
- Cuarto/área separada para la recepción y archivo de historias clínicas.
- Área exclusiva para lavado de equipo de limpieza.

b. Requisitos de seguridad e higiene laboral

El establecimiento debe cumplir con los requisitos de seguridad establecidos por el Ministerio de Salud. Por otro lado la organización de la clínica médica abastecerá el centro de equipo de protección del personal, en cantidad y tipo apropiado, según el riesgo; manual de protocolos de seguridad para la prevención de enfermedades infectocontagiosas (hepatitis B, Sida, etc.), para otros riesgos biológicos, para la atención de pacientes y manuales para la disposición final de desechos o material bioinfeccioso y un plan de emergencias.

c. Recursos humanos

Para un centro médico es necesario que se cuente con un médico responsable (general o especialista según sean las características de la consulta), debidamente incorporada al

colegio profesional correspondiente. Debe estar presente durante todo el horario de atención a los usuarios para garantizar que estos puedan obtener los servicios en el momento que los requieran y que sean brindados por una persona capacitada.

Además debe contar con una persona responsable de la dirección del establecimiento (debidamente incorporada al colegio profesional correspondiente) y personal de apoyo administrativo (al menos con un oficinista y un misceláneo).

Si se cuenta con varios consultorios (para médicos generales o para especialidades) estos pueden ser ocupados por horarios establecidos, no es indispensable que todos se encuentren ocupados durante todo el horario, siempre que permanezca un médico general o especialista disponible para la atención de los pacientes en todo momento.

Además de personal profesional de enfermería, psicología, obstetricia, odontología y auxiliar de enfermería. Por lo que siempre estará personal capacitado garantizando la adecuada atención de los pacientes.

d. Recursos materiales

El ministerio de salud solicita que se cuente con los siguientes insumos:

- Escritorios y dos sillas confortables como mínimo.
- Archivadores o estantes para historias clínicas y otros documentos.
- Teléfono.
- Camilla para exploración, dos sillas y un escritorio en cada consultorio.
- Tallímetro (adultos), infantómetro (niños) y pediómetro) debidamente instalados.
- Balanza calibrada (adulto y/o lactantes).
- Cinta métrica metálica o inextensible.
- Termómetros, aplicadores y espátulas.

- Estetoscopio biauricular (auscultación fetal).
Esfigmomanómetro.
- Refrigerador exclusivo para vacunas, con termómetro y hoja de control diario de temperatura.
- Autoclave para esterilización o acceso a un servicio de esterilización.
- Camilla para curaciones.
- Aspirador.
- Lámpara de cuello de ganso.
- Nebulizador.
- Equipo de diagnóstico portátil o fijo en pared.
- Cartilla para evaluación de agudeza visual.
- Equipo para pruebas de agudeza auditiva indirecta para niños mayores de 3 años.
- Agujas y jeringas descartables.
- Papelería.

Además de estos materiales y equipos se debe contar con todo lo necesario para garantizar una atención de calidad a los usuarios, brindando los servicios más actuales y que satisfagan sus necesidades específicas de cada paciente.

e. Documentación

Para un adecuado funcionamiento de un centro de salud es necesario contar con un adecuado sistema de manejo de información, garantizando la privacidad de estos y el uso adecuado. Es necesario contar con:

- Registro diario de actividades.
- Registro escrito de vacunas aplicadas.
- Historia clínica individual:
 - Identificación.
 - Epicrisis.
 - Anamnesis.
 - Lista de problemas.
 - Examen Físico.
 - Evolución y Tratamiento.

- Exámenes de laboratorio.
- Estudios radiológicos.
- Estudios especiales.
- Notas de enfermería.
- Registros de enfermería.

Además el establecimiento debe tener normas escritas para el manejo y disposición de desechos peligrosos, un sistema para la medición de la satisfacción de los usuarios, planes de mejoramiento de los problemas detectados, protocolo de limpieza (para cada una de las áreas), sistema de registro y control de la cadena de frío para conservación de vacunas y medicamentos termolábiles, programa de mantenimiento (preventivo y correctivo) de los equipos y copia de los contratos realizados a profesionales a terceros.

Análisis del estudio económico y financiero

En esta parte del estudio, se explica y detalla la inversión, tanto en activos fijos tangibles y activos fijos intangibles, así también, se detalla el presupuesto de ingreso y egresos.

A. Inversión del proyecto

1. Inversión en el terreno

Tabla 18. Inversión en el terreno según estudio técnico.

Descripción	Área total (m²)	Costo por m² (S/.)	Subtotal (S/.)	IGV (S/.)	Total (S/.)
Terreno	400	1 200	480 000		480 000
TOTAL	400	1 200	480 000		480 000

Fuente: Elaboración propia.

2. Inversión en la edificación

Tabla 19. Inversión en la edificación.

Descripción	Área requerida (m ²)	Costo por m ² (S/.)	Subtotal (S/.)	IGV (S/.)	Total (S/.)
Primer piso	255	500	127 500	22 950	150 450
Segundo piso	200	500	100 000	18 000	118 000
TOTAL	455	1 000	227 500	40 950	268 450

Fuente: Elaboración propia.

3. Inversión en equipos

Tabla 20. Inversión en equipos y/o maquinaria.

