



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Viabilidad para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura -
2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

AUTORAS:

Br. Roque Ancajima, Cindy Vanessa (ORCID: 0000-0002-9217-0538)

Br. Rubio León, Carla Paola (ORCID: 0000-0002-5255-5046)

ASESOR:

Dr. Castillo Palacios, Freddy William (ORCID: 0000-0001-5815-6559)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

PIURA – PERÚ

2019

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A nuestros padres, hermanos e hijos, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí. Y convertimos en lo que somos. A todas las personas que nos han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo agradezco a Dios por ser mi guía y acompañarme en el transcurso de mi vida, brindándome paciencia y sabiduría para culminar con éxito mis metas propuestas. A mis padres por ser mi pilar fundamental y haberme apoyado incondicionalmente, pese a las adversidades e inconvenientes que se presentaron.

Agradezco a mi asesor de tesis Dr. Castillo Palacios, Freddy William quien con su experiencia, conocimiento y motivación me orientó en la investigación.

Agradezco a los todos docentes que con su sabiduría, conocimiento y apoyo, motivaron a desarrollarme como persona y profesional en la Universidad Cesar Vallejo.

PÁGINA DEL JURADO



Universidad César Vallejo
Facultad de Ciencias Empresariales

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo – Piura, siendo las ...3:00... pm del día ...SABADO 21... de ...DICIEMBRE... del 2019...

El Jurado Evaluador de la Tesis denominada:

Viabilidad para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura - 2019

Sustentada por:

Roque Ancajima Cindy Vanessa

(Apellidos)

(Nombres)

Bachiller en:

Administración.

ACUERDAN:

APROBAR

RECOMIENDAN

Presidente (a) del Jurado: Dra. Nelida Rodriguez de Peña

Nombre Completo

Firma

Miembro (a) del Jurado: Dr. Freddy Castillo Palacios

Nombre Completo

Firma

Miembro (a) del Jurado: Mgtr. Ericka Suysuy Chambergo

Nombre Completo

Firma

PÁGINA DEL JURADO



Universidad César Vallejo
Facultad de Ciencias Empresariales

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo – Piura, siendo las 3:00 pm del día SABADO 21 de DICIEMBRE del 2019.

El Jurado Evaluador de la Tesis denominada:

Viabilidad para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura - 2019

Sustentada por:

Rubio León Carla Paola

(Apellidos)

(Nombres)

Bachiller en:

Administración.

ACUERDAN:

APROBAR

RECOMIENDAN

Presidente (a) del Jurado:

Dra. Nelida Rodriguez de Peña

Nombre Completo

Firma

Miembro (a) del Jurado:

Dr. Freddy Castillo Palacios

Nombre Completo

Firma

Miembro (a) del Jurado:

Mgr. Ericka Suysuy Chambergo

Nombre Completo

Firma

Declaratoria de autenticidad

Nosotras, Roque Ancajima, Cindy Vanessa con DNI N° 42663238 y Rubio León, Carla Paola con DNI N° 05643379 a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se muestran en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Piura, Diciembre del 2019.



Roque Ancajima, Cindy Vanessa
DNI N° 42663238



Rubio León, Carla Paola
DNI N° 05643379

ÍNDICE

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del Jurado	iv
Declaratoria de autenticidad	vi
Índice.....	vii
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	x
RESUMEN.....	xi
ABSTRACT	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MÉTODO	12
2.1 Diseño de Investigación.....	12
2.2 Variables, operacionalización	12
2.2.1 Operacionalización de variable.....	13
2.3 Población y muestra	14
2.3.1 Población.....	14
2.3.2 Muestra	14
2.3.3 Muestreo.....	15
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	15
2.4.1 Técnicas.....	15
2.4.2 Instrumentos.....	15
2.4.3 Validez.....	15
2.4.4 Confiabilidad	16
2.5 Procedimiento.....	16
2.6 Métodos de análisis de datos.....	16
2.7 Aspectos éticos	16
III. RESULTADOS	17
IV. DISCUSIÓN	35

V. CONCLUSIONES	40
VI. RECOMENDACIONES	41
VII. PROPUESTA	29
REFERENCIAS	42
ANEXOS	45
Anexo N°01 Matriz de Consistencia	47
Anexo N°02 Cuestionario	48
Anexo N°03 Validación del Instrumento	49
Anexo N°04 Análisis de Confiabilidad	61
Anexo N°05 Tablas de cálculo de viabilidad económica financiera	62
Anexo N°06 Acta de aprobación de originalidad de la tesis	69
Anexo N°07 Print del turnitin	70
Anexo N°08 Formulario autorización de la publicación electrónica de la tesis	71
Anexo N°09 Autorización de la versión final del trabajo de investigación	72

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Distribución de personas según posea un familiar con alguna enfermedad degenerativa o terminal	17
Tabla 2. Repartición de personas según su complacencia con la zona donde al presente le brinda asistencia a su familiar referido en el ítem 1	17
Tabla 3. Prorrates de personas como pauta de servicio que le sentiría contar para su familiar	18
Tabla 4. Si su contestación fuese una vivienda de cuidados paliativos ¿Qué tipo de domicilio preferiría para su familiar?	18
Tabla 5. ¿Si se abriera una residencia de cuidados paliativos para personas con enfermedades degenerativas o terminales, Ud. utilizaría dichos servicios para un familiar?	19
Tabla 6. Dividendo de personas según tipo de habitación que preferiría	19
Tabla 7. Si elige una casa personal ¿Cuánto estaría dispuesto a cancelar mensualmente?	20
Tabla 8. Si desea habitación bi personal o triple ¿Cuánto podría pagar mensualmente?	20
Tabla 9. ¿Qué tipo de alimentación preferiría para su familiar?	21
Tabla 10. ¿Qué tiempo de entrada de visitas por la noche sería admisible instituir en la morada?	21
Tabla 11. De referir con asistencias añadidas, grabe de cuáles usaría	22
Tabla 12. ¿De distinción donde preferiría estar situada la residencia de cuidados paliativos?	24
Tabla 13. Matriz de ponderación de factores	25
Tabla 14. Inversión Total	25
Tabla 15. Organización de Financiamiento	26
Tabla 16. Préstamo a Entidad Financiera – BBVA	26
Tabla 17. Prestación de compromiso	27
Tabla 18. Determinación del Precio de Venta	29
Tabla 19. Proyección de Egresos	30
Tabla 20. Proyección de ingresos	30

Tabla 21. Balance Inicial	31
Tabla 22. Estado de Pérdidas y Ganancias	31
Tabla 23. Flujo de Caja Económico – Financiero	32
Tabla 24. Información para Evaluación Económica Financiera	32
Tabla 25. Evaluación Económica	33
Tabla 26. Evaluación Financiero	34

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama: residencia de cuidados paliativos – Piura	22
---	-----------

RESUMEN

El objetivo principal de la presente investigación fue determinar la viabilidad para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019. Se aplicó un diseño no experimental, transversal y descriptivo, valiéndose de un cuestionario al que dieron respuesta 384 personas las cuales constituyeron la muestra de la investigación. Los resultados indican que de implementarse el negocio habría resultado favorable tanto económico como financieramente, atendiendo a una población que en la actualidad no cuenta con un servicio similar en la ciudad de Piura. Asimismo, el establecimiento se ubicaría en la urbanización Piura y sería constituido como una sociedad de responsabilidad limitada, bajo el régimen general del impuesto a la renta, cumpliendo con todas las obligaciones y requisitos legales de las entidades reguladoras, siendo su estructura organizacional de tipo lineal. Además de demostrarse la viabilidad legal organizacional y técnica, se determinó que para la creación de la residencia la inversión sería de en la Ciudad de Sullana en el año 2017, cuya inversión asciende a S/. 72,340.00 a precios de mercado, correspondiendo el 91% a Inversión Fija y 9% a Capital de Trabajo, el cual será financiado en un 52% (S/. 37, 340,00) con aporte propio y un préstamo del 48% (S/ 35,000) con plazo de amortización de cinco años. La propuesta de inversión es en consecuencia rentable desde el punto de vista económico y financiero, así como viable en general.

Palabras claves: Viabilidad, cuidados paliativos, oferta, demanda, usuarios.

ABSTRACT

The main objective of the present investigation was to determine the viability for the creation of a palliative care residence in the city of Piura in 2019. A non-experimental, cross-sectional and descriptive design was applied, using a questionnaire 384 people which constituted the sample of the investigation. The results indicate that if the business were to be implemented, there would be favorable results, both economically and financially, in response to a population that currently does not have a similar service in the city of Piura. Likewise, the establishment would be located in the Piura urbanization and would be constituted as a limited liability company, under the general regime of the income tax, complying with all the obligations and legal requirements of the regulatory entities, with its linear organizational structure. In addition to demonstrating the organizational and technical legal feasibility, it was determined that for the creation of the residence the investment would be in the City of Sullana in the year 2017, whose investment amounts to S / . 72,340.00 at market prices, corresponding 91% to Fixed Investment and 9% to Working Capital, which will be financed by 52% (S / . 37,340.00) with its own contribution and a loan of 48% (S / 35,000) with a five-year amortization period. The investment proposal is consequently profitable from the economic and financial point of view as well as viable in general.

Keywords: Feasibility, palliative care, supply, demand, users.

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, los pacientes que padecen enfermedades terminales como el cáncer y que por su condición no pueden ser curados, presentan una serie de dolencias que durante la evolución de la enfermedad, si bien es cierto, reciben tratamiento médico para la patología primaria, muchas de estos malestares propios de la enfermedad o que se desprenden del mismo tratamiento médico como la astenia, anorexia-caquexia, deshidratación, mucositis, disfagias, náuseas y vómitos, estreñimientos, diarrea, ascitis, úlceras por presión, disnea, tos, síntomas psíquicos como delirium, tristeza, ansiedad y agitación psicomotriz, son manifestaciones que pueden expresarse en diversos grados y son parte del día a día del padecimiento de esta enfermedad, pero que a la vez, para el sistema de salud, no son motivo suficiente para que estos pacientes puedan ser atendidos oportunamente en un centro hospitalario.

La 67° Asamblea Mundial de la Salud, incluyó el fortalecimiento de los cuidados paliativos como parte del tratamiento integral a lo largo de la vida (Organización Mundial de la Salud OMS, 2014), recomendando a los países miembros implementar programas integrales de cuidados paliativos, que se establezcan políticas con énfasis en la atención primaria, la atención comunitaria y domiciliaria y los programas de cobertura universal. Asimismo, recomendó garantizar el financiamiento y asignación de recursos humanos, el establecimiento de programas de formación y capacitación, la disponibilidad y el uso apropiado de los medicamentos esenciales, incluidos medicamentos fiscalizados, para fines de tratamiento de los síntomas. La aplicación y supervisión de las intervenciones de cuidados paliativos se encuentran incluidas en el Plan de Acción Mundial de la OMS para la prevención y el control de las enfermedades no transmisibles del 2013-2020 (Organización Panamericana de la Salud OPS, 2014)

La atención a las Enfermedades Crónicas No Transmisibles (ECNT), tales como las enfermedades cardiovasculares (ECV), la diabetes, el cáncer y la enfermedad pulmonar obstructiva crónica (EPOC) representa un problema global a nivel mundial. (Organización Panamericana de la Salud, 2014). La comunidad Europea cuenta con un sistema de cuidados

paliativos bien estructurada, Bélgica tiene una ley aprobada y cuenta con un apoyo financiero para personas con una tasa de sobrevivencia de 2 meses. En Alemania existe la Spezialisierte Ambulante Palliativversorgung (SAPV), programa gratuito para el paciente y su familia, regulado por políticas estatales. En Hungría desde el año 2004, el sistema de cuidados paliativos domiciliarios está disponible en todo el país y proporciona asesoramiento a médicos y enfermeras de atención primaria. Otros, como los países bajos y Reino Unido incluyen la atención paliativa en zonas rurales. (Ates et al, 2016)

En general, en Latinoamérica, se cuenta con más de novecientos servicios (0.163 servicios/unidades/ equipo de cuidados paliativos por 100000 habitantes), siendo los países de Chile, México y Cuba, los que tenían mayor cantidad de servicios de cuidados paliativos domiciliarios; mientras que, Argentina y la misma Chile, más con enfoque hospitalario. (Pastrana, De Lima, Eisenchias, Monti y Rocafort, 2016)

Aunque iniciaron en el ámbito institucional, los cuidados paliativos en Latinoamérica, han ido expandiéndose a otros entornos, adquiriendo cada vez más protagonismo el domicilio del propio paciente (Celaya, 2012); dentro de las experiencias latinoamericanas, tenemos, el caso de Chile, que en la década del 90', ya contaba con equipos exclusivos de atención, con profesionales de salud y voluntarios; pero básicamente del sector público y enfocados al cáncer avanzado. (Pastrana, De Lima, Eisenchias, Monti y Rocafort, 2016)

El desarrollo de cuidados paliativos, en el país colombiano, está centrado en lo hospitalario, con escasos equipos y servicios en comunidad y aunque existe alrededor de 60 programas de atención domiciliaria, no existe entrenamiento específico. (Pastrana, De Lima, Eisenchias, Monti, y Rocafort, 2016)}

En el Perú hay un alto porcentaje de peruanos que lleva estilos de vida no saludables, como el sedentarismo, escasa práctica de actividad física, el abuso del alcohol y tabaco, consumo de azúcares procesados y frituras envasadas. Estos hábitos incrementan el riesgo de padecer cáncer, en este contexto anualmente se detectan aproximadamente 45,000 nuevos casos de cáncer, de los cuales el 75% son detectados en estadios avanzados, convirtiéndose en un

problema de salud pública por la alta tasa de mortalidad que registra. Cada año se diagnostica en hombres 4,000 nuevos casos de cáncer a la próstata, 2,100 casos de cáncer al estómago y más de 1,500 casos de cáncer al pulmón. Mientras que en mujeres las neoplasias con mayor incidencia son el cáncer de cuello uterino con 4,700 casos, cáncer de mama con más de 4,500 casos y cáncer de estómago con 2,000 casos. (Capital, 2018)

En el Perú el desarrollo de equipos de atención de cuidados paliativos es mayormente de índole institucional y de visión hospitalaria, concentradas en el tercer nivel de atención (Fuerzas Armadas, EsSalud, INEN y el IREN NORTE de Trujillo) y en lo privado por ONCOSALUD. Algunas excepciones en lo comunitario, se observan en centros de salud religiosos, con Los Hermanos Camilos, pero básicamente de tipo hospicio y con equipos de voluntarios. No existe formación académica de manera exclusiva y se cuenta con muy pocos profesionales de la especialidad en cuidados paliativos (Pastrana, De Lima, Eisenchias, Monti y Rocafort, 2016). Hay programas que se han puesto en ejecución como el proyecto ADAMO ejecutado por el Gobierno Regional del Callao, el cual está en marcha en la actualidad, así como otros proyectos en plan (EsSalud, 2016).

