



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**Viabilidad para la creación de un consultorio ambulatorio
ginecológico en la ciudad de Piura, 2019**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR:

García Checa, Errol Junior`s (ORCID: 0000-0002-1238-6532)

ASESOR:

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

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

PIURA – PERÚ

2020

Dedicatoria

A Dios, por ser camino y mi fuerza, por ser mi guía de vida y por mantenerme junto a los míos.

A mis seres queridos, por su constante apoyo el cual me ha permitido día a día alcanzar metas personales y familiares.

Agradecimiento

A todos los que hicieron posible que llegue hasta este objetivo, Dios los bendiga siempre.

ÍNDICE

CARÁTULA.....	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE.....	iv
ÍNDICE DE TABLAS	v
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	7
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	7
3.2. Variables, Operacionalización	7
3.3. Población, muestra y muestreo	7
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	8
3.5. Procedimientos	9
3.6. Métodos de análisis de datos	9
3.7. Aspectos éticos	9
IV. RESULTADOS.....	10
V. DISCUSIÓN	32
VI. CONCLUSIONES.....	36
VII. RECOMENDACIONES	37
REFERENCIAS	38
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Asistencia a consultorios médicos privados	10
Tabla 2. Tipo de servicios médicos utilizados en consultorio privado privados	10
Tabla 3. Precio en soles pagado por consulta	11
Tabla 4 Característica más importante al acudir a consultas médicas privada	11
Tabla 5. Visita regularmente al ginecólogo	12
Tabla 6. Veces por año que se hace control ginecológico	12
Tabla 7. Consultorio ginecológico al que asiste	13
Tabla 8. Satisfacción por el servicio brindado en el consultorio actual	13
Tabla 9. Predisposición a utilizar el servicio del nuevo consultorio	14
Tabla 10. Precio que pagaría por consulta ginecológica	14
Tabla 11. Servicio complementario que le gustaría acceder	15
Tabla 12. Servicios complementarios que utilizaría	15
Tabla 13. Ubicación preferida para el consultorio	16
Tabla 14. Medios preferidos para enterarse del nuevo consultorio	16
Tabla 15. Distribución de mujeres de Piura Urbana	17
Tabla 16. Determinación de la población objetivo	17
Tabla 17. Proyecciones de la población objetivo	18
Tabla 18. Demanda Potencial	18
Tabla 19. Demanda a atender	19
Tabla 20. Porcentaje de demanda a atender	19
Tabla 21. Número de especialistas y localización	20
Tabla 22. Consultas ofertadas	20
Tabla 23. Oferta proyectada	21
Tabla 24. Matriz de localización	22
Tabla 25. Capacidad instalada	23
Tabla 26. Inversión total	26
Tabla 27. Estructura del financiamiento en soles	26
Tabla 28. Cuadro de servicio de deuda	27
Tabla 29. Programa de producción, ventas e ingresos	29
Tabla 30. Flujo de caja económico financiero	29
Tabla 31. Información para evaluación económica y financiera	30
Tabla 32. Evaluación Económica	30
Tabla 33. Evaluación Financiera	31

RESUMEN

El objetivo principal de la presente investigación fue determinar la viabilidad para la instalación de un consultorio ambulatorio ginecológico en la ciudad de Piura, 2019. Se trata de una investigación no experimental, transversal y descriptiva, donde se aplicaron las técnicas de encuesta y focus group. La muestra de estudio fue constituida por 384 mujeres de la ciudad de Piura. Los resultados del estudio demostraron que existe demanda insatisfecha para la implementación del negocio, que la empresa se constituiría como una SRL; que debería estar ubicada en el Centro de Piura y que existe viabilidad económica y ya que se obtuvo un Valor Actual Neto Económico de S/. S/.370, 309.40 y un Valor Actual Neto Financiero de S/. S/.257,787.33; siendo las tasas Internas de Retorno Económica y financieras mayores que las tasas de interés mínimas aceptables por lo que se concluyó que la creación de un consultorio ambulatorio ginecológico en la ciudad de Piura, 2019 es viable.

Palabras clave: Viabilidad de negocio, consultorio ginecológico, demanda, oferta, servicios médicos

ABSTRACT

The main objective of this research was to determine the feasibility for the installation of a gynecological outpatient clinic in the city of Piura, 2019. It is a non-experimental, cross-sectional and descriptive research, where survey and focus group techniques were applied. The study sample consisted of 384 women from the city of Piura. The results of the study showed that there is unsatisfied demand for the implementation of the business, that the company would be constituted as an SRL; that it should be located in the Center of Piura and that there is economic viability and since an Economic Net Present Value of S/. S/.370, 309.40 and a Financial Net Present Value of S/. S/.257,787.33; being the Internal Economic and Financial Return rates higher than the minimum acceptable interest rates, so it was concluded that the creation of a gynecological outpatient clinic in the city of Piura, 2019 is viable.

Keywords: Business viability, gynecological clinic, demand, supply, medical services

I. INTRODUCCIÓN

El embarazo se constituye en una etapa especial que se debe disfrutar adecuadamente por ambos padres, por esto la responsabilidad debe ser asumida desde el principio a fin de garantizar el sano desarrollo del infante que nacerá. Por esta razón, es aconsejable que los padres planifiquen adecuadamente a efecto de prepararse ante cualquier dificultad, dando inicio a su control periódico previendo complicaciones.

Básicamente el citado control se concibe como una visita por mes al médico ginecólogo quien va recogiendo datos como presión arterial, variación en el tamaño del vientre e indicará la realización de pruebas de laboratorio y ecografías.

Actualmente, los embarazos juveniles son un problema principal de orden social que recientemente ha repercutido en la sociedad, por tal razón muchas veces las adolescentes toman la decisión de abortar. Muchas jóvenes entre doce y diecisiete años se tornan a la maternidad, por carencia de información o violaciones, ello conlleva a situaciones críticas para la vida y la salud.

De acuerdo a UNICEF, son muchos los motivos que fomentan las actividades sexuales a edades tempranas, de la misma manera que un embarazo precoz. Incluso la misma Organización Mundial de la Salud (OMS) ha advertido en cuanto a las diversas afecciones que en recientes décadas suceden y causan víctimas entre estas niñas y adolescentes. Por ello, uno de los principales desafíos de la OMS es enfrentar esta situación, visualizando que un rápido incremento de enfermedades en la sociedad, causando un incremento de la desigualdad.

En este orden de ideas, se genera la idea de implementar un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura, que se dirija a este vital segmento, de cara a contribuir al bienestar regional.

En este contexto surge la pregunta general ¿Existe viabilidad para instalar un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura, 2019? Así como las preguntas específicas ¿Cómo se caracteriza la demanda de un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura?, ¿Cómo es la oferta de servicios de consultorios

ambulatorios ginecológicos en Piura?, ¿Cómo es la viabilidad técnica para instalar un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura?, ¿Cómo es la viabilidad organizacional para instalar un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura?, ¿Qué viabilidad económica – financiera existe para instalar un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura?

La ciudad de Piura crece sostenidamente y actualmente según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2015) posee 430,319 habitantes. Esto ha ocasionado una saturación de servicios de salud, sobrepasando la capacidad instalada de los centros de salud del Estado en la ciudad, presentando en este caso limitaciones que causan la preferencia por servicios médicos particulares para cubrir las necesidades de salud de las mujeres.

En este orden de cosas, recientemente se han desarrollado numerosos centros médicos particulares que ofrecen sus servicios básicos y especializados, sin embargo, estos aún no logran satisfacer la totalidad de necesidades de los pacientes.

Sin embargo, son evidentes las brechas en la prestación de servicios médicos de ginecología orientados a la atención de damas de la región de diferentes estratos sociales.

Por lo argumentado resulta una necesidad actual evaluar la posibilidad de aperturar un consultorio ambulatorio ginecológico localizado en un lugar de fácil accesibilidad de la localidad.

El objetivo general de la tesis es Evaluar la viabilidad para la instalación de un consultorio ambulatorio ginecológico en la ciudad de Piura, 2019. Los objetivos específicos son Medir la demanda de un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura; Analizar la oferta de servicios de consultorios ambulatorios ginecológicos en Piura; Evaluar la viabilidad técnica para instalar un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura, Analizar la viabilidad organizacional para instalar un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura, Medir la viabilidad económica-financiera para instalar un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura.

De manera complementaria, la hipótesis general es: Si es viable la instalación de un consultorio ambulatorio ginecológico en la ciudad de Piura, 2019. Mientras que las hipótesis específicas son: La demanda de un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura es alta; La oferta de servicios consultorios ambulatorios ginecológicos es de nivel medio en Piura; La instalación de un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura si tiene viabilidad técnica; La instalación de un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura tiene viabilidad organizacional; La instalación de un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura es viable económica y financieramente.

