



FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

PLAN DE NEGOCIO

**EMPRESA COMERCIALIZACIÓN DE ACCESORIOS
TRAUMATOLOGICOS S&S, CIUDAD DE IQUITOS 2021**

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

AUTOR: JULIO CESAR DAVILA PADILLA

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO
EN TURISMO Y HOTELERIA**

AUTORA: FLOR MARILENA IGLESIAS ALIAGA

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: PROSPECTIVA DE
MERCADOS Y TERRITORIOS**

IQUITOS – PERÚ

2022

DEDICATORIA

Agradezco a Dios por brindarme la hermosa familia, Este plan de negocio va dedicado a mis padres, esposa e hijos quienes son el motor y motivo para desarrollarme profesionalmente.

Julio Dávila.

Agradezco en primer ha lugar a Dios por darme la oportunidad de volver a nacer después de haber pasado momentos difíciles por el Covid 19. Dedico esta tesis en primer lugar a él y a mi familia que son mis adorados hijos y madre, que son mi refuerzo que necesito para cumplir con mis metas trazadas y así ser un ejemplo para ellos, que todo en esta vida se puede siempre y cuando se tenga vida y salud, todo lo que uno se propone es depende de la voluntad de Dios.

Flor Iglesias.

AGRADECIMIENTO

A mis padres por impulsar mis sueños y proyectos por los consejos y ejemplo a seguir a mi esposa quien me impulsó a seguir adelante con la fortaleza y dedicación que me brinda

Julio Dávila.

Agradezco a Dios por la oportunidad de vida y también a mi familia que siempre estuvieron y están presentes en cada uno de mis victorias y derrotas, siempre adelante.

Flor Iglesias.

ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N° 634-2022-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 21 de octubre de 2022, se autorizó la sustentación para el día viernes 28 de octubre de 2022.

Siendo las 11.00 horas del día 28 de octubre se constituyó de modo presencial el Jurado para escuchar la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional PLAN DE NEGOCIO COMERCIALIZACIÓN DE ACCESORIOS TRAUMATOLOGICOS S&S, CIUDAD DE IQUITOS 2021.

Presentado por:

IGLESIAS ALIAGA, FLOR MARILENA

Para optar el título profesional de Licenciada en Turismo y Hotelería

DAVILA PADILLA, JULIO CESAR


Para optar el título profesional de Licenciado en Administración de Empresas


Luego de escuchar la sustentación y formuladas las preguntas, el Jurado pasó a la deliberación en privado, llegando a la siguiente conclusión:


La sustentación es: Aprobado por unanimidad.

A las 12:19 horas culminó el acto público.

En fe de lo cual los miembros del Jurado firman el acta.


Dr. Julio Oswaldo Goicochea Espino
Presidente del Jurado


Lic. Adm. Raúl Alejandro Cornejo Coa, Mgr.
Miembro del Jurado


Lic. NIT. Claudia Patricia Lozano Rocha, Mgr.
Miembro del Jurado

Contáctanos:

Sede Iquitos – Perú
065 - 261088 / 065 - 262240
Av. Abelardo Quiñones Km. 2.5

Filial Tarapoto – Perú
042-564903
Av. Aviación N° 226-228

Universidad Científica del Perú
www.ucp.edu.pe

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

DE LA UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ - UCP

El presidente del Comité de Ética de la Universidad Científica del Perú - UCP

Hace constar que:

El Trabajo de Suficiencia Profesional titulado:

“PLAN DE NEGOCIO COMERCIALIZACIÓN DE ACCESORIOS TRAUMATOLOGICOS S&S, CIUDAD DE IQUITOS 2021”

De los alumnos: **JULIO CESAR DAVILA PADILLA Y FLOR MARILENA IGLESIAS ALIAGA**, de la Facultad de Negocios, pasó satisfactoriamente la revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **13% de plagio**.

Se expide la presente, a solicitud de la parte interesada para los fines que estime conveniente.

San Juan, 09 de Mayo del 2022.



Dr. César J. Ramal Asayag
Presidente del Comité de Ética – UCP







CJRA/ri-a
192-2022

Curiginal

Document Information

Analyzed document	UCP_ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS_2021_TSP_JulioDavila_Floriglesias_V1.pdf (D135575682)
Submitted	2022-05-05T18:41:00.0000000
Submitted by	Comisión Antiplagio
Submitter email	revision.antiplagio@ucp.edu.pe
Similarity	13%
Analysis address	revision.antiplagio.ucp@analysis.arkund.com

Sources included in the report

SA	<p>Universidad Científica del Perú / UCP_ADM_CONT_2020_TSP_CARMENVILLACORTA_JAZMINFERNANDEZ_V1.pdf</p> <p>Document UCP_ADM_CONT_2020_TSP_CARMENVILLACORTA_JAZMINFERNANDEZ_V1.pdf (D75532846)</p> <p>Submitted by: revision.antiplagio@ucp.edu.pe</p> <p>Receiver: revision.antiplagio.ucp@analysis.arkund.com</p>		1
SA	<p>Universidad Científica del Perú / ucp_2021_Administracion_programaacadémico_TSP_Teofila GarciayBrillizGuzman_V1.pdf</p> <p>Document ucp_2021_Administracion_programaacadémico_TSP_Teofila GarciayBrillizGuzman_V1.pdf (D109073412)</p> <p>Submitted by: revision.antiplagio@ucp.edu.pe</p> <p>Receiver: revision.antiplagio.ucp@analysis.arkund.com</p>		2
SA	<p>Universidad Científica del Perú / UCP_2021_Administracion_TSP_MartinaSiuyGabrielaTalledo.pdf</p> <p>Document UCP_2021_Administracion_TSP_MartinaSiuyGabrielaTalledo.pdf (D108181257)</p> <p>Submitted by: revision.antiplagio@ucp.edu.pe</p> <p>Receiver: revision.antiplagio.ucp@analysis.arkund.com</p>		1
SA	<p>Universidad Científica del Perú / UCP_ADMINISTRACION DE EMPRESAS_2021_TSP_ERICKSIMONS_LALOCRIOLLO_V1.pdf</p> <p>Document UCP_ADMINISTRACION DE EMPRESAS_2021_TSP_ERICKSIMONS_LALOCRIOLLO_V1.pdf (D117875262)</p> <p>Submitted by: revision.antiplagio@ucp.edu.pe</p> <p>Receiver: revision.antiplagio.ucp@analysis.arkund.com</p>		1
SA	<p>Universidad Científica del Perú / UCP_NEG_CONT_2020_TSP_LindaShapiama_JanellyFlores_V1.pdf</p> <p>Document UCP_NEG_CONT_2020_TSP_LindaShapiama_JanellyFlores_V1.pdf (D75532843)</p> <p>Submitted by: revision.antiplagio@ucp.edu.pe</p> <p>Receiver: revision.antiplagio.ucp@analysis.arkund.com</p>		1
SA	<p>Universidad Científica del Perú / UCP_2021_Contabilidad_TSP_ClaudiaRodriguezyGustavolsuiza.pdf</p> <p>Document UCP_2021_Contabilidad_TSP_ClaudiaRodriguezyGustavolsuiza.pdf (D110702486)</p> <p>Submitted by: revision.antiplagio@ucp.edu.pe</p> <p>Receiver: revision.antiplagio.ucp@analysis.arkund.com</p>		1
	Universidad Científica del Perú / ucp_2022_programaacadémico_TSP_Raul Flores y Sonia		