En Piura, la coordinadora de la Estrategia de Padecimientos no Endosables de la Orientación Local de Salud, Dorylily Martínez, informó que 883 personas murieron de cáncer en el 2016 en Piura. El cáncer de estómago y el de próstata causaron la mayor cantidad de casos. El cáncer de estómago causó la muerte de 109 personas, mientras que el cáncer de próstata causó 95 muertes. Le siguen en la estadística, el cáncer de hígado y de las vías biliares, de útero y de mamas. (RPP Noticias, 2017)

Piura se carece de centros residenciales especializados en cuidados paliativos para pacientes con enfermedades terminales o degenerativas, solo existen programas para adultos mayores como los de ESSALUD (se brindan servicios en el programa Padomi, a través del cual se acude al domicilio de los pacientes) De otra parte se cuenta con centros integrales de atención al adulto mayor (CIAM), beneficiando a los ancianos con cursos, talleres y diversas actividades. Así también el MIMDES, promueve en las municipalidades la creación de control que mejore la calidad de vida del adulto mayor. No obstante, lo anterior, se carece de un enfoque de

atención a pacientes de otras edades que por la naturaleza de sus enfermedades necesitarían de un trato y cuidado muy especial y técnico. (EsSalud, 2016)

Por lo anteriormente descrito, es necesario analizar qué tan viable es crear una residencia de cuidados paliativos en Piura que brinde bienestar físico, social y emocional, tratando de mejorar la calidad de vida y seguridad para el paciente y los parientes, generando puestos de trabajo y contribuyendo de esta manera al bienestar general de la urbe de Piura.

A continuación, se presenta los estudios preliminares: Jaramillo, Sierra y Delgadillo (2016) presentaron la tesis titulada “Plan de negocios para la creación de un centro día para el adulto mayor”, en la Universidad Sergio Arboleda, Bogotá. La intención fue crear un centro de prestación de servicios para mejorar la calidad de vida del adulto mayor, identificando las características de la demanda en un sector del norte de la ciudad, con criterios de calidad, oportunidad y bienestar integral. La investigación fue de tipo cuantitativa y descriptiva. Se realizó una encuesta con preguntas estructuradas dirigida al grupo objetivo, determinando cuáles son sus hábitos o actividades en el día, qué expectativas tienen, quien realiza la solicitud del servicio, su frecuencia y lugar de compra; identificando criterios importantes para el desarrollo de los servicios.

Se concluyó que los clientes potenciales para el Club House La Felicidad serán personas mayores de 60 años con enfermedades crónicas controladas que residen en la ciudad de Bogotá, las cuales recibirán además servicios lúdicos, recreativos y de bienestar al igual que de transporte para su desplazamiento. Se hizo revisión de las normas de constitución, funcionamiento y habilitación para la prestación del servicio. Dando cumplimiento a los lineamientos que exige la ley, sin embargo, se encontró que las legislaciones actuales tienen algunas limitaciones ya que es cambiante para la prestación de los servicios. Asimismo, se realizó un estudio financiero de los costos teniendo en cuenta los gastos fijos mensuales y la contribución marginal, determinando el punto de equilibrio de la empresa y el total de productos a vender para la sostenibilidad y el mantenimiento de la misma.

Martínez (2015) sustentó la tesis titulada “Plan de Negocios de una clínica para el alivio del dolor de pacientes con cáncer”, en la Universidad Industrial de Santander, Bucaramanga, Colombia. Se desarrolló el plan de negocios de una clínica para el manejo terapéutico de pacientes cancerígenos. Se concluyó que es viable la clínica desde una perspectiva de mercados, técnica, financiera. La tasa interna del proyecto es igual a 41,24%, el VAN de \$ 418'015,531 y el periodo de recuperación de capital es de 3.51 años que justifican el proyecto y generan potencial rentabilidad a los inversionistas.

García (2015) sustentó la tesis titulada “Plan de negocio de una residencia geriátrica” en la Escuela Politécnica Superior de la Universidad Carlos III de Madrid, España. Entre las principales conclusiones se tuvo que, en las circunstancias actuales, el elevado desembolso inicial no es compatible con la obtención rápida de beneficios. Por lo tanto, es necesario invertir con un plazo de recuperación muy superior a lo que normalmente se está acostumbrado en un negocio. Con el estudio de dos casos, se ha pretendido mostrar el efecto del nivel de ocupación de la residencia. En un primer caso, que se ha denominado realista, se ha calculado un rendimiento de la inversión asociado con una relación calidad-precio similar al de la competencia directa. En el segundo caso se ha considerado la posibilidad de tener una ocupación inferior. Dados los menores ingresos asociados a ello, los inversionistas se verían obligados a aumentar el precio de referencia.

Perry (2014) presentó la tesis titulada “Plan de negocios para la apertura de un centro de hospitalización de pacientes de cuidados paliativos: Hospice Serena”, Escuela de Postgrado de la Universidad de Chile. El objetivo general fue evaluar la instalación de un Centro de Cuidados Paliativos en Santiago de Chile. En la investigación se evidencia la falta de organizaciones privadas que acojan a pacientes con cáncer en la ciudad Santiago, con formatos distintos a clínicas u hospitales. Existe por tanto una demanda insatisfecha ya que además las clínicas y hospitales prescinden de la utilización de camas para este tipo de pacientes, pues existe un gran costo por ello. El concepto que se ofrecerá será el de un hospicio que recibe a pacientes con enfermedades terminales, las cuales no tienen remedio con los fármacos. El servicio acogerá integralmente a los pacientes y familiares, enfatizando en otorgar un buen

morir y dar soporte a las familias en el duelo. El plan está orientado a inversionistas involucrados en este mercado, como médicos con especialidad en medicina familiar y tratamiento del dolor. El plazo del proyecto es de diez años, obteniendo un VAN de UF 50.092, descontando los flujos a una tasa de 17,82%; resultando con una Tasa Interna de Retorno del 73,49%. Este proyecto por tanto es rentable y se convierte en una excelente oportunidad.

Mina (2013) presentó la tesis titulada “Diseño de un plan de mercadeo de una empresa de cuidados domiciliarios de enfermería en los municipios de Silvia y Piendamó”, Facultad de Posgrados de la Universidad EAN, Popayán. El fin fue proponer un procedimiento de Marketing para una organización de cuidados a domicilio, considerando el enfoque de las entidades prestadoras de salud a efecto de brindar garantía en cuanto al acceso y calidad del servicio. La investigación fue de tipo cuantitativa y descriptiva. Entre las principales conclusiones el análisis financiero señala que el proyecto tiene rentabilidad y viabilidad.

Bastos, Chumacero, Kamt y Rivas (2018) presentaron la tesis titulada “Diseño de un plan de negocios para una empresa de servicios de estancia y club de día para adultos mayores en los NSE B y C en Lima Metropolitana”, Programa de Maestría en Administración por la Universidad ESAN, Lima, Perú. Se evaluó la viabilidad comercial, operativa y económica de la empresa “Estancia y Club de Día para Adultos Mayores” para los segmentos B y C, a localizarse en el Distrito de Santiago de Surco. El envejecimiento de la sociedad y las tasas positivas de crecimiento de la economía del país generan un entorno favorable para el desarrollo del negocio. Finalmente, los resultados del análisis económico se resultan positivos. Empleando métodos de valorización del VAN y TIR, se obtuvieron resultados positivos de S/.715 mil y 31.37% respectivamente.

Portuguez Rodríguez y Salinas (2017) en la tesis “Ikarius: Centro de tratamiento cognitivo para el adulto mayor”, Facultad de Gestión y Alta Dirección de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima. El objetivo de esta tesis es mostrar la viabilidad y

aceptación que tiene la propuesta de Ikarius: Centro de Tratamiento Cognitivo. Respecto a la ubicación, se determinó que la mejor opción es San Borja. El local tiene un área construida de 238.50 m², y posee instalaciones acondicionadas para el cumplimiento de los objetivos del establecimiento. Se iniciará con una capacidad de 64% atendiendo a 8,572 personas durante el primer año. En cuanto al aspecto financiero, se considera una inversión inicial de S/. 696,552 solventado por los accionistas y un banco a una tasa de 17%, amortizable en un periodo de 5 años. El VAN se estima en S/. 407,915 y la TIR en 33.94%.

Arias, Huarcaya, Luna y Mauricio (2017) presentaron la tesis titulada “Plan de Negocio de Servicios de Cuidados Paliativos Domiciliarios para Pacientes Oncológicos de Lima Este”, Programa de Maestría en Gerencia de Servicios de Salud en la Universidad ESAN, Lima, Perú. Se implementó un plan de negocio de servicios de cuidados paliativos domiciliario para pacientes oncológicos de Lima Este. Entre las principales conclusiones se tuvo que desde el punto de vista del consumidor el servicio de cuidados paliativos domiciliarios, ante una lamentable situación de enfermedad como la del cáncer, se convierte en una verdadera necesidad, no solo para el paciente oncológico sino también para los familiares. Por otro lado, al ser considerado un negocio de bajo coste, debido a la naturaleza del otorgamiento del servicio, en el cual se contempla el desarrollo de las actividades con operarios no médicos.

Guanilo (2016) presentó la tesis titulada “Plan de negocios para un servicio de cuidado asistencial para el adulto mayor en la ciudad de Chiclayo”, Escuela de Administración de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. El objetivo fue establecer si es viable el servicio de cuidado asistencial del adulto mayor en Chiclayo, en ese sentido se determinó la viabilidad estratégica y el perfil del mercado, lo que posibilitó conocer las necesidades. Todo esto se conoció por medio de las encuestas aplicadas a personas que tienen familiares ancianos con niveles de discapacidad III, IV y V. Se calculó una inversión total de S/. 66 578.54, asimismo un VAN de S/. 1 158 546.54 y un TIR del 194.84%, con respecto al costo beneficio, por cada nuevo sol invertido se recupera S/. 17.40.

Belda, Caballero, Mesones y Sara (2014) sustentaron la tesis titulada “Casa de Reposo Años Dorados”, Universidad San Ignacio de Loyola, Lima. Se desarrolló el estudio y

evaluación de la implementación de la Casa de Reposo Años Dorados. Entre las principales conclusiones se tuvo que el proyecto es viable ya que cuenta con un VAN tanto Económico como Financiero positivo. Demostrando de esta manera que no es riesgoso invertir en este proyecto sino más bien rentable ya que la inversión sería recuperada en poco tiempo. Asimismo, este proyecto es innovador en cuanto a su giro, ya que el número de personas mayores a 65 años se está incrementando a través de los últimos años y la tendencia a que contraten una casa de reposo es favorable.

Saavedra (2017). “Viabilidad para la instalación de un foco selecto para alumnos de la Universidad César Vallejo en el distrito Veintiséis de Octubre - Piura, año 2017”, Universidad César Vallejo, Piura. Se concluyó que la demanda de este centro residencial es alta, existiendo una importante insatisfacción en cuanto a las posibilidades actuales de hospedaje para los alumnos de universidades. Por otro lado, se demanda servicios complementarios como internet, lavandería, etc. Finalmente, se determinó que el negocio posee viabilidad económica y financiera.

Morante (2016). “Viabilidad para la disposición de un foco de motivación adelantada en el distrito de Vice, provincia de Sechura - Año 2016”, Universidad César Vallejo, Piura. Se concluyó que coexiste posibilidad de oportunidades de venta para la ejecución de este centro. Igualmente, se estableció que el VANE es de S/. 33,884.77 con una TIRE de 17.79% mayor al 13% requerido

Arévalo (2014) realizó la tesis titulada “Estudio de la viabilidad para la creación de un centro de estimulación temprana para niños de 0 a 3 años en la ciudad de Talara – Año 2014”, Universidad César Vallejo, Piura. Se determinó la comodidad para la instauración de un eje de tonificación anticipada. Se concluyó que hay una demanda potencial de 13210 niños de 0 a 3 años de edad. Asimismo, se conoció que los padres deben tener un nivel de ingreso entre s/.1000 – 1800. El monto de inversión es de S/ 168735,50; siendo el aporte de terceros del 30%. El VANE es de S/. 255.090,70 y el TIRE es de 12,50%; en cuanto a la evaluación financiera el VANF resultó de S/. 192.701,06 y el TIRF de 4,23%.