II. MARCO TEÓRICO

Como antecedentes internacionales se tiene a Álvarez (2012). Análisis de viabilidad de una clínica privada en Cartago para el año 2013. Concluye que para la puesta en marcha de un centro médico es indispensable dar cumplimiento a las exigencias del MINSA por lo cual se han diseñado diferentes cuestionarios de habilitación. En este instrumento se plantean los requerimientos necesarios para verificar si se cumple con lo necesario para obtener la habilitación.

Hevia y Puig (2008). Viabilidad Económica y Social de Clínica Dental en San Antonio. Concluye considerando una segmentación basada en pacientes de hasta doce serán quienes tendrán preferencia de atención en odontopediatría, y entre 13 y 18 años en ortodoncia. El precio del primer servicio solo cubre los costos operacionales requeridos. En el segundo caso, los precios serían mayores.

Isaza, Mejía y Ramírez (2012). Plan de negocio Centro de Rehabilitación "Fisiokine Pereira". Concluyó refiriendo que el servicio prestado en el centro de rehabilitación "FISIOKINE" en Pereira se brindará a particulares y afiliados, por medio de una serie de servicios cardiovasculares, hidroterapia, fisioterapia, afecciones del aparato locomotor y pacientes quemados.

Mientras que en el contexto nacional se calcula que por madre fallecida se presentan diez muertes perinatales; relacionadas a la salud de la madre y la escasa o deficiente salud materna o insuficiente atención prenatal o en el parto (MINSA, 2012). La Encuesta Demográfica y de Salud Familiar (ENDES) refiere que en el 2012 en el Perú el 96% de las madres embarazadas han tenido buena atención prenatal por profesionales competentes y el 94,9% pasó por al menos cuatro controles prenatales (INEI, 2013).

Arispe, Salgado & Tang (2011), a través de una investigación efectuada en Perú identificaron que en puérperas del Hospital Cayetano Heredia de Lima únicamente el 7,4% asistía a un control prenatal completo, o sea de seis a más controles, por otro lado, la ausencia de un control adecuado, ocasionaría una ausencia de la parte preventiva en la embarazada.

En lo que se refiere a la teoría que fundamenta la tesis, Medianero (2008) refiere que es la capacidad que posee una entidad para que un negocio pueda ejecutarse. Asimismo, se consideran los recursos disponibles tanto personas, como materiales y financieros.

Flórez (2010) indica que es la probabilidad de emprender un plan de negocio requerido, el cual se desarrolla a través de distintas viabilidades: financiera, legal y técnica.

Sapag (2011), refiere que la persona que va a evaluar tiene que disponer de información a fin de que el que decida pueda tomar elección de la alternativa idónea. Según él, la decisión de asumir un proyecto contiene cuatro elementos principales: el decisor, las variables controlables por el decisor, las variables no controlables por el decisor y los proyectos que a ser evaluados para dar solución a un problema determinado.

Asimismo, indica que se tienen varios tipos de viabilidad: Viabilidad económica, pretende establecer si el negocio tendrá rentabilidad respecto lo que se pretende invertir, comparando los costos a incurrir y los beneficios a obtener.

Viabilidad de gestión, determina si existen competencias y capacidades de dirección para implementar y administrar la futura empresa. Viabilidad legal, determina los trabas o impedimentos legales que pueden tener influencia en la puesta en marcha del negocio. Viabilidad técnica, determina si el negocio se debe llevar a cabo o debe ser dejado de lado.

Por otra parte, en lo que se refiere a la viabilidad de mercado, Morales y Morales (2009) comentan que este estudio permite conocer si el bien a ofertar será aceptado por el mercado y la disponibilidad a ser adquirido por los consumidores. A través de este análisis se determina la necesidad insatisfecha de un mercado que fundamente la puesta en marcha de un proyecto.

Respecto al análisis de la demanda, Sapag (2011) indica que es la búsqueda de satisfacción de una necesidad que llevan a cabo los consumidores. Aquí las personas realizan una jerarquización, estableciendo una relación entre la cantidad que está dispuesto para adquirir y precios de compra.

De acuerdo a Morales y Morales (2009), los determinantes de la demanda incluyen: tamaño y crecimiento del número de personas, actitudes y hábitos para el consumo asimismo gustos y preferencias, lo cual es consecuencia de sus costumbres y hábitos.

En el caso de la oferta, Sapag y Sapag (2008) refieren que es la cantidad de un bien que los ofertantes desean colocar en el mercado a precios establecidos. Morales y Morales (2009) afirman que es la cantidad de productos que los ofertantes ponen a disposición de los mercados para que estos satisfagan sus deseos y expectativas.

En cuanto a la viabilidad organizacional, Morales y Morales (2009) afirman que posibilita visualizar la real necesidad de la empresa. Entre ellos se encuentran los recursos físicos o personas. Para ello, se debe determinar la necesidad de puestos laborales y sus responsabilidades y funciones. Asimismo, se define el tipo de constitución empresarial del negocio

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Es una investigación no experimental, puesto que no se manipuló ninguna variable y transversal, debido a que la recolección de datos se dio en una sola etapa específica (Hernández, Fernández y Baptista, 2010)

De otra parte, se trata de un estudio descriptivo, detallando las características de la unidad de análisis. Asimismo, se trata de un estudio cuantitativo y aplicado, en el que se propuso el empleo de conocimientos y técnicas a efecto de aprovechar la realidad encontrada.

3.2. Variables, Operacionalización

Variable: Viabilidad

Consiste en recopilar y evaluar datos para decidir si se implementa una empresa o se desiste de su creación. Este tipo de estudio resulta necesario para determinar las posibilidades de ampliación o expansión de un negocio en operaciones actuales. (Vega 2006).

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población:

De acuerdo al INEI (2015) el número de mujeres piuranas representa el género de mayor número en Piura llegando al 53.2% de la población. La región experimenta una tasa de fecundidad de 2.66 hijos por mujer mientras que la tasa de natalidad es de 21.18 por 1000 personas. Según INEI para el año 2015, Piura posee una población de alrededor de 430,319 habitantes.

En relación a ello la población de mujeres representa a 228,930 personas, quienes fueron la población de estudio.

3.3.2 Criterios de selección:

Los criterios de inclusión tomados en cuenta fueron: aquellas personas de sexo femenino con edades comprendidas de 14 a 64 años de edad.

Los criterios de exclusión fueron: personas que viven en lugares alejados de la ciudad, en zonas periféricas con alta inseguridad ciudadana.

3.3.3 Muestra

En la tesis realizada se aplicó la fórmula de cálculo muestral para poblaciones finitas, con el 5% de margen de error, siendo el resultado de 384 personas.

3.3.4 Muestreo

Se aplicó un muestreo probabilístico aleatorio simple, donde la posibilidad de participación de cada individuo en la investigación es similar.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnicas

Encuesta: Se realizaron preguntas a los miembros de la muestra para recabar datos estadísticos que puedan contribuir a dar respuesta al objetivo del estudio.

Grupo de enfoque: Se realizaron dos en dos grupos con el fin de conocer la opinión y percepción de los clientes potenciales. Cada uno de los grupos se conformará por nueve a once mujeres.

3.4.2 Instrumentos

Cuestionario: Se emplea para tomar registros de distintas peculiaridades respecto a la unidad de análisis. En este estudio se empleó para obtener datos estadísticos referidos a opiniones y otros factores relacionados a los objetivos de la investigación.

Guía de grupo de enfoque: Ayudó en la consecución de datos que permitieron el cruce de información, logrando un mejor análisis de resultados.

3.5. Procedimientos

Se aplicó el cuestionario a la salida de centros médicos de la ciudad, donde se pudo localizar con mayor éxito a los individuos participantes del recojo de datos. De otra parte, las sesiones de focus group se llevaron a cabo previa convocatoria de las personas participantes y coordinación de horarios de realización de los mismos, siendo estos finalmente realizados después de las 6 p.m. en una sala amplia y con las condiciones propias para la realización de esta actividad.

3.6. Métodos de análisis de datos

Los resultados finales fueron representados a través de tablas, lo cual facilitó la evaluación y análisis de los mismos. De otra parte, el procesamiento se efectuó con el uso del programa SPSS v. 25 y Excel.

3.7. Aspectos éticos

Se consideraron valores como el respeto a autenticidad del autor en los estudios previos y marcos teóricos afines, se citó conforme a la norma APA. De otra parte, se respetó el anonimato de las personas investigadas, llevando a cabo un análisis de datos auténtico, objetivo y honesto.

IV. RESULTADOS

4.1. Demanda de servicios ginecológicos

Tabla 1

Asistencia a consultorios privados en Piura

Asiste a consultorios médicos privados	n	%
Si	341	88,88
No	43	11,11
Total	384	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado

El 88.88% de mujeres entrevistadas afirmaron que sí acuden a consultorios médicos particulares de Piura, solo el 11.11% no lo hace. Esta información representa una gran demanda del mercado que tiene la costumbre de hacer uso del servicio médico particular por distintos motivos, siendo esto un importante factor a considerar para la potencial implementación del negocio.