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
PORTADA	
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ACTA DE SUSTENTACIÓN	iv
CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD	v
ÍNDICE DE CONTENIDO	vii
ÍNDICE DE CUADROS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	x
ÍNDICE DE TABLAS	xi
RESUMEN	xiii
ABSTRACT	xiv
CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL.....	1
1.1. Nombre del negocio.	1
1.2. Actividad empresarial.	2
1.3. Idea de negocio.....	2
CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING.....	4
2.1. Necesidades de los clientes.	4
2.2. Demanda actual y tendencias.	6
2.3. Oferta competitiva.	10
2.4. Programa de Marketing	12
2.4.1. El producto.....	12
2.4.2. El precio	15
2.4.3. La promoción	16
2.4.4. La cadena de distribución	18
CAPÍTULO III: PLAN DE OPERACIONES.....	21
3.1. Estudio de la fuente de aprovisionamiento de S&S Inversiones S.R.L	
21	
3.2. El proceso de aprovisionamiento comercial de S&S Inversiones	
S.R.L.	22
CAPÍTULO IV: PLAN DE RECURSOS HUMANOS	23

4.1. Estructura organizacional de la empresa S&S Inversiones S.R.L. ...	23
4.2. Puestos y funciones	23
4.3. Condiciones laborales:	26
4.3.1. Jornada de trabajo	27
4.4. Régimen Tributario.....	27
CAPÍTULO V: PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	28
5.1. Estudios económicos.....	28
5.1.1. Mercado y ventas.....	28
5.1.2. Compras, costos de ventas y gastos.	28
5.2. Estudio Financiero.....	30
5.2.1. Inversiones.....	30
5.2.2. Financiamiento.....	31
5.2.3. Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.	33
CONCLUSIONES	35
BIBLIOGRAFÍA:	36
Anexos	37

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro 01: Proveedor	20
Cuadro 02: Proceso de operación comercial S&S Inversiones S.R.L.	21
Cuadro 03: Demanda de mercado tendencia y participación	27
Cuadro 04: Venta de los productos de S&S Inversiones SRL (Soles)	27
Cuadro 05: Costo de venta de S&S Inversiones SRL (Soles)	27
Cuadro 06: Gastos Administrativos de S&S Inversiones SRL (Soles)	28
Cuadro 07: Gastos Comerciales de S&S Inversiones SRL (Soles).	28
Cuadro 08: Gastos Pre-Operativos de S&S Inversiones SRL (Soles)	29
Cuadro 09: Inversiones en activos de S&S Inversiones SRL (Soles)	29
Cuadro 10: Depreciación de los activos de S&S Inversiones SRL (Soles).....	29
Cuadro 11: Costo Laboral (%)	29
Cuadro 12: Programa de endeudamiento de S&S Inversiones SRL (Soles)	30

Cuadro 13: Capital de trabajo de S&S Inversiones SRL (Soles)....	31
Cuadro 14: Calculo de tributación de S&S Inversiones SRL (Soles)	31
Cuadro 15: Estado de resultados Integrales de S&S Inversiones SRL (Soles)	32
Cuadro 16: Flujo de caja de S&S Inversiones SRL (Soles)	32
Cuadro 17: VAN, TIR, B/C de S&S Inversiones SRL (Soles)	33

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura 01: Ubicación de la empresa S&S Inversiones S.R.L	1
Figura 02: Paciente en atención de los servicios Traumatológicos..	6
Figura 03: Grapadoras descartables de Piel	12
Figura 04: Broca Traumatológica	12
Figura 05: Placa LCP	12
Figura 06: Tornillo Cortical 4.5 mm	13
Figura 07: Tornillo de Bloqueo 5.0 mm	13
	x

Figura 08: Logo empresa S&S Inversiones S.R.L	14
Figura 09: Publicidad Directo	16
Figura 10: Redes Sociales- Facebook	16
Figura 11: Tarjetas de presentación.....	17
Figura 12: Cadena de distribución del Hospital a la empresa S&S Inversiones S.R.L	18
Figura 13: Cadena de Distribución del paciente a la empresa S&S Inversiones S.R.L	19
Figura 14: Organigrama de S&S Inversiones S.R.L.	22

ÍNDICE DE TABLAS

Página

Tabla 1: Clasificación Industrial Internacional Uniforme 2021, S&S Inversiones S.R.L	4
Tabla 2: Víctimas de accidentes de tránsito fatales según departamentos.....	6
Tabla 3: Atendidos en emergencia por accidente de tránsito según grupos de edad y sexo. Hospital Regional de Loreto. 2015 – 2019	7
Tabla 4: Diagnósticos médico de pacientes atendidos por accidentes de tránsito. Servicio de Emergencia. Hospital Regional de Loreto, 2019	8
Tabla 5: La distribución según el tipo de vehículo en los pacientes accidentados- 2019	9
Tabla 6: Días y horario de los accidentes-2019	9
Tabla 7: Casos registrados en el Hospital Regional de Loreto- 2019 .	10
Tabla 8: Denuncias de accidentes de tránsito no fatales por tipo, según departamento de Loreto 2019	10
Tabla 9: Precio de S&S Inversiones S.R.L	14
Tabla 10: Días Rango de Descuento	15

Plan de negocios comercialización de accesorios traumatológicos S&S,
ciudad de Iquitos 2021

Flor Marilena Iglesias Aliaga
Julio Cesar Dávila Padilla

RESUMEN

Se describe el mercado actual de comercialización de accesorios de traumatología, específicamente en la ciudad de Iquitos. Este mercado presenta una población con tendencia a creciente más que todo los fines de semana.

En los diagnósticos médicos de pacientes por accidente de tránsito, el servicio de emergencia del Hospital Regional de Loreto, cuenta con un alto índice de pacientes por accidentes.

La posibilidad comercial señala una importante demanda, tal como señalamos líneas arriba, siendo unos de los factores, los accidentes de tránsito generando una alternativa de ventas de accesorios traumatológicos.

En el aspecto de abastecimiento, nuestro principal proveedor está en la capital. El negocio trabajará el proceso de comercialización, desde la región de Lima con el traslado de los accesorios vía aérea para mayor rapidez y garantía del producto.

La empresa es de una micro empresa, que se ubicara en el Régimen Especial de Impuesto a la Renta, con los beneficios que otorga dicho régimen.

Los resultados económicos y financieros señalan una rentabilidad del negocio TIR Económica 107% y TIR Financiero de 440%; así mismo un índice B/C 2.53%.

Palabras claves: accidentes de tránsito, comercialización de accesorios

Business plan for the commercialization of S&S trauma accessories, city
of Iquitos 2021

Flor Marilena Iglesias Aliaga
Julio Cesar Dávila Padilla

ABSTRACT

The current market for the commercialization of traumatology accessories is described, specifically in the city of Iquitos. This market presents a population with a tendency to increase more than all the weekends.

In the medical diagnoses of patients due to traffic accidents from the emergency service of the Regional Hospital of Loreto, it has a high rate of patients due to accidents.

The commercial possibility indicates an important demand, as we indicated above, with one of the factors being traffic accidents, generating an alternative for sales of traumatological accessories.

In terms of supply, our main supplier is in the capital. The business will work the marketing process, from the Lima region with the transfer of accessories by air for greater speed and product guarantee.

The company belongs to a micro company, placing it in the Special Income Tax Regime, with the benefits granted by said regime.

The economic and financial results indicate a profitability of the business Economic IRR of 107% and Financial IRR of 440%; likewise a B/C index of 2.53%.

Keywords: traffic accidents, accessories marketing

CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL

1.1. Nombre del negocio.

Nombre comercial: Comercialización de Accesorios Traumatológicos S&S

Razón social: S&S Inversiones S.R.L

Sector de la actividad: accesorios médicos.

Localización: Pasaje Marilu Chavez N° 163, ciudad de Iquitos, distrito de Belén, provincia de Maynas, región Loreto, Perú.

Sector de actividad: servicio

Figura 1: Ubicación de la empresa S&S Inversiones S.R.L



Fuente: Elaboración propia

1.2. Actividad empresarial.

**Tabla 1: Clasificación Industrial Internacional Uniforme 2021, S&S
Inversiones S.R.L**

G	Comercio al por mayor y menor		
	47	Venta al por menor de otros productos en comercios especializados	
		477	Venta al por menor de otros productos en comercios especializados
			4771 Venta al por menor de productos farmacéuticos y médicos, cosméticos y artículos de tocador en comercios especializados

Fuente Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI

1.3. Idea de negocio.

Atender con prontitud la demanda de artículos traumatológicos, contando siempre con un inventario en stock, así mismo atender a menor precio y con facilidades de pago. A los diferentes tipos de accidentes de tránsito y/o caseros que se puedan presentar de forma inesperada.