Área	Subtotal (S/.)	IGV (S/.)	Total (S/.)
Zona de consulta	55 600	10 008	65 608
Zona de cirugía	1 387 373	249 727	1 637 100
Zona de atención	1 500	270	1 770
Comedor	600	108	708
Almacén de limpieza	2 000	360	2 360
TOTAL	1 447 073	260 473	1 707 546

Fuente: Elaboración propia.

4. Inversión en muebles y enseres

Tabla 21. Inversión en muebles y enseres

Área	Subtotal (S/.)	IGV (S/.)	Total (S/.)
Centro de atención	2 700	486	3 186
Exhibición y ventas	2 000	360	2 360
Zona de consulta	9 450	1 701	11 151
Zona de cirugía	25 850	4 653	30 503
Sala de eventos	1 025	184	1 209
Almacén de archivos	300	54	354
Almacén de limpieza	150	27	177
SSHH administrativos	943	169	1 112
SSHH pacientes	2 138	385	2 523
Zona de administración	2 900	522	3 422
comedor	1 500	270	1 770
TOTAL	48 956	8 811	57 767

Fuente: Elaboración propia.

5. Inversión en equipos de oficina

Tabla 22. Inversión en equipos de oficina

Elemento	Cantidad	Precio unitario (S/.)	Precio total (S/.)	IGV (S/.)	Total (S/.)
Impresora	6	450	2 700	486	3 186
Computadora	6	1 200	7 200	1 296	8 496
TOTAL				1 782	11 682

Fuente: Elaboración propia.

6. Inversión en trámites

Tabla 23. Inversión en trámites

Descripción	Costo (S/.)	IGV (S/.)	Total (S/.)
Registro en la SUNARP	420	75	495
Compra y legalización de libros contables	80	14	94
Obtención de licencia de funcionamiento	250	45	295
Licencia de edificación	360	65	425
Permiso de defensa civil	350	63	413
Planos	2 500	450	2 950
TOTAL	3 960	712	4 672

Fuente: Elaboración propia.

7. Inversión en capacitación y usos de servicios externos

Tabla 24. Inversión en capacitación y usos de servicios externos

Descripción	Costo (S/.)	IGV (S/.)	Total (S/.)
Software de gestión comercial	2 500	450	2 950
Licencia de programas Windows/Microsoft	2 400	432	2 832
Capacitación al personal	6 000	1080	7 080
TOTAL	10900	1882	12862

Fuente: Elaboración propia.

8. Inversión total

Tabla 24. Inversión total.

Descripción	Costo (S/.)	IGV	
		(S/.)	Total (S/.)
Terreno	480 000	-----	480 000
Edificación	227 500	40 950	268 450
Equipos y/o maquinaria	1 447 073	260 473	1 707 546
Muebles y enseres	48 956	8 811	57 767
Equipos de oficina	9 900	1 782	11 682
Trámites	3 960	712	4 672
TOTAL	2 217 389	312 728	2 530 117

Fuente: Elaboración propia.

B. Financiamiento

Tabla 25. Opciones de financiamiento del proyecto.

Descripción	Institución financiera	
	BCP	CrediScotia
Monto (S/.)	2 000 000	650 000
Plazo	Hasta 15 años	Hasta 10 años
TEA (S/.)	10,52%	10,90%
TCEA (S/.)	11,96%	12,22%
Condiciones adicionales	12 cuotas mensuales al año	12 cuotas mensuales al año

Fuente: Elaboración propia.

C. Costo de oportunidad de capital

$$\text{COK} = R_f + \text{Beta} * (R_m - R_f) + R_{\text{país}}$$

Donde:

R_f: Tasa libre de riesgo = 2.92%.

Beta no apalancada = 0,74

R_m-R_f: Prima por riesgo de mercado = 7.60%

R_{país}: Riesgo país = 1,14 puntos porcentuales

También se estimará el valor:

$$\text{Beta apalancada} = \text{Beta no apalancada} * (1 + (1 - T) * (D/C))$$

Donde:

T: Tasa efectiva de impuesto = 27%

D/C: Ratio deuda capital del proyecto = 60,85%

Reemplazando datos, el valor beta apalancada = 1,06.

A continuación se halló el Costo Oportunidad (COK):

$$\text{COK} = 2.92\% + 1,06 * 7,60\% + 1,14\%$$

$$\text{COK} = 12,11\%$$

D. Presupuesto de ingresos y egresos

Tabla 26. Proyección de ingresos en los próximos 5 años.

Descripción	Años				
	1	2	3	4	5
Consulta	540 234	555 055	571 089	647 492	805 096
Atención médica	1 464 900	1 544 880	1 630 355	1 980 494	2 120 255
Atención por especialidad	2 555 647	2 684 330	2 790 990	2 998 450	3 450 980
Cirugía	3 364 578	3 564 767	3 689 920	3 912 345	4 455 616
Venta farmacia	50 560	52 990	53 890	58 990	62 660
INGRESO	7 975 919	8 402 022	8 736 244	9 597 771	10 894 647
IGV (S/.)	1 216 665	1 281 664	1 332 647	1 464 066	1 661 895
Ingresos sin IGV (S/.)	6 759 254	7 120 358	7 403 597	8 133 705	9 232 752

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 27. Proyección de egresos/costos en los próximos 5 años.