Tabla 2

Tipo de servicio médico utilizado en consultorio privado

Tipo de servicios médicos utilizados	n	%
Medicina general	95	27.78
Medicina especializada	132	38.88
Ambos servicios	114	33.33
Total	341	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado

El 38.88% de damas que acude a consultorio privado lo hace por el servicio médico especializado, en tanto cerca del 33.33% va por el servicio de medicina

general y especializada. Lo cual refrenda la idea de que las mujeres de la zona tienen por hábito acudir a un consultorio privado.

Tabla 3

Precio en soles pagado por consulta

Precio pagado por consulta privada	n	%
De 30 a 50 soles	38	11,11
De 51 a 70 soles	114	33,33
De 71 soles a más	189	55,56
Total	341	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado

El 55,56% de mujeres que llega a un consultorio privado cancela de S/. 71.00 a más por el servicio médico, el 33.33% paga entre S/. 51.00 y S/. 70.00 por el servicio. Lo cual señala la predisposición por la inversión en el servicio de salud.

Tabla 4

Característica más importante al acudir a consultas médicas

Característica	n	%
Calidad en la atención	341	100,00
Rapidez	0	0,00
Buen precio	0	0.00
Total	341	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado

El 100.00% de personas que acude a consulta privada tiende a valorar muy alto la calidad de atención. Ello se comprende pues se trata de un servicio médico de mucha importancia como es la ginecología.

Tabla 5*Visita regularmente al ginecólogo*

Visita regularmente al ginecólogo	n	%
Si	256	66,67
No	128	33,33
Total	384	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado

El 66.67% de personas afirma visitar con regularidad a un ginecólogo, lo que demuestra que la población se preocupar mayoritariamente por su bienestar y salud.

Tabla 6*Veces por año que se hace control ginecológico*

Periodo de tiempo en que se hace controles	n	%
Una vez al año	0	0
Dos veces al año	277	72,22
Más de dos veces al año	107	27,78
Total	384	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado

El 72.22% de mujeres asiste dos veces al año a su control ginecológico, lo cual puede deberse a las campañas de concientización relacionado a mamografías, papanicolau, etc. lo cual influye en los hábitos de prevención.

Tabla 7*Consultorio ginecológico al que asiste*

Consultorios ginecológicos a los que acude	n	%
Clínicas	277	72,22
Centros ginecológicos especializados	107	27,78
Otros	0	0.00
Total	384	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado

El 72,22% de las personas acude a consultas ginecológicas locales mientras el 27.78% va a centros de ginecología especializados; lo cual se refiere a las preferencias por acudir a un centro médico de mayores dimensiones.

Tabla 8*Satisfacción por el servicio brindado en el consultorio actual*

Satisfacción con el servicio brindado	n	%
SI	262	68,23
No	122	31,77
Total	384	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado

El 31.77% de mujeres manifiesta su insatisfacción con los servicios brindados por el consultorio al que asiste. Estas personas podrían otra alternativa acorde con la expectativa y disponibilidad de gastos.

Tabla 9*Predisposición a utilizar el servicio del nuevo consultorio*

Predisposición a utilizar los servicios	n	%
SI	299	77,78
No	85	22,22
Total	384	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado

El 77,78% de las mujeres, afirman tener predisposición por el uso de nuevas alternativas de servicios ginecológicos. Sin embargo, una minoría al parecer está fidelizada con su actúa centro de atención.

Tabla 10*Precio que pagaría por consulta ginecológica*

Precio dispuesta a pagar	n	%
De 50 a 70 soles	192	50,00
De 71 a 90 soles	128	33,33
De 91 soles a más	64	16,67
Total	384	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado

La mayor parte de damas está dispuesta a abonar S/. 50.00 y S/. 90.00 por consulta ginecológica. Esto debe considerarse a efecto de determinar la propuesta de precios para los servicios a ser ofrecidos.

Tabla 11*Servicio complementario que le gustaría acceder*

Servicios complementarios	n	%
Rayos X	0	0,00
Ecografías	43	11,11
Ecografía 4D	64	16,67
Todos los anteriores	277	72,22
Total	384	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado

Las damas prefieren mayoritariamente en un 72.22% los servicios ecográficos, de rayos x, ecografías 4D de forma complementaria a las consultas.

Tabla 12*Servicios complementarios que utilizaría*

Servicios que utilizaría	N	%
Rayos X	21	5,56
Ecografías	21	5,56
Ecografía 4D	86	22,22
Todos los anteriores	256	66,66
Total	384	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado

Los resultados son concordantes con la tabla anterior, pues el 66.66% de mujeres gustaría hacer uso de los servicios referidos en la tabla precedente.

Tabla 13*Ubicación preferida para el consultorio*

Ubicación preferida	n	%
Centro de Piura	341	88,89
Sector oeste de Piura	43	11,11
Castilla	0,00	0,00
Total	384	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado

El 88,89% de mujeres preferiría que el local se ubique en el centro de la ciudad de Piura, por la facilidad de acceso y el potencial número de visitas.

Tabla 14*Medio preferido para enterarse del nuevo consultorio*

Medios preferidos	N	%
Radio	0	0,00
Televisión	43	11,11
Periódico	0	0,00
Internet–Redes sociales	298	77,78
Volante	43	11.11
Total	384	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado

El 77,78% de mujeres muestra preferencia por internet y redes sociales a efecto de lograr el conocimiento de nuevas noticias, lo que es coherente con el canal que emplearía para lograr enterarse del consultorio.

Tabla 15*Distribución de Mujeres de Piura Urbana*

DISTRIBUCIÓN DE MUJERES DE PIURA URBANO TOTAL		
RANGO DE EDADES	TOTAL POBLACION	%
	841,112	
15-19 AÑOS	84751	10.08%
20-24 AÑOS	73,607	8.75%
25- 29 AÑOS	67,322	8.00%
30-34 AÑOS	60,992	7.25%
35-39 AÑOS	56,006	6.66%
40-44 AÑOS	49,677	5.91%
45-49 AÑOS	43,111	5.13%
50-54 AÑOS	35,558	4.23%
55-59 AÑOS	24,314	2.89%
60 AÑOS	5,987	0.71%
TOTAL MUJERES PIURA	501,325	59.60%

Se incluyó al personal femenino de Piura, Castilla y Veintiséis de Octubre - dado que son formaciones urbanas contiguas y que trascienden de acuerdo a la moderna concepción urbanística y social el concepto de distrito como ente administrativo y de división política de un territorio (Bellagamba, s.f)- que representa 199,153 y se estableció en función a dicha información el número de mujeres de 15 y 60 años (59.6%).

Tabla 16*Determinación de la población objetivo al 2007*

2007	POBLACION MUJERES DISTRITO DE PIURA	POBLACIÓN ENTRE 15 Y 60 AÑOS 59.6%	POBLACION NSE AB Y C 33.10%
	199,153	118,700	39,290

Fuente: Elaboración propia

Considerando el año 2007 como base y la tasa de crecimiento de 0,9% por año, se proyectó la población al 2016:

Tabla 17*Proyecciones de la Población Objetivo*

poblacion proyectada	
2007	39,290
2008	39,643
2009	40,000
2010	40,360
2011	40,723
2012	41,090
2013	41,460
2014	41,833
2015	42,209
2016	42,589

El 88.88% de las mujeres encuestadas asiste a consultorios particulares y la demanda potencial se considera la población que utiliza los servicios ginecológicos.

Tabla 18*Demanda Potencial*

	AÑOS	POBLACIÓN PROYECTADA	POBLACION QUE ASISTE A CONSULTORIOS PARTICULARES 88.88%	DEMANDA POTENCIAL UTILIZA SERVICIOS GINECOLÓGICOS PRIVADOS 66.67%
BASE	2016	42,589	37,853	25,237
	2017	42,973	38,194	25,464
	2018	43,359	38,538	25,693
	2019	43,750	38,885	25,924
	2020	44,143	39,235	26,158
	2021	44,541	39,588	26,393

Fuente: Elaboración propia

Tabla 19*Demanda a atender*

La demanda se determinó considerando la capacidad instalada del consultorio.