Tener presente los pedidos de alta complejidad a través de una logística articulada con nuestros proveedores de la capital, de acuerdo a nuestro requerimiento y posteriormente trabajaremos con el extranjero, de acuerdo a la calidad que nos pueden ofrecer.

Nuestros clientes son los familiares del paciente accidentado, por motivos de accidentes de tránsito, accidentes caseros, caídas y otros que tengan que ver con alguna fractura y así mismo con la pronta recuperación del paciente.

Así mismo los clientes también son las Instituciones Prestadoras de Servicio de Salud IPRESS, quienes tienen convenios

con empresas aseguradoras que trabajan con el Seguro Obligatorio de Accidentes de tránsito SOAT, Seguro Integral de Salud SIS y otras instituciones afines, quienes asumirán el precio del costo de los materiales traumatológicos que se requieran, la calidad de los accesorios va ser igual al de la compra de algún caso particular, no se tendrá ninguna diferencia.

Son aquellas personas que sufren un accidente quienes se encuentran en una Institución Prestadora de Servicio de Salud y necesita con urgencia ser atendido para que le puedan operar y por consiguiente tener sus materiales traumatológicos lo más pronto posible.

Ofrecemos:

- I. Atender todas las necesidades, contando con el stock necesario, y con una red integrada a nivel nacional.
- II. Entrega en el lugar que lo necesita sin cargo adicional.
- III. Inducción del accesorio que se requiera.
- IV. Atención en cualquier horario.
- V. Medios de pago efectivo, electrónico, transferencias interbancarias,
- VI. Gestionar algún tipo de seguro que le corresponda.
- VII. Los accesorios tendrán la garantía de calidad.

Los segmentos de clientes a atender son personas que sufren algunos accidentes ya mencionados líneas arriba teniendo en cuenta que estos accidentes no avisan.

La empresa se dedicará a la comercialización de los accesorios traumatológicos, contando con un servicio de garantía.

Se contará con todas las facilidades de pagos y buscamos tener muchas más alternativas de pago, como crédito por convenio, en que las cuotas se pagaran a través del descuento por planilla.

CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING

2.1. Necesidades de los clientes.

Satisfacer las necesidades de dicha emergencia que se presenta en esa situación y causar una buena experiencia con el tiempo que dure el proceso de su recuperación, sabemos que tener un accidente de cualquier índole no es muy agradable, nuestra empresa busca atenderlos con prontitud y con facilidades de pagos, ante la situación que se presenta.

En la ciudad de Iquitos, se cuenta con escasos negocios de ventas de accesorios traumatológicos, lo cual hace que los costos sean elevados afectando la economía, y en el caso de nuestra empresa consideramos tener clientes que sean atendidos con el precio justo y de acuerdo a las necesidades requeridas.

En nuestra ciudad se tiene un alto % de accidentes de tránsito: fatales, y no fatales, tenemos conocimiento que somos una ciudad con mayor cantidad de vehículos motorizados.

Los accidentes fatales son aquellos que produjeron el fallecimiento de al menos una persona en el lugar de ocurrencia, pudiendo haber quedado alguna otra persona herida, o ilesa. La mayor proporción de accidentes de tránsito no fatales fue producto de un atropello, seguido de la colisión de vehículos en movimiento. Se realizó una investigación de mercado resultando que se tiene clientes para estos casos y las diversas alternativas de accesorios traumatológicos de acuerdo a la situación presentada.

La idea de negocios, es siempre tener accesorios traumatológicos de diversas necesidades para satisfacer a nuestros clientes en una situación muy compleja, para ello proyectamos:

- a) Ofrecer una buena calidad de los accesorios traumatológicos, verificando que tengan, la medida y especificaciones que solicite el médico tratante.

- b) Buscar que nuestros accesorios traumatológicos sean entregados lo más pronto posible a nuestros clientes y que cumplan los estándares de calidad que solicite el médico.
- c) Buscar generar un Marketing de BOCA a BOCA con nuestros clientes ya que ellos serán nuestra mejor publicidad. El trato humanizado y directo con nuestros clientes y que los productos, se distribuyen en la ciudad, con las referencias de nuestros clientes, asimismo con los casos que se puedan presentar en los hospitales en nuestra localidad.
- d) Contar con un WhatsApp, activo las 24 horas para las consultar y/o requerir nuestros productos, transmitiendo tranquilidad en esa situación complicada.
- e) Contar con las varias alternativas de pago, que pueda solicitar el cliente.
- f) Generar garantías para las soluciones de los problemas.

La propuesta del presente plan de empresa es optimizar el proceso de abastecimiento en nuestra ciudad, lo cual contáremos con una logística y abastecimiento de nuestros productos, con la mejor calidad y garantía que ofreceremos a nuestra clientela, buscaremos ser líderes en la ciudad con el reconocimiento de nuestros mismos clientes.

Figura 2 : Paciente en atención de los servicios traumatológicos



Fuente: elaboración propia

2.2. Demanda actual y tendencias.

Tabla 2: Víctimas de accidentes de tránsito fatales (fallecimientos) según departamentos

Víctimas de accidente de tránsito de la región Loreto 2016 - 2020					
Casos registrados					
Departamento	2016	2017	2018	2019	2020
Loreto	27	21	18	17	12

Fuentes: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Censo Nacional de Comisarías y Ministerio del Interior - Oficina de Planeamiento y Estadística.2020

La tabla N°2 el 16 de marzo de 2020, mediante Decreto Supremo N° 044-2020-PCM, se declaró en Emergencia al país por la pandemia del COVID-19, que estableció la cuarentena obligatoria, el distanciamiento físico y restricción del tránsito vehicular, esta situación atípica ha cambiado la incidencia de los siniestros habituales; reduciéndose los accidentes de tránsito hasta un 70%, según el análisis estadístico del sector; En Loreto en el 2020 registramos 12 casos.

Los accidentes de tránsito siempre dejan víctimas mortales y daños materiales que afectan a los vehículos involucrados, muchas veces a la propiedad privada.

Es importante la realización de este estudio con el fin de demostrar que la problemática de los accidentes de tránsito, no ha disminuido y que las causas que lo generan no ha decrecido a pesar del esfuerzo por contrarrestar este problema.

El presente estudio es de tipo descriptivo, retrospectivo y transversal. La muestra estará constituida por todos los casos de accidentes de tránsito atendidos.

Tabla 3: Atendidos en emergencia por accidente de tránsito según grupos de edad y sexo. Hospital Regional de Loreto. 2015 – 2019

Años	Grupos de edad / sexo														Sub total		Total
	0 - 4 Años		5 - 9 Años		10-14 Años		15 - 19 Años		20 - 49 Años		50 - 64 Años		65 Años a más				
	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	
2015	14	14	26	11	11	13	33	23	163	106	15	15	8	10	270	192	462
2016	22	11	20	18	14	9	56	37	187	115	36	26	17	9	352	225	577
2017	30	25	40	32	22	20	82	50	335	218	59	49	22	14	590	408	998
2018	21	11	22	15	23	14	49	40	164	145	32	18	11	8	322	251	573
2019	26	12	34	21	20	23	76	52	298	215	52	39	26	9	532	371	903
Total	113	73	142	97	90	79	296	202	1147	799	194	147	84	50	2066	1447	3513

Fuente: Reporte de la morbilidad en emergencia –Of. Estadística HRL Elaborado por: Of. Epidemiología y Salud Pública – HRL

La tabla N°3 en general, en el periodo 2015-2019 se atendieron 3,513 pacientes de todas las edades, de este total corresponde al sexo masculino el 58.81%, al sexo femenino el 41.19%. Nos muestra que, en el año 2019 la frecuencia de atendidos por accidente de tránsito en el servicio de emergencia, muestra un importante incremento del 59.3% (330 casos), con relación al 2018, continúa resaltando con el mayor número el sexo masculino.

