



**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO  
“ZEGEL”  
PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE  
EMPRESAS**

**PLATAFORMA WEB “LIBÉRATE”**

**Trabajo de aplicación profesional para obtener el título Profesional Técnico en  
Administración de Empresas**

**JENNYFER CRUZ SULLON  
(0009-0004-9631-6460)**

**Piura – Perú**

**2024**

## **Dedicatoria**

*A Dios por iluminarnos en nuestros caminos*

*Y a nuestros padres quienes nos brindan su apoyo incondicional.*

# Índice General

<b>Resumen Ejecutivo.....</b>	<b>10</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>11</b>
<b>Capítulo I. Definición Del Negocio .....</b>	<b>12</b>
Idea de Negocio .....	12
Diagnóstico de la idea de negocio.....	13
Justificación del plan de negocio (análisis de la oportunidad).....	15
<b>Capítulo II. Diagnóstico del plan de Negocio.....</b>	<b>17</b>
Análisis del Micro-entorno (clientes, competidores, proveedores, intermediarios, productos sustitutos). .....	17
Análisis del Macro entorno (Factores: Económico, Cultural y Social, Político, Geográfico – Demográfico y Tecnológico) .....	20
<b>Capítulo III. Planeamiento Estratégico.....</b>	<b>26</b>
Misión .....	26
Visión .....	26
Valores .....	26
Objetivos Estratégicos Generales .....	27
Matriz FODA.....	27
Estrategia genérica de Porter .....	30
Cronograma de actividades (diagrama de Gantt).....	31
<b>Capítulo IV. Estudio de mercado .....</b>	<b>32</b>
Oferta (qué ofrecen los competidores – directos y potenciales) .....	32
Demanda (Investigación: Objetivo, Metodología, Resultados, Interpretación y Proyección De La Demanda).....	36
<b>Capítulo V. Plan de Comercialización .....</b>	<b>60</b>
Mercado (características y segmentación) .....	60
Marketing Mix (producto, precio, plaza y promoción).....	61

Formulación estratégica ANSOFF.....	84
Proyección de ventas.....	86
<b>Capítulo VI. Plan Técnico .....</b>	<b>87</b>
Localización de la empresa (matriz de localización) .....	87
Tamaño del negocio (capacidad instalada) (Layout) .....	88
Necesidades (maquinarias y equipos, mano de obra) .....	88
Costos (directos e indirectos).....	90
Proceso de producción u operación (diagrama de flujo).....	92
Certificaciones necesarias .....	94
Impacto en el medio ambiente .....	94
<b>Capítulo VII. Plan organizacional, de personal y legal .....</b>	<b>95</b>
Constitución de la empresa (proceso, trámites, permisos y costos) .....	95
Obligaciones (tributarias y laborales) .....	97
Estructura organizacional.....	98
Descripción de funciones .....	98
<b>Capítulo VIII. Plan económico – Financiero .....</b>	<b>100</b>
Inversiones (estructura).....	100
Ingresos y egresos .....	103
Deuda (cuadro de amortización) .....	108
Flujo de caja (económico y financiero).....	110
Evaluación económica y financiera (VAN y TIR).....	111
<b>Conclusiones .....</b>	<b>117</b>
<b>Recomendaciones .....</b>	<b>119</b>
<b>Referencias Bibliográficas.....</b>	<b>120</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>121</b>

## Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Matriz Foda “Libérate”</i> .....	28
Tabla 2 <i>Matriz Foda Cruzado “Libérate”</i> .....	29
Tabla 3 <i>Cronograma de actividades</i> .....	31
Tabla 4 <i>Matriz MPC</i> .....	35
Tabla 5 <i>Determinación del tamaño de muestra</i> .....	36
Tabla 6 <i>Género del encuestado</i> .....	37
Tabla 7 <i>Actividad del día del usuario</i> .....	38
Tabla 8 <i>Referente a temas de estrés</i> .....	39
Tabla 9 <i>Preferencias sobre opciones de mejora</i> .....	40
Tabla 10 <i>Sobre preferencia sobre plataformas digitales</i> .....	41
Tabla 11 <i>Sobre Mercado efectivo</i> .....	42
Tabla 12 <i>Factor Precio</i> .....	43
Tabla 13 <i>Factor tecnológico</i> .....	44
Tabla 14 <i>Mercado Potencial</i> .....	45
Tabla 15 <i>Mercado Disponible</i> .....	46
Tabla 16 <i>Mercado Efectivo</i> .....	47
Tabla 17 <i>Mercado Objetivo</i> .....	47
Tabla 18 <i>Mercado Meta</i> .....	47
Tabla 19 <i>Ventas para el primer mes</i> .....	48
Tabla 20 <i>Datos de los psicólogos ”</i> .....	49
Tabla 21 <i>Lienzo Canvas del especialista</i> .....	51
Tabla 22 <i>Precio de venta al usuario</i> .....	80
Tabla 23 <i>Ventas del primer año</i> .....	86
Tabla 24 <i>Ventas en soles del primer año</i> .....	86