Yarlequé (2013) produjo la tesis reconocida “Plan de Negocios para la construcción e implementación de una residencia universitaria “Cabely S.R.L.”, Universidad San Pedro de Piura. Se concluyó que el proyecto es rentable, asimismo es necesario ingresar al mercado con estrategias publicitarias, generando el interés en la demanda, contando con un servicio de calidad, seguridad y competitividad para todos los clientes. Con énfasis en el segmento de mercado objetivo. Asimismo, es importante gestionar alianzas estratégicas con los proveedores.

Rufasto (2013) realizó la tesis titulada “Exposición de actividades comerciales para la instauración de una guardería municipal del mercado central en la ciudad de Piura año 2010”, Universidad Nacional de Piura. Se evaluó la demanda de la idea de negocio. Se encontró un mercado potencial atractivo, asimismo se evidenció que concurre la necesidad de colocar esta guardería. Resultando propicio la inexistencia de competitividad vertical en el mercado céntrico.

Seguidamente se presenta el marco teórico de la presente investigación: Para Vega (2013, p. 34) viabilidad es “la recopilación y evaluación de datos con el objeto de establecer si se puede o crear un negocio”. Asimismo, se emplea para determinar la posibilidad de modificación o crecimiento de un negocio vigente en el mercado. En este sentido los análisis de viabilidad consideran las proyecciones económicas y financieras del negocio. Con este fin, se hace uso de distintos instrumentos de investigación y de la estadística.

Viabilidad de Mercado: posibilita conocer si se aceptaría o no un producto o servicio a ofertar en un determinado mercado. Este estudio es importante ya que permite establecer parte de la viabilidad del futuro negocio, pues de no haber una necesidad insatisfecha, no existirá motivo para continuar. (Vega, 2013)

Viabilidad Legal: ayuda a conocer si existen impedimentos legales para la implementación y puesta en marcha de un proyecto. Se considera asimismo el tipo de constitución de la empresa, así como los costos de constitución, así como la suscripción de contratos a celebrar con terceros. (Vega, 2013)

Viabilidad Técnica: está orientada a conocer si existe la posibilidad material de llevar a cabo un negocio. Implica la evaluación de las necesidades físicas, máquinas, materias primas, entre otros; tanto para el inicio del proyecto como para la puesta en actividad de éste, De este estudio se podrá conocer el total de inversión en activos fijos durante el el horizonte temporal del proyecto y los costos operativos del proceso de producción. (Vega, 2013)

Viabilidad Económico Financiera: Para decidir la viabilidad final del negocio se debe realizar un “efusión de capitales” que posibilite computar el VAN y la TIR, indicadores que son básicos para asumir una posición final frente al futuro negocio. (Vega, 2013)

Por otra parte, la demanda es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere con el objetivo de satisfacer necesidades a un valor monetario específico. (Baca, 2016). El objetivo buscado con el análisis de la demanda es establecer las fuerzas que influyen en estos requerimientos de bienes por parte de un mercado asimismo calcular las posibilidades de participación del producto. (Baca, 2016)

Para Sapag y Sapag (2013) la demanda de un bien está en función del precio de éste, de los ingresos de las personas, del precio de los productos sustitutorios. Por tanto, se presenta una relación inversa entre los precios y la demanda.

En cuanto a la oferta, según Blanco (2016) define la cantidad de un bien producto que los ofertantes se disponen a vender en un mercado, de acuerdo a los precios existentes. Según Mankiw (2013) entre los datos indispensables para hacer un mejor análisis de la oferta se tienen: cantidad de ofertantes, ubicación, capacidad de producción, capacidad ociosa, calidad y precio de los productos, número de trabajadores, etc.

En este contexto, se presenta la formulación del siguiente problema frecuente: ¿Es factible la instauración de una residencia de cuidados paliativos?

El estudio posee justificación social dada su orientación a satisfacer necesidades de personas que buscan el servicio de cuidados paliativos para casos de pacientes que padecen de

enfermedades degenerativas o terminales y brindándoles la calidad de vida que necesitan. La oferta de estos servicios actualmente en la ciudad de Piura se da solo a nivel de instituciones como Essalud con la consiguiente limitación en el servicio, sin embargo, no existe una entidad privada que a la fecha brinde dicho servicio en la ciudad. Esta situación imposibilita que personas que deseen y necesiten de cuidados más especiales puedan acceder a ellos en un ambiente de tranquilidad y amabilidad. De esta manera se tratará de fidelizar al paciente y sus familiares, los que podrán reconocer el valor del servicio. La investigación beneficia socialmente a los pacientes y a los familiares, así como a la sociedad en general, posibilitando la creación de puestos para labores específicas del negocio. El estudio también posee justificación económica pues se trata de una oportunidad de negocio debido a la inexistencia de un centro de similares particularidades.

En cuanto a la hipótesis general se planteó H0: La creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019 sí es viable. Mientras que las hipótesis específicas fueron H1: Sí existe viabilidad de mercado para creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019; H2: La creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019 sí es legal y organizacionalmente; H3: La creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019 sí es viable es viable técnicamente; H4: La creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019 si es viable económica - financieramente.

Finalmente, cabe resaltar que el propósito ordinario de la investigación es: Determinar la viabilidad para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019. Mientras que los fines delimitados son: Determinar la viabilidad de mercado para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019; establecer la viabilidad legal organizacional para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019; establecer la viabilidad técnica para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019 y evaluar la viabilidad económica – financiera para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019.

II. MÉTODO

2.1 Diseño de Investigación

La exploración es no práctico transversal y descriptiva, se observaron los hechos de manera natural, para posteriormente ser analizados. Asimismo, los datos fueron recogidos en una sola etapa.

Es escudriñamiento aplicado, ya que se orienta a la solución de un problema específico. Es descriptiva, ya que se recogieron los datos de acuerdo a su contexto real, caracterizándolos. Finalmente es libre, ya que fue seleccionada y desarrollada por voluntad propia.

2.2 Variables, operacionalización

Variable independiente: Viabilidad del negocio.

Reside en la recolección y estudios de datos a efecto de analizar las distintas alternativas de inversión para dar solución a un problema determinado. Este estudio es necesario a fin de decidir si es conveniente llevar a cabo un negocio. (Vega, 2006)

2.2.3 Operacionalización de variable

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Viabilidad del negocio	<p>Consiste en la recolección y evaluación de distintos datos con el objetivo de analizar las distintas alternativas de inversión para dar solución a un problema determinado. Este estudio es necesario a fin de decidir si es conveniente llevar a cabo un negocio (Vega, 2006).</p>	<p>Se medirán la viabilidad de mercado, viabilidad técnica, viabilidad económica – financiera, para lo cual se aplicarán un cuestionario y proyecciones financieras</p>	Viabilidad de Mercado	<ul style="list-style-type: none"> - Oferta - Demanda - Precio - Preferencias del cliente 	<p>Ordinal</p> <p>Ordinal</p> <p>Intervalo</p> <p>Nominal</p>
			Viabilidad Legal	<ul style="list-style-type: none"> - Tipo de Sociedad - Organigrama - Funciones 	<p>Nominal</p> <p>Nominal</p> <p>Nominal</p>
			Viabilidad Técnica	<ul style="list-style-type: none"> - Tamaño - Localización 	<p>Ordinal</p> <p>Ordinal</p>
			Viabilidad Económica Financiera	<ul style="list-style-type: none"> - VAN Económico - TIR Económica - VAN Financiero - TIR Financiera - Periodo de recuperación del capital 	<p>Ordinal</p> <p>Ordinal</p> <p>Ordinal</p> <p>Ordinal</p>

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población

Estuvo constituida por los jefes de hogar de la ciudad de Piura que poseen un familiar que padece una enfermedad degenerativa o terminal y cuyo número es desconocido, pues no existen estadísticas oficiales al respecto. Para calcular la muestra se empleó la fórmula para poblaciones infinitas o desconocidas.

2.3.2 Muestra

Fórmula:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

Z_{α} = Distribución normal estandarizada al 95% = 1.96

p = Población que tiene la característica deseada = 0.50

q = Población que no tiene la característica deseada = 0.50

e = Error = 0.05

Tamaño de muestra

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2}$$

$$n = 384$$

Criterios de selección

Jefes de familia varones o mujeres que viven en Piura y tienen un miembro de su familia que padece de una enfermedad degenerativa o terminal.

Los criterios de exclusión serán: jefes de familia que vivan en lugares críticos para la seguridad del investigador, donde no se podrán aplicar encuestas.

2.3.3 Muestreo

Se empleó el muestreo aleatorio probabilístico escueto, donde toda la metrópoli tiene las semejantes probabilidades de alcanzar a la muestra de estudio.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1 Técnicas

Encuesta: Técnica que implica trabajar con un interrogatorio que contiene cuestiones a aplicadas a una población de estudio para la obtención de datos pertinentes.

2.4.2 Instrumentos

Cuestionario: Se empleó para medir los indicadores de viabilidad, que se destinaron al prototipo representativo.

2.4.3 Validez

Se recurrió a la evaluación de profesionales en la materia de investigación, quienes reconocieron que:

- Los instrumentos son coherentes con las dimensiones y variables del proyecto.
- Los instrumentos guardan pertinencia según la investigación que se plantea.
- Los instrumentos puedan llevar a comprobar las hipótesis.
- Los instrumentos reflejan suficiencia a efecto de asumir las dimensiones.

2.4.4 Confiabilidad

Se aplicó el Alpha de Cronbach a una muestra representativa del 10% del total de la muestra de investigación a efecto de poder evaluar el grado de comprensión del instrumento y por tanto su idoneidad para ser aplicado.

2.5 Procedimiento

Se aplicó un cuestionario a familiares de pacientes con enfermedades degenerativas o terminales de Piura, ubicándolos en hospitales, clínicas y centros de salud de la localidad.

2.6 Métodos de análisis de datos

Se emplearon tablas representativas, facilitando la mejor interpretación.

2.7 Aspectos éticos

La investigación incluyó: discreción respecto a los datos de los encuestados; veracidad y honradez en el análisis e interpretación de datos procedentes de la aplicación de los instrumentos de investigación; respeto por la autoría original y citar como es debido según las normas, especialmente la Norma APA sexta edición.

III. RESULTADOS

3.1. Establecer la posibilidad de mercado para la producción de una residencia de cuidados paliativos.

Tabla 1. Distribución de personas según posea un familiar con alguna enfermedad degenerativa o terminal

Respuesta	N	%
Si	161	41.93%
No	223	58.07%
Total	384	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado en el mes de Mayo

Como se aprecia en la tabla 1, el 41.93% de los encuestados posee un familiar con una enfermedad degenerativa o terminal, lo cual evidencia una posibilidad de mercado, dado que no existen centros de atención del tipo residencia para atención a personas con este tipo de males.

Tabla 2. Repartición de personas según su complacencia con la zona donde al presente le brinda asistencia a su familiar referido en el ítem 1

Respuesta	N	%
Si	56	34.9%
No	105	65.1%
Total	161	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado en el mes de Mayo

Como se aprecia en la tabla 2, un 65.1% de los encuestados no manifiesta satisfacción con el servicio brindado a su familiar con las características anteriormente mencionadas, esto se convierte en una brecha de mercado, la cual puede ser atendida con una oferta adecuada y satisfactoria.

Tabla 3. Prorratio de personas como pauta de servicio que le sentiría contar para su familiar

Tipo de servicio	n	%
Residencia de cuidados paliativos	320	83.3%
Asistencia médica a domicilio	10	2.6%
Asistencia permanente de una técnica de enfermería	54	14.1%
Total	384	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado en el mes de Mayo

En la tabla 3 se demuestra que el público prefiere la opción residencia de cuidados paliativos con un 83.3% y en segundo lugar a asistencia permanente de una técnica de enfermería (14.1).

Tabla 4. Si su contestación fuese una vivienda de cuidados paliativos ¿Qué tipo de domicilio preferiría para su familiar?

Tipo de residencia	n	%
Mixta	150	46.9%
Solo mujeres	112	35.0%
Solo hombres	58	18.1%
Total	320	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado en el mes de Mayo

En cuanto al tipo de residencia preferida, en la tabla 4 se puede apreciar que el 46.9% de las personas se orienta por una residencia mixta, mientras que el 35% indica que preferiría una residencia solo para mujeres.

Tabla 5. ¿Si se aperturase una residencia de cuidados paliativos para personas con enfermedades degenerativas o terminales, Ud. utilizaría dichos servicios para un familiar?

Respuesta	n	%
Si	320	83.3%
No	64	16.7%
Total	384	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado en el mes de Mayo

Se puede visualizar que el 83.30% de almas encuestadas si utilizaría dichos servicios para un familiar, lo cual ya indica el nivel de potencial aceptación que podría existir en el mercado piurano para local.

Tabla 6. Dividendo de personas según tipo de habitación que preferiría

Opinión	n	%
Habitación personal	160	50.0%
Habitación bi personal	96	30.0%
Habitación triple	64	20.0%
Total	320	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado en el mes de Mayo

Respecto a la distribución de personas por habitación, los encuestados prefieren en un 50% las habitaciones individuales, mientras que un 30% indica su preferencia por las habitaciones bi personales. Esta información es muy valiosa para el momento de proyectas la oferta de servicios por parte del negocio.

Tabla 7. Si elige una casa personal ¿Cuánto estaría dispuesto a cancelar mensualmente?