El grupo de edad que registra el mayor número de personas atendidas es el de 20 a 49 años (513), tanto en el sexo masculino como en el femenino; sin embargo, debemos resaltar que en el grupo de edad de 0-4 años, también hay pacientes registrados, inclusive algo más que en el grupo de 65 años a más.

Por otro lado, en la siguiente tabla tenemos la información de la atención que recibieron los pacientes por accidente de tránsito en el servicio de emergencia, según el diagnóstico médico y CIE-10 correspondiente.

Tabla 4: Diagnósticos médico de pacientes atendidos por accidentes de tránsito. Servicio de Emergencia. Hospital Regional de Loreto, 2019

N°	CIE-10	Diagnóstico	Femenino	Masculino	Total
1	T009	Traumatismos superficiales múltiples, no especificados	154	170	324
2	S009	Traumatismo superficial de la cabeza, parte no especificada	42	49	91
3	S069	Traumatismo intracraneal, no especificado	23	36	59
4	S011	Herida del párpado y de la región periorcular	3	27	30
5	S019	Herida de la cabeza, parte no especificada	9	21	30
6	S819	Herida de la pierna, parte no especificada	9	16	25
7	S810	Herida de la rodilla	8	15	23
8	S800	Contusión de la rodilla	15	6	21
9	T019	Heridas múltiples, no especificadas	6	11	17
10	S801	Contusión de otras partes y las no especificadas de la pierna	5	11	16
Las diez primeras causas			274	362	636
Las demás causas			97	170	267
Total general			371	532	903

Fuente: Reporte de la morbilidad en emergencia –Of. Estadística HRL Elaborado por: Of. Epidemiología y Salud Pública – HRL

La tabla N° 4 nos muestra que, en el año 2019 del total de 903 pacientes atendidos por accidente de tránsito en el servicio de emergencia del Hospital Regional de Loreto, 636 (70.43%) casos se agrupan dentro de las diez primeras causas, con predominio en el sexo masculino.

De las diez primeras causas, 324 corresponden a diagnósticos relacionados con lesiones de traumatismos múltiples en diferentes partes del cuerpo y cuatro grupos de diagnósticos (CIE-10: S009, S069, S011 y S019) que suman 210 casos, están referidos a traumatismos propiamente de la cabeza y 85 indican lesiones en los miembros inferiores, los cuales exigen que el hospital cuente con los recursos adecuados para una atención especializada, tal como indica la categoría del establecimiento (III-1). Una información que falta conocer, es si el lesionado estuvo usando casco protector en el momento del accidente, lo que no se consigna en el registro de emergencia.

Tabla 5: La distribución según el tipo de vehículo en los pacientes accidentados- 2019

Vehículo	%
Motocicleta	56%
Motokar	34%

Fuente: Diario pro&contra 2019

Tabla 6: Días y horario de los accidentes-2019

Días	% accidentes	Horario > accidentes	%
viernes	17%	12:00 – 17:59	32%
sábado	27%	06:01 – 11:59	29%
domingo	16%	18:00 – 23:59	24%

		00:00 6:00	15%
--	--	------------	-----

Fuente: Diario pro&contra 2019

La tabla N°5 y 6 nos demuestra que la mayoría de accidentes se da en motocicleta, nuestra ciudad tiene un alto % de accidentes en especial los días fines de semana (sábados).

Tabla 7: Casos registrados en el Hospital Regional de Loreto- 2019

Exámenes y consultas	%
Rayos x	41%
TEM	17%
Consulta -Neurocirugía	14%
Consulta- Traumatología	11%

Fuente: Diario Pro y contra 2019

En la tabla 7 visualizamos que el examen más solicitado fue Rayos X con 41% seguido del Tomografía (TEM) con 17%; en menor medida el examen bioquímico de laboratorio; El mayor porcentaje de pacientes (73%) requirió de la interconsulta de emergencia. neurocirugía con 14%, seguido de traumatología con 11%; La mayor cantidad de accidentes tuvo un sub registro de la causa con 42% del total, seguido en porcentaje por aliento alcohólico y el exceso de velocidad con 19% y 12% respectivamente; De los 34 pacientes que requirieron hospitalización, el mayor porcentaje corresponde a los pacientes que tuvieron más de 30 días de hospitalización con 57%, seguido de aquellos con 7 – 15 días y 16 – 30 días con 22% y 21% respectivamente.

2.3. Oferta competitiva.

En el mercado local no se cuenta con una competencia real, dedicada a dicho rubro de accesorios traumatológico, teniendo una oportunidad de comercializar nuestros productos y posesionarnos en el mercado, buscando tener clientes potenciales.

Tabla 8: Denuncias de accidentes de tránsito no fatales por tipo, según departamento de Loreto 2019

Departamento	Total	Tipo de accidentes de tránsito								
		Choque	Atropello	Choque y Fuga	Despiste	Caida	Atropello y Fuga	Choque y Atropello	Volcadura	Otros
Loreto	258	117	57	17	50	1	2	6	2	6

Fuente. Ministerio del Interior (MININTER) – Oficina de Planeamiento y Estadística.

2.4. Programa de Marketing

2.4.1. El producto.

Los productos a ofrecer, son accesorios de traumatología con las calidades y garantía a comercializar, especialmente para las lesiones traumáticas de los huesos, músculos, articulaciones y los tendones.

a) Categoría de productos

Se ha determinado los accesorios más requeridos en esta primera etapa del negocio, detallando los siguientes accesorios:

- Grapadoras descartables de piel
- Broca traumatológica
- Placa LCP
- Tornillo cortical 4.5 mm
- Tornillo de bloqueo 5.0 mm

En lo que respeta a la clasificación de los accesorios, el producto está dirigido para los pacientes que requieran en una emergencia, brindando un servicio de calidad.

En las siguientes líneas le mostraremos imágenes referenciales de los accesorios:

Figura 03: Grapadoras descartables de Piel



Fuente: Elaboración propia

Figura 04: Broca Traumatológica



Fuente: Elaboración propia

Figura 05: Placa LCP



Fuente: Elaboración propia

Figura 06: Tornillo Cortical 4.5 mm



Fuente: Elaboración propia

Figura 07: Tornillo de Bloqueo 5.0 mm



Fuente: Elaboración propia

b) La marca

Se pretende contar con el logo que impacte, los círculos son un símbolo de estabilidad y colaboración. Nuestro logo usa están diseñados para ser acogedor, positivos y enfocados en un mensaje de unidad en una situación muy difícil para la familia.

Figura 8: Logo empresa S&S Inversiones S.R.L



Fuente: elaboración propia

2.4.2. El precio

El precio representa el valor monetario que permite la adquisición de una bien o servicio, es un factor tan importante en el mercado, ya que permite la rentabilidad del negocio, así mismo determina la utilidad de la empresa. En este negocio identificaremos el nicho de mercado a comercializar.

El precio sigue siendo un factor clave a la hora de ganar mercado y rentabilidad de una empresa.

Tabla 9: Precio de S&S Inversiones S.R.L

Productos	Unidad	Precio Soles
Grapadoras descartables de Piel	1	125.00
Bronca 4.3 mm	1	49.00
Placa 11 Agujero	1	3875.00
Tornillo 4.5. mm	1	40.00
Tornillo Bloqueador 5mm x 9	1	250.00

Fuente: <https://www.hejcu.gob.pe>

2.4.3. La promoción

La promoción o comunicación es la manera que tiene la empresa de mostrar de manera más atractiva y diferencial posible sus productos o servicios para incrementar la intención de compra en sus clientes y sobre todo en sus no clientes.