Tabla 25 <i>Precio de suscripción</i> .....	86
Tabla 26 <i>Localización de la empresa</i> .....	87
Tabla 27 <i>Inversión en equipos</i> .....	88
Tabla 28 <i>Inversión en muebles y enseres</i> .....	89
Tabla 29 <i>Planilla de la empresa</i> .....	89
Tabla 30 <i>Inversión del Proyecto</i> .....	100
Tabla 31 <i>Inversión Tangible</i> .....	100
Tabla 32 <i>Inversión en constitución de empresa</i> .....	101
Tabla 33 <i>Creación de la plataforma web</i> .....	101
Tabla 34 <i>Inversión en remodelación</i> .....	102
Tabla 35 <i>Inversión total de intangibles</i> .....	102
Tabla 36 <i>Capital de trabajo</i> .....	102
Tabla 37 <i>Ingresos proyectados</i> .....	103
Tabla 38 <i>Egresos mensuales</i> .....	104
Tabla 39 <i>Egresos proyectados</i> .....	105
Tabla 40 <i>Gastos administrativos</i> .....	105
Tabla 41 <i>Gastos administrativos proyectados</i> .....	106
Tabla 42 <i>Gastos de ventas mensuales</i> .....	106
Tabla 43 <i>Gastos de ventas proyectados</i> .....	107
Tabla 44 <i>Depreciación anual</i> .....	107
Tabla 45 <i>Cuadro de amortización</i> .....	109
Tabla 46 <i>Flujo de caja proyectado</i> .....	110
Tabla 47 <i>Cok</i> .....	111
Tabla 48 <i>VANE</i> .....	112
Tabla 49 <i>VANF</i> .....	112

Tabla 50 <i>TIRE</i> .....	113
Tabla 51 <i>TIRF</i> .....	113
Tabla 52 <i>Estado De apertura</i> .....	114
Tabla 53 <i>Estado proyectado</i> .....	115
Tabla 54 <i>Estado de resultados proyectado</i> .....	116
Tabla 55 <i>Gastos fijos</i> .....	116
Tabla 56 <i>Punto de equilibrio</i> .....	116

## Índice de Figuras

Figura 1 Lienzo Canvas .....	16
Figura 2 Las 5 fuerzas de Porter .....	17
Figura 3 Análisis del Macro entorno .....	20
Figura 4 Competidor mente A mente.....	32
Figura 5 Competidor Mayo Clinic.....	33
Figura 6 Género del encuestado.....	37
Figura 7 Actividad del día del usuario .....	38
Figura 8 Referente a temas de estrés.....	39
Figura 9 Preferencias sobre opciones de mejora.....	40
Figura 10 Sobre preferencia sobre plataformas digitales.....	41
Figura 11 Sobre Mercado efectivo.....	42
Figura 12 Factor precio .....	43
Figura 13 Factor tecnológico .....	44
Figura 14 Nivel Socioeconómico.....	45
Figura 15 Imágenes de entrevista .....	49
Figura 16 Contrato de trabajo para psicólogos .....	58
Figura 17 Convocatoria para psicólogos.....	59
Figura 18 Logotipo “Libérate”.....	62
Figura 19 Presentación de la plataforma web .....	65
Figura 20 Información de la plataforma .....	66
Figura 21 Planeamiento estratégico de “Libérate” .....	67
Figura 22 Servicios que ofrece “Libérate”.....	68
Figura 23 Servicios que ofrece “Libérate”.....	69
Figura 24 Pasos para iniciar una terapia en “Libérate”.....	70



Figura 25 Equipo de profesionales de “Libérate” .....	71
Figura 26 Equipo de profesionales de “Libérate” .....	72
Figura 27 Información sobre registro de usuario en “Libérate” .....	73
Figura 28 Blogs de información .....	74
Figura 29 Costos del servicio de “Libérate” .....	75
Figura 30 Pasos para la suscripción en “Libérate” .....	76
Figura 31 Testimonios de usuarios .....	77
Figura 32 Reservas en “Libérate” .....	78
Figura 33 Medios de contacto en “Libérate” .....	79
Figura 34 Canal de Distribución Directo .....	81
Figura 35 Página de Instagram de “Libérate” .....	82
Figura 36 Página en Facebook de “Libérate” .....	83
Figura 37 Promociones de “Libérate” .....	84
Figura 38 Layout de oficina .....	88
Figura 39 Proceso de producción .....	92
Figura 40 Flujo de contacto con proveedor .....	93
Figura 41 Lineamientos de impuesto a la renta .....	97
Figura 42 Organigrama empresarial “Libérate” .....	98
Figura 43 Datos para el préstamo .....	108