Opinión	n	%
Entre S/. 1300 y S/. 1600.00	144	90%
Entre S/. 1600.00 - S/. 2000.00	16	10%
Total	160	100%

Fuente: Cuestionario aplicado en el mes de Mayo

De las personas que optaron por responder favorablemente a la posibilidad de la habitación personal, el 90% de ellos consideró que podría cancelar por mes entre 1300 a 1600 soles. Por lo cual se infiere una capacidad de gasto importante que cada familia interesada destinaría para este servicio.

Tabla 8. Si desea habitación bi personal o triple ¿Cuánto podría pagar mensualmente?

Servicios	n	%
Entre S/. 1000.00 y S/.1300 por persona	131	82.00
Entre S/. 1300.00 - S/. 1600.00 por persona	29	18.00
Total	160	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado en el mes de Mayo

En la tabla 8 se puede apreciar que el 82% de las personas demandarían la habitación bi personal o triple, sentarían a gastar entre 1000 y 1300 soles por este servicio.

Tabla 9. ¿Qué tipo de alimentación preferiría para su familiar?

Opinión	n	%
Balanceada	93	29.00
Dietética	57	18.00
Medicada	170	53.00
Total	320	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado en el mes de Mayo

La alimentación que preferiría para su familiar es mayoritariamente medicada (53%), mientras que la intención por la dieta balanceada es de 29%, datos que deben considerarse para la decisión de la asistencia a ofrecer.

Tabla 10. ¿Qué tiempo de entrada de visitas por la noche precio admisible instituir en la morada?

Opinión	n	%
Hasta las 7 p.m	131	40.9
Hasta las 8 p.m	99	30.9
Hasta las 9 p.m	90	28.2
Total	320	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado en el mes de Mayo

La hora de ingreso de visitas aceptable es de 7 p.m. para el 40.9% de los encuestados, mientras que el 30.9% manifiesta su preferencia por las 8 pm y un cercano 28.2% indica que hasta las 9 pm es prudente establecer dicho horario de visitas. Esto es parte de las características del servicio que al momento de ser diseñado debe considerarse para mayor comodidad y satisfacción de los interesados.

Tabla 11. De referir con asistencias añadidas, grabe de cuáles usaría

Opinión	N	%
Internet y cable	150	46.8
Lavandería	102	31.8
Cafetín para visitas	36	11.4
Otros	32	10.0
(indique).....		
Total	320	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado en el mes de Mayo

Entre los servicios adicionales de preferencia de los encuestados son: internet y cable (46.8%), y lavandería (31.8%) mientras que el menos preferido es cafetín para visitas. Es muy importante que para efectos de información y distracción se pueda contar con internet y cable como servicios complementarios de la residencia.

3.2. Decretar la viabilidad legal organizacional para la instalación de una residencia de cuidados paliativos.

La estructura organizacional:

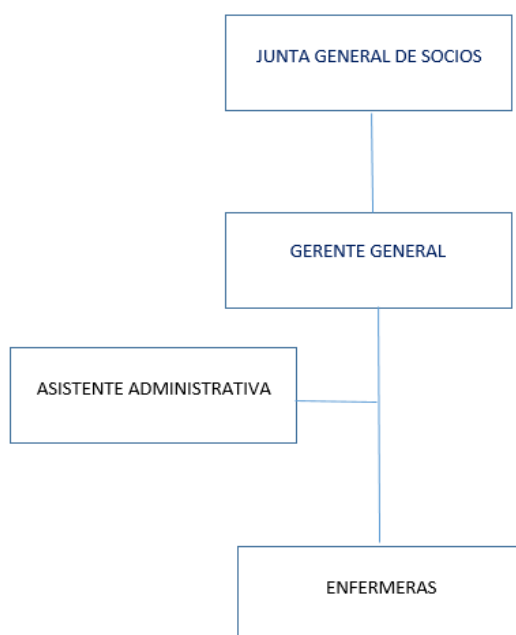


Figura 1. Organigrama: residencia de cuidados paliativos - Piura.
Origen: Producción propia

El Administrador Ordinaria tendrá la representación legal del establecimiento mientras que la asistente administrativa realizará las actividades de planificación, organización, dirección y control del funcionamiento del establecimiento. En el caso del personal de enfermeras cumplirá sus labores con máximos criterios de salud.

3.2.1. Aspectos legales

La empresa será formada como una S.C.R.L., con capital particionado equitativamente entre los socios, cuyo número será de hasta 20 personas. Los aportes de los socios conformarán el capital social de la entidad, el cual debe ingresarse a un banco o financiera en cumplimiento de la Ley N° 26887.

3.2.1.1.MUNICIPALIDAD

Licencia de funcionamiento

Según la Ley N° 28976 existe la obligación de obtener licencia de funcionamiento. Para ello la municipalidad debe llevar a cabo una supervisión del local para verificar si es compatible con el trámite iniciado.

3.2.1.2.SUNAT

Se tramitará el RUC para personas jurídicas, cumpliendo con presentar la documentación que incluye entre otros: copias de DNI del representante legal y su poder, formulario 2119 y 2054, contrato de alquiler entre otros. La declaración y pago del IR debe realizarse entre enero a marzo de cada año mediante el PDT.

3.2.1.3.INDECI

Se tramitará el Certificado de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones, siendo necesaria la realización de la Declaración de Condiciones de Seguridad.

3.2.1.4.ESSALUD

Se deberá registrar a los trabajadores en Essalud para que estos puedan ser beneficiarios de prestaciones de prevención, promoción y recuperación de la salud. Se utilizará el PDT.

3.3. Estipular la viabilidad técnica de una residencia de cuidados paliativos.

Tabla 12. ¿De distinción donde preferiría este situada la residencia de cuidados paliativos?

Zona preferida para ubicación de la residencia	n	%
Urb. Piura	129	40%
Veintiséis de Octubre	58	18%
Castilla	43	13%
Centro de Piura	90	28%
Total	320	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado en el mes de Mayo

La tabla 12 permite visualizar que la zona más preferida para la ubicación de la residencia de cuidados paliativos es la Urbanización Piura (40.31%), seguido del centro de Piura (28.13%) y con menor preferencia figuran Veintiséis de Octubre (18.12%) y Castilla (13.44%).

Tabla 13. Matriz de ponderación de factores

LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO									
Variables	Ponderación	CENTRO DE PIURA		26 DE OCTUBRE		URB. PIURA		CASTILLA	
		Puntaje	Peso	Puntaje	Peso	Puntaje	Peso	Puntaje	Peso
Aceptación de clientes	25%	4	1.00	3	0.75	4	1.00	2	0.50
Seguridad	20%	3	0.60	3	0.60	3	0.60	4	0.80
Vías de Acceso	15%	3	0.45	3	0.45	4	0.60	3	0.45
Área de negocio	20%	2	0.40	2	0.40	3	0.60	2	0.40
Precios de alquiler accesibles	20%	2	0.40	2	0.40	3	0.60	3	0.60
TOTAL	100%		2.85		2.60		3.40		2.75

Elaboración propia.

3.4. Evaluar la viabilidad económica – financiera.

Tabla 14. Inversión Total

Rubros	Unidad	Cantidad	P.Unitario	Valor S/.
I. Inversión Fija				S/. 66,000.00
A. I.F.Tangible				S/. 64,500.00
Obras Civiles	Global	1	S/. 7,500.00	S/. 7,500.00
Muebles y Enseres	Global	1	S/. 29,890.00	S/. 29,890.00
Máquinaria y Equipo	Global	1	S/. 27,110.00	S/. 27,110.00
B. I.F.Intangible				S/. 1,500.00
G.de Constitución	Global	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00
II. Cap.de Trabajo				S/. 6,540.00
Caja-Bancos	Global	1	S/. 4,100.00	S/. 4,100.00
Materiales de Oficina	Global	1	S/. 53.50	S/. 53.50
Materiales de Limpieza y Jardinería	Global	1	S/. 2,386.50	S/. 2,386.50
TOTAL				S/. 72,540.00

Elaboración Propia.

Tabla 15. Organización de Financiamiento

Detalle	S/	%
Aporte de Socios	37,540.00	52%
Financiamiento Bancario	35,000.00	48%
Total	72,540.00	100%

Elaboración Propia

Tabla 16. Préstamo a Entidad Financiera - BBVA

Préstamos Libre Disponibilidad - BBVA

Importe a Solicitar :	35,000.00 NUEVOS SOLES	Días de Pago :	30
Duración Total :	60 meses	Período de Gracia :	-
Fecha de Solicitud :	4/05/2019	Valor del Bien :	-
Sub-Producto :	CS01 - LIBRE DISPONIB.	Cuota :	1,017.99
Tipo Seg. Desgravamen :	Monto Inicial	Importe Seguro Desgravamen :	17.85
Importe Seguro del Bien :	-	Tasa Efectiva Anual	25
TCEA Referencial de Operación :	26.02%	Comis. envío infor. periódica:	-

Tabla 17. Prestación de compromiso.

Periodos	Amortización	Interés	Com. Env. + Seg. (*)	Cuota Total	SALDO
1	0	1,000.14	17.85	1,017.99	35,258.55
2	316.09	684.05	17.85	1,017.99	34,942.46
3	300.14	700	17.85	1,017.99	34,642.32
4	393.65	606.49	17.85	1,017.99	34,248.67
5	335.68	664.46	17.85	1,017.99	33,912.99
6	299.31	700.83	17.85	1,017.99	33,613.68
7	411.66	588.48	17.85	1,017.99	33,202.02
8	397.92	602.22	17.85	1,017.99	32,804.10
9	322.23	677.91	17.85	1,017.99	32,481.87
10	431.48	568.66	17.85	1,017.99	32,050.39
11	398.58	601.56	17.85	1,017.99	31,651.81
12	346.04	654.1	17.85	1,017.99	31,305.77
13	452.07	548.07	17.85	1,017.99	30,853.70
14	382.05	618.09	17.85	1,017.99	30,471.65
15	408.96	591.18	17.85	1,017.99	30,062.69
16	454.86	545.28	17.85	1,017.99	29,607.83
17	425.72	574.42	17.85	1,017.99	29,182.11
18	433.98	566.16	17.85	1,017.99	28,748.13
19	460.56	539.58	17.85	1,017.99	28,287.57
20	487.06	513.08	17.85	1,017.99	27,800.51
21	443.21	556.93	17.85	1,017.99	27,357.30
22	503.93	496.21	17.85	1,017.99	26,853.37
23	496.12	504.02	17.85	1,017.99	26,357.25
24	472.13	528.01	17.85	1,017.99	25,885.12
25	530.64	469.5	17.85	1,017.99	25,354.48
26	460.13	540.01	17.85	1,017.99	24,894.35
27	564.31	435.83	17.85	1,017.99	24,330.04
28	543.48	456.66	17.85	1,017.99	23,786.56
29	508.58	491.56	17.85	1,017.99	23,277.98
30	592.61	407.53	17.85	1,017.99	22,685.37
31	560.02	440.12	17.85	1,017.99	22,125.35
32	556.9	443.24	17.85	1,017.99	21,568.45
33	622.54	377.6	17.85	1,017.99	20,945.91
34	593.77	406.37	17.85	1,017.99	20,352.14
35	592.43	407.71	17.85	1,017.99	19,759.71
36	641.74	358.4	17.85	1,017.99	19,117.97
37	641.31	358.83	17.85	1,017.99	18,476.66
38	630	370.14	17.85	1,017.99	17,846.66
39	665.17	334.97	17.85	1,017.99	17,181.49

40	677.66	322.48	17.85	1,017.99	16,503.83
41	679.95	320.19	17.85	1,017.99	15,823.88
42	703.14	297	17.85	1,017.99	15,120.74
43	687.66	312.48	17.85	1,017.99	14,433.08
44	747.46	252.68	17.85	1,017.99	13,685.62
45	751.91	248.23	17.85	1,017.99	12,933.71
46	749.21	250.93	17.85	1,017.99	12,184.50
47	763.75	236.39	17.85	1,017.99	11,420.75
48	785.78	214.36	17.85	1,017.99	10,634.97
49	800.53	199.61	17.85	1,017.99	9,834.44
50	803.13	197.01	17.85	1,017.99	9,031.31
51	830.63	169.51	17.85	1,017.99	8,200.68
52	830.67	169.47	17.85	1,017.99	7,370.01
53	871.11	129.03	17.85	1,017.99	6,498.90
54	878.16	121.98	17.85	1,017.99	5,620.74
55	887.54	112.6	17.85	1,017.99	4,733.20
56	917.28	82.86	17.85	1,017.99	3,815.92
57	928.52	71.62	17.85	1,017.99	2,887.40
58	940.47	59.67	17.85	1,017.99	1,946.93
59	966.05	34.09	17.85	1,017.99	980.88
60	980.88	19.03	17.85	1,017.76	0
	350000	25008.17		61079.17	

Tabla 18. Determinación del Precio de Venta

Detalle	costo por Servicio (Hospedaje, Atención médica y alimentación)	Gastos Operativos	gasto financiero	costo total	valor venta	Precio venta
Habitación Individual	793.75	129.06	8.38	931.19	1,210.55	1,428
Habitación doble	793.75	36.79	5.03	835.57	1,086.24	1,282
Habitación Triple	793.75	23.50	3.35	820.61	1,066.79	1,259

Elaboración Propia

Se considera un margen de ganancia del 30% para que los precios estén acordes al mercado actual.