En esta etapa inicial de nuestras operaciones comerciales se ofrecerán algunas alternativas, buscando incrementar las ventas de los accesorios por eso detallamos las alternativas de promociones:

a) Descuentos:

De acuerdo al requerimiento de productos se realizará los siguientes descuentos:

15% de descuento por la compra al contado.

Si desean la entrega del producto en:

10 días 10% descuento.

7 días 8% descuento.

3 días 5% descuento.

Tabla 10: Días Rango de Descuento

Rango de días	Descuento
0 días	15%
10 días	10%
7 días	8%
3 días	5%

Fuente: elaboración propia

Se requieren comprar el producto de un día para otro, no contaría con ninguna promoción de descuento.

b) Publicidad:

Entregaremos polos a nuestros clientes, buscando tener expandir la publicidad.

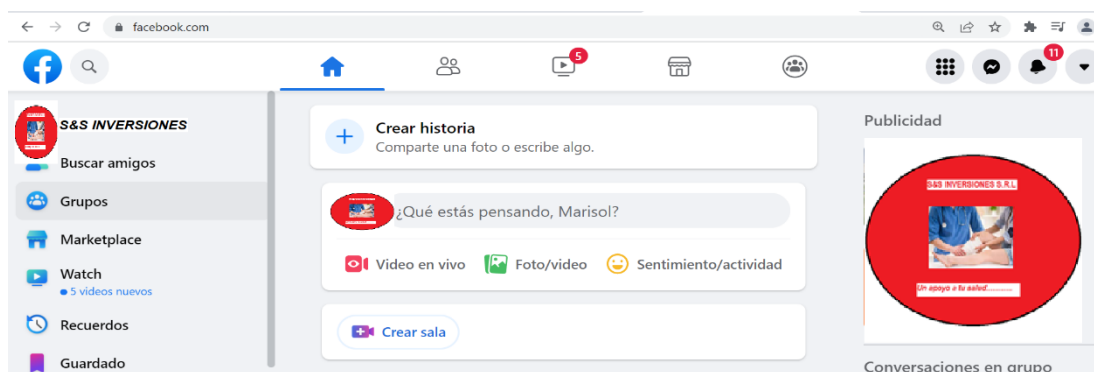
Figura 09: Publicidad Directo



Fuente: Elaboración propia

- La publicidad en redes sociales, en la actualidad el más utilizado, nos ayudara tener visitas a nuestras páginas.

Figura 10: Redes Sociales- Facebook



Fuente: Elaboración propia

c). Tarjetas de presentación

Buscando tener recomendaciones con los mismos profesionales de la salud, ya que ellos son el principal contacto con las personas que requieren su servicio y así mismo nos pueden recomendar con nuestros productos.

Figura 11: Tarjetas de presentación



Fuente: Elaboración propia

2.4.4. La cadena de distribución

Los canales de distribución son como las arterias por las que circulan los productos, desde el fabricante o industria manufacturadora al consumidor final.

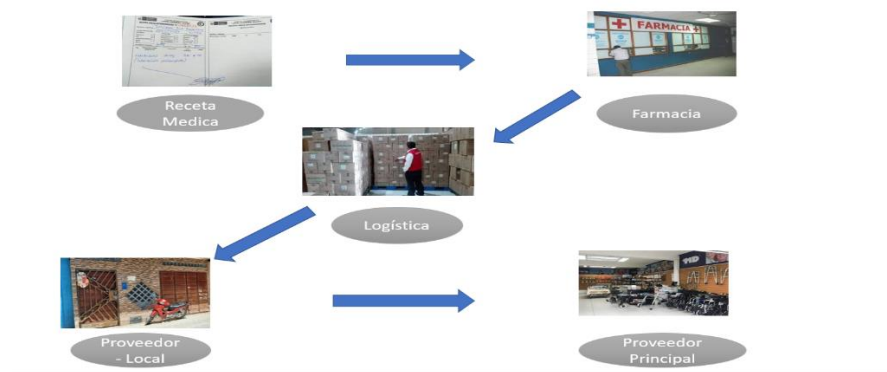
Esas vías se componen de empresas o entes independientes de los fabricantes que comercializan, venden o ayudan a vender los productos fabricados o suministrados por otros, sirviéndole a la empresa productora para tener el acceso debido a los mercados. La cadena de distribución parte de la nuestra empresa S&S Inversiones S.R.L que se encuentra ubicado en el Calle. Vinatea Mz Ñ Lt, 13 distrito de Belén.

El proceso de distribución, cuando el cliente es, un hospital, es el siguiente:

- Se genera la receta con las especificaciones del material traumatológico que va a utilizar el médico tratante.
- Pasa a farmacia del hospital que está siendo atendido.
- Se genera un pedido en el área de logística

- Logística cotiza precio que se requiere
- La empresa S&S Inversiones S.R.L, genera la validación de su pedido.
- El plazo de entrega máximo 10 días mínimo 7 para la entrega del material traumatológico
- Se coordina con los proveedores de la ciudad de Lima, solicitando las proformas.

Figura 12: Cadena de distribución del Hospital a la empresa S&S Inversiones S.R.L



Fuente: Elaboración propia

Al correo electrónico accesoriostraumatologicosS&S@gmail.com

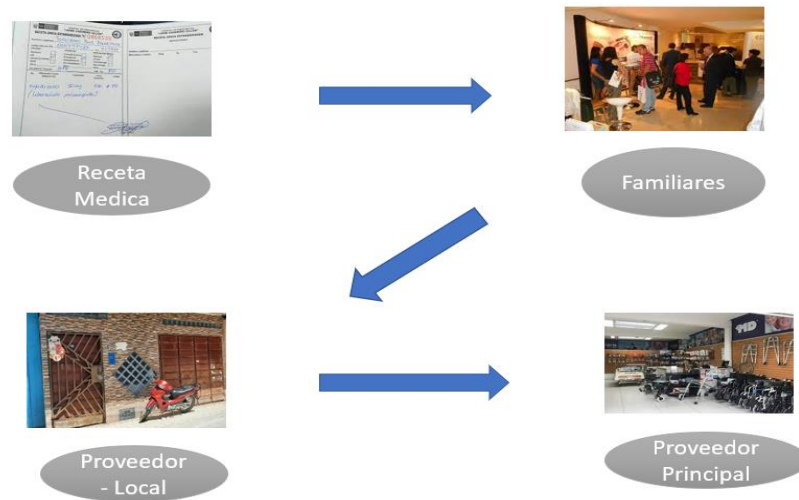
El proceso del paciente a la empresa: S&S Inversiones S.R.L

- Se le solicita la receta a la familia, para la validación del pedido que está en la receta, caso contrario solicitamos que se nos envíe vía correo o por WhatsApp la imagen de la receta, muchas veces los pacientes no entienden lo que el médico les indica en las recetas y nuestra empresa apoyará con la descripción.
- Una vez validado el pedido se le orienta al familiar, si es que contamos con el producto en nuestro almacén y no hubiera,

se realiza el pedido teniendo en cuenta el plazo de llegada al almacén (10 a 7 días) de acuerdo a la urgencia.

- Muchos no comprenderán el tiempo de espera, pero el familiar debe comprender que los pedidos que solicita el medico son con las medidas personalizadas de acuerdo al tipo de fractura que posee cada persona es diferente.

Figura 13: Cadena de Distribución del paciente a la empresa S&S Inversiones S.R.L



Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III: PLAN DE OPERACIONES

3.1. Estudio de la fuente de aprovisionamiento de S&S Inversiones S.R.L

La principal fuente de aprovisionamiento del negocio, se encuentran ubicado en la ciudad de Lima, nuestro proveedor está compuesto por Litetec SAC, que cuenta con experiencia y una extraordinaria competencia en tecnología médica, que constituyen la base de su extensa gama de productos de altísima calidad altamente beneficiosos y de probada eficiencia.

Nuestra dinámica está orientada a la excelencia, a mejorar y servir mejor a nuestros clientes y ser una empresa líder que este comprometida con la calidad.