## Resumen Ejecutivo

La finalidad de la propuesta empresarial es crear una plataforma web llamada "LIBÉRATE", se busca crear conciencia acerca los diferentes problemas que conllevan el sufrir estrés o ansiedad que afecta especialmente a las personas adultas; de tal manera que salimos al mercado siendo un servicio novedoso, enfocado en personas que sufren temas de estrés o ansiedad, como consecuencia de lo anterior, esto hace que sus actividades de trabajo o estudios no sean las más alentadoras. Como sabemos en territorio peruano, la salud mental no está siendo prioridad para los gobiernos locales, teniendo un gran número de casos relacionados a baja autoestima, soledad, frustraciones; dentro de la plataforma web los usuarios podrán acceder a diferentes dinámicas, charlas, videos motivacionales o si lo requieran tener una cita virtual con un psicólogo. Asimismo planteamos diferentes herramientas con la finalidad de ver si el presente proyecto sería de agrado para el público o mercado meta, proponiendo herramientas de investigación como encuestas para saber las principales características del usuario hasta definir las 4p de la mercadotecnia, donde se emplearan diferentes mecanismos de investigación, definiendo la propuesta de valor, factores para colocar el precio de introducción, la plaza y diferentes estrategias de promoción y publicidad para hacer conocida la marca "Libérate" de manera rápida en el mercado. Por último, tenemos nuestro plan financiero, en este apartado se plasman los principales indicadores de rentabilidad, definiendo nuestra estructura de inversión, los costos para creación de la plataforma web, gastos relacionados con la gestión interna y externa, de esta manera podemos analizar nuestro VAN y TIR para saber si el presente proyecto que se llevará a cabo resultará rentable para su ejecución. Por consiguiente, se concluyó que el proyecto logrará sus objetivos, ya que es rentable para la empresa, contribuye al éxito de la empresa y lo más importante, aumenta la satisfacción del cliente.

## **Introducción**

El presente proyecto de gestión tiene como título “PLATAFORMA WEB “LIBÉRATE”. Su importancia radica en fomentar la difusión y desarrollo de un sitio web, con la finalidad de que los usuarios se puedan suscribir y acceder a diferentes dinámicas, charlas, videos motivacionales o tener una cita virtual con un psicólogo.

Para la propuesta empresarial nos enfocamos en personas con un rango de edad de 18 a 64, residentes en el distrito de Piura, el principal tema a tratar es la salud mental, lo que buscamos es construir vínculos saludables, manejar el estrés, trabajar productivamente y vivir la vida al máximo. Sin embargo, esta problemática ha sido descuidada por las autoridades locales, aumentando los casos por la pandemia y el aislamiento.

El proyecto está compuesto por ocho capítulos; el primer capítulo llamado definición del proyecto, aquí hablaremos sobre la idea del negocio, diagnóstico y justificación. El segundo capítulo es el diagnóstico del plan de negocio en donde se identifica el análisis del Micro entorno, el análisis del macro entorno, el factor económico, los factores Socioeconómicos, políticos y demás.

El tercer capítulo, llamado planteamiento estratégico, definimos los objetivos trazados como empresa, la matriz Foda y estrategia genérica de Porter y el cronograma de actividades. El cuarto capítulo, plantea el estudio del mercado. El quinto capítulo, hace referencia al plan de comercialización. El sexto capítulo, se enfoca en el plan técnico. El séptimo capítulo, hace referencia al plan organizacional, de personal y legal. El octavo capítulo, se enfatiza en el plan económico – financiero.

# Capítulo I

## Definición Del Negocio

### Idea de Negocio

*“Vivimos en un mundo cambiante, donde la salud mental no es prioridad para los países y sus gobernantes, teniendo muchos casos de depresión, suicidios, baja autoestima, entre otros aspectos negativos que se puedan dar en la sociedad”*

Rolando Pomalima (2022), indica que: “Las personas experimentaron exceso de ansiedad, nerviosismo, preocupación, terror, sentimientos de soledad por el encierro, el miedo al contagio, problemas familiares, económicos, pérdida de seres queridos, entre otros, suelen generar en la población altos niveles de estrés que alteran su calidad de sueño eso ocurre cuando nos dejamos llevar por nuestros impulsos y no controlamos nuestras preocupaciones, nerviosismo, etc. (Párr. 1).

Por otra parte el Ministerio de Salud, haciendo referencia al problema de la ansiedad, indica que esta problemática afecta en su mayoría a las mujeres sean de cualquier edad, en variados casos han visto algunos efectos negativos relacionados con el miedo, la tensión o preocupaciones constantes, que claramente dificultan en el bienestar de ellas, también los especialistas mencionan que la ansiedad puede traer consigo efectos como la dificultad para dormir, dolores de cabeza u otros problemas internos que denotan en la soledad y ausentismo.