Tabla 19. Proyección de Egresos

RUBROS	2019	2020	2021	2022	2023
I.- C. Producción	S/.387,037.20	S/.395,939.06	S/.405,045.65	S/.414,361.70	S/.423,892.02
Requerimientos para el servicio (Atención médica- Hospedaje y alimentación)	S/.381,000.00	S/.389,763.00	S/.398,727.55	S/.407,898.28	S/.417,279.94
Amortización C.dif	S/.97.20	S/.99.44	S/.101.72	S/.104.06	S/.106.46
Servicios Luz y agua 90%	S/.5,940.00	S/.6,076.62	S/.6,216.38	S/.6,359.36	S/.6,505.62
II.- G.Operación	S/.126,996.80	S/.129,227.73	S/.131,509.96	S/.133,844.69	S/.136,233.12
2.1 G.Administrativos	S/.58,863.80	S/.60,217.67	S/.61,602.67	S/.63,019.54	S/.64,468.98
remuneración	S/.56,403.80	S/.57,701.09	S/.59,028.21	S/.60,385.86	S/.61,774.74
servicios	S/.2,460.00	S/.2,516.58	S/.2,574.46	S/.2,633.67	S/.2,694.25
2.2 G.de Ventas	S/.3,600.00	S/.3,682.80	S/.3,767.50	S/.3,854.16	S/.3,942.80
Publicidad	S/.3,600.00	S/.3,682.80	S/.3,767.50	S/.3,854.16	S/.3,942.80
2.3. G. Generales	S/.64,533.00	S/.65,327.26	S/.66,139.79	S/.66,971.00	S/.67,821.33
Alquiler	S/.30,000.00	S/.30,000.00	S/.30,000.00	S/.30,000.00	S/.30,000.00
Materiales de Oficina y de Limpieza	S/.1,053.00	S/.1,077.22	S/.1,102.00	S/.1,127.34	S/.1,153.27
Remuneraciones	S/.33,480.00	S/.34,250.04	S/.35,037.79	S/.35,843.66	S/.36,668.06
TOTAL	S/.514,034.00	S/.525,166.78	S/.536,555.62	S/.548,206.40	S/.560,125.14

Elaboración propia.

Tabla 20. Proyección de ingresos

SERVICIOS	2019	2020	2021	2022	2023
	S/. 549,362.68	S/. 561,998.02	S/. 574,923.97	S/. 588,147.23	S/. 601,674.61
Habitación Individual	S/. 290,532.35	S/. 297,214.60	S/. 304,050.53	S/. 311,043.69	S/. 318,197.70
Habitación doble	S/. 156,418.79	S/. 160,016.42	S/. 163,696.80	S/. 167,461.82	S/. 171,313.44
Habitación Triple	S/. 102,411.54	S/. 104,767.01	S/. 107,176.65	S/. 109,641.71	S/. 112,163.47

Elaboración propia.

Tabla 21. Balance Inicial

ACTIVO	S/.	PASIVO	S/.
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Existencias	2,440.00	Parte corriente de deuda a C/P	3,952.78
Disponibles	4,100.00	Pasivo No Corriente	
Total Activo Corriente	6,540.00	Obligaciones Financieras a L/P	31,047.22
Activo No Corriente		Total Pasivo	35,000.00
Tangible	64,500.00	Patrimonio	
Intangible	1,500.00	Capital	37,540.00
Total Activo No Corriente	66,000.00		
TOTAL ACTIVO	72,540.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	72,540.00

Elaboración propia.

Tabla 22. Estado de Pérdidas y Ganancias

RUBRO	2019	2020	2021	2022	2023
Ingreso Por Ventas	S/. 550,370.18	S/. 563,028.69	S/. 575,978.35	S/. 589,225.85	S/. 602,778.05
Costo de Producción	S/. 387,037.20	S/. 395,939.06	S/. 405,045.65	S/. 414,361.70	S/. 423,892.02
UTILIDAD BRUTA	S/. 163,332.98	S/. 167,089.64	S/. 170,932.70	S/. 174,864.15	S/. 178,886.03
Gastos Operativos	S/. 135,112.80	S/. 137,343.73	S/. 139,625.96	S/. 141,960.69	S/. 144,349.12
Gastos de ventas	S/. 3,600.00	S/. 3,682.80	S/. 3,767.50	S/. 3,854.16	S/. 3,942.80
Gastos de Administración	S/. 58,863.80	S/. 60,217.67	S/. 61,602.67	S/. 63,019.54	S/. 64,468.98
Gastos generales	S/. 64,533.00	S/. 65,327.26	S/. 66,139.79	S/. 66,971.00	S/. 67,821.33
Depreciación	S/. 8,116.00	S/. 8,116.00	S/. 8,116.00	S/. 8,116.00	S/. 8,116.00
UTILIDAD OPERATIVA	S/. 28,220.18	S/. 29,745.91	S/. 31,306.73	S/. 32,903.46	S/. 34,536.91
Gastos Financieros	S/. 8,048.90	S/. 6,581.03	S/. 5,234.53	S/. 3,518.68	S/. 1,366.48
U. ANTES DE IMP.	S/. 20,171.28	S/. 23,164.88	S/. 26,072.20	S/. 29,384.78	S/. 33,170.43
I. Renta	-S/. 5,950.53	-S/. 6,833.64	-S/. 7,691.30	-S/. 8,668.51	-S/. 9,785.28
U. NETA	S/. 14,220.75	S/. 16,331.24	S/. 18,380.90	S/. 20,716.27	S/. 23,385.15

Elaboración propia.

Tabla 23. Flujo de Caja Económico – Financiero

RUBROS	0	1	2	3	4	5
D) INGRESOS		S/.550,370.18	S/.563,028.69	S/.575,978.35	S/.589,225.85	S/.609,228.05
VENTAS		S/.550,370.18	S/.563,028.69	S/.575,978.35	S/.589,225.85	S/.602,778.05
V. RESIDUAL						S/.6,450.00
II) EGRESOS		S/.530,474.95	S/.542,057.83	S/.553,907.10	S/.566,028.92	S/.578,429.53
2.1 INVERSIONES	-S/.72,340.00					
2.2 COSTOS DE PRODUCCION		S/.387,037.20	S/.395,939.06	S/.405,045.65	S/.414,361.70	S/.423,892.02
2.3. GASTOS OPERATIVO		S/.135,112.80	S/.137,343.73	S/.139,625.96	S/.141,960.69	S/.144,349.12
2.5. IMPUESTO A LA RENTA		S/.8,324.95	S/.8,775.04	S/.9,235.49	S/.9,706.52	S/.10,188.39
III) FLUJO NETO ECONÓMICO	-S/.72,340.00	S/.19,895.23	S/.20,970.87	S/.22,071.25	S/.23,196.94	S/.30,798.52
IV) FLUJO FINANCIERO						
PRESTAMO	S/.35,000.00					
AMORTIZACION		-S/.3,952.78	-S/.5,420.65	-S/.6,767.15	-S/.8,483.00	-S/.10,634.97
INTERESES		-S/.8,048.90	-S/.6,581.03	-S/.5,234.53	-S/.3,518.68	-S/.1,366.48
SEGURO DESGRAVAMENT		-S/.61.20	-S/.61.20	-S/.61.20	-S/.61.20	-S/.61.20
ESCUDO FISCAL		S/.2,374.43	S/.1,941.40	S/.1,544.19	S/.1,038.01	S/.403.11
V) FLUJO NETO FINANCIERO	-S/.37,340.00	S/.10,206.77	S/.10,849.39	S/.11,552.55	S/.12,172.07	S/.19,138.98

Tabla 24. Información para Evaluación Económica Financiera

Tasa de descuento económica	15%
TEA pasiva más alta del mercado	8%
Riesgo	7%
Ctea del préstamo	26.0%
Inversión Total	72,440
Aporte propio	52%
Financiamiento	48%
Tasa de descuento Financiera	16.62%

Elaboración Propia.

Nota:

Para realizar la evaluación económica (100% aporte de Socios) se vale de:

Tasa de descuento económica = Costo de oportunidad de Capital (COK) = Tasa de interés pasiva más alta del mercado + Prima de riesgo

Esto implica que los inversionistas esperan tener una rentabilidad que implique la tasa que le pagaría el banco por ahorrar el monto de la inversión más una prima adicional y en este caso se considera el 8% de Tasa pasiva más una prima de riesgo del 7%, por ello la tasa para realizar la evaluación económica es del **15%**.

Para la evaluación Financiera (Un % financiado por los inversionistas y otro % por fuentes externas)

Tasa de descuento Financiera= Costo promedio ponderado de capital (CPPK) = % aporte Propio * COK + % De financiamiento externo * TEA del Préstamo* (1 – Impuesto a la Renta), que en este caso resulta 16.62%

Evaluación económica:

Tabla 25. Evaluación Económica

VANE	S/.3,904.62
TIRE	17.11%
PRKE	3 Años 5 meses

Elaboración Propia.

Valor Actual Neto Económico (VANE)

Valor Actual Neto Económico Positivo (VANE = S/. 3,904.62)

El plan de es económicamente posible.

Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE)

La tasa Interna de Retorno es la mayor que el Costo de Oportunidad del Capital (17.11% > 15%). Por tanto, el proyecto es económicamente rentable.”

Periodo de Recuperación de capital Económico (PRKE)

El Capital se recuperaría en 3 años 5 meses.

Evaluación financiera:

Tabla 26. Evaluación Financiera

	S/.2,128.74
<u>TIRF</u>	<u>18.83%</u>
<u>PRKF</u>	<u>3 Años 5 meses</u>
Elaboración Propia.	

Valor Actual Neto Financiero (VANF)

Valor Actual Neto Financiero Positivo (VANF = S/. 2,128.74).

Tasa Interna de Retorno Financiero (TIRF)

La tasa Interna de Retorno es la mayor que el Costo de Oportunidad del Capital (18.83 % > 16.62%). El rendimiento generado es rentable financieramente.”

Periodo de Recuperación de capital Financiero (PRKF)

El Capital se recuperaría en 3 años 5 meses.

Los resultados muestran que el negocio sería viable y rentable desde el punto de vista económico y financiero.

IV. DISCUSIÓN

En cuanto al **primer objetivo específico relacionado a la viabilidad de mercado para la creación de una residencia de cuidados paliativos en Piura** Vega (2013) indica que la viabilidad posibilita conocer si se aceptaría o no un producto o servicio a ofertar en un determinado mercado. Este estudio es importante ya que permite establecer parte de la viabilidad del futuro negocio, pues de no haber una necesidad insatisfecha, no existirá motivo para continuar. En este sentido en la investigación se determinó que el 83.3% estaría de acuerdo con un tipo de servicio como residencia de cuidados paliativos para sus familiares que padecen de enfermedades degenerativas o terminales, esto deja ver una importante mayoría que si tiene una actitud favorable hacia la posibilidad de contar en algún momento con los servicios de este establecimiento.

Jaramillo, Sierra y Delgadillo (2016) en la tesis “Plan de negocios para la creación de un centro día para el adulto mayor”, propusieron la creación de un centro de prestación de servicios para mejorar la calidad de vida del adulto mayor en Bogotá, Colombia, determinando cuáles son sus hábitos o actividades en el día, qué expectativas tienen, quien realiza la solicitud del servicio, su frecuencia y lugar de compra; identificando criterios importantes para el desarrollo de los servicios. En el estudio de Piura, se encontró que de la población comprendida entre los que manifestaron su predisposición positiva hacia los servicios del establecimiento, el 46.9% preferiría una residencia mixta, mientras que un 35% indicó que sería conveniente una residencia solo para mujeres y un 18.1% indicó su preferencia por una residencia solo para hombres.

En cuanto al tipo de habitación preferida se evidenció que un 50% de las personas que manifiestan su predisposición positiva por la residencia, se orientan por una habitación personal, mientras que un 30% señaló que es mejor una habitación bi personal, estando dispuestos a cancelar entre S/. 1300.00 y S/. 1600.00 mensuales. Asimismo, prefieren como servicios adicionales el internet y cable (46.8%) y lavandería (31.8%). Esto es contrastable con lo expuesto por Saavedra (2017) quien indica que para la residencia propuesta los estudiantes universitarios prefieren en su mayoría habitaciones individuales y como servicios complementarios lavandería e internet principalmente.

Por tanto, la hipótesis específica 1: Sí existe viabilidad de mercado para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019, SE ACEPTA.

Respecto al segundo objetivo específico referido a la viabilidad legal organizacional para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019, Vega (2013) afirma que la viabilidad legal ayuda a conocer si existen impedimentos legales para la implementación y puesta en marcha de un proyecto. Se considera asimismo el tipo de constitución de la empresa, así como los costos de constitución. En el estudio efectuado en Piura se estipuló que la agrupación se instaurará como S.C.R.L. bajo la representatividad legal de un Gerente General de acuerdo a la Ley N° 26887 de manera similar a lo planteado por Arévalo (2014) quien propone formar una sociedad de la misma naturaleza, cumpliendo por otro lado con los requisitos de entidades públicas como la SUNAT, la Municipalidad Provincial de Piura, Instituto de Defensa Civil, ESSALUD, y Ministerio de Trabajo.

De otro lado se determinó que la estructura organizacional más idónea para la empresa incluye a una junta general de socios, un gerente general, una asistente administrativa y el equipo de enfermeras constituyendo una organización lineal funcional que permita la más efectiva delegación de funciones, transmisión de órdenes y coordinación de tareas.

De lo anterior, se pudo verificar que la constitución legal y organizacional de la residencia de cuidados paliativos en la metrópoli de Piura en el periodo 2019 es realizable, por lo cual la hipótesis específica 2 SE ADMITE.