Cuadro 1: Proveedor

Tiendas	Dirección	Contacto
Litetec S.A.C.	Calle Las Guindas Urb. Ceres 2da Etapa ventas@lifetecperu.com.pe	1 351 6376 -1 346 0689

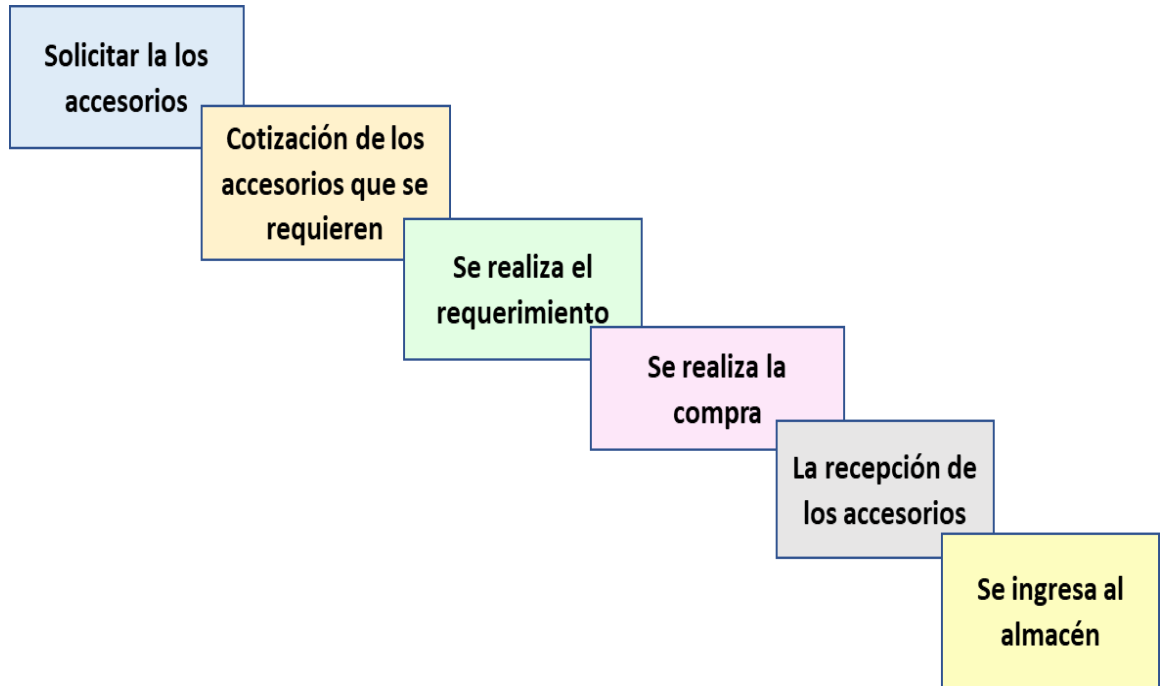
Fuente: elaboración propia

Contamos con productos para atender las patologías más frecuentes en traumatología:

- Fracturas de todo tipo.
- Tendinitis.
- Artrosis.
- Lumbalgia.
- Escoliosis o columna desviada.
- Síndrome del túnel carpiano.
- Síndrome del túnel cubital.
- Esguinces (cervical, de rodilla, de tobillo, etc.)

3.2. El proceso de aprovisionamiento comercial de S&S Inversiones S.R.L.

Cuadro 2: Proceso de operación comercial S&S Inversiones S.R.L.



Fuente: elaboración propia

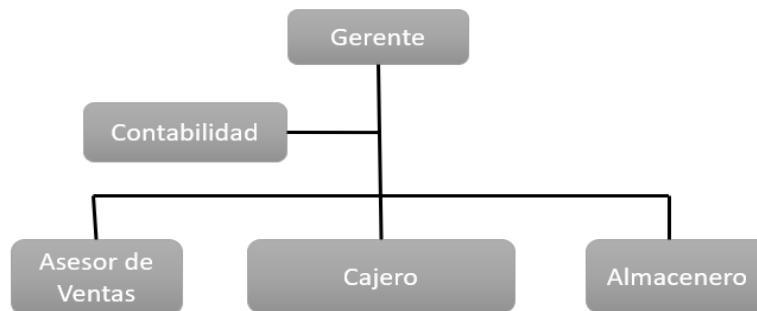
Proceso de comercialización, los productos serán enviados desde la capital hasta nuestra ciudad de acuerdo al requerimiento que solicite los pacientes.

El proceso de aprovisionamiento comercial empieza con la solicitud de los accesorios, a continuación, ingresamos nuestra cotización, realizamos el requerimiento, seguido la compra, a la espera de la llega de los pedidos para ingresar al almacén y tener una custodia de calidad.

CAPÍTULO IV: PLAN DE RECURSOS HUMANOS

4.1. Estructura organizacional de la empresa S&S Inversiones S.R.L.

Figura 14: Organigrama de S&S Inversiones S.R.L.



Fuente: elaboración propia

4.2. Puestos y funciones

a) Puesto: Gerente de S&S Inversiones S.R.L.

Funciones:

1. Planificar, organizar, direccionar y coordinar las metas a corto, mediano y largo.
2. Organizar todas las funciones que deben incluir en los requerimientos.
3. Es responsable de las coordinaciones con los proveedores.
4. Representante de la empresa ante las entidades (Sunat, Sunarp).

5. Es responsable del control de asistencia del personal a su cargo y la productividad de cada uno de ellos.
6. Dirigir el trabajo del equipo, monitorear su desempeño.
7. Tomar acción correctiva cuando es necesario con los colaboradores a su cargo.
8. Proyectar el futuro de la empresa.
9. Fortalecer la productividad.
10. Evaluar de manera permanente los resultados del equipo con el objetivo de corregir las deficiencias y mejorar los procesos para cumplir con los objetivos.
11. Dialogar permanentemente con los miembros de la organización.
12. Optimizar los recursos con los que cuenta la organización, de manera que sean utilizados de manera eficiente.

Requisitos para el puesto:

- Título Profesional en Administración o carreras afines.
- Debe tener una experiencia mínima de 02 años en el puesto similares al área.
- Tener experiencia en atención al cliente y
- Poseer las siguientes habilidades
 - a. Creatividad
 - b. Iniciativa
 - c. Interés por el cliente (interno y externo)
 - d. Responsabilidad
 - e. Capacidad para la toma de decisiones
 - f. Capacidad para dirigir y motivar el equipo.
 - g. Trabajar en equipo
 - h. Decidir respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal adecuado para cada cargo.

b) Puesto: Asesor de ventas

Funciones:

- a. Conocer bien el producto
- b. Supervisar los productos que llegan a la empresa.
- c. Establecer una empatía entre el cliente y la empresa
- d. Contribuir a la solución de problemas brindando alternativas de soluciones.
- e. Tener un control de las ventas que se realizan.
- f. Tener mucha tolerancia con los clientes críticos
- g. Obtener datos de los clientes.
- h. Fortalecer la relación con los clientes ·
- i. Explicar promociones y ofertas
- j. · Realizar demostraciones del producto

c) Puesto: Cajero

Funciones:

- a. Registrar los productos adquiridos, escaneando el código de barras o ingresando el número de identificación de cada producto.
- b. Recibir pagos y dar el cambio, además de elaborar y entregar el comprobante
- c. Organizar los productos empaquetados.
- d. Brindar a los clientes servicios posteriores a la venta en términos de cambios de mercaderías o devoluciones.
- e. Dar respuesta a las inquietudes de los clientes brindando asistencia sobre los procedimientos y políticas del establecimiento.
- f. Suministrar información sobre las promociones de la empresa.