## **Diagnóstico de la idea de negocio**

Rojas (2014) comenta que la ansiedad es una enfermedad del miedo ante lo omnipotente, vago y desconocido, a diferencia del miedo que está claramente relacionado con la ansiedad, tensión muscular, temblores, dificultad para respirar, dolor de cabeza, espalda, pecho, palpitaciones. A medida que aumenta el nivel de intensidad, una persona se vuelve menos capaz de adaptarse a la vida cotidiana y se encuentra a sí misma como un problema grave que causa trastornos de ansiedad.

Stossel (2014) dice que la ansiedad es un proceso natural y autónomo por el que pasan las personas en momentos críticos de manera compleja y crítica; pues se refiere a una reacción que se da a un nivel alto, el nivel mental en cuanto a su percepción, emoción y expresión, de esta manera opera en modo alarma del tiempo.

### ***Características del servicio***

Lo que buscamos con “Libérate” es ser desigual, en que el usuario pueda hacer frente el problema enfocado en estrés, la intención de la plataforma web es contar con expertos reconocidos y con vocación de servicio sobre su particularidad, podemos brindar un oficio de calidad, para así poder alcanzar las ideas de todos y alcanzar objetivos trazados como planificación.

### ***Fortalezas como organización***

Lo que buscamos con “Libérate” es ser desigual, en que el usuario pueda hacer frente el problema enfocado en estrés, la intención de la plataforma web es contar con expertos reconocidos en temas de salud mental y con vocación de servicio, la finalidad es ofrecer un servicio de calidad.

### ***Regulaciones***

Para que la plataforma web pueda brindar un servicio de calidad, se tiene que tener en cuenta diferentes aspectos legales que permitan brindar un servicio idóneo.

Se tendrá un seguimiento meticuloso para la protección de información de los usuarios y garantía para evitar la filtración de datos, como empresa debemos brindar una página web transparente.

### ***Costos o Gastos***

Obtener un buen presupuesto, debido a los costos que se van efectuando con la creación de la plataforma web.

### ***Tecnología***

Brindar buen servicio de calidad como medio intermediario de la tecnología; estando con las actualizaciones nuevas para poder brindar una experiencia distinta al usuario.

### ***Viabilidad y Rentabilidad***

Retratar un plan de negocio que nos permita generar ingresos y así mantener la rentabilidad por varios años.

**Justificación del plan de negocio (análisis de la oportunidad)**

Analizando la información de fuentes externas, enfocadas en temas de estrés, ansiedad y preocupaciones, pudimos notar que la mayoría de personas sufren estos problemas, entonces surge una pregunta ¿Por qué las autoridades nacionales no realizan o crean estrategias para ayudar a la población?, como vemos en la actualidad se enfocan más en los temas del poder lucrativo que de la salud de los peruanos.

Es por ello que creamos “Libérate” una plataforma web que contará diferentes servicios dirigidos a mitigar este problema del estrés y ansiedad, dentro de la página el usuario tendrá información precisa, charlas, videos motivacionales, dinámicas.

Otra de las características a tener en cuenta es el recurso que las socias pueden aportar para la realización de este proyecto, tales como algunas habilidades de liderazgo, organización, pasión, entre otros aspectos.

Figura 1

Lienzo Canvas





## Capítulo II

### Diagnóstico del plan de Negocio

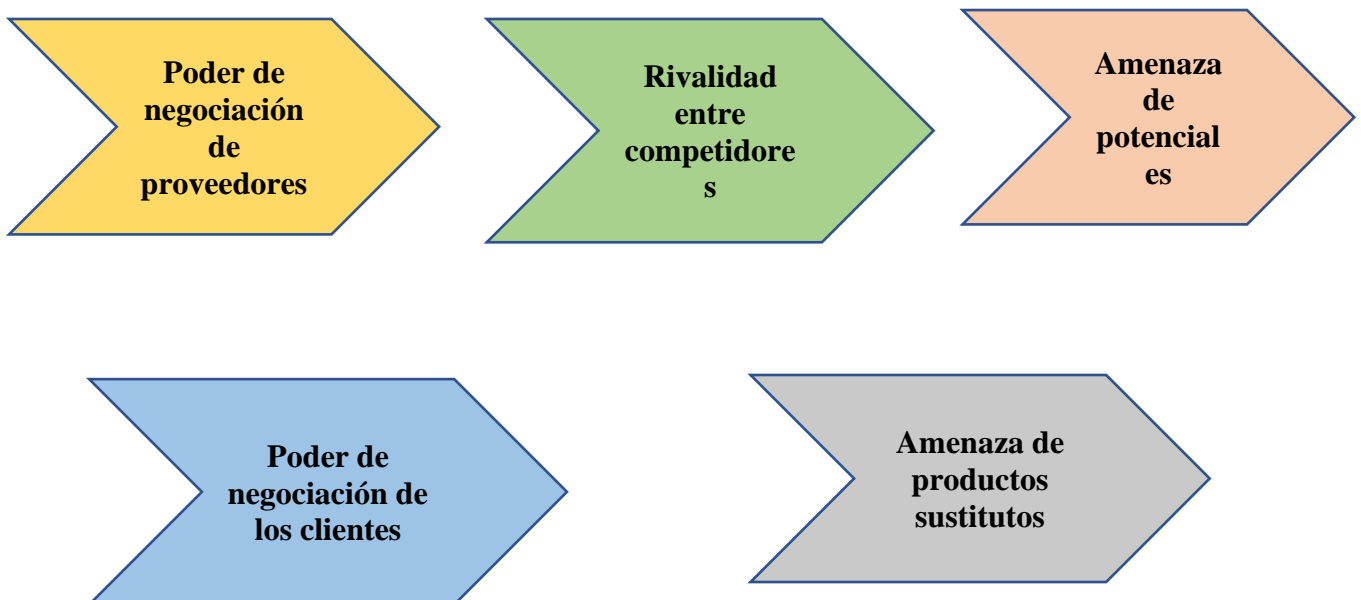
#### **Análisis del Micro-entorno (clientes, competidores, proveedores, intermediarios, productos sustitutos)**