	AÑOS	POBLACIÓN PROYECTADA	POBLACION QUE ASISTE A CONSULTORIOS PARTICULARES 88.88%	DEMANDA POTENCIAL UTILIZA SERVICIOS GINECOLÓGICOS PRIVADOS 66.67%	OFERTA	BALANCE DEMANDA OFERTA	DEMANDA A ATENDER
BASE	2016	42,589	37,853	25,237	19,360	5,877	
	2017	42,973	38,194	25,464	19,534	5,930	5,760
	2018	43,359	38,538	25,693	19,710	5,983	5,760
	2019	43,750	38,885	25,924	19,887	6,037	5,760
	2020	44,143	39,235	26,158	20,066	6,091	5,760
	2021	44,541	39,588	26,393	20,247	6,146	5,760

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 20*Porcentaje de demanda a atender*

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
% DE DEMANDA A ATENDER	35%	40%	45%	50%	55%

Fuente: Elaboración propia

4.2. Oferta de servicios de consultorios ambulatorios ginecológicos

Tabla 21

Número de especialistas y localización

Concepto	Nº Ginecólogos / Especialistas	Localización
Clínicas		
Belén	2	Av. San Ramón
San Miguel	2	Urb. Los Cocos
Miraflores	2	Urb. Miraflores
Galeno	2	Urb. Miraflores
El Chipe	1	Urb. El Chipe
Centros Médicos Particulares		
Ginosalud	2	Av. Grau
TOTAL ESPECIALISTAS	11	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22

Consultas ofertadas

Concepto	Unidad de Medida	Atención	Atención	Atención	Atención	Nº de Ginecólogos	Total Atención Consultas Año
		Hora	Día	Mes	Año		
			(4 hrs)	(20 días)	(11 meses)		
Consulta Médica	Consulta	2	8	160	1,760	11	19,360

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23*Oferta proyectada*

	AÑOS	OFERTA PROYECTADA
AÑO BASE	2016	19,360
	2017	19,534
	2018	19,710
	2019	19,887
	2020	20,066
	2021	20,247

Fuente: Elaboración Propia

4.3. Viabilidad técnica para la instalación de un Consultorio ambulatorio ginecológico

Tabla 24

Matriz de localización

Variables	Ponderacion	SECTOR ESTE DE PIURA		SECTOR OESTE DE PIURA		CENTRO DE PIURA	
		Puntaje	Peso	Puntaje	Peso	Puntaje	Peso
Preferencias Según encuesta	25%	3	0.75	2	0.50	4	1.00
Seguridad	20%	3	0.60	2	0.40	4	0.80
Vias de Acceso	15%	4	0.60	4	0.60	4	0.60
Area de negocio	20%	3	0.60	3	0.60	4	0.80
Precios de alquiler accesibles	20%	4	0.80	4	0.80	3	0.60
TOTAL	100%		3.35		2.90		3.80

Fuente: Elaboración Propia

Las variables consideradas se catalogan como las determinantes para la localización de un local como por ejemplo aquellas que se han considerado críticas para el caso de la ubicación del establecimiento tales como seguridad, accesibilidad, áreas de negocio y preferencias en la encuesta. De acuerdo a ello, se estableció que la mejor ubicación es el Centro de Piura.

Tabla 25

Capacidad instalada

Para establecer el **tamaño del proyecto** se consideró la capacidad instalada del consultorio:

Concepto	Unidad de Medida	Atención	Atención	Atención	Atención	Nº de Ginecólogos	Total Atención Consultas Año
		Hora	Día	Mes	Año		
			(4 hrs)	(20 días)	(12 meses)		
Consulta Médica	Consulta	2	8	160	1,920	3	5,760

Fuente: Elaboración Propia

4.4. Viabilidad organizacional del consultorio ginecológico

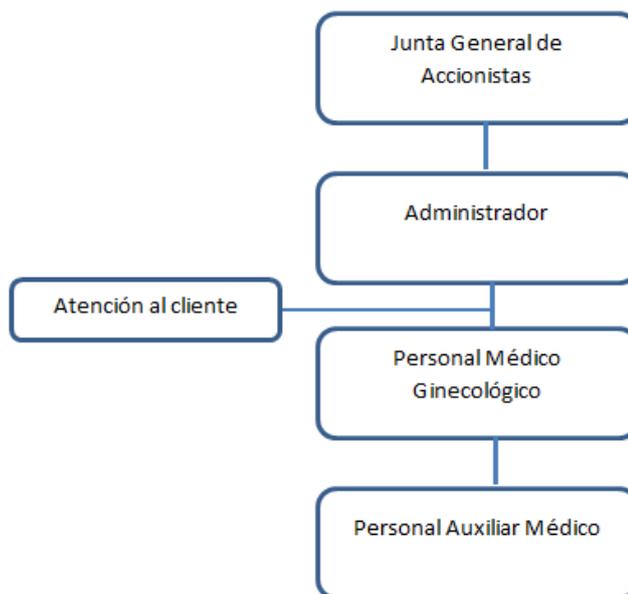


Figura 1. Organigrama para el consultorio

Elaboración propia

El Administrador es nombrado por la junta de socios y posee la representatividad jurídica de la empresa. Realizará la planificación, organización, dirección y control de las actividades del consultorio.

De otra parte, se considerará el cumplimiento estricto del D.S. N° 013 – 2006 – SA Reglamento de Establecimientos de Salud o Servicios Médicos de Apoyo, el cual dispone que todo establecimiento de salud o servicio médico de apoyo funcione bajo la responsabilidad técnica de un director médico o responsable de la atención de salud, para lo cual se designará al médico del staff de ginecólogos que tenga mayor experiencia acreditada como dicho responsable. Asimismo, el personal profesional en conjunto deberá formular los reglamentos internos, manuales de procedimientos, guías de práctica clínica y otros que de acuerdo a dicho D.S. sean necesarios.

En el lapso de treinta (30) días de iniciadas las actividades, el responsable del establecimiento deberá comunicar a la Dirección Regional de Salud con carácter de declaración jurada los ítems indicados en el artículo 7 del D.S. N° 013 – 2016 – SA.

El centro de salud será un establecimiento sin internamiento y de acuerdo al artículo 45 inciso “d” se categorizará como centro médico especializado.

Aspectos legales

En concordancia con las leyes vigentes, el negocio será conformado como una Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada, con un capital distribuido en sus aportes de manera homogénea. Los socios podrán ser hasta en un número de veinte personas.

Municipalidad

Licencia de funcionamiento

Según la Ley Marco de Licencia de Funcionamiento, de forma previa a la extensión de la licencia, el representante del gobierno local llevará a cabo una inspección y verificación del local.

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT

De acuerdo a la Ley del Impuesto a la Renta Decreto Supremo N° 179-2004-EF, la empresa se acogerá al Régimen General, el cual incluye a personas y empresas generadoras de rentas de tercera categoría. La declaración y el pago del Impuesto a la Renta se efectuarán mediante el PDT.

Ministerio de Salud

Registro de trabajadores en ESSALUD

- Los trabajadores tienen que ser registrados en Essalud a efecto de ser beneficiarios de los servicios de salud. El pago de esta contribución y se realiza en bancos según lo determinado por la Sunat. Si la organización posee cuatro o más colaboradores se tiene que emplear el PDT

4.5. Viabilidad económica-financiera para la instalación de un consultorio ginecológico

Tabla 26

Inversión total

Elaboración Propia

Rubros	Unidad	Cantidad	P.Unitario	Valor S/.
I. Inversión Fija				101,397.00
A. I.F.Tangible				96,827.00
Muebles y Enseres	Global	1	10,150.00	10,150.00
Máquinaria y Equipo	Global	1	86,677.00	86,677.00
B. I.F.Intangible				4,570.00
Gastos Pre-operativos	Global	1	3,000.00	3,000.00
G.de Constitución	Global	1	1,570.00	1,570.00
II. Cap.de Trabajo				14,478.90
Caja-Bancos	Global	1	4,488.90	4,488.90
Existencias .Materia Prima	Global	1 mes	9,990.00	9,990.00
TOTAL				115,875.90

Tabla 27

Estructura del Financiamiento

Elaboración Propia

FUENTES/ USOS	FUENTES		USOS S/	
	Monto S/	%	INVERSION FIJA	CAPITAL DE TRABAJO
I, FUENTES INTERNAS				
Aporte de Socios	65,765.54	57%	51,286.64	89,432.98
II, FUENTES EXTERNAS				
Préstamo Bancario (Mediano Plazo)	50,110.36	43%	50,110.36	
Total	115,875.90	100%	101,397.00	89,432.98