- g. Conciliar la cantidad de efectivo contenido en la caja registradora antes y después.
- h. Hacer cierres de cajas al finalizar cada jornada.
- i. Manejo de objeciones.

d) Puesto: Almacenero

Funciones:

- a. Entregar paquetes
- b. Reportar emergencias, retrasos o incidencias
- c. Recepción de productos.
- d. Verificar el paquete y los accesorios estén en óptimas condiciones.
- e. Resolver dudas de los clientes con referencia al producto
- f. Coordinar la hora de entrega del producto
- g. Verificar el stock de los productos
- h. Ejecución de un control de calidad inmediato.
- i. Almacenamiento correcto de las mercancías.

4.3. Condiciones laborales:

La empresa de S&S Inversiones S.R.L. ha considerado las siguientes políticas laborales:

- a. Se contará con contratos a tiempo completo.
- b. La jornada laboral será de ocho horas diarias
- c. Solo en el caso del contador se contará con servicios por honorarios.
- d. Tendremos como referencia el pago mínimo vital
- e. La empresa se acogerá al régimen especial laboral.
- f. La empresa se acogerá a la Ley 28015 Ley de promoción de la Micro y Pequeña empresa.
- g. Se va a cumplir con todo el protocolo de bioseguridad.

4.3.1. Jornada de trabajo

La jornada de trabajo será de ocho horas diarias.

Inician sus actividades:

Lunes a domingos:

Mañana

❖ 9.00 am a 13.00 horas.

Tarde

❖ 15.00 a 18.00 horas.

4.4. Régimen Tributario.

La empresa de S&S Inversiones S.R.L se acogerá al Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER) por los beneficios que otorga este régimen, ya que fue creado para la micro y pequeña empresa. El pago del impuesto a la renta es del 1.5% de las ventas mensuales.

CAPÍTULO V: PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1. Estudios económicos

5.1.1. Mercado y ventas

Cuadro 03: Demanda de mercado tendencia y participación

	Año 1	Año 2	Año 3
Demanda HRL (PERSONAS)	996		
Tendencia del mercado	0%	19.3%	27.3%
Demanda estimada	996	1188	1512.00
Demanda del proyecto	155,148	179,280	250,608

Fuente: elaboración propia

Cuadro 04: Venta de los productos de S&S Inversiones SRL (Soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas anuales (PERSONAS)	155,148	179,280	250,608
Precio de venta (SOLES)	582.9	589.8	601.6
VENTA TOTAL EMPRESA (SOLES)	253,740	292,848	383,520

Fuente: elaboración Propia

5.1.2. Compras, costos de ventas y gastos.

Cuadro 05: Costo de venta de S&S Inversiones SRL (Soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas	262,260	295,320	413,448
Costo de la mercadería	165,300	181,320	275,520

Productos	CANTIDAD	COSTO AÑO 1	CANTIDA	COSTO AÑO 2	CANTIDAD	COSTO AÑO 3	TOTAL
GRAPAS DESCARTABLES DE PIEL	192	S/ 74	228	S/ 78	288	S/ 80	S/ 55,032.00
BRONCA 4.3MM	300	S/ 213	360	S/ 220	456	S/ 230	S/ 247,980.00
PLACA 11 AGUJERO	24	S/ 2,563	24	S/ 2,580	36	S/ 2,620	S/ 217,740.00
TORNILLO 4.5MM	300	S/ 32	360	S/ 35	456	S/ 38	S/ 39,528.00
TORNILLO 4.5MM	180	S/ 33	216	S/ 36	276	S/ 40	S/ 24,756.00
TOTAL		S/ 2,915		S/ 2,949		S/ 3,008	

Fuente: Elaboracion Propia

Cuadro 06: Gastos Administrativos de S&S Inversiones SRL (Soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Gerente	1	1	1
Sueldo Mensual	S/1,200	S/1,400	S/1,500
Asesor de Ventas	1	1	1
Sueldo Mensual	S/1,000	S/1,100	S/1,200
Cajero	1	1	1
Sueldo Mensual	S/1,000	S/1,100	S/1,200
Almacenero	1	1	1
Sueldo Mensual	S/1,000	S/1,100	S/1,200
Remuneraciones del Personal	4200	4700	5100
Costo Laboral	13.17%	13.17%	13.17%
Remuneracion Total Mensual	4753.14	5318.99	5771.67
Servicios Publicos	S/150	S/150	S/150
Utiles de oficina	S/150	S/180	S/200
Servicio Contable	S/250	S/300	S/350
Otros	S/100	S/120	S/150
Total Mensual	S/5,403.14	S/6,068.99	S/6,621.67
TOTAL ANUAL	S/64,838	S/72,828	S/79,460

Fuente: elaboración propia

Cuadro 07: Gastos Comerciales de S&S Inversiones SRL (Soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	S/100	S/150	S/150
Alquiler Local	S/500	S/700	S/800
Promociones	S/150	S/200	S/250
Otros	S/100	S/150	S/200
Total Mensual	S/850	S/1,200	S/1,400
TOTAL ANUAL	S/10,200	S/14,400	S/16,800

Fuente: Elaboracion Propia

Cuadro 08: Gastos Pre-Operativos de S&S Inversiones SRL (Soles)

Gastos Pre Operativos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Estudio de Mercado	S/300	-	-	-
Tramites Diversos	S/700	-	-	-
Total	S/1,000	-	-	-

Fuente: Elaboracion Propia

5.2. Estudio Financiero.

5.2.1. Inversiones.

Cuadro 09: Inversiones en activos de S&S Inversiones SRL (Soles)

Activo Fijo	Valor Adquisicion	Cantidad	Valor Total	Tiempo de vida	Depreciacion Anual
Motofurgon	S/5,000	1	S/5,000	5 Años	S/1,250
Equipo de Computo	S/4,000	1	S/4,000	4 Años	S/800
TOTAL			S/9,000		S/2,050

Fuente: Elaboracion Propia

Cuadro 10: Depreciación de los activos de S&S Inversiones SRL (Soles)

	Valor Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciacion activos fijo	S/9,000	S/2,050	S/2,050	S/2,050	S/2,850
TOTAL	S/9,000	S/2,050	S/2,050	S/2,050	S/2,850

Fuente: Elaboracion Propia

Cuadro 11: Costo Laboral (%)

	Microempresa	Micro empresa
Gratificacion	0	0%
Vacaciones	15	4.17%
Subtotal	15	4.17%
CTS	0	0%
Essalud		9.00%
Total		13.17%

Fuente: Elaboracion Propia

5.2.2. Financiamiento.

Cuadro 12: Programa de endeudamiento de S&S Inversiones SRL (Soles)

DEUDA A TOMAR : S/ 30,000.00
 INTERES MENSUA : 1.08%
 INTERES ANUAL : 13%
 MESES : 36 MESES

N° CUOTA	CAPITAL INICIAL	INTERES	AMORTIZACION	CUOTA TOTAL
	S/30,000.00	S/11,700.00	S/41,700.00	
1	S/833.33	S/325.00	S/40,541.67	S/1,158.33
2	S/833.33	S/325.00	S/39,383.34	S/1,158.33
3	S/833.33	S/325.00	S/38,225.01	S/1,158.33
4	S/833.33	S/325.00	S/37,066.68	S/1,158.33
5	S/833.33	S/325.00	S/35,908.35	S/1,158.33
6	S/833.33	S/325.00	S/34,750.02	S/1,158.33
7	S/833.33	S/325.00	S/33,591.69	S/1,158.33
8	S/833.33	S/325.00	S/32,433.36	S/1,158.33
9	S/833.33	S/325.00	S/31,275.03	S/1,158.33
10	S/833.33	S/325.00	S/30,116.70	S/1,158.33
11	S/833.33	S/325.00	S/28,958.37	S/1,158.33
12	S/833.33	S/325.00	S/27,800.04	S/1,158.33
		S/3,900.00	S/10,000.0	
N° CUOTA	CAPITAL INICIAL	INTERES	AMORTIZACION	CUOTA TOTAL
13	S/833.33	S/325.00	S/26,641.71	S/1,158.33
14	S/833.33	S/325.00	S/25,483.38	S/1,158.33
15	S/833.33	S/325.00	S/24,325.05	S/1,158.33
16	S/833.33	S/325.00	S/23,166.72	S/1,158.33
17	S/833.33	S/325.00	S/22,008.39	S/1,158.33
18	S/833.33	S/325.00	S/20,850.06	S/1,158.33
19	S/833.33	S/325.00	S/19,691.73	S/1,158.33
20	S/833.33	S/325.00	S/18,533.40	S/1,158.33
21	S/833.33	S/325.00	S/17,375.07	S/1,158.33
22	S/833.33	S/325.00	S/16,216.74	S/1,158.33
23	S/833.33	S/325.00	S/15,058.41	S/1,158.33
24	S/833.33	S/325.00	S/13,900.08	S/1,158.33
		S/3,900.00	S/10,000.0	
N° CUOTA	CAPITAL INICIAL	INTERES	AMORTIZACION	CUOTA TOTAL
25	S/833.33	S/325.00	S/12,741.75	S/1,158.33
26	S/833.33	S/325.00	S/11,583.42	S/1,158.33
27	S/833.33	S/325.00	S/10,425.09	S/1,158.33
28	S/833.33	S/325.00	S/9,266.76	S/1,158.33
29	S/833.33	S/325.00	S/8,108.43	S/1,158.33
30	S/833.33	S/325.00	S/6,950.10	S/1,158.33
31	S/833.33	S/325.00	S/5,791.77	S/1,158.33
32	S/833.33	S/325.00	S/4,633.44	S/1,158.33
33	S/833.33	S/325.00	S/3,475.11	S/1,158.33
34	S/833.33	S/325.00	S/2,316.78	S/1,158.33
35	S/833.33	S/325.00	S/1,158.45	S/1,158.33
36	S/833.33	S/325.00	S/0.12	S/1,158.33
		S/3,900.00	S/10,000.0	

Fuente: Elaboracion Propia

Cuadro 13: Capital de trabajo de S&S Inversiones SRL (Soles)

Cambios en capital de trabajo		Año 1	Año 2	Año 3	Liquidacion
Caja	5.00%	1.50%	2.50%	1.00%	
Monto	-S/26,835.07	-402.53	-670.88	0.00	
Cuentas x cobrar					
Numero en días		1	1	1	
Monto		-638.93	-638.93	-638.93	
Inventario					
Numero en días		6	6	6	
Monto		-S/10,829.29	-11990.71	-10829.29	
Cuentas x pagar					
Numero en días		15	15	15	
Monto		9583.95	8422.53	7261.11	
TOTAL	-26835.07	-S/2,286.80	-4877.99	-4207.11	-44054

Fuente: Elaboracion Propia

Cuadro 14: Calculo de tributación de S&S Inversiones SRL (Soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Participacion utilidades	0.00%	0.00%	0.00%
Impuesto a la renta (mas de 1 UIT)	10.00%	10.00%	10.00%
Impuesto a la renta	29.50%	29.50%	29.50%
Para efectos de pago SUNAT Regimen Especial			
Participacion Utilidades (menos de 20 trabajadores)	0.00%	0.00%	0.00%
Impuesto a la renta (hasta 15 UIT)	10.00%	10.00%	10.00%
Impuesto a la renta mensual	1.50%	1.50%	1.50%
Al 2021			
Unidad Impositiva Tributaria	4400		

Fuente: Elaboracion Propia

Cuadro 15: Estado de resultados Integrales de S&S Inversiones SRL (Soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas	S/253,740.00	S/292,848.00	S/383,520.00
Costo de ventas	S/155,148.00	S/179,280.00	S/250,608.00
Margen Bruto	S/98,592.00	S/113,568.00	S/132,912.00
Gastos Administrativos	S/64,837.68	S/72,827.88	S/79,460.04
Gastos Comerciales	S/10,200.00	S/14,400.00	S/16,800.00
Margen Operativo	S/23,554.32	S/26,340.12	S/36,651.96
Gastos Financieros	S/3,900.00	S/3,900.00	S/3,900.00
Margen antes de Imptos	S/19,654.32	S/22,440.12	S/32,751.96
Participacion Utilidades	S/0.00	S/0.00	S/0.00
Subtotal	S/19,654.32	S/22,440.12	S/32,751.96
Pago Impuesto a la renta	S/0.00	S/0.00	S/0.00
Utilidad Neta	S/19,654.32	S/22,440.12	S/32,751.96

5.2.3. Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.

Cuadro 16: Flujo de caja de S&S Inversiones SRL (Soles)

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Ingreso por ventas		S/253,740.00	S/292,848.00	S/383,520.00
Inversiones Inicial				
Activo Fijo	-9,000.00	-	-	-
Capital de trabajo	-26,835.07	-2,286.80	-4,877.99	-4,207.11
Compras		-155,148.00	-179,280.00	-250,608.00
Gastos Administrativos		-64,837.68	-72,827.88	-79,460.04
Gastos Comerciales		10,200.00	14,400.00	16,800.00
Pago Impuestos		-3,806.10	-4,392.72	-5,752.80
Flujo Caja Economico	-35,835.07	37,861.42	45,869.41	60,292.05
Prestamo recibido	30,000.00			
Amortizacion		-10,000.00	-10,000.00	-10,000.00
Gastos Financieros		-3,900.00	-3,900.00	-3,900.00
Flujo Caja Financiero	-5,835.07	23,961.42	31,969.41	46,392.05

Fuente: Elaboracion Propia

Cuadro 17: VAN, TIR, B/C de S&S Inversiones SRL (Soles)

VAN ECONOMICO	S/54,680.02
Tasa de descuento	25.00%
TIR Economica	107%
Indice B/C	2.53

VAN FINANCIERO	S/57,547.22
Tasa de descuento	25.00%
TIR Financiero	440%
Indice B/C	10.86

Fuente: Elaboracion Propia

CONCLUSIONES

- 1.- El estudio demuestra un mercado potencial, para la comercialización de los accesorios de traumatología con la garantía de que brindara la empresa.
2. Comercialmente se tendrá un margen de contribución inferior a la competencia y al mercado, por el poder de negociación con los proveedores; este margen es razonable porque en promedio es del 20% cuando la competencia alcanza el 50% lo que termina inflando el precio al consumidor final en nuestra ciudad.
3. Nuestra ciudad es vulnerable a los accidentes, ya que se cuenta con un grado de irresponsabilidad de los habitantes, no teniendo conciencia de que si toman no se debe manejar.
4. La rentabilidad de la inversión, será el indicador confiable para la viabilidad del proyecto. La rentabilidad arroja que el VAN económico es mayor a 1 por tanto el plan es aceptable. El TIR económico es mayor a la tasa de descuento la cual es 107% por lo tanto es referencia de que también se acepta el proyecto. El B/C es mayor a 1 por lo tanto se acepta el plan
5. A partir de la evaluación financiera se pudo determinar que el VANF es mayor a 1 por lo tanto el plan es aceptable y el TIRF (440%) es mayor a la tasa de descuento por lo cual es viable el proyecto.

BIBLIOGRAFÍA:

Eduardo Muratta, (2013), médico especialista en traumatología, Iquitos una «ciudad traumatológica». Diario La Región. Iquitos- Perú.

López Hidalgo, Fred Van Rubens, (2016) Accidentes de tránsito atendidos en el Hospital Regional de Loreto de octubre a diciembre de 2015

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2017 *Censos Nacionales 2017: XII de Población, de Vivienda y III de Comunidad. Lima- Perú*

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 20. IV Censo Nacional Económico por departamento. Lima, Perú.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2010. C.I.U.U. Lima, Perú. CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME DE TODAS LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS, CIIU REVISIÓN 4.

Hospital Regional de Loreto "Felipe Santiago Arriola Iglesias". 2019. Iquitos – Perú. Reporte de accidentes de traumatología.

Anexos

Hospital Regional de Loreto



<https://www.google.com/>

Hospital Iquitos



<https://www.google.com/>

Hospital ESSALUD



<https://www.google.com/>