Porter (2020) en su libro de estrategia competitiva, menciona 5 principales fuerzas que permiten a la empresa tener un control interno enmarcado en la diferenciación, estas fuerzas permiten a la organización crear estrategias enfocadas netamente en la competencia” (Párr. 14)

Aquí podemos observar el análisis de las 5 fuerzas Porter, que describe las variables internas para toda la organización, eso permitirá a toda empresa a prevenir y adaptarse a los cambios que se brinden en la sociedad.

**Figura 2**

*Las 5 fuerzas de Porter*



### ***Rivalidad de Competidores***

Definir quiénes son los principales competidores de la empresa es un factor determinante, es un elemento que toda empresa debe de estar al tanto y viendo que ofrecen a mercado, consideramos aquellos hospitales, clínicas que ofrecen servicios similares enfocados en la atención de personas que tienen o sufren de estrés y ansiedad, por tal motivo nos vamos a diferenciar ya que los usuarios podrán ser atendidos mediante la página web, brindaremos charlas motivadoras, contaremos con una muy buena implementación de marketing y publicidad, como también rebajas sobre el costo fijo, promocionaremos alianzas estratégicas con empresas del sector.

### ***Amenaza de sustitutos***

*“Porter indica que esta fuerza se relaciona netamente con los que se ofrecen a los usuarios para logra satisfacer la misma necesidad que se puedan tener”*

Para ello nos concentraremos en los productos o empresas que vendan un producto que satisfaga la misma necesidad, entre ellas están las cremas relajantes, temas de psicoterapias, etc., dichos productos o servicios pueden satisfacer la misma necesidad, es decir, una competencia en un sector diferente que pueda ayudar a contrarrestar el estrés o la ansiedad, otro sustituto por ejemplo serían las pastillas que se encuentran en cualquier farmacia (Lexapro), la duloxetina satisfacen las necesidades de saciar a una sensación de nerviosismo, agitación o tensión te aliviara por un momento con estas pastillas Pero nuestra plataforma web será el nexo entre un especialista enfocado en temas de salud mental y personas con problemas enfocados en estrés o ansiedad.

### ***Amenaza de Potenciales***

*“Esta fuerza se centra en la imitación de la propuesta de valor o en palabras concretas que puedan al mercado opciones similares a la de una empresa, la amenaza de potenciales es una fuerza que toda empresa debe analizar y crear estrategias defensivas.”*

Toda empresa anexa implantar estrategias de posicionamiento respecto a la industria de estrés y ansiedad que se brinde en los jóvenes, Adultos como lo menciona Verónica Rubio Hernández. Psicóloga. Este sector crece a medida que pasa el tiempo transcurre por ello más competencia sale al mercado a satisfacer las mismas necesidades. Se convierte en una amenaza en la empresa por ende tienen que innovar constantemente y así se pueda adaptarse a los cambios distintos que sean necesarios. La propuesta de valor que vamos a presentar es de fácil imitación ya que así podrán realizarse al mercado de negocios.

### ***Poder de Negociación de Proveedores***

*“El poder negociar con proveedores se centra en saber la cantidad de proveedores que puede tener la empresa para poder brindar un servicio, por ello contaremos con HOSTPER esto nos asegurara que el sitio web de nuestros clientes sea siempre seguro y rápido, la plataforma web es un servicio enfocado en tratar los problemas relacionados en el estrés y ansiedad.” (2021)*

El poder de compra lo establece la empresa, existen innumerables proveedores para la creación de plataformas web, se tiene en cuenta que en la ciudad de Piura hoy en día está avanzado todo lo que es tecnología, como principal objetivo es tener a diferentes proveedores que puedan estar al servicio de lo que la empresa necesita, para evitar la dependencia.