Tabla 28*Cuadro de servicio de deuda*

NRO	VENCTO	AMORTIZAC.	INTERESES	COMISION(ES) + SEGUROS	CUOTA	SALDO
1	2/10/2019	0	1,301.95	25.5	1,327.45	50,110.36
2	30/10/2019	586.29	715.66	25.5	1,327.45	49,524.07
3	30/11/2019	518.29	783.66	25.5	1,327.45	49,005.78
4	2/01/2020	476.04	825.91	25.5	1,327.45	48,529.74
5	30/01/2020	608.87	693.08	25.5	1,327.45	47,920.87
6	28/02/2020	592.94	709.01	25.5	1,327.45	47,327.93
7	2/04/2020	504.32	797.63	25.5	1,327.45	46,823.61
8	30/04/2020	633.23	668.72	25.5	1,327.45	46,190.38
9	30/05/2020	594.8	707.15	25.5	1,327.45	45,595.58
10	2/07/2020	533.52	768.43	25.5	1,327.45	45,062.06
11	30/07/2020	658.39	643.56	25.5	1,327.45	44,403.67
12	31/08/2020	576.47	725.48	25.5	1,327.45	43,827.20
13	1/10/2020	608.44	693.51	25.5	1,327.45	43,218.76
14	30/10/2020	662.51	639.44	25.5	1,327.45	42,556.25
15	30/11/2020	628.55	673.4	25.5	1,327.45	41,927.70
16	31/12/2020	638.49	663.46	25.5	1,327.45	41,289.21
17	30/01/2020	669.83	632.12	25.5	1,327.45	40,619.38
18	28/02/2020	700.97	600.98	25.5	1,327.45	39,918.41
19	1/04/2020	649.75	652.2	25.5	1,327.45	39,268.66
20	30/04/2020	720.95	581	25.5	1,327.45	38,547.71
21	30/05/2020	711.8	590.15	25.5	1,327.45	37,835.91
22	1/07/2020	683.77	618.18	25.5	1,327.45	37,152.14
23	30/07/2020	752.27	549.68	25.5	1,327.45	36,399.87
24	2/09/2020	669.74	632.21	25.5	1,327.45	35,730.13
25	30/09/2020	791.67	510.28	25.5	1,327.45	34,938.46
26	30/10/2020	767.06	534.89	25.5	1,327.45	34,171.40
27	2/12/2020	726.05	575.9	25.5	1,327.45	33,445.35
28	30/12/2020	824.3	477.65	25.5	1,327.45	32,621.05
29	30/01/2021	785.76	516.19	25.5	1,327.45	31,835.29
30	2/03/2021	781.81	520.14	25.5	1,327.45	31,053.48
31	30/03/2021	858.46	443.49	25.5	1,327.45	30,195.02
32	30/04/2021	824.15	477.8	25.5	1,327.45	29,370.87
33	1/06/2021	822.08	479.87	25.5	1,327.45	28,548.79
34	30/06/2021	879.56	422.39	25.5	1,327.45	27,669.23
35	30/07/2021	878.35	423.6	25.5	1,327.45	26,790.88
36	31/08/2021	864.23	437.72	25.5	1,327.45	25,926.65
37	30/09/2021	905.03	396.92	25.5	1,327.45	25,021.62
38	30/10/2021	918.88	383.07	25.5	1,327.45	24,102.74
39	30/11/2021	920.55	381.4	25.5	1,327.45	23,182.19

40	30/12/2021	947.04	354.91	25.5	1,327.45	22,235.15
41	1/02/2022	927.22	374.73	25.5	1,327.45	21,307.93
42	1/03/2022	997.64	304.31	25.5	1,327.45	20,310.29
43	30/03/2022	1,001.45	300.5	25.5	1,327.45	19,308.84
44	30/04/2022	996.41	305.54	25.5	1,327.45	18,312.43
45	31/05/2022	1,012.18	289.77	25.5	1,327.45	17,300.25
46	30/06/2022	1,037.09	264.86	25.5	1,327.45	16,263.16
47	30/07/2022	1,052.97	248.98	25.5	1,327.45	15,210.19
48	31/08/2022	1,053.44	248.51	25.5	1,327.45	14,156.75
49	30/09/2022	1,085.22	216.73	25.5	1,327.45	13,071.53
50	2/11/2022	1,081.65	220.3	25.5	1,327.45	11,989.88
51	30/11/2022	1,130.72	171.23	25.5	1,327.45	10,859.16
52	30/12/2022	1,135.70	166.25	25.5	1,327.45	9,723.46
53	31/01/2023	1,143.08	158.87	25.5	1,327.45	8,580.38
54	28/02/2023	1,179.41	122.54	25.5	1,327.45	7,400.97
55	30/03/2023	1,188.65	113.3	25.5	1,327.45	6,212.32
56	2/05/2023	1,197.25	104.7	25.5	1,327.45	5,015.07
57	30/05/2023	1,230.33	71.62	25.5	1,327.45	3,784.74
58	30/06/2023	1,242.06	59.89	25.5	1,327.45	2,542.68
59	1/08/2023	1,260.41	41.54	25.5	1,327.45	1,282.27
60	31/08/2023	1,282.27	19.63	25.5	1,327.40	0
		50,110.36	28,116.95	1530	79,757.31	

Elaboración Propia.

Para determinar el programa de producción y los ingresos se toma en cuenta la siguiente información:

PREFERENCIAS		PRECIOS	
CONSULTAS	100%	PRECIO DE CONSULTAS	50.00
ECOGRAFÍA TRADICIONAL	40%	PRECIO ECOGRAFÍA TRADICIONAL	50.00
ECOGRAFIA 2D	60%	PRECIO ECOGRAFÍA 4D	100.00

Tabla 29*Programa de producción, ventas e ingresos*

AÑO	UCI	PROGRAMA PRODUCCION	PROGRAMA VENTAS	PROGRAMA INGRESOS			TOTAL
				CONSULTAS	ECOGRAFÍA 3D	ECOGRAFIAS 4D	
1	80%	4,608	4,608	S/230,400	S/92,160	S/276,480	S/599,040
2	85%	4,896	4,896	S/244,800	S/97,920	S/293,760	S/636,480
3	90%	5,184	5,184	S/259,200	S/103,680	S/311,040	S/673,920
4	95%	5,472	5,472	S/273,600	S/109,440	S/328,320	S/711,360
5	100%	5,760	5,760	S/288,000	S/115,200	S/345,600	S/748,800

Fuente: Elaboración propia

Tabla 30*Flujo de caja económico financiero*

RUBROS	0	1	2	3	4	5
I) INGRESOS		599,040.00	636,480.00	673,920.00	711,360.00	758,482.70
VENTAS		599,040.00	636,480.00	673,920.00	711,360.00	748,800.00
V. RESIDUAL						9,682.70
II) EGRESOS		538,340.64	487,072.26	506,821.20	526,848.10	547,161.32
INVERSIONES	-115,875.90					
IF TANGIBLE	96,827.00					
IF INTANGIBLE	4,570.00					
CAPITAL DE TRABAJO	14,478.90	500.00				
COSTOS DE PRODUCCIÓN		317,937.00	354,395.19	365,027.05	375,977.86	387,257.19
GASTOS OPERATIVO		196,103.88	74,574.06	76,811.28	79,115.62	81,489.09
IMPUESTO A LA RENTA		23,799.75	58,103.01	64,982.87	71,754.63	78,415.04
III) FLUJO NETO ECONOMICO	-115,875.90	60,699.36	149,407.74	167,098.80	184,511.90	211,321.38
IV) FLUJO FINANCIERO						
PRÉSTAMO	50,110.36					
AMORTIZACIÓN		-6,283.16	-8,097.07	-9,803.48	-11,769.90	-14,156.75
INTERESES		-9,340.24	-7,526.33	-5,819.92	-3,853.50	-1,466.60
SEGURO DESGRAVAMENT		-306.00	-306.00	-306.00	-306.00	-306.00
ESCUDO FISCAL		2,755.37	2,220.27	1,716.88	1,136.78	432.65
V) FLUJO NETO FINANCIERO	-65,765.54	47,525.34	135,698.61	152,886.28	169,719.28	195,824.67

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31*Información para evaluación económica y financiera*

TASA DE RENDIMIENTO EXIGIDA	15%
TEA PASIVA MAS ALTA DELMERCADO	8%
RIESGO	7%
CTEA DEL PRESTAMO	21.04%
INVERSION TOTAL	115,875.90
APORTE PROPIO	57%
FINACIAMIENTO	43%

Elaboración Propia

Nota:

Para el análisis económico se emplea la **Tasa de descuento económica**

Tasa de descuento económica = Tasa de interés de ahorro a plazo fijo más alta del mercado local + prima de riesgo

Para el análisis financiero se utiliza a la tasa de descuento Financiera (**Costo Promedio de Capital**).

Tasa de descuento Financiera = (%aporte propio x tasa de rendimiento exigida económica) + (% Financiamiento externo x tasa de interés del financiamiento x (1- impuesto a la renta))

Tabla 32*Evaluación Económica*

VANE	S/.370, 309.40
TIRE	93.08%

Elaboración Propia

Valor Actual Neto Económico (VANE)

VANE S/.370, 309.40 > 0. Esto significa que los beneficios obtenidos son mayores a los costos generados, aceptándose y recomendándose el proyecto.

Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE)

Es mayor que la tasa de interés mínima aceptable (93.08% > 15%). Significa que el negocio generaría una rentabilidad mayor al rendimiento mínimo aceptable, aceptándose y recomendándose el proyecto.

Tabla 33

Evaluación Financiera

VANF	<i>S/.257,787.33</i>
TIRF	133.53%

Fuente: Elaboración Propia

Valor Actual Neto Financiero (VANF)

Valor Actual Neto Financiero Positivo (VANF S/.257,787.33 > 0).

Tasa Interna de Retorno Financiero (TIRF)

Es superior a la tasa de interés mínima aceptable (133.53% > 15.05%). Por tanto, el negocio es recomendado.

V. DISCUSIÓN

En cuanto al **primer objetivo**, Córdova (2006) refiere que la demanda viene a ser la presencia de un requerimiento por satisfacer a través de un producto. En cuanto al estudio llevado a cabo en Piura, se comprueba que el 88.88% de las personas afirmaron asistir a consultorios privados y de ellos el 38.88% acude por el servicio de medicina especializada. Esto significa una invaluable oportunidad comprobada en la proporción de mujeres que poseen la costumbre de ir a consultorios privados.

Sapag (2011) indica que la demanda es la pretensión de satisfacción de las necesidades de una persona o un mercado. Dadas las múltiples necesidades y los limitados recursos para su satisfacción, el consumidor establece jerarquías relacionando la cantidad que tiene disponibilidad a comprar y los precios al público. En los focus group llevados a cabo se evidencia que un tercio de encuestadas asiste a las Clínicas San Miguel y Belén.

En el estudio de Hevia y Puig (2008) se determinan la distinción de precios considerando origen y situación de cada paciente. En la tesis llevada a cabo en Piura, la mayor parte de damas si están dispuestas a asumir de S/. 50.00 a S/. 90.00 por consulta. Por su parte, Flórez (2010) indica que la demanda se relaciona con determinadas variables entre las que destaca: preferencia del mercado, índice de crecimiento poblacional, ingresos de los clientes, entre otros.

Cabe destacar que el 77,78% de damas afirma que si tiene predisposición a emplear nuevas alternativas de servicios como las propuestas en el presente estudio. Por lo comprobado en el estudio, la hipótesis específica 1: La demanda de un consultorio ambulatorio ginecológico en la ciudad de Piura es alta, **ES ACEPTADA.**

Respecto al **segundo objetivo específico**, Sapag y Sapag (2008) indican que la oferta está constituida por la cantidad de bienes o servicios que las empresas están dispuestas a colocar en el mercado a precios específicos.

En Piura, con la finalidad de determinar la oferta se consideró a las Clínicas y Centros Médicos Privados, con sus especialistas. Conociéndose los principales establecimientos son Clínicas Belén, San Miguel, Miraflores, Galeno y Clínica El Chipe así como el Centro Médico Particular Ginosalud. Isaza, Mejía y Ramírez (2012) proponen un servicio que incluye rehabilitaciones cardiacas, programas preventivos, rehabilitaciones deportivas, entre otros. Por su parte, en Piura se pudo comprobar que la oferta de servicio ginecológico existente no llega a satisfacer al 100% de damas.

Por lo evidenciado en la presente investigación, la hipótesis específica 2: La oferta de servicios consultorios ambulatorios ginecológicos en la ciudad de Piura es media, **SE ACEPTA**.

Respecto al **tercer objetivo específico**, Sapag (2011) refiere que es la que determina la posibilidad de ejecución de un negocio. Esta decisión estará a cargo de expertos del área de estudio. En el caso de Piura, se conoció por medio de los instrumentos que se prefiere como ubicación del consultorio al centro de Piura. Respecto a la dimensión del proyecto, para su cálculo se consideró la demanda del proyecto que demuestra ser positiva e incremental.

Por lo anterior, la hipótesis específica 3: La instalación de un consultorio ambulatorio ginecológico en la ciudad de Piura es viable técnicamente, **SE ACEPTA**.

Respecto al **cuarto objetivo**, para Morales y Morales (2009) esta posibilita conocer las necesidades de la organización a efecto de que esta cumpla con sus funciones. Se determinan las áreas de labores, responsabilidades y jerarquías. Se determina, asimismo, la organización estructural. En la tesis realizada en Piura, se estableció una organización lineal funcional dirigida por una Junta General de Accionistas (la empresa se constituirá como una S.R.L.) con efectivas líneas de coordinación.

Según los artículos 287 y 288 de la citada Ley de Sociedades, la administración es responsable de representar a la empresa y realizar las labores de planificación, organización, dirección y control de la entidad, contando además con facultades genéricas y específicas de representatividad procesal.

Por lo analizado, la hipótesis específica 4: La instalación de un consultorio ambulatorio ginecológico en la ciudad de Piura tiene viabilidad organizacional, **SE DA POR ACEPTADA.**

En lo que concierne al **quinto objetivo específico**, para Sapag (2011) la esta es la que define si el proyecto presenta rentabilidad para ser ejecutado, comparando los costos versus los beneficios proyectados. En el caso de la investigación en Piura el VANE fue de S/.370, 309.40 > 0. Esto significa que los beneficios generados son superiores a los costos incurridos, mientras que la TIRE es superior a la tasa de interés mínima aceptable (93.08% > 15%). Por ello se deduce que el negocio será rentable.

En cuanto a la evaluación financiera, el VANF S/.257,787.33 > 0. Lo que significa que los beneficios obtenidos son superiores a los costos. En tanto, la TIRF es superior a la tasa de interés mínima aceptable (133.53% > 15.05%).

Por lo expresado, se establece que el proyecto es viable económicamente, así como financieramente, siendo recomendable su realización.

Por lo comprobado, la hipótesis específica 5: La instalación de un consultorio ambulatorio ginecológico en la ciudad de Piura tiene viabilidad económica y financiera, **SE DA POR ACEPTADA.**

Respecto al **objetivo general**, Medianero (2008) indica que la viabilidad es el potencial de una empresa o negocio de hacer que una idea puede ser realizada. Asimismo, se consideran los recursos de toda naturaleza que se dispondrán, a fin de llevar a cabo óptimamente el proyecto. De otro lado, Flórez (2010) indica que es la probabilidad de iniciar un plan de negocio.

En el caso del estudio ejecutado en Piura, se comprobó que el proyecto tiene viabilidad económica y financiera. Ello significa que los beneficios proyectados son mayores a los costos, por ello se puede aceptar el proyecto y recomendarse su puesta en marcha.

Para Álvarez (2012) el objetivo de su estudio fue evaluar la viabilidad de implementar una clínica privada en Cartago, en este orden de ideas, se pudo comprobar que el proyecto tenía todas las viabilidades, similar al caso del estudio realizado en Piura.

Por lo comprobado a lo largo de esta investigación, la hipótesis general de investigación: Si es viable la instalación de un consultorio ambulatorio ginecológico en la ciudad de Piura, SE DA POR ACEPTADA.

VI. CONCLUSIONES

- 1) Existe una elevada demanda de servicios para un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura, lo cual se reafirma en los hábitos y necesidades de la población femenina, que manifiesta una fuerte disponibilidad para emplear los servicios que ofrecería este centro. Complementariamente, estas personas refieren requerir de servicios adicionales para mamografías y ecografías, entre los más destacados.
- 2) La oferta de servicio médico ginecológico se genera desde clínicas como la Belén y San Miguel, así como el centro Gynosalud, complementariamente al servicio brindado por el MINSA y ESSALUD.
- 3) Se cuenta con viabilidad técnica para el tamaño del consultorio, en relación al grado de demanda determinado. Asimismo, la localización de dicho establecimiento se ha decidido en el centro de Piura, debido a que cuenta con la mayor preferencia de las damas, en parte sustentado por la mayor seguridad y accesibilidad.
- 4) El consultorio debe conformarse como una S.C.R.L., con un capital portado en similares partes por los socios. El negocio se acogerá al Régimen General del Impuesto a la Renta. Asimismo, el diseño organizacional será de tipo lineal funcional, contando con eficaces canales de comunicación.
- 5) El proyecto cuenta con viabilidad económica y financiera. El VAN es de S/. S/.370, 309.40 y el VANF de S/. S/.257,787.33. De otro lado, la TIRE es superior a la tasa de interés mínima aceptable ($93.08\% > 15\%$) y la TIRF se calcula en 133.53%.
- 6) Por lo analizado, se infiere que la puesta en marcha de un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura en el año 2019 si es viable.

VII. RECOMENDACIONES

- 1) Retroalimentar permanentemente la satisfacción de las mujeres que acudan a los servicios médicos ginecológicos, dado que el factor confianza y seguridad son vitales para el éxito de la empresa. En ese sentido, el centro debe adaptarse a las necesidades de su público objetivo.
- 2) Proveer de equipamiento moderno para ofrecer servicios de calidad, dado que se pudo comprobar que gran parte de damas demanda de servicios complementarios en el mismo local, lo que le genera más seguridad respecto a la calidad de los servicios.
- 3) Supervisar constantemente los servicios de soporte logístico y otros, debido a que, si estos son oportunos y efectivos, ello será un importante apoyo para que el servicio del centro sea de calidad y seguridad.
- 4) Poner en acción planes de promoción y publicidad a efecto de poder llegar a la consolidación de la buena imagen del consultorio, considerando que una proporción del mercado está fidelizada con el centro médico al cual acude

REFERENCIAS

APEIM (2016). Niveles Socioeconómicos 2016.

<http://www.apeim.com.pe/wp-content/themes/apeim/docs/nse/APEIM-NSE-2016.pdf>

Bellagamba, F. (s.f). La ciudad como concepto cambiante. Una aproximación a su significado. En: Revista Espacio 127 N° 8. Instituto Superior de Formación Docente, Buenos Aires, Argentina.

<http://www.instituto127.com.ar/Espacio127/08/n8nota06.htm>

Caiza (2010). Implementación de Spa en el valle de los Chillos. Ecuador.

Estrada Vera, w (2007). Servicio y atención al cliente. Lima: Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú: 2007-02203.