En cuanto al **tercer objetivo específico referido a la viabilidad técnica para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019**, Vega (2013) señala que la viabilidad técnica está orientada a conocer si existe la posibilidad material de llevar a cabo un negocio. Implica la evaluación de las necesidades físicas, máquinas, materias primas, entre otros; tanto para el inicio del proyecto como para la puesta en actividad de éste. De este estudio se podrá conocer el total de inversión en activos fijos durante el el horizonte temporal del proyecto y los costos operativos del proceso de producción. En el estudio efectuado en Piura, la ubicación de la residencia

de cuidados paliativos se estableció en la urbanización Piura de acuerdo a los resultados del cuestionario (40.31% a favor de dicha ubicación frente a un 28.13% que prefirió el centro de Piura como lugar ideal para el establecimiento).

Asimismo, se aplicó la matriz de ponderación de factores, donde la urbanización Piura destacó con un promedio general de 3.40 destacando el permiso de los interesados, las rutas de paso, el área y los costes de renta; todo lo cual fue superior al Centro de Piura que obtuvo un puntaje de 2.85, seguido del distrito de Veintiséis de Octubre con un 2.60. Esto se contrasta con la investigación de Bastos, Chumacero, Kamt y Rivas (2018) quienes evaluaron la viabilidad comercial, operativa y económica de la empresa a localizarse en el Distrito de Santiago de Surco, siguiendo los criterios de ubicación de acuerdo al segmento de público seleccionado, mientras que en Piura esta ubicación se decidió desde el punto de vista de la preferencia del mercado como de la evaluación de los criterios técnicos de conveniencia de dicha localización.

De otra parte, se determinó el equipamiento en mobiliario y equipos que se emplearán en la residencia, determinándose su viabilidad de adquisición como parte de la inversión fija tangible a realizar por parte de los socios la cual asciende para este caso a un total de S/. 64,500.00 destinados a obras civiles (S/. 7,500.00); muebles y enseres S/. 29,890 y maquinaria y equipos (S/: 27,110) lo cual se empleará para la prestación de los servicios a los pacientes.

Por tanto, la hipótesis específica 3: La creación de una residencia de cuidados paliativos en la localidad de Piura en el año 2019 sí es asequible técnicamente, SE RECONOCE.

En lo que se refiere **al cuarto objetivo específico relacionado a la viabilidad económica – financiera para la creación de una residencia de cuidados paliativos**, Vega (2013) señala que para decidir la viabilidad final del negocio se debe realizar un “flujo de fondos” que posibilite calcular el VAN y la TIR, indicadores que son básicos para asumir una posición final frente al futuro negocio. Se obtuvo un VANE de S/. 3,904.62; una TIRE de 17.11% y un periodo de recuperación de capital PRKE de 3 Años 5 meses. En cuanto al análisis financiero se obtuvo un VANF de S/. 2,128.74; una TIRF de 18.83% y un PRKF de 3 Años 5 meses con lo cual se determinó que el negocio es

viable y rentable desde el punto de vista económico y financiero. Asimismo, se estableció una inversión fija S/. 66,000.00 (91% del total) y un capital de trabajo de S/. 6,340.00 (9% del total) lo cual asciende a S/. 72,340.00. Siendo la distribución dividida en aporte de socios por S/. 37,340.00 (52%) y financiamiento bancario por S/. 35,000.00 (48%)

Estos resultados se contrastan con los de la tesis de Bastos, Chumacero, Kamt y Rivas (2018) titulada “Diseño de un plan de negocios para una empresa de servicios de estancia y club de día para adultos mayores en los NSE B y C en Lima Metropolitana”, donde empleando métodos de valorización del VAN y TIR, se obtuvieron resultados positivos de S/.715 mil y 31.37% respectivamente. Lo mismo se presenta con la tesis de Perry (2014) titulada “Plan de negocios para la apertura de un centro de hospitalización de pacientes de cuidados paliativos: Hospice Serena”, en la que, en un plazo del proyecto de diez años, se obtuvo un VAN de UF 50.092, descontando los flujos a una tasa de 17,82%; resultando con una Tasa Interna de Retorno del 73,49%. Este proyecto por tanto es rentable y se convierte en una excelente oportunidad.

Por tanto, la hipótesis específica 4: La formación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019 si es asequible económica - financieramente, SE RECONOCE.

En cuanto al **objetivo general referido a la viabilidad para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019**, Para Vega (2013) un estudio de viabilidad consiste en la recolección y recopilación de datos a efecto de determinar si se puede o no crear un negocio. “En este sentido los análisis de viabilidad intentan contestar a preguntas sobre si resulta rentable crear o ampliar una empresa, considerando las proyecciones económicas y financieras de esta. Con este fin, se hace uso de distintos instrumentos de investigación y de la estadística.

Por su parte Morante (2016) concluyó que existe viabilidad de mercado para la implementación de un centro de estimulación temprana en el distrito de Vice. Asimismo, se determinó que el VANE es de S/. 33,884.77 que indica que los beneficios son superiores a los costos, una TIRE de 17.79% mayor al 13% requerido y en la evaluación financiera se obtuvo VANF de 19834.02, una TIRF de 18.97% al 9.70%. que es la tasa de descuento financiera. Similar situación ocurre en Piura donde no existe la oferta

de residencias de cuidados paliativos, situación que origina una oportunidad importante a nivel local, esto ha sido corroborado a través de los diferentes análisis de viabilidad referidos en los párrafos precedentes, los que vistos de forma integral concluyen en que invertir en la creación de la residencia de cuidados paliativos es recomendable.

La hipótesis general: La creación de una residencia de cuidados paliativos en el emporio de Piura en el año 2019 sí es factible., SE ACEPTA.

V. CONCLUSIONES

- 1) Se determinó que existe viabilidad de mercado para la creación de una residencia de cuidados paliativos en Piura en razón a la alta disposición de la población por hacer uso de los servicios de este establecimiento, asimismo la carente oferta de servicios similares en la ciudad. Asimismo, la demanda requiere de servicios adicionales como lavandería e internet, que posibiliten el mayor confort posible.
- 2) Existe viabilidad legal organizacional para la residencia de cuidados paliativos, siendo que la organización de la empresa será lineal funcional y su organización jurídica como Sociedad de Responsabilidad Limitada, asimismo el régimen tributario será el de Régimen General del Impuesto a la Renta. Se comprobó la posibilidad de cumplir con los requisitos de los entes públicos relacionados como gobierno local y dirección regional de trabajo.
- 3) Existe viabilidad técnica para el tamaño del establecimiento según el nivel de demanda determinado en la investigación. De otra parte, la ubicación de la residencia de cuidados paliativos será en la urbanización Piura, zona que resultó de mayor preferencia por el público y la más ventajosa en condiciones de caminos de paso e importes de arrendamiento, por lo que se asume como la alternativa ideal para la ubicación del establecimiento.
- 4) Se evidenció la viabilidad económica y financiera del negocio. El VANE es de S/ **S/. 3,904.62** y el VANF de S/ **S/. 2,128.74**. Por su parte la TIRE es mayor que el Costo de Oportunidad del Capital (**17.11% % > 15%**). En lo que respecta a la TIRF resulta también mayor que el Costo de Oportunidad del Capital (**18.83% > 15%**), Finalmente el PRKE resultó de 3 años y 5 meses al igual que el PRKF.
- 5) Por lo analizado en la tesis, se puede concluir que la creación de la residencia de cuidados paliativos en el emporio de Piura es realizable.

VI. RECOMENDACIONES

- 1) Llevar a cabo la implementación del negocio, cumpliendo con verificar las preferencias del público a fin de brindar un servicio acorde a las exigencias del mercado.
- 2) Equipar al establecimiento de mecanismos de seguridad a fin de brindar las garantías a la integridad de los pacientes y sus familiares, así como del personal que brinda el servicio, generando la confianza necesaria a todos los involucrados.
- 3) Fortalecer el control de los procesos tanto de servicio como de apoyo en el establecimiento, a efecto de evitar problemas de calidad, abastecimiento de materiales e insumos o falta de productividad en las labores.
- 4) Monitorear la ejecución presupuestal del establecimiento, priorizando el carácter de eficiencia del gasto y la productividad del servicio, siempre orientados a la plena satisfacción del usuario y su familia.
- 5) Ejecutar un programa de marketing que pueda dar a conocer al establecimiento y generar posicionamiento gradualmente hasta convertirse en un centro de alta reputación e imagen en la localidad.

REFERENCIAS

- Arévalo, S. (2014). *Estudio de la viabilidad para la creación de un centro de estimulación temprana para niños de 0 a 3 años en la ciudad de Talara – Año 2014*. Tesis para obtener el título profesional de Licenciada en Administración en la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo, Piura, Perú.
- Arias, L.; Huarcaya, G.; Luna, Y. y Mauricio, P. (2017). *Plan de Negocio de Servicios de Cuidados Paliativos Domiciliarios para Pacientes Oncológicos de Lima Este*. Tesis para optar el grado de Magíster en Gerencia de Servicios de Salud en la Universidad ESAN, Lima, Perú. Recuperado de: repositorio.esan.edu.pe/handle/ESAN/1060
- Baca, G. (2016). *Evaluación de Proyectos*. Quinta Edición. México: Edit. Mc Graw Hill.
- Bastos, J.; Chumacero, T.; Kamt, X. y Rivas, C. (2018). *Diseño de un plan de negocios para una empresa de servicios de estancia y club de día para adultos mayores en los NSE B y C en Lima Metropolitana*. Tesis para optar el grado de Maestro en Administración por la Universidad ESAN, Lima, Perú. Recuperado de: repositorio.esan.edu.pe/handle/ESAN/1232
- Belda, P.; Caballero, G.; Mesones, M. y Sara, J. (2014). *Casa de Reposo Años Dorados*. Tesis para optar el título profesional de Licenciada en Marketing en la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad San Ignacio de Loyola, Lima. Recuperado de: http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2341/1/2004_Belda_Casa_de_reposo_-_A%C3%B1os_Dorados.pdf
- Blanco, R. (2014). *Los Enfoques Metodológicos y la Administración Pública Moderna*. Facultad de Ciencias Sociales Universidad de Puerto Rico. En: Revista de Epistemología y Ciencias Sociales La Cinta de Moebio. Chile Recuperado de: <http://www.facso.uchile.cl/publicaciones/moebio/mobile/27/blanco.html>
- Capital (2018). *¿Cuál es la situación actual del cáncer en Perú? Atención a estas cifras*. Recuperado de:

<https://www.capital.com.pe/actualidad/cual-es-la-situacion-actual-del-cancer-enperu-atencion-a-estas-cifras-noticia-1116948>

RPP Noticias (2017). *883 personas murieron de cáncer en el 2016 en Piura*.

Recuperado de: <https://rpp.pe/peru/piura/883-personas-murieron-de-cancer-en-el2016-en-piura-noticia-1082514>

EsSalud. (2016). *Seguro Social de Salud del Perú*. Recuperado de:

<http://www.essalud.gob.pe/essalud-construira-moderno-hospital-de-cuidadospaliativos/>

Garcés, J.; Arrascue, O.; Ávalos, G.; Calle, E. y Muñoz, L. (2014). *Estudio de factibilidad para la creación de una residencia universitaria brindada por la Universidad de Piura*. Tesis para obtener el Título Profesional de Ingeniero Industrial en la Universidad de Piura, Perú. Recuperado de: https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/2029/PYT_informe_Final_ResidenciaUdep.pdf?sequence=1

García, F. (2015). *Plan de negocio de una residencia geriátrica*. Tesis para optar el título de Ingeniero Industrial en la Escuela Politécnica Superior de la Universidad Carlos III de Madrid, España. Recuperado de:

https://orff.uc3m.es/bitstream/handle/10016/25698/PFC_Federico_Garcia_Sanz.pdf

Guanilo, D. (2016). *Plan de negocios para un servicio de cuidado asistencial para el adulto mayor en la ciudad de Chiclayo*. Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración en la Escuela de Administración de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Recuperado de:

http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/676/1/TL_GuaniloAristaDajhannaStefany.pdf

Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. Sexta Edición México: Edit. Mc Graw Hill.

Jaramillo, J.; Sierra, D. y Delgadillo, S. (2016). *Plan de negocios para la creación de un centro día para el adulto mayor*. Tesis para optar el grado de Magíster en Gerencia de Servicios de Salud en la Universidad Sergio Arboleda de Bogotá, Colombia. Recuperado de:

repository.usergioarboleda.edu.co/.../Plan%20de%20negocios%20para%20la%20
crea.

Kotler, P. (2014). *Dirección de Marketing*. Décimo quinta edición. Madrid:
PrenticeHall.

Mankiw, G (2013). *Principios de Economía*. Sexta Edición. Recuperado de:

[https://bibliotecat2.files.wordpress.com/2014/09/principios-
deeconomiamankiw.pdf](https://bibliotecat2.files.wordpress.com/2014/09/principios-deeconomiamankiw.pdf).

Martínez, G. (2015). *Plan de Negocios de una clínica para el alivio del dolor de
pacientes con cáncer*. Tesis para obtener el grado de Magíster en Administración
de Negocios en la Universidad Industrial de Santander, Bucaramanga,
Colombia. Recuperado de: tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2015/159244.pdf

Mina, E. (2013). *Diseño de un plan de mercadeo de una empresa de cuidados
domiciliarios de enfermería en los municipios de Silvia y Piendamó*. Tesis para
obtener el grado de Magíster en Auditoría de la calidad en salud con énfasis en
epidemiología, Facultad de Posgrados de la Universidad EAN, Popayán,
Colombia. Recuperado de: <https://repository.ean.edu.co/handle/10882/1881>

Morante, E. (2016). *Viabilidad para la instalación de un centro de estimulación
temprana en el distrito de Vice, provincia de Sechura - Año 2016*. Tesis para
obtener el título profesional de Licenciada en Administración en la Facultad de
Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo, Piura, Perú.