### ***Poder de Negociación de clientes***

*“Los clientes representan un factor muy importante como el volumen de compra y diferenciación en los mercados de productos, ay que viene a ser la razón de toda empresa, igualmente el poder de negociación que tiene en cuenta los clientes, para la empresa es fundamental dicha fuerza, ya que permitirá atraer y fidelizar a más usuarios.”*

Los clientes son la razón de ser de toda empresa, el poder captar y fidelizar es un trabajo continuo de toda organización, para ello el objetivo principal es poder brindar opciones para el usuario, un servicio de calidad acompañado de profesionales que los ayuden en cualquier problemática.

### **Análisis del Macroentorno (Factores: Económico, Cultural y Social, Político, Geográfico – Demográfico y Tecnológico)**

El análisis PESTEL, engloba diferentes análisis externos que enfrenta toda empresa y que se engloban en oportunidades o amenazas en un corto o largo plazo.

#### **Figura 3**

##### *Análisis del Macro entorno*



### ***Factor económico***

Enfocándonos en la Economía actual del Perú, estamos en un escenario no tan favorable para las empresas y diversos sectores, ello recae sobre un bajo crecimiento económico para el término del año 2023, esta situación afectaría a diversos medios empresariales y a su vez al crecimiento del desempleo, uno de los factores que tuvo un impacto directo fue el conflicto entre Rusia y Ucrania, ello reflejo el aumento de la inflación que origino un alza de precios de la canasta familiar y por su parte afecto el crecimiento de los socios comerciales que el Perú tiene, y para tener una economía sólida es de vital importancia que se reactiven otros sectores como el de construcción, como lo indica Jorge Guillen (2022)

BCRP (2022), referente a las proyecciones de inflación en el Perú, en su reporte del año 2022, manifiesta que el crecimiento estuvo por debajo del 3%, muy por detrás de lo que proyectó el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, de acuerdo a ello también hubieron proyecciones de crecimiento en la economía, como lo estima el FMI en un porcentaje del 2.6%, sobre los precios del mercado, también hubieron efectos secundarios, como el alza de productos de primera necesidad, la crisis política, los efectos de la pandemia, de igual forma Julio Velarde sobre la desaceleración de la inflación para el año 2023, indica que este rango estaría situado entre 1% y 3%, debido a la inversión pública que habría en el país y la recuperación del sector minero, de esta forma se prevé un avance en la economía del Perú.

BBVA (2022), el término del 2022 no tuvo un buen cierre de año, llegando a estar a un porcentaje de 2.5% de PBI, para el primer trimestre del 2023 se espera un impulso debido al consumo privado, pero para términos del año se proyecta una

desaceleración debido a las tensiones políticas que se viven en el Perú, dicha situación no son favorables para los negocios y empresas, pues desincentivan la inversión y generación de trabajo, esto se ve afacetado también por la ausencia de inyecciones de liquidez y el cambio de autoridades, para término del año se espera tasas de interés altas y poca inversión pública.

### ***Factores Socioeconómicos***

**Tendencias del Consumidor Peruano.** Vivimos en un mundo cambiante, donde la tecnología cada vez está presente en las personas, buscan superarse, estar en búsqueda de nuevos retos, desafíos, bienestar social y ser reconocidos por la sociedad, el perfil del consumidor peruano cada vez es más riguroso y especial al momento de adquirir un producto o un servicio, se informa cada día sobre en qué gastar su dinero, por ello las empresas buscan crear nuevas acciones que permitan tener una comunicación directa con el cliente para poder fidelizarlos.

A raíz de estos cambios hemos visto la relación que tienen el consumidor con el comercio electrónico, más personas en la actualidad se enfocan en realizar sus actividades de manera digital, sea en temas de trabajo, negocios o algún emprendimiento, de esta manera ellos mencionan que son más eficaces al realizar todo desde cualquier parte donde se encuentren, usando solo un dispositivo móvil, otro de los puntos a favor para el consumidor es el aumento que se tiene en las ventas digitales, que viene llevando un crecimiento del 30% el último año, esto indica claramente que el consumidor no dejará de comprar un producto o utilizar un servicio, por el contrario, pensarán antes de invertir en algo que sea beneficioso para ellos, como lo indica Alejandra Gallegos (2022)

### ***Factor Político y Legal***

**Crisis Política** El tema político en el Perú es de nunca acabar y no nos referimos al acuerdo de buenos términos, por el contrario esto recae en una crisis constante que se refleja en la economía del país, llevamos años viendo llegar y caer presidentes que en la mayoría no llegan a cumplir su mandato electoral, creando a su vez un panorama de angustia e incertidumbre que cada vez se vuelve más tenso, las protestas a su paso han dejado un saldo de 21 muertos por diferentes enfrentamientos, ello por motivos del cierre del congreso y un adelanto de elecciones.

Lo causado por el expresidente Castillo de intentar un golpe de estado que no fue a su favor, hizo que la estabilidad económica del país esté en riesgo, se fomentó la violencia en diferentes regiones del Perú, las empresas privadas dejaron de invertir, hubieron pérdidas económicas debido al bloqueo de carreteras, pasado ello en Perú se viene recuperando de a pocos, pero claramente se visualiza un escenario poco favorable respecto al tema político.

De igual manera, la presidenta actual Dina Boluarte no tiene el respaldo del congreso y de la población, ha sido acusado de varios delitos y el congreso por su parte busca vacar a la presidenta y que esta sea investigada por los hechos que se le imputan, al suceder ello podemos evidenciar que el Perú se vuelva un país donde el conflicto sea latente no haya una aprobación o aceptación para los próximos candidatos electorales, generando caos y preocupación, como indica Inés Santa Eulalia (2022)

### ***Factor Tecnológico***

Según el Blog de Sicoss, sobre el tema de la importancia de las empresas y la tecnología, manifiesta que:

El factor tecnológico es uno de los más importantes a nivel nacional e internacional, ya que el uso que les brindan las empresas hace que mejoren sus procesos y puedan ofrecer un producto o servicio de calidad, por ello es recomendable o se recomienda que los negocios que están saliendo al mercado opten por ser digitales, con la finalidad de ser más eficientes en términos de logística, procesos y recursos, por ello el tema tecnológico es pieza fundamental para toda organización ya que permite adaptarse a las nuevas necesidades del mercado.

Otro aspecto fundamental sobre la tecnología en las empresas es el no ponerles resistencia, pues como vemos tenemos a la actualidad un cliente más exigente y que cada vez se relaciona al mundo digital que busca superación de expectativas en base de creatividad e innovación.

Por tal motivo es recomendable que las empresas vayan de la mano con el factor tecnológico, mejorar sus procesos y ser eficientes en cada ámbito.



### ***Factor Ambiental***

Yvette Sierra Praeli (2021); define por los desafíos ambientales lo siguiente:

El Perú ha vivido diferentes cambios en estos últimos años, temas de corrupción, fenómenos naturales, cambios de presidentes que no lograron cumplir su mandato, todo ello afecto de manera significativa en la economía como seguridad del ciudadano, y esto claramente se ve relacionado con el factor ambiental, ay que viene a ser uno de los más preocupantes a nivel nacional, si bien es cierto, cada vez hay más empresas que salen a contribuir al cuidado del medio ambiente con acciones de limpieza o reciclaje, o en algunos casos compartiendo un mensaje de responsabilidad social para que las personas tengan conciencia del cuidado ambiental, es por ello que nosotros como empresa nueva queremos implementar campañas de concientización ambiental por medio de las plataformas, con la finalidad de poder ayudar al cuidado del medio ambiente.

## **Capítulo III**

### **Planeamiento Estratégico**

#### **Misión**

“Somos una plataforma web enfocada en ser intermediario entre jóvenes y adultos que tengan problemas de estrés o ansiedad y especialistas en salud mental, que requieran reducir dicha problemática, brindando una atención única y de calidad, mediante la plataforma los usuarios podrán encontrar una serie de opciones como la medición de estrés, charlas, videos motivacionales, dinámicas, aumentando el cuidado de la salud mental”

#### **Visión**

“Para el año 2030, la plataforma web “Libérate” seremos reconocida por el desarrollo de alcanzar nuevas modalidades de comunicación virtual con sus pacientes, con enfoque de atención basada en valores y principios, siendo la mejor opción para los usuarios en cuanto al tema de moderar el estrés y ansiedad en los jóvenes adultos del Distrito de Piura”.

#### **Valores**

**Calidad.** Ofrecer un buen servicio, acompañado de reconocidos profesionales.

**Mejora Continua.** Al ser una plataforma web, estar al tanto de las nuevas mejoras en cuanto al prototipo, así mejorar la experiencia con el usuario.

**Liderazgo.** La capacidad de los trabajadores para influir en satisfacción laboral y la calidad de atención a los usuarios y contribuir a una gestión exitosa. Las fortalezas conducen al empoderamiento del equipo, lo que puede reflejar en desempeño servicio.

## **Objetivos Estratégicos Generales**

1. Aumentar el número de especialistas registrados en la plataforma en un 30% en los próximos 6 meses. Esto se medirá mediante el conteo de nuevos registros de especialistas en la plataforma.
2. Mejorar la satisfacción de los usuarios al brindarles un tiempo de respuesta promedio de menos de 24 horas a sus consultas y solicitudes. Esto se medirá mediante encuestas de satisfacción y análisis del tiempo de respuesta.
3. Incrementar el número de usuarios activos en la plataforma en un 20% en los próximos 3 meses. Esto se medirá mediante el conteo de usuarios que realizan consultas, agendan citas o utilizan las herramientas disponibles en la plataforma.
4. Reducir el nivel de estrés y ansiedad de los usuarios en un 15% después de utilizar los servicios de la plataforma durante un período de 3 meses. Esto se medirá mediante encuestas de autoevaluación realizadas por los usuarios antes y después de utilizar los servicios.