Huertas (2013). Estudio de pre factibilidad para la instalación de un Spa en la ciudad de Paita 2013, tesis para optar el título profesional de administración de empresas en la facultad de administración universidad cesar Vallejo.

Kotler, P. (2005). Dirección de marketing. Madrid: Prentice-Hall.

Lazo y Moreno (2013). Glamour Salón y SPA, tesis para optar el título profesional de contador público facultad de ciencias económicas Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo.

López y Ramírez (2011), plan de negocios para implementar una cadena de salones de belleza exprés para la mujer ejecutiva en la ciudad de Lima obtenido en la escuela de postgrado en el programa de maestría de administración de empresas en la universidad peruana de ciencias aplicadas, lima.

Mankiw, G (2012). Principios de Economía, Sexta Edición. <https://bibliotecat2.files.wordpress.com/2014/09/principios-deeconomia-mankiw.pdf>.

Medina-Vidal, C. (2014) Magic Salón & Spa. Oportunidad de negocio, ciudad de Lima 2014. Curso de oportunidad de negocios, Facultad de Ciencias Empresariales Universidad San Ignacio de Loyola 2014.

Ministerio de Salud (2017). Población estimada por edades simples y grupos de edad, según provincia y distrito. Departamento de Piura - Año 2016.
<http://www.minsa.gob.pe/estadisticas/estadisticas/Poblacion/PoblacionMarcos.asp?20>

Morales y Ocampo (2011) Peluquería y otros tratamientos de belleza en Pereira. Colombia.

Samuel y Gonzales (2008). Implementación centro de Estética & Spa. República Dominicana.

Sapag N, Sapag R (2008). Preparación y evaluación de proyectos. Quinta Edición, Colombia. Pág. (438).

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Definición operacional	Indicadores	Medición
Viabilidad	Es la recopilación, análisis y evaluación de información para determinar si se establece o no una empresa. Asimismo el estudio de viabilidad resulta útil para evaluar la posible ampliación o expansión de un negocio ya existente. Los estudios de viabilidad buscan saber si resulta bueno establecer o ampliar una empresa (Vega 2006).	Viabilidad de mercado	Se determina la demanda y oferta existente realizando la encuesta, realizando grupos de enfoques determinando los hábitos y consumo, gustos y preferencias y nivel socioeconómico de los consumidores. Con la finalidad de conocer el mercado.	-Nivel de demanda -Nivel de oferta -Precios -Hábitos de vida, edad y nivel socioeconómico	Nominal Ordinal
		Viabilidad técnica	Para determinar la viabilidad técnica se realizaran encuestas y técnicas de observación para determinar tamaño, localización y distribución.	-Tamaño de oferta -Localización	Nominal
		Viabilidad organizacional	Se determinará la viabilidad organizacional a través de la revisión de documentos organizacionales y marcos legales.	-Estructura organizacional -Tipo de personería jurídica -Marco normativo	Nominal
		Viabilidad económica financiera	Se analizará las fuentes de financiamiento y el capital al mismo tiempo la inversión con el fin de determinar la viabilidad económica financiera	VAN TIR	Ordinal

Anexo 2. Matriz de consistencia

Título	Pregunta general	Objetivo general	Hipótesis general	Método
Viabilidad para la creación de un consultorio ambulatorio ginecológico en la ciudad de Piura, 2019	¿Existe viabilidad para instalar un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura, 2019?	Evaluar la viabilidad para la instalación de un consultorio ambulatorio ginecológico en	Si es viable la instalación de un consultorio ambulatorio ginecológico en la ciudad de Piura, 2019	El diseño es no experimental/transversal. El tipo de investigación es descriptiva
	<p style="text-align: center;">Preguntas específicas</p> <p>¿Cómo se caracteriza la demanda de un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura?</p> <p>¿Cómo es la oferta de servicios de consultorios ambulatorios ginecológicos en Piura?</p> <p>¿Cómo es la viabilidad técnica para instalar un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura?</p> <p>¿Cómo es la viabilidad organizacional para instalar un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura?</p> <p>¿Qué viabilidad económica – financiera existe para instalar un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura?</p>	<p style="text-align: center;">Objetivos específicos</p> <p>Medir la demanda de un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura</p> <p>Analizar la oferta de servicios de consultorios ambulatorios ginecológicos en Piura</p> <p>Evaluar la viabilidad técnica para instalar un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura</p> <p>Analizar la viabilidad organizacional para instalar un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura</p> <p>Medir la viabilidad económica-financiera para instalar un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura.</p>	<p style="text-align: center;">Hipótesis específicas</p> <p>La demanda de un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura es alta</p> <p>La oferta de servicios consultorios ambulatorios ginecológicos es de nivel medio en Piura</p> <p>La instalación de un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura si tiene viabilidad técnica</p> <p>La instalación de un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura tiene viabilidad organizacional</p> <p>La instalación de un consultorio ambulatorio ginecológico en Piura es viable económica y financieramente.</p>	<p>El enfoque es mixto La muestra</p> <p>Las técnicas: Encuesta Focus group</p> <p>Instrumentos: Cuestionario Guía de focus group</p> <p>Método de análisis: SPSS 25, Excel</p>

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN
Anexo 3 A. Instrumento CUESTIONARIO

N° _____

Cordiales saludos, el cuestionario que se presenta a continuación está destinado a recabar información necesaria que servirá de soporte a la investigación que se realiza en cuanto a la "Viabilidad para la creación de un consultorio ambulatorio ginecológico en la ciudad de Piura, 2019". Lea cuidadosamente cada pregunta y marque con una (x) su respuesta. Su colaboración es esencial e insustituible, por lo que se le agradece complete todo el cuestionario, el cual es de carácter confidencial.

1. ¿Actualmente Ud. acude usted a consultorios médicos privados en la ciudad de Piura?

- a. Si
- b. No

Si Ud. contestó si a la pregunta 1, continúe con las siguientes, de lo contrario agradecemos su participación.

2. ¿Qué tipos de servicios médicos utiliza cuando acude a consultorios privados?

- a. Medicina general
- b. Medicina Especializada
- c. Ambos servicios

3. ¿Qué precio en soles paga por cada consulta privada?

- a. De 30 a 50 soles
- b. De 51 a 70 soles
- c. De 71 soles a más

4. ¿Cuál es la característica más importante a la hora de acudir a la consulta médica privada?

- a. Calidad en la atención
- b. Rapidez
- c. Buen precio

5. ¿Usted Realiza Visitas al ginecólogo regularmente?

- a. Si
- b. No

6. ¿Cuántas veces al año acude a hacerse controles ginecológicos?

- a. Una vez al año
- b. Dos veces al año
- c. Más de dos veces al año

7. A que consultorios ginecológicos acude regularmente

- a. Clínicas
- b. Centros ginecológicos especializados
- c. Otros. Mencione.....

8. ¿Está satisfecha con el servicio brindado por el consultorio en el que actualmente se atiende?

- a. Si
- b. No

9. De abrirse un nuevo consultorio especializado en ginecología en la ciudad de Piura ¿Usted Utilizaría sus servicios?

- a. Si
- b. No

10. ¿Qué precio estaría dispuesta a pagar por cada consulta ginecológica?

- a. De 50 a 70 soles
- b. De 71 a 90 soles
- c. De 91 soles a más

11. ¿Qué servicios complementarios le agradecería que tenga en la consulta?

- a. Rayos X
- b. Ecografías
- c. Ecografía 4 D
- d. Todos los anteriores

12. ¿Marque con una X los servicios complementarios que utilizaría?

- a. Rayos X
- b. Ecografías
- c. Ecografía 4D
- d. Todos los anteriores

13. ¿Dónde le gustaría que esté ubicado dicho consultorio?

- a. Centro de Piura
- b. Sector oeste de Piura
- c. Castilla

12. ¿Por qué medios le gustaría enterarse de la apertura del nuevo consultorio ginecológico?

- a) Radio
- b) Televisión
- c) Periódico
- d) Internet–Redes sociales
- e) Volante

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Anexo 3 B. GUÍA DE FOCUS GROUP

Guía del Focus Group

Lugar : Piura

Objetivo : Determinar los gustos y preferencias del público femenino de la ciudad de Sullana respecto a los servicios de un consultorio especializado en ginecología.

Número de participantes : 24 clientes (8 clientes en 3 sesiones)

Moderador : Garcia Checa, Errol Junior`s

Datos del participante : 8 Clientes

Nombre y Apellido: Xxxxx Xxxxxx Xxxxxx

Edad: Xxxxxxxx Ciudad: Xxxxxxx

Saludo :

Estimadas presentes, reciban un cordial saludo y el agradecimiento por su asistencia y tiempo para la ejecución de este evento. Mi nombre es y estoy aquí para conocer sus opiniones acerca de los gustos y preferencias acerca de los servicios de un consultorio especializado en ginecología en la ciudad de Piura.

Tiempo estimado : 2 minutos

Presentación:

El objetivo general de un servicio de ginecología es ofrecer asistencia a las pacientes incluyendo las medidas de formación y prevención de la salud y simultáneamente convertirse en un centro de excelencia para algunas patologías-centro de referencia-quirúrgicas. La asistencia a las mujeres debe ser completa desde el inicio, es decir, en todas las edades de la mujer: desde la ginecología pediátrica, endocrinología pediátrica, patologías ginecológicas, asistencia a las lesiones preinvasoras y malignas del aparato genital y de la mama, menopausia y patología de la postmenopausia

Es por ello, que el desarrollo de esta actividad permitirá conocer acerca de sus gustos y preferencias por los servicios de un consultorio especializado en ginecología en la ciudad de Piura.

Tiempo estimado : 3 minutos

Actividad : Se iniciará con la sesión de preguntas

1. ¿Acude Ud. actualmente a consultorios médicos privados en Piura?
2. ¿Qué servicios médicos utiliza cuando acude a consultorios privados?
Medicina general Medicina Especializada Ambos servicios
3. ¿Cuánto paga por consulta privada?
4. ¿Qué característica es para usted la principal al momento de ir a una consulta médica privada?
Calidad en la atención Rapidez Buen precio
5. ¿Va usted al ginecólogo con regularidad?
6. ¿Cuántas veces al año acude a hacerse controles ginecológicos?
7. ¿A qué tipo de consultorios ginecológicos acude?
Clínicas Centros ginecológicos especializados Otros
8. ¿Está satisfecha con el servicio que le brinda el consultorio al que actualmente acude?
9. De aperturarse un nuevo consultorio especializado en ginecología en la ciudad de Piura ¿Usted utilizaría sus servicios?
10. ¿Cuánto pagaría por cada consulta ginecológica?
11. ¿Qué servicios complementarios le agradecería que tenga en la consulta?
Rayos X Ecografías Ecografía 4D
13. ¿En qué lugar le gustaría que se encuentre ubicado dicho consultorio?
Centro de Piura Sector oeste de Piura Castilla

14. ¿Qué medios preferiría para enterarse de la apertura del nuevo consultorio ginecológico?

Radio Televisión Periódico Internet–Redes sociales Volante

Despedida

Muchas gracias señoras / señoritas por haber compartido este tiempo; es muy valiosa su opinión para poder comprender mejor sus gustos, preferencias y necesidades como clientes de los servicios de un consultorio especializado en ginecología.

Tiempo estimado : 2 minutos

Materiales :

- Proyector
- Folder de instrucción
- Lapiceros
- Trípticos, otros

Incentivo :

- Break

Informe de Focus Group aplicado a mujeres de la ciudad de Piura.

1. Asistencia a consultorios médicos privados en Piura

La tercera parte de las participantes indicaron que asisten a las Clínicas Belén y San Miguel. Sin embargo, también hay mujeres que acuden al Hospital Privado y consultorios de médicos conocidos por algún familiar.

2. Servicios médicos utilizados cuando se acude a consultorios privados

En general cuando las mujeres acuden a consultorios privados van por servicios especializados y hacen uso del servicio de imágenes como ecografía y mamografía como complemento al diagnóstico del médico especialista. También refieren que es preferible que el mismo consultorio tenga dichos servicios complementarios para mayor comodidad de las pacientes.

3. Pago por consulta privada

El precio que asumen las mujeres por la consulta privada fluctúa entre 100 soles a 150 soles, dependiendo de la calidad del lugar a donde se acuda. En algunos casos mínimos asumen gastos mayores por el tipo de servicio especializado del que hacen uso y el establecimiento.

4. Principal característica al momento de ir a una consulta médica privada

Las características que valoran con mayor preferencia las mujeres al ir a una consulta médica privada son la calidad de atención dado que desean sentir confianza en el profesional médico que las atiende. Algunas prefieren ir a una ginecóloga antes que a un médico varón por dicho motivo. En definitiva, la principal característica es la calidad de servicio y la empatía que les permita ir al especialista sin mayor temor o vergüenza.

5. Regularidad de asistencia al ginecólogo

Las participantes refirieron que van al ginecólogo cuando tienen algún problema o malestar. No tienen como costumbre asistir regularmente a un control ginecológico.

6. Veces al año que se hace controles ginecológicos

La mayoría absoluta de las mujeres refiere hacerse controles ginecológicos de rutina una vez al año, sin embargo cuando tienen algún problema de salud van la frecuencia que la naturaleza de la situación médica amerite.

7. Tipo de consultorios ginecológicos a los que se acude

Las mujeres refieren asistir a clínicas como la San Miguel, Belén, pero también otras indican preferir a un médico de familia por la confianza existente. En otros casos acuden a consultorios particulares especializados.

9. Satisfacción con el servicio brindado en el consultorio al que actualmente se acude

En la mayoría de casos las mujeres refieren que se encuentran tranquilas y conformes con el actual médico que las atiende, dado lo acertados que son y la confianza que les generan por el buen trato y la amabilidad desde que ingresan al consultorio.

9. Predisposición para utilizar los servicios de un nuevo consultorio especializado en ginecología en la ciudad de Piura

La mayoría de respuesta se inclinan a que si irían siempre y cuando los médicos sean de experiencia y no que estén recién empezando, por otro lado, es importante la referencia que algún familiar o amistad les dé respecto al consultorio.

10. Pago por cada consulta ginecológica

El precio que estarían dispuestas asumir las mujeres oscila entre los S/. 80.00 y S/. 150.00

11. Servicios complementarios que les agradaría que se tenga en la consulta

Las respuestas se relacionaron al apoyo psicológico y de una enfermera asistente antes y después de la atención con el médico especialista. Esto indica la necesidad de las mujeres de sentirse seguras y cómodas antes, durante y después de servicio.

15. Lugar preferido para la ubicación del consultorio

En este aspecto la opinión mayoritaria fue que el consultorio se encuentre ubicado en el centro de Piura. La característica principal es que el lugar sea accesible. Surgieron también las ideas minoritarias de que el consultorio médico se encuentre en un centro comercial como Real Plaza u Open Plaza dada su concurrencia masiva o en lugares como Miraflores o Los Cocos donde está la clínica San Miguel.

16. Medios preferidos para enterarse de la apertura del nuevo consultorio ginecológico

La preferencia es internet y redes sociales como Facebook, dado el alcance de estos medios de comunicación masiva. Sin embargo, también son de preferencia los volantes y la publicidad BTL más presencial.

Para el análisis de la demanda se consideró a la población total de mujeres de Piura (841,112); de ello se seleccionó al personal femenino de quince a sesenta años que asciende al 59.6% de la totalidad .de personas.

Anexo 04: Validaciones de instrumentos

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Freddy William Castillo Palacios con DNI N° 02842237 Doctor en Ciencias administrativas N° ANR: 202528, de profesión Licenciado desempeñándome actualmente como: Docente a tiempo completo en la 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					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

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 26 días del mes de setiembre del Dos mil Veinte.

Dr. : Freddy William Castillo Palacios
DNI : 02842237
Especialidad : Administración
E-mail : fwcastillop@ucvvirtual.edu.pe



Dr. Freddy W. Castillo Palacios
M.D. UNIC DE CULEU. N° 843

“Viabilidad para la creación de un consultorio ambulatorio ginecológico en la ciudad de Piura, 2019”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 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 VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																			95		
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																			95		
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																			95		
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																			95		
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																			95		
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																			95		

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Nelida Rodríguez de Peña con DNI N° 02872139 Doctora en Administración N° ANR, de profesión Administración desempeñándome actualmente como: Docente a tiempo completo en la 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				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	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 26 días del mes de setiembre del Dos mil Veinte.



Lic. Adm. Nelida I. Rodríguez de Peña
REG. UNIC. DE COLO. N° 5460

Dra. : Nelida Rodríguez de Peña
DNI : 02872139
Especialidad : Administración
E-mail : nelly-rodri@hotmail.com

“Viabilidad para la creación de un consultorio ambulatorio ginecológico en la ciudad de Piura, 2019”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 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 VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																		90			
2. Objetividad	Esta 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			
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																		90			

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, José Martín Lazo Sánchez con DNI N° 02778943 Magister en Ciencias Administrativas N° ANR, de profesión Administrador desempeñándome actualmente como: Docente a tiempo completo en la 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				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

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 26 días del mes de setiembre del Dos mil Veinte.



Lto. Adm. José Martín Lazo Sánchez
REG. UNIC. DE COLEG. N° 23792

Mgtr. : José Martín Lazo Sánchez
DNI : 02778943
Especialidad : Administración
E-mail : milazo@hotmail.com

“Viabilidad para la creación de un consultorio ambulatorio ginecológico en la ciudad de Piura, 2019”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 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 VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																		90			
2. Objetividad	Esta 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			
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																		90			

Anexo 05: Cálculo de muestra

Se aplicó la fórmula:

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

Donde:

n = Número de elementos de la muestra

Z = Distribución normal para un 95% de confianza = 1.96

p = Proporción de la población con los atributos de interés = 0.50

q = Proporción que no cumple con la característica interesada = 0.50

e = Margen de error = 0.05

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

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

$$n = 384$$