Descripción	Años				
	1	2	3	4	5
Activos tangibles	2 525 445				
Activos intangibles	24 672				
Capital de trabajo	119 955				
Mano de obra	2 345 089	2 347 567	2 350 850	2 440 942	2 442 233
Material directo	133 541	134 433	137 590	145 043	147 859
Costo de producción	234 545	675 090	735 989	736 120	736 980
Gasto administrativo	560 120	522 550	525 040	529 560	535 778
Gasto de ventas	32 550	32 769	33 120	33 565	33 995
IGV por pagar	1 216 665	1 281 664	1 332 647	1 464 066	1 661 895
TOTAL DE EGRESOS	7 192 582	4 554 073	4 215 236	4 149 296	4 118 340

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 28. Flujo de caja económico (1)

Descripción	Años				
	1	2	3	4	5
Flujo de caja económica	-433 328	2 566 285	2 788 361	4 084 409	6 214 412

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 29. Préstamo

Préstamo: S/. 2 000 000	Años				
	1	2	3	4	5
Amortizaciones	322 980	390 659	429 799	498 990	542 825
Intereses	210 000	185 785	145 224	89 229	49 655
Escudo tributario	51 209,20	40 656,21	28 578,69	23 778,90	19 255,19
FLUJO TOTAL	-481 770	-635 787	-548 444	-568 440	573 224

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 30. Flujo de caja económico (2)

Descripción	Años				
	1	2	3	4	5
Flujo de caja económica	-915 098	1 930 501	2 239 917	3 515 969	5 641 188

Fuente: Elaboración propia.

4.2 Análisis inferencial y contrastación de hipótesis

A continuación se presentan los cálculos para la evaluación económica – financiera de la implementación de un Centro de Salud Integral, y así mostrar la información contable necesaria para determinar si es viable o no la implementación de dicho establecimiento.

Para ello emplearemos el Costo de oportunidad (COK), el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y por último la relación Costo/Beneficio.

a. Valor Actual Neto (VAN)

Se empleó el valor COK (12,11%)

Tabla 31. Valor Actual Neto (VAN)

Valor Actual Neto	VALOR
VANE	S/. 3 455 389
VANF	S/. 3 878 465

Fuente: Elaboración propia.

ANÁLISIS

En la tabla 31 se observa el valor VAN, el cual muestra un valor positivo ($VAN > 0$) indicando que el proyecto es viable.

b. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Tabla 32. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Tasa Interna de Retorno	VALOR
TIRE	27,15%
TIRF	38,98%

Fuente: Elaboración propia.

ANÁLISIS

En la tabla 32 se observa el valor TIR, a través del TIRE y TIRF, los cuales muestran valores de 27,15% y 38,98%, respectivamente, observándose en ambos casos un valor mayor al costo de oportunidad (COK), por lo tanto, se considera como viable el proyecto.

c. Relación Beneficio/Costo (B/C)

Tabla 33. Relación Beneficio/Costo (B/C)

Relación Beneficio/Costo	VALOR
B/C	1,35

Fuente: Elaboración propia.

ANÁLISIS

En la tabla 33 se observa el valor de la relación Beneficio/Costo, el cual presenta un valor igual a 1,35 ($B/C > 1$), por lo que se considera como viable el proyecto.

En vista a la evaluación descriptiva e inferencial, queda demostrado que la demanda de una buena atención producto de los altos índices de enfermedades que aquejan a la población pillcomarquina, exige la implementación de una Centro de Salud Integral para el abordaje de dicha demanda, y gracias a evaluación económica financiera, se determinó viable el presente estudio.

4.3 Discusión de resultados

Tras culminar el presente estudio, confirmamos que es viable la implementación de un Centro de Salud Integral en el distrito de Pillco Marca, gracias a los valores finales hallados, tales como, $VAN > 0$, $TIR > COK$ y la relación $B/C > 1$ ($B/C=1,35$); los mismos que determinan como viable económica y financieramente el presente proyecto.

La tentativa de este estudio es debido a la alta demanda de la población pillcomarquina en el rubro de salud, justificada en los altos índices de atenciones y atendidos que se ven cada año y que van incrementando, sobre todo en las etapas de vida niño, joven y adulto (tablas n°15 y n°16). Así mismo, los datos descriptivos observados en la tabla n°3, muestran

que más del 50% de la muestra en estudio, manifiesta tener por lo menos un familiar enfermo en casa y que la mayoría de ellos son atendidos por consulta de especialidad (tabla n°6).

Por otro lado, alrededor del 75% de la muestra en estudio refirió asistir a un centro de salud privado (tabla n°8) que se encuentra fuera de su distrito, esto debido a la rápida atención y de mejor calidad; sin importar el costo que exige dicha atención, esto se comprueba en la tabla n° 14, donde alrededor del 75% de los encuestados manifestaron poder pagar entre los 51 a 70 soles por una consulta en un Centro de Salud Integral. Además refieren que no existe un Centro de Salud Integrado en el distrito de Pillco Marca (tabla n°10), solo el Centro de Salud Potracancha el cual asiste la salud de la población de manera general debido al nivel, al cual pertenece dicha institución.