Organización Mundial de la Salud - OMS. (2014). *67.ª Asamblea Mundial*.
WHA67/2014/REC/1, (págs. 38-43). Ginebra

Organización Panamericana de la Salud – OPS (2014). *Plan de acción para la
prevención y el control de las enfermedades no transmisibles en las Américas
2013–2019*. Washington, Estados Unidos. Recuperado de:
<https://www.paho.org/hq/dmdocuments/2014/NCD-SP-low.pdf>

Pastrana, T., De Lima, L., Went, R., Eisenclas, J., Monti, C., Rocafort, J. y Centeno,
C. (2016). *Atlas de Cuidados Paliativos en Latinoamérica*. Houston: JAHPC
Press. Recuperado de:
[http://dadun.unav.edu/bitstream/10171/34465/1/Atlas%20de%20Cuidados%20P
aliativos%20de%20Latinoamerica.pdf](http://dadun.unav.edu/bitstream/10171/34465/1/Atlas%20de%20Cuidados%20Paliativos%20de%20Latinoamerica.pdf)

Perry, H. (2014). *Plan de negocios para la apertura de un centro de hospitalización de
pacientes de cuidados paliativos: Hospice Serena*. Tesis para obtener el grado de

Magíster en Administración de Empresas en la Escuela de Postgrado de la Universidad de Chile. Recuperado de: <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/133192>

- Portuguez, C.; Rodríguez, E. y Salinas, J. (2017). *Ikarius: Centro de tratamiento cognitivo para el adulto mayor*. Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Gestión con mención en Gestión Empresarial en la Facultad de Gestión y Alta Dirección de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de: tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/9816
- Rufasto, B. (2013). *Estudio de mercado para la creación de una guardería municipal para los hijos de los comerciantes del mercado central en la ciudad de Piura año 2010*. Tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Ciencias Administrativas en la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional de Piura, Perú.
- Saavedra, C. (2017). *Viabilidad para la instalación de un centro residencial para alumnos de la Universidad César Vallejo en el distrito Veintiséis de Octubre - Piura, año 2017*. Tesis para obtener el título profesional de Licenciada en Administración en la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo, Piura, Perú.
- Sapag y Sapag (2013). *Preparación y evaluación de proyectos*. Quinta Edición, Colombia: Edit. Mc Graw Hill
- Vega, J. (2013). *Los estudios de viabilidad para negocios*. Centro de Desarrollo Económico del Recinto Universitario de Mayagüez, Puerto Rico. Recuperado de: http://www.uprm.edu/cde/public_main/Informes_Articulos/articulos/ArticuloViabilidad.pdf
- Yarlequé, I. (2013). *Plan de Negocios para la construcción e implementación de una residencia universitaria Cabely S.R.L.* Tesis para obtener el título profesional de Licenciada en Administración en la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad San Pedro, Piura, Perú.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de Consistencia

TEMA	PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	MÉTODO
VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA DE CUIDADOS PALIATIVOS EN LA CIUDAD DE PIURA - 2019	Problema General: ¿Es viable la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019?	Hipótesis General: La creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019 es viable.	Objetivo General: Determinar la viabilidad para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019	-Diseño de la Inv. No experimental, transversal -Tipo de Investigación Investigación Aplicada, Transeccional, de enfoque mixto -Población: jefes de familia de la ciudad de Piura que tienen un familiar que padece de enfermedad degenerativa o terminal. Se considera población infinita o desconocida, pues no existen estadísticas oficiales al respecto. -Muestra: 384 personas -Técnica: Encuesta -Instrumento: Cuestionario -Método de análisis: Se llevará a cabo mediante el paquete estadístico SPSS versión 22 y el programa Excel para Windows
	Problemas específicos: ¿Existe viabilidad de mercado para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019? <ul style="list-style-type: none"> • ¿Existe viabilidad legal organizacional para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019? • ¿Existe viabilidad técnica para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019? • ¿Existe viabilidad económica – financiera para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019 	Hipótesis específicas: Sí existe viabilidad de mercado para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019 <ul style="list-style-type: none"> • La creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019 sí es legal y organizacionalmente • La creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019 si es viable técnicamente. • La creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019 es viable económica y financieramente. 	Objetivos específicos: Determinar la viabilidad de mercado para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019. <ul style="list-style-type: none"> • Establecer la viabilidad legal organizacional para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019 • Establecer la viabilidad técnica para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019. • Evaluar la viabilidad económica – financiera para creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura en el año 2019 	

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Anexo 2. Cuestionario

Nº de cuestionario _____

Cordiales saludos, se está realizando esta encuesta para llevar a cabo un proyecto de investigación de la universidad César Vallejo agradecemos nos conceda unos minutos de su tiempo para realizar esta encuesta, lea cuidadosamente cada ítem y marque con X la respuesta que considere sea la correcta. Se agradece de antemano su valiosa colaboración.

<p>1. ¿Actualmente tiene un familiar con alguna enfermedad degenerativa o terminal? a) Si b) No</p> <p>2. ¿Se siente satisfecho con el lugar donde actualmente le brinda asistencia a su familiar referido en el ítem 1? a) Si b) No</p> <p>3. ¿Con qué tipo de servicio le gustaría contar para su familiar? a) Residencia de cuidados paliativos b) Asistencia médica a domicilio c) Asistencia permanente de una técnica de enfermería</p> <p>4. Si su respuesta fuese una residencia de cuidados paliativos ¿Qué tipo de residencia preferiría para su familiar? a) Mixta b) Solo mujeres c) Solo hombres</p> <p>5. ¿Si se aperturase una residencia de cuidados paliativos para personas con enfermedades degenerativas o terminales, ud. utilizaría dichos servicios para su familiar? a) Si b) No</p> <p>6. ¿De preferencia en que zona le gustaría este ubicada la residencia de cuidados paliativos? a) Urb. de Piura b) Urb. de Veintiséis de Octubre c) Urb. de Castilla e) Centro de Piura</p> <p>¿Qué tipo de habitación preferiría? d) Habitación personal e) Habitación bipersonal f) Habitación triple</p>	<p>8. Si Ud. prefiere una habitación personal ¿Cuánto estaría dispuesto a cancelar mensualmente? a) Entre S/. 1300 y S/. 1600.00 b) Entre S/. 1600.00 - S/. 2000.00</p> <p>9. Si Ud. prefiere una habitación bipersonal o triple ¿Cuánto estaría dispuesto a cancelar mensualmente? a) Entre S/. 1000.00 y S/.1300 por persona b) Entre S/. 1300.00 - S/. 1600.00 por persona</p> <p>10. ¿Qué tipo de alimentación preferiría para su familiar? a) Balanceada b) Dietética c) Medicada</p> <p>11. ¿Qué hora de ingreso de visitas por la noche estima aceptable establecer en la residencia? a) Hasta las 7 p.m. b) Hasta las 8 p.m. c) Hasta las 9 p.m</p> <p>12.) De contar con servicios adicionales, marque de cuáles haría uso a) Internet y cable b) Lavandería c) Cafetín para visitas Otros (indique).....</p> <p style="text-align: center;">MUCHAS GRACIAS.</p>
--	---

Anexo 3. Validación del instrumento



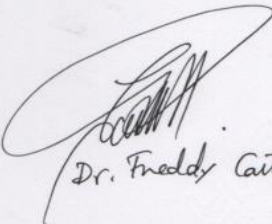
CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Freddy Castillo Palacios con DNI N° 02842237 Doctor
en Ciencias Administrativas Magister
...N° ANR: A202528, de profesión lic. Administr. desempeñándome como Docente
T. P. en U.C.V. Piura.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos: **CUESTIONARIO**

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones:

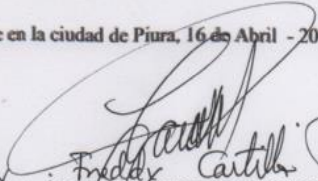
CUESTIONARIO	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización					✓
5. Suficiencia					✓
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓


Dr. Freddy Castillo Palacios

CUESTIONARIO	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización					✓
5. Suficiencia					✓
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura, 16 de Abril - 2019

La firma va al costado de Mgtr


 Mgtr. Dr. : Freddy Castillo Palacios
 DNI : 028 422 37
 Especialidad : Lic. en Adm. / Investigación
 E-mail : fcastillo30@hotmail.com

“VIABILIDAD PARA LA CREACION DE UNA RESIDENCIA DE CUIDADOS PALIATIVOS EN LA CIUDAD DE PIURA-2018”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Bueno 41 - 60				Muy Bueno 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACIÓN		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Está formulado con un lenguaje apropiado.																		90			
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables.																		90			
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación.																		90			
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems.																		90			
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																		90			


 Dr. Freddy Castillo Palacios.

6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación.																	90		
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación.																	90		
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores.																	90		
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación.																	90		

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura 16 de Abril 2019

Mgr.: 

Dr. Freddy William Castillo Palacios

DNI:

02842237

Teléfono:

969584029

E-mail:

fcastillo30@hotmail.com



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Francisco A. Ramos Flores con DNI N° 32982571 Magister
 en MBA - Administración y Negocio
 N° ANR: 4735, de profesión Lic. Adm. desempeñándome como Catedrático
 en Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos: **CUESTIONARIO**

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones:

CUESTIONARIO	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X


 MBA. FF. Francisco A. Ramos Flores
 COLEGIO DE INGENIEROS EN REGISTRO EN NOTARIADO DEL PERU
 C.I.P. 4735

CUESTIONARIO	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				8	X
2. Objetividad				8	X
3. Actualidad					X
4. Organización				X	8
5. Suficiencia				X	8
6. Intencionalidad				8	X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura, 16 de Abril - 2019

La firma va al costado de Mgtr



Mgtr. : Francisco A. Ramos Flores
DNI : 32982571
Especialidad : Lic. Administración
E-mail : alexander.ramos.f@hotmail.com

“VIABILIDAD PARA LA CREACION DE UNA RESIDENCIA DE CUIDADOS PALIATIVOS EN LA CIUDAD DE PIURA-2018”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Bueno 41 - 60				Muy Bueno 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACIÓN		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Está formulado con un lenguaje apropiado.																					X
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables.																					X
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación.																					X
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems.															X						
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																X					


 COLEGIO DE LICENCIADOS EN ADMINISTRACIÓN DEL PERÚ
M.A. Francisco A. Ramos Flores
 COLEGIO DE LICENCIADOS EN ADMINISTRACIÓN DEL PERÚ
 CLAP - 4735



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Luis Sanchez Pacheco con DNI N° 02880901 Magister
en Economía de Empresas
.....N° ANR:, de profesión Economista desempeñándome como Docente
..... en UCV - PIURA

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos: **CUESTIONARIO**

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones:

CUESTIONARIO	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

Sanchez

CUESTIONARIO	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura, 16 de Abril - 2019

La firma va al costado de Mgtr

Mgtr.

Luis Sanchez Pacheco



DNI

02 880901

Especialidad

Economía de Empresa

E-mail

Losomp@hotmail.com

“VIABILIDAD PARA LA CREACION DE UNA RESIDENCIA DE CUIDADOS PALIATIVOS EN LA CIUDAD DE PIURA-2018”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Bueno 41 - 60					Muy Bueno 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES														
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100																			
ASPECTOS DE VALIDACIÓN																						5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
1. Claridad	Está formulado con un lenguaje apropiado.																																								
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables.																																								
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación.																																								
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems.																																								
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																																								

Jauchez

Anexo 4. Análisis de Confiabilidad

 UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	FORMATO DE REGISTRO DE CONFIABILIDAD DE INSTRUMENTO	ÁREA DE INVESTIGACIÓN
---	---	-----------------------

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1. ESTUDIANTE	:	Cindy Vanessa Roque Ancajima Carla Rubio León
1.2. TÍTULO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	:	Viabilidad para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura - 2018
1.3. ESCUELA PROFESIONAL	:	Escuela profesional de Administración
1.4. TIPO DE INSTRUMENTO (adjuntar)	:	Cuestionario
1.5. COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD EMPLEADO	:	KR-20 <i>kuder Richardson</i> () Alfa de Cronbach. ()
1.6. FECHA DE APLICACIÓN	:	
1.7. MUESTRA APLICADA	:	

II. CONFIABILIDAD

ÍNDICE DE CONFIABILIDAD ALCANZADO:	No corresponde
------------------------------------	-----------------------


III. DESCRIPCIÓN BREVE DEL PROCESO (*Items iniciales, items mejorados, eliminados, etc.*)

Las preguntas del cuestionario no tienen una estructura homogénea y no cumplen con la propiedad de la aditividad, requisito para calcular la confiabilidad; es decir, las preguntas no se pueden agregar para formar dimensiones o variables denominadas constructos, por lo que dicho instrumento no requiere confiabilidad.