## **Matriz FODA**

La matriz Foda, herramienta que fundamental para poder analizar las variables de toda organización, de esta manera podemos crear estrategias ligadas a minimizar amenazas, debilidades y aprovechar las oportunidades del mercado.

**Tabla 1***Matriz Foda “Libérate”*

<b>FACTORES INTERNOS</b>	
<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Contamos con precios accesibles.</li> <li>➤ No dependemos de intermediarios.</li> <li>➤ Atención personalizada.</li> <li>➤ Servicio de calidad</li> <li>➤ Novedad e innovación en la propuesta de plataforma web.</li> <li>➤ Procesos de gestión idóneos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Empresa nueva en el mercado.</li> <li>➤ Desconocimiento del rubro.</li> <li>➤ Capital limitado.</li> <li>➤ Mala cobertura</li> <li>➤ No contar con una cartera de clientes.</li> <li>➤ Que los usuarios no se puedan adaptar a la plataforma.</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Crecimiento de la tecnología.</li> <li>➤ Necesidad por contrarrestar el estrés y ansiedad.</li> <li>➤ No existen plataformas para la mitigación del estrés y ansiedad en la región.</li> <li>➤ Convenios como empresas del sector.</li> <li>➤ Ampliar la línea de servicios a ofrecer.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Imitación de la propuesta.</li> <li>➤ Competencia indirecta con experiencia en el rubro.</li> <li>➤ Ingresos de sustitutos.</li> <li>➤ Sucesos inesperados.</li> <li>➤</li> </ul>
<b>FACTORES EXTERNOS</b>	

## Matriz Foda Cruzado

**Tabla 2**

Matriz Foda Cruzado “Libérate”

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
<b>FODA CRUZADO</b>  <b>“LIBÉRATE”</b>	F1. Contamos con precios accesibles F2. No dependemos de intermediarios F3. Atención personalizada. F4. Servicio de calidad F5. Novedad e innovación en la propuesta de plataforma web. F6. Procesos de gestión idóneos.	D1. Empresa nueva en el mercado. D2. Desconocimiento del rubro. D3. Capital limitado. D4. Mala cobertura D5. No contar con una cartera de clientes. D6. Que los usuarios no se puedan adaptar a la plataforma.
OPORTUNIDADES		
O1. Crecimiento de la tecnología. O2. Necesidad por contrarrestar el estrés y ansiedad. O3. No existen plataformas para la mitigación del estrés y ansiedad en la región. O4. Convenios como empresas del sector. O5. Ampliar la línea de servicios a ofrecer.	. Trabajaremos con precios exclusivos al tipo de clientes con los que trabajaremos (F1-O2)  Crear página web yendo de la mano con la tecnología para así poder brindar un mejor servicio (F6-O2)	Realizar tutoriales de manera periódica con el objetivo de posicionarnos de manera rápida en la mente de clientes y así poder acceder con más frecuencia (D2-O1)  . Brindar un servicio diferente y de calidad así podemos avanzar a ampliar la línea de servicios a ofrecer y poder crecer más. (F4-O5)
AMENAZAS		
A1. Imitación de la propuesta. A2. Competencia indirecta con experiencia en el rubro. A3. Ingresos de sustitutos. A4. Sucesos inesperados. A5. Nuevas generaciones digitales.	. Estar siempre al tanto de cualquier lanzamiento de nuevas plataformas web y darnos cuenta de cualquier imitación para poder mejorarla cada día aún mas (F5-A1)  Ver en el mercado las principales competencias y en que nos vamos a diferenciar (F3-A2)	. Mantener siempre informados al cliente de ofertas, promociones así podremos fidelizar y captar aún más (D5-A4)  . Aprovechar al máximo las redes sociales Facebook, Instagram, LinkedIn, tik tok, lite así tendrá un mejor reconocimiento de nuestra plataforma (D6-A5)

## **Estrategia genérica de Porter**

Michael Porter explica que existen 3 estrategias las cuales nos permitirán saber en qué va ser la diferencia en la ventaja competitiva que genere según el ámbito competitivo.

Tenemos las siguientes:

### ***Enfoque o Segmentación***

Satisfacer las necesidades definidas por la población, características, tecnología y el servicio al cliente. Nos enfocamos en ofrecer un excelente servicio. Nos dirigimos a jóvenes y adultos, aplicaremos diferentes acciones de marketing como en redes sociales, anuncios publicitarios, videos, folletos, etc.