Resultados similares y que respaldan la presente investigación, halló Hijar (2018), en su estudio donde buscó determinar la pre factibilidad de la creación de una clínica especializada en tratamientos oftalmológicos, concluyendo que, existe una oportunidad de negocio favorable en la implementación de una clínica oftalmológica, debido al alto crecimiento de población con discapacidad visual en el país, representado en un 2,6% del total de la población, siendo considerada como la segunda causa de discapacidad a nivel nacional. También concluye que, su proyecto es económicamente y financieramente viable al contar con un VANE de S/ 3 543 484 y un VANF de S/. 3 882 89 mayores a cero, siendo las tasas de retorno TIRE de 29.26% y TIRF de 39.09% mayores al COK de 12.30%, y el ratio beneficio/costo del proyecto de 1.22 siendo la recuperación de la inversión en el cuarto año de operación.

Otro estudio que respalda y refuerza nuestros datos hallados, fue presentado por Álvarez (2012), en su estudio, donde determinó la implementación de, y donde concluyó que, con un total de gastos de operación correspondientes al 51% del ingreso anual esperado, los costos de inversión representarían el 7% del ingreso anual bruto. Lo que indica una ganancia bruta del 42%. Además señaló que, en el primer año se debe agregar los costos de inversión pero en los años siguientes únicamente los costos corresponderán a los gastos de operación, lo que

indica un 49% de ganancias a partir del segundo año de funcionamiento de la clínica médica.

Así también, Soto (2009), desarrolló un estudio que refuerza la presente investigación, donde buscó determinar la factibilidad económica y financiera para la creación de un restaurante de comida sushi-thai con ambiente "Premium" en el municipio el Hatillo, del estado Miranda, y donde concluyó que, la capacidad utilizada en la inversión es, 15% para el primer año, 25% para el segundo año, 30% para el tercer año, 35% para el cuarto año y 45% para el quinto año. Así también obtuvo una tasa de descuento al 20%, un valor VAN mayor a cero, un valor TIR mayor que la tasa de descuento y un periodo de recuperación de la inversión en 6 meses, indicando que el proyecto muestra factibilidad económica - financiera.

Por su parte, Pontón (2010) concluyó que, al realizar la confrontación entre la oferta y la demanda que ofrece el Hotel Mashany, sobre la implementación de un restaurante, se obtuvo una demanda insatisfecha de 208 080 clientes anuales, los mismos que solicitan la existencia de un restaurante o ambiente de comida dentro de hotel y, en cuanto al análisis financiero, se obtuvo un VAN positivo, que expresa la factibilidad del proyecto y una tasa interna de retorno TIR de 46% que indica una alta rentabilidad. La relación Costo-Beneficio dio como resultado 1,24 que representa la cantidad que se gana por cada usd invertido en el proyecto.

Mariño y Osorio (2016), realizaron también un estudio de investigación con la idea de implementar una clínica para la mujer en la ciudad de Huamachuco, la cual surge como alternativa de solución al elevado índice de mortalidad materna en el Perú, especialmente en la zona rural. Concluyeron que, los flujos VANE de S/. 576,853.34 y un VANF de S/. 1 081 721,39 demuestran que el proyecto generará ganancias. También se halló un valor TIR (Económico: 19%, financiero: 25%), una relación Beneficio-Costo (Económico: 1,38; Financiero: 1.44) y que el periodo de recuperación es igual a 5,13 años.

4.4 Aporte de la investigación

Gracias al presente estudio, profesionalmente detallado, permite identificar la opinión de la población de Pillco Marca respecto a su salud, brindando una perspectiva de amplia gamma, no solo a la ciudadanía, sino también, a las autoridades respectivas, tanto del distrito como de la región. Brindando el presente proyecto, la tentativa a ser sometido a una evaluación más profesional y ser la que inicie la posible creación o implementación a futuro de un Centro de Salud Integral que aborde los problemas de salud de la población pillcomarquina, mejorando su estado físico, emocional y espiritual, en otras palabras, brindándoles una mejor calidad de vida.

CONCLUSIONES

1. Debido al estudio descriptivo y análisis del perfil del cliente, específicamente en los índices de atenciones, familiares enfermos del cliente, número de centros de salud en el distrito y los datos de morbilidad, se concluye que; es favorable la oportunidad de implementar un Centro de Salud Integral en el distrito de Pillco Marca.
2. Se concluye que la existencia de un Centro de Salud Integral en el distrito de Pillco Marca, a futuro, obtendrá una alta demanda en el mercado, debido al servicio especializado que se brindaría al paciente.
3. La inversión equivalente para la implementación del Centro de Salud Integral en el distrito de Pillco Marca, hace un total de S/. 7 192 582,00 nuevos soles.
4. Finalmente, se concluye que es económicamente y financieramente viable la implementación del Centro de Salud Integral en el distrito de Pillco Marca, al contar con un VAN (S/. 3 455 389) y VANF (S/. 3 878 465), mayores que cero y, contando con unas tasas de retorno TIRE (27,15%) y TIRF (38,98%) mayores al COK de 12,11%.

RECOMENDACIONES O SUGERENCIAS

1. En primer lugar, deseo hacer un llamado a todos mis colegas, maestristas, especialistas y licenciados, a desarrollar este tema, respecto a la realización de proyectos para el desarrollo social de la región de Huánuco. El cual permite, no solo el avance de la región, sino también, una mejor calidad de vida de la población huanuqueña.
2. Recomiendo a las autoridades y docentes de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco, incentivar a los alumnos a realizar investigaciones sobre el estudio y la aplicación de proyectos para el desarrollo social y económico de la región, los cuales, en un futuro, podrían ser la solución a distintos problemas generadores del subdesarrollo.
3. Recomiendo a las autoridades del distrito de Pillco Marca y de la región Huánuco, tomar en cuenta este estudio para que en base a los resultados, realicen una evaluación de la salud del distrito de Pillco marca y la demanda que exige la misma población, y en base a ella emplear el presente estudio como inicio de abordaje de problemas de salud y otros.
4. Recomiendo a los docentes de la UNHEVAL, además del incentivo al alumno a la investigación, brindar una mayor dedicación a las investigaciones de los alumnos, mediante la ampliación del horario de los cursos de tesis, así como de las asesorías. Esto con la finalidad de mejorar el estudio y brindar una excelente información a los que en adelante serán los futuros investigadores

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, C. (2012). *Análisis de la viabilidad de instaurar una clínica de atención médica privada en la región oriental de la provincia de Cartago para el año 2013*. San José.
- Arévalo, S. (2015). Estudio de la viabilidad para la creación de un Centro de Estimulación Temprana para para niños de 0 a 3 años en la ciudad de Talara - año 2014. *Revista Científica Entrepreneur & Business*, 96.
- Banrepcultural. (2017). *Red Cultural del Banco de la República en Colombia*. Obtenido de http://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Oferta_y_demanda
- Benites, G. (2012). *Estudio de Factibilidad para la creación de un Centro Médico de servicios especializados en el Cantón de Naranjal*. Proyecto, Universidad Estatal de Milagro, Milagro. Recuperado el 7 de Julio de 2019, de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/1053/3/Estudio%20de%20factibilidad%20para%20la%20creaci%C3%B3n%20de%20un%20centro%20m%C3%A9dico%20de%20servicios%20especializados%20en%20el%20cant%C3%B3n%20de%20Naranjal..pdf>
- Diario Ahora. (11 de Octubre de 2018). *Diario Ahora*. Obtenido de Salud mental de Huánuco con graves problemas: <http://www.ahora.com.pe/salud-mental-de-huanuco-con-graves-problemas/>
- Diario El Siglo. (30 de Noviembre de 2018). *Diario El Siglo*. Obtenido de Detectan 94 casos de pacientes con VIH en Huánuco, Rupa Rupa, Amarilis y Pillco Marca: <http://diarioelsiglo.com/detectan-94-casos-de-pacientes-con-vih-en-huanuco-rupa-rupa-amarilis-y-pillco-marca/>
- Enciclopedia de Características. (2017). *Enciclopedia online de características*. Obtenido de "Demanda": <https://www.caracteristicas.co/demanda/>
- Equipo Editorial. (5 de Marzo de 2019). *Reporte Digital*. Obtenido de La determinación de la viabilidad de un proyecto: <https://reportedigital.com/negocios/viabilidad-de-un-proyecto/>

- Hijar, A. (2018). *Estudio de pre factibilidad para la creación de una clínica especializada en tratamientos oftalmológicos en Lima Metropolitana*. Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Perú, Facultad de Ciencias e Ingeniería, Lima. Recuperado el 7 de Julio de 2019, de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/12170/HIJAR_ALMENDRA_PREFACTIBILIDAD_CLINICA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Mariño, J., & Osorio, X. (2016). *Estudio de pre factibilidad para la implementación de una clínica para la mujer en la ciudad de Huamachuco*. Universidad Nacional de Trujillo, Facultad de Ingeniería, Trujillo. Recuperado el 7 de Julio de 2019, de <http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/8874/MARINO%20%20c3%91IQUE%20%20JORGE%20ALBERTO%3b%20OSORIO%20CASTILLO%20%20XIOMARA%20MELISSA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Méndez.Lara, M. (18 de Febrero de 2019). *Forbes México*. Obtenido de Infraestructura, ¿qué determina su viabilidad?: <https://www.forbes.com.mx/infraestructura-que-determina-su-viabilidad/>
- Nuñez, E., & Farro, F. (2018). *Análisis económico-financiero frente a las alternativas de financiamiento para la inversión en activo fijo, distribuidora Aceros Lambayeque E.I.R.L. 2016*. Chiclayo.
- Ortiz, J. (s.f.). *Academia*. Obtenido de Tipo De Viabilidad Características Conceptual: https://www.academia.edu/11066056/Tipo_De_Viabilidad_Caracter%C3%ADsticas_Conceptual
- PERÚ 21. (28 de Febrero de 2019). *PERÚ 21*. Obtenido de Gobierno declara en emergencia 53 distritos de Arequipa y Huánuco por lluvias: <https://peru21.pe/peru/gobierno-declara-emergencia-53-distritos-arequipa-huanuco-lluvias-nndc-462669>
- Pontón, C. (2010). *Estudio de factibilidad para la implementación de un restaurante en el Hotel Mashany de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo,

- Riobamba. Recuperado el 7 de Julio de 2019, de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/585/1/23T0249.pdf>
- Red de Comunicación Regional. (22 de Marzo de 2019). *Red de Comunicación Regional*. Obtenido de DIRECCIÓN DE SALUD DE HUÁNUCO INTENSIFICA MEDIDAS PREVENTIVAS PARA FRENAR BROTE DE TUBERCULOSIS: <https://www.rcrperu.com/direccion-de-salud-de-huanuco-intensifica-medidas-preventivas-para-frenar-brote-de-tuberculosis/>
- Retos en Supply Chain. (5 de Junio de 2018). *EAE Business School*. Obtenido de Cómo enfrentarte al estudio de viabilidad: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/como-enfrentarte-al-estudio-de-viabilidad/>
- Reyes, T. (3 de Enero de 2019). *la clase ejecutiva*. Obtenido de Cómo calcular la Tasa Interna de Retorno (TIR) y qué es la regla de la TIR: <https://claseejecutiva.emol.com/articulos/tomas-reyes/como-calcular-la-tasa-interna-de-retorno-tir-y-que-es-la-regla-de-la-tir/>
- Rodríguez, A., & Motta, E. (2017). *Estudio de viabilidad para la remodelación del parqueadero del Hospital Militar Central*. Bogotá.
- Sánchez, J. (2018). *Estudio de viabilidad para la creación de una empresa de transformación y comercialización de café especial tostado*. Medellín. Recuperado el 7 de Julio de 2019, de https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/12732/JoseDaniel_SanchezGiraldo_2018.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Sanidad. (8 de Marzo de 2019). *Diario Signo*. Obtenido de + SALUD: <https://www.diariosigno.com/la-importancia-de-tener-los-centros-de-salud-cerca/>
- Sinnaps. (2019). *Blog Sinnaps*. Obtenido de ¿QUÉ ES UN ANÁLISIS DE COSTO BENEFICIO?: <https://www.sinnaps.com/blog-gestion-proyectos/analisis-costo-beneficio>
- Soto, E. (2009). *Estudio de la factibilidad económica y financiera para la creación de un restaurante de comida Sushi-Thai con ambiente "Premium" en el municipio el Hatillo, estado Miranda*. Trabajo especial de grado, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas. Recuperado el 7 de Julio de 2019, de

<http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAR7531.pdf>

Ucha, F. (Junio de 2014). *Definición ABC*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/viabilidad.php>

Valenzuela, A. (19 de Septiembre de 2018). *Evaluación Financiera de los Proyectos de Inversión, su importancia y conceptos clave*. Guadalajara. Obtenido de https://www.academia.edu/37444076/Evaluaci%C3%B3n_Financiera_de_los_Proyectos_de_Inversi%C3%B3n_su_importancia_y_conceptos_clave

Velayos-Morales, V. (2017). *Economipedia*. Obtenido de Valor actual neto (VAN): <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

Wikipedia, c. d. (28 de Febrero de 2019). *Wikipedia, La enciclopedia libre*. Obtenido de Demanda (economía): https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Especial:Citar&page=Demanda_%28econom%C3%ADa%29&id=114272710

Zapata, I. (2017). *Viabilidad para la implementación de la Franquicia de Belleza Montalvo Spa en el distrito de Pariñas - Talara 2017*. Talara.

ANEXOS

Anexo 01
Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLE Y DIMENSION	MÉTODO	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICA E INSTRUMENTO
<p>Problema General: ¿Es viable económica y financieramente la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019?</p> <p>Problemas Específicos: - ¿Cuál es la demanda actual para la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019? - ¿Cuáles son los principales problemas de salud que afectan a la población del distrito de Pillco Marca, 2019?</p>	<p>Objetivo General: Determinar la viabilidad económica y financiera de la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019.</p> <p>Objetivos Específicos: - Analizar la demanda actual para la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019. - Determinar los principales problemas de salud que afectan a la población del distrito de Pillco Marca, 2019.</p>	<p>Hipótesis General: Es viable económica y financieramente la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019.</p> <p>Hipótesis Específicas: - Existe una demanda actual para la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca. - Los principales problemas de salud demandan la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca.</p>	<p>VARIABLE 1: Viabilidad</p> <p>Dimensiones: - Demanda - Competencia - Viabilidad económica - financiera</p>	<p>Tipo de Investigación: Prospectivo, Observacional, Transversal y Descriptivo</p> <p>Nivel de Investigación: Descriptivo</p> <p>Método General: Método Científico</p> <p>Diseño: No experimental</p>	<p>Población: Poblador >15 años de Cayhuayna (12 017).</p> <p>Muestra: 370 pobladores</p> <p>Muestreo: Probabilístico aleatorio</p>	<p>Técnicas: Encuesta</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p>



Anexo 02

Instrumento

UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN ESCUELA DE POSGRADO

CUESTIONARIO

Título de la investigación: VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE SALUD INTEGRADO PARA EL DESARROLLO SOCIAL EN EL DISTRITO DE PILLCO MARCA, 2019.

Objetivo: Determinar la viabilidad económica y financiera de la implementación de un Centro de Salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019.

Instrucciones. Marcar con (X) las respuestas según creas es la correcta, las preguntas deben ser administradas de manera ordenada, aclarando las dudas del encuestado.

Estimado poblador del distrito de Pillco Marca solicito su colaboración respondiendo a las preguntas de la presente encuesta cuyo fin es académico y de carácter confidencial.

Gracias por su colaboración.

1. ¿En qué intervalo se encuentra su edad?

<input type="checkbox"/> 18 a 24 años	<input type="checkbox"/> 45 a 59 años
<input type="checkbox"/> 25 a 34 años	<input type="checkbox"/> 60 a más años
<input type="checkbox"/> 35 a 44 años	
2. ¿Cuál es su grado de instrucción?

<input type="checkbox"/> Primaria completa
<input type="checkbox"/> Secundaria completa
<input type="checkbox"/> Estudio superior
3. ¿Tiene usted algún familiar o persona enferma en casa?

Si <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>
-----------------------------	-----------------------------
4. ¿Cuántas personas enfermas tiene en casa?

Uno <input type="checkbox"/>	Dos o más <input type="checkbox"/>
------------------------------	------------------------------------
5. ¿Usted o alguien de su familia ha asistido al médico en el último mes?

Si <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>
-----------------------------	-----------------------------

6. Con respecto a la pregunta 5. La consulta fue por:
- Medicina general
 - Una especialidad
7. ¿Con qué frecuencia acude usted a un Centro de Salud?
- Quincenal Cada 2 o 3 meses
 - Mensualmente Algunas veces
8. ¿Dónde asiste usted normalmente para chequear o evaluar su salud?
- Centro de salud privado
 - Centro de salud público
9. ¿El Centro de Salud al que acude está en su distrito?
- Si No
10. ¿Conoce usted un Centro de Salud integrado en el distrito de Pillco Marca?
- Si No
11. ¿Considera apropiado la implementación de un Centro de Salud integrado en el distrito de Pillco Marca?
- Si No
12. ¿Considera importante la existencia de un Centro de Salud integrado en el distrito de Pillco Marca?
- Si No
13. ¿Qué aspecto consideraría más importante en un Centro de Salud integrado?
- Precio
 - Infraestructura
 - Ubicación
 - Atención personalizada
 - Atención profesional garantizada
14. En la siguiente escala ¿Cuál es el precio que estaría dispuesto(a) a pagar por la atención en un Centro de Salud integrado en el distrito de Pillco Marca?
- Menos de s/. 50.00
 - Entre s/. 51.00 a s/. 60.00
 - Entre s/. 61 a s/. 70.00
 - Más de 70 soles



Anexo 03
Validación del instrumento por jueces
UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN
HUÁNUCO - PERÚ
ESCUELA DE POSGRADO



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Título: Viabilidad económica y financiera de la implementación de un centro de salud integrado para el desarrollo social en el distrito de Pillco Marca, 2019.

Estimado(a) Dr. Dra., esta matriz es para evaluar los ítems o enunciados del presente instrumento politómico por dimensiones, teniendo en cuenta los criterios de **relevancia, suficiencia, pertinencia y claridad**, el que podrá ser calificado con Nula, Baja, Media, Alta; valorado de 1 a 4, respectivamente.

Gracias por su colaboración.

Nombre del experto: _____ **Especialidad:** _____

DIMENSIÓN	ÍTEM	RELEVANCIA	SUFICIENCIA	PERTINENCIA	CLARIDAD
	Edad de los encuestados				
	Grado de instrucción				
	¿Tiene usted algún familiar o persona enferma en casa?				
	¿Cuántas personas enfermas tiene en casa?				
	¿Usted o alguien de su familia ha asistido al médico en el último mes?				

Viabilidad económica y financiera	¿Con qué frecuencia acude usted a un Centro de Salud?				
	¿Dónde asiste usted normalmente para chequear o evaluar su salud?				
	¿El Centro de Salud al que acude está en su distrito?				
	¿Conoce usted un Centro de Salud integrado en el distrito de Pillco Marca?				
	¿Considera apropiado la implementación de un Centro de Salud integrado en el distrito de Pillco Marca?				
	Considera importante la existencia de un Centro de Salud integrado en el distrito de Pillco Marca?				
	¿Qué aspecto consideraría más importante en un Centro de Salud integrado?				
	¿Cuál es el precio que estaría dispuesto(a) a pagar por la atención en un Centro de Salud integrado en el distrito de Pillco Marca?				

¿Hay algún ítem que no fue evaluado? Si () No () En caso de Sí, ¿Qué ítem es y por qué?

Observación: _____

El instrumento debe ser aplicado: Si () No ()

FIRMA y/o SELLO DE CONFORMIDAD DEL EXPERTO

NOTA BIOGRÁFICA

RIVERA VICTORIO ERICA MELBA, nació un 15 de setiembre de 1986 en el distrito de San Rafael provincia de Ambo departamento de Huánuco. soy la tercera hija de 5 hermanos del matrimonio formado por RIVERA ESPINOZA ANCELMO y VICTORIO ZELAYA MEDALIT.

Las formaciones primarias los realice en la INSTITUCIÓN EDUCATIVA “N.º 3942” DE HUÁNUCO entre los años 1994 - 1998. los estudios secundarios en el colegio nacional “CÉSAR VALLEJO” de Paucarbamba entre los años 1999 – 2003. Así culmine mis estudios anhelando ser un buen profesional estudie en el CEO KOTOSH modistería en los años 2004 y 2007. Esto me ayudó a sustentar mis estudios universitarios para seguir mis sueños de ser una profesional y llegar a ser una licenciada y los logré y así pude ingresar a la universidad mis estudios universitarios los termine en el año 2014 en la carrera de “ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA TURÍSTICA”. En la UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALVIZAN, de la ciudad de Huánuco culminando mis estudios satisfactoria mente así pude emprender en un negocio propio con esfuerzo y empeño logré poner una empresa de servicio de hotelería. Donde estoy administrando y trabajo como dueña del establecimiento. Así tengo a mi cargo 4 personal de apoyo.

Mis estudios de maestría los curse en el año 2016 – 2018 en GESTIÓN EMPRESARIAL. Estos estudios me ayudan a seguir emprendiendo en el mundo de las empresas incursionando en las empresas del hotelería.

Actualmente vive en su en la ciudad de Huánuco donde desarrolla sus actividades de empresaria.



ACTA DE DEFENSA DE TESIS DE MAESTRO

En el Auditorio de la Escuela de Posgrado, siendo las **11:00h**, del día **lunes 19 DE AGOSTO DE 2019** ante los Jurados de Tesis constituido por los siguientes docentes:

Dr. Juvenal Auberto OLIVEROS DAVILA
Mg. Alberto SALDAÑA PANDURO
Mg. Werner PINCHI RAMIREZ

Presidente
Secretario
Vocal

Asesora de tesis: Mg. Katherine Meliza MAXIMILIANO FRETTEL (Resolución N° 01176-2019-UNHEVAL/EPG-D)

La aspirante al Grado de Maestro en Gestión Empresarial, Doña, Erica Melba RIVERA VICTORIO.

Procedió al acto de Defensa:

Con la exposición de la Tesis titulado: **"VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE SALUD INTEGRADO PARA EL DESARROLLO SOCIAL EN EL DISTRITO DE PILLCO MARCA, 2019"**.

Respondiendo las preguntas formuladas por los miembros del Jurado y público asistente.

Concluido el acto de defensa, cada miembro del Jurado procedió a la evaluación de la aspirante al Grado de Maestro, teniendo presente los criterios siguientes:

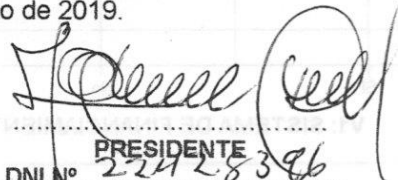
- a) Presentación personal.
- b) Exposición: el problema a resolver, hipótesis, objetivos, resultados, conclusiones, los aportes, contribución a la ciencia y/o solución a un problema social y recomendaciones.
- c) Grado de convicción y sustento bibliográfico utilizados para las respuestas a las interrogantes del Jurado y público asistente.
- d) Dicción y dominio de escenario.

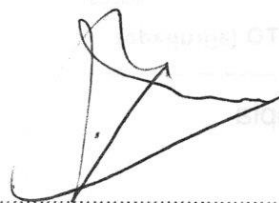
Así mismo, el Jurado plantea a la tesis **las observaciones** siguientes:

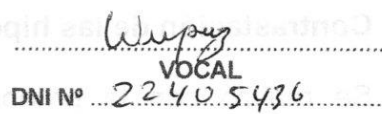
.....

Obteniendo en consecuencia la Maestría la Nota de DIECISEIS (16)
Equivalente a BUENO, por lo que se declara APROBADO
(Aprobado ó desaprobado)

Los miembros del Jurado firman el presente **ACTA** en señal de conformidad, en Huánuco, siendo las 12.30 horas del 19 de agosto de 2019.


DNI N° 22428386
PRESIDENTE


DNI N° 22408969
SECRETARIO


DNI N° 22405436
VOCAL

Leyenda:
19 a 20: Excelente
17 a 18: Muy Bueno
14 a 16: Bueno

(Resolución N° 02410-2019-UNHEVAL/EPG-D)

AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TESIS ELECTRÓNICAS DE POSGRADO

1. IDENTIFICACIÓN PERSONAL (especificar los datos del autor de la tesis)

Apellidos y Nombres: RIVERA UICORIO, ERICA MELBA.

DNI: 44196751 Correo electrónico: _____

Teléfonos Casa _____ Celular _____ Oficina _____

2. IDENTIFICACION DE LA TESIS

Posgrado	
Maestría:	<u>GESTION EMPRESARIAL</u>
Mención:	<u>-</u>

Grado Académico obtenido:

MAESTRO

Título de la tesis:

"VIABILIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA IMPLEMENTACION DE UN CENTRO DE SALUD INTEGRADO PARA EL DESARROLLO SOCIAL EN EL DISTRITO DE PILCOMARCA, 2019"

Tipo de acceso que autoriza el autor:

Marcar "X"	Categoría de Acceso	Descripción de Acceso
<input checked="" type="checkbox"/>	PÚBLICO	Es público y accesible el documento a texto completo por cualquier tipo de usuario que consulta el repositorio.
<input type="checkbox"/>	RESTRINGIDO	Solo permite el acceso al registro del metadato con información básica, mas no al texto completo.

Al elegir la opción "Público" a través de la presente autorizo de manera gratuita al Repositorio Institucional – UNHEVAL, a publicar la versión electrónica de esta tesis en el Portal Web repositorio.unheval.edu.pe, por un plazo indefinido, consintiendo que dicha autorización cualquiera tercero podrá acceder a dichas páginas de manera gratuita, pudiendo revisarla, imprimirla o grabarla, siempre y cuando se respete la autoría y sea citada correctamente.

En caso haya marcado la opción "Restringido", por favor detallar las razones por las que se eligió este tipo de acceso:

Asimismo, pedimos indicar el periodo de tiempo en que la tesis tendría el tipo de acceso restringido:

() 1 año () 2 años () 3 años () 4 años

Luego del periodo señalado por usted(es), automáticamente la tesis pasara a ser de acceso público.

Fecha de firma: 02/12/19



Firma del autor