Estudiante: Cindy V. Roque Ancajima
DNI: 42663238


Estudiante: Carla Rubio León
DNI: 05643379

Docente


LEMIN ABANTO CERNA
LIC. EN ESTADÍSTICA
COESPE 506

Anexo 5. Tablas para el cálculo de la viabilidad económica financiera

Tabla 27. Gastos de constitución

Descripción	Unidad	Cantidad	P.U	Valor
	V.U	1.00	120.00	120.00
D.Civil	V.U	1.00	150.00	150.00
Sunarp	V.U	1.00	20.00	20.00
Registro de Minuta	V.U	1.00	350.00	350.00
Conformidad de Zonificación	V.U	1.00	50.00	50.00
Municipalidad	V.U	1.00	600.00	600.00
Ministerio de Trabajo	V.U	1.00	50.00	50.00
Impresiones (Facturas+Boletas)	Millar	2.00	80.00	160.00
TOTAL				1,500.00

Elaboración Propia

Tabla 28. Maquinaria y equipo

Descripción	Unidad	Cantidad	P.U	Valor
camilla 0.90x1.90	V.U	2	S/.320.00	S/.640.00
Balanza digital	V.U	2	S/.50.00	S/.100.00
Silla de ruedas con pisadera	V.U	24	S/.350.00	S/.8,400.00
Pulso oxímetro	V.U	4	S/.250.00	S/.1,000.00
Sillas para ducha	V.U	12	S/.100.00	S/.1,200.00
Andadores fijos	V.U	12	S/.225.00	S/.2,700.00
Bastones	V.U	24	S/.30.00	S/.720.00
Microondas	UNIDAD	1	S/.800.00	S/.800.00
Friobar	UNIDAD	2	S/.800.00	S/.1,600.00
Tensiómetros	V.U	6	S/.300.00	S/.1,800.00
Tv LCD record 42 Pulgadas	V.U	2	S/.1,200.00	S/.2,400.00
equipo de sonido	V.U	1	S/.1,900.00	S/.1,900.00
Ventiladores	V.U	12	S/.100.00	S/.1,200.00
Laptop	UNIDAD	1	S/.1,000.00	S/.1,000.00
Computadora	UNIDAD	1	S/.1,250.00	S/.1,250.00
Impresora Multifuncional	UNIDAD	1	S/.400.00	S/.400.00
TOTAL				S/.27,110

Elaboración Propia

Tabla 29. Muebles, enseres y complementarios

Descripción	Unidad	Cantidad	P.U	Valor
Veladores de dormitorios	V.U	20	S/. 70.00	S/. 1,400.00
Tarimas de 1.5 Plaza	V.U	40	S/. 250.00	S/. 10,000.00
Mesas de 4 personas para comedor	V.U	10	S/. 100.00	S/. 1,000.00
Sillas de comedor	V.U	40	S/. 30.00	S/. 1,200.00
Estantes / Librero	V.U	3	S/. 350.00	S/. 1,050.00
Sillas de Visita	V.U	6	S/. 80.00	S/. 480.00
Juego de Sala	V.U	1	S/. 1,300.00	S/. 1,300.00
Escritorio	V.U	3	S/. 350.00	S/. 1,050.00
Silla Giratoria	V.U	3	S/. 130.00	S/. 390.00
Colchones	V.U	40	S/. 275.00	S/. 11,000.00
Cubiertos	DOCENA	4	S/. 150.00	S/. 600.00
Extinguidor	V.U	2	S/. 90.00	S/. 180.00
Botiquín	V.U	1	S/. 40.00	S/. 40.00
Consola para tarjetas de crédito	V.U	2	S/. 100.00	S/. 200.00
TOTAL				S/.29,890

Elaboración propia

Tabla 30. Obras civiles

Descripción	Unidad	Cantidad	P.U	Valor
Habilitación de local	Global	1.00	S/.7,500	S/.7,500
TOTAL				S/.7,500

Elaboración Propia

Tabla 31. Planillas

Descripción	Unidad	Cantidad	P.U	Valor	Anual
PERSONAL EN PLANILLA					
Gerente General	Unidad	1	S/.2,000.00	S/.2,000.00	S/.24,000
Asistente Administrativa	Unidad	1	S/.930.00	S/.930.00	S/.11,160
Enfermeras	Unidad	5	S/.1,750.00	S/.8,750.00	S/.105,000
PERSONAL CON RECIBO POR HONORARIOS					
Contador externo	Unidad	1	S/.300.00	S/.300.00	S/.3,600
Médico Geriatra	Unidad	2	S/.2,500.00	S/.5,000.00	S/.60,000
Personal de Mantenimiento	Unidad	2	S/.930.00	S/.1,860.00	S/.22,320
Personal de seguridad	Unidad	1	S/.930.00	S/.930.00	S/.11,160
TOTAL				S/.19,770	S/.237,240

Elaboración Propia

Tabla 32. Beneficios sociales

Personal	N°	Sueldo	Asignación familiar	Essalud	CTS	Gratificaciones	Vacaciones	TOTAL ANUAL
				9.0%	No			
Gerente General	1	S/.2,000.00	93	S/.180.00	S/.2,000.00	S/.4,360.00	2000.00	11,636.00
Asistente Administrativa	1	S/.930.00	93	S/.83.70	S/.930.00	S/.2,027.40	930.00	6,007.80
Enfermeras	5	S/.1,750.00	465	S/.787.50	S/.8,750.00	S/.19,075.00	8750.00	51,605.00
TOTAL				S/.1,051.20				69,248.80

Elaboración Propia

Tabla 33. Servicios

Descripción	Unidad	Cantidad	P.U	Valor Mensual	Valor anual
Luz	V.U	1.00	S/.350	S/.350	S/.4,200
Agua	V.U	1.00	S/.200	S/.200	S/.2,400
Teléfono, cable e internet	V.U	1.00	S/.150	S/.150	S/.1,800
TOTAL					

Tabla 34. Caja y Bancos

Descripción	Unidad	Cantidad	P.U	Valor
Alquiler	V.U	1.00	S/.2,500	S/.2,500
Servicios	Global	1.00	S/.700	S/.700
Publicidad	Global	1.00	S/.300	S/.300
Contingencias	V.U	1.00	S/.400	S/.400
TOTAL				S/.3,900

Elaboración Propia

Tabla 35. Materiales de limpieza

Implementos varios	Unidad	Cantidad	P.U	Total S/
Implementos de limpieza				S/.126.50
Escoba	V.U	4.00	S/.10.0	S/.40.00
Recogedor	V.U	4.00	S/.6.0	S/.24.00
Franelas	mts	5.00	S/.2.5	S/.12.50
Trapeador	V.U	4.00	S/.3.5	S/.14.00
Guantes para limpieza	DOC	2.00	S/.8.0	S/.16.00
Baldes	V.U	2.00	S/.10.0	S/.20.00
Implementos de Jardinería				S/.2,020.00
palas de mano	V.U	2.00	S/.15.0	S/.30.00

rastillos de mano	V.U	6.0	25.0	S/.150.00
macetas varias	V.U	6.0	20.0	S/.120.00
rociadores	V.U	10.0	145.0	S/.1,450.00
mangueras	Mts	4.0	30.0	S/.120.00
malla raschel	Mts	10.0	15.0	S/.150.00
Implementos de baño				S/.240.00
Dispensador de papel higiénico	VU	2.00	S/.40	S/.80.00
Dispensador de jabón	VU	2.00	S/.40	S/.80.00
Dispensador de papel toalla	VU	2.00	S/.40	S/.80.00
TOTAL				S/.2,386.50

Elaboración Propia

Tabla 36. Otros materiales de limpieza y jardinería

Materiales	Unidad	Cantidad	P.U	Total S/
Desinfectantes	V.U	2.00	S/.10.0	S/.20.00
Jabón liquido	VU	2.00	S/.10	S/.20.00
Papel toalla	VU	2.00	S/.12	S/.24.00
Papel higiénico	VU	4.00	S/.10	S/.40.00
Lejía Clorox 5 lts	VU	1.00	S/.18	S/.18.00
Abono y fertilizante	VU	1.00	S/.30	S/.30.00
Total				S/.122.00

Elaboración Propia

Tabla 37. Determinación del precio de venta

Detalle	Costo por Servicio (Hospedaje, Atención médica y alimentación)	Gastos Operativos	Gasto Financiero	Costo total	Valor venta	Precio venta*
Habitación Individual	793.75	132.29	8.38	934.42	1,214.75	1,433
Habitación doble	793.75	36.79	5.03	835.57	1,086.24	1,282
Habitación Triple	793.75	23.50	3.35	820.61	1,066.79	1,259
Elaboración Propia						

Elaboración propia

* Margen de utilidad: 30%

Tabla 38. Mano de Obra Directa

		PERSONAS ATENDIDASAL MES	
PERSONAL MÉDICO	13750	40	343.75

Tabla 39. Alimentación

SERVICIO ALIMENTACIÓN	DIAS AL MES	COSTO DIARIO	COSTO MENSUAL
CATERING (DESAYUNO, ALMUERZO Y CENA)	30	S/.15.00	S/.450.00

Tabla 40. Población demandante

(En relación a la Tabla 6 según porcentaje de preferencias por habitación)

H abitación Individual		
Años	Demanda a atender	Preferencia 50%
2019	480	240
2020	480	240
2021	480	240
2022	480	240
2023	480	240

Elaboración Propia

Habitación Doble		
Años	Demanda a atender	Preferencia 30%
2019	480	144
2020	480	144
2021	480	144
2022	480	144
2023	480	144

Elaboración Propia

Habitación Triple		
Años	Demanda a atender	Preferencia 20%
2019	480	96
2020	480	96
2021	480	96
2022	480	96
2023	480	96

Elaboración Propia

Tabla 41. Punto de equilibrio

COSTOS FIJOS	
Gasto operativo	135,112.80
COSTOS VARIABLES	
Costo de producción	387,037.20
TOTAL	522,150.00

	Participación	Costos Variables	Costos fijos
Habitación Individual	50.00%	193,518.60	67,556.40
Habitación Doble	30%	116,111.16	40,533.84
Habitación Triple	20.00%	77,407.44	27,022.56
Total	100.00%	270,926.04	94,578.96

A	B	C	D	E		
Productos	Cantidad Proyectada	Precio Unitario	Costo Variable Unitario	Margen de Contribución Unitario	PUNTO DE EQUILIBRIO	
				C - D		
Habitación Individual	240	1,214.75	806.33	408.42	165	
Habitación Doble	144	1,086.24	806.33	279.91	145	
Habitación Triple	96	1,066.79	806.33	260.46	104	

Anexo N° 06 Acta de aprobación de originalidad de la tesis

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 1
--	--	---

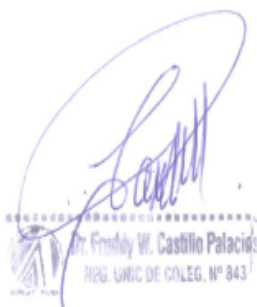
Yo Freddy William Castillo Palacios docente de la Facultad Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo filial Piura, revisor de la tesis titulada:

“VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA DE CUIDADOS PALIATIVOS EN LA CIUDAD DE PIURA - 2019”

De los estudiantes **Roque Ancajima Cindy Vanessa y Rubio León Carla Paola** constato que la investigación tiene un índice de similitud de 28% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Piura 27 de enero del 2020



Dr. Freddy W. Castillo Palacios
REG. UNIC DE COLEG. N° 843

Dr. Freddy William Castillo Palacios
DNI: 02842237

Anexo N° 07 Print Del Turnitin

Fecha de entrega: 27-ene-2020 09:29p.m. (UTC-0500)
 Identificador de la entrega: 1247289373
 Nombre del archivo: ROQUE_ANCAJIMA_VANESSA_RUBIO_LEON_CARLA_-_TESIS_-_TURNITIN.docx
 (6.81M)
 Total de palabras: 1543
 Total de caracteres: 45618



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
 ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Viabilidad para la creación de una residencia de cuidados paliativos en la ciudad de Piura -
 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
 Licenciado en Administración

AUTORAS:

Roque Ancajima, Cindy Vanessa (ORCID: 0000-0002-9217-0530)
 Rubio León, Carla Paola (ORCID: 0000-0002-5255-5046)

ASESOR:

Dr. Castillo Palacios, Freddy William (ORCID: 0000-0001-5815-6559)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
 Gestión de Organizaciones

PIURA - PERÚ

2019



Tesis

ÍNDICE DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	10%
2	repository.usergioarboleda.edu.co Fuente de Internet	3%
3	Submitted to Universidad ESAN -- Escuela de Administración de Negocios para Graduados Trabajo del estudiante	2%
4	repositorio.uchile.cl Fuente de Internet	1%
5	e-archivo.uc3m.es Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	1%
7	tesis.pucp.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	Submitted to Universidad Continental Trabajo del estudiante	1%

Anexo N° 08 Formulario de autorización para la publicación electrónica de la tesis



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
"César Acuña Peralta"

**FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA
PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS**

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres:

ROQUE ANCAJIMA CINDY VANESSA / RUBIO LEÓN CARLA PAOLA

D.N.I. : 42663238 / 05643379

Domicilio : AA.HH. López Albuja Mz. K Lt. 14 / Los Pinos de la Plata
Block B – 301 - Piura

Teléfono : Móvil 954495562 / 949466837

E-mail : svany20@hotmail.com / carlarbio78@hotmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales

Escuela : Administración

Carrera : Administración

Título : Licenciada en Administración

Tesis de Post Grado

Maestría

Grado :

Mención :

Doctorado

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

ROQUE ANCAJIMA CINDY VANESSA / RUBIO LEÓN CARLA PAOLA

Título de la tesis:

"VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA DE CUIDADOS
PALIATIVOS EN LA CIUDAD DE PIURA - 2019"

Año de publicación : 2020



**4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN
ELECTRÓNICA:**

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



Firma :

Firma :

Fecha : 27/01/2020

Anexo N° 09 Autorización de la versión final del trabajo de investigación



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

ROQUE ANCAJIMA CINDY VANESSA – RUBIO LEÓN CARLA PAOLA

INFORME TÍTULADO:

“VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA DE CUIDADOS PALIATIVOS EN LA CIUDAD DE PIURA - 2019”

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

SUSTENTADO EN FECHA: 21/12/2019

NOTA O MENCIÓN: Aprobado




UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
Dra. MELINA RODRIGUEZ DE PEÑA
Directora de la Escuela de Administración

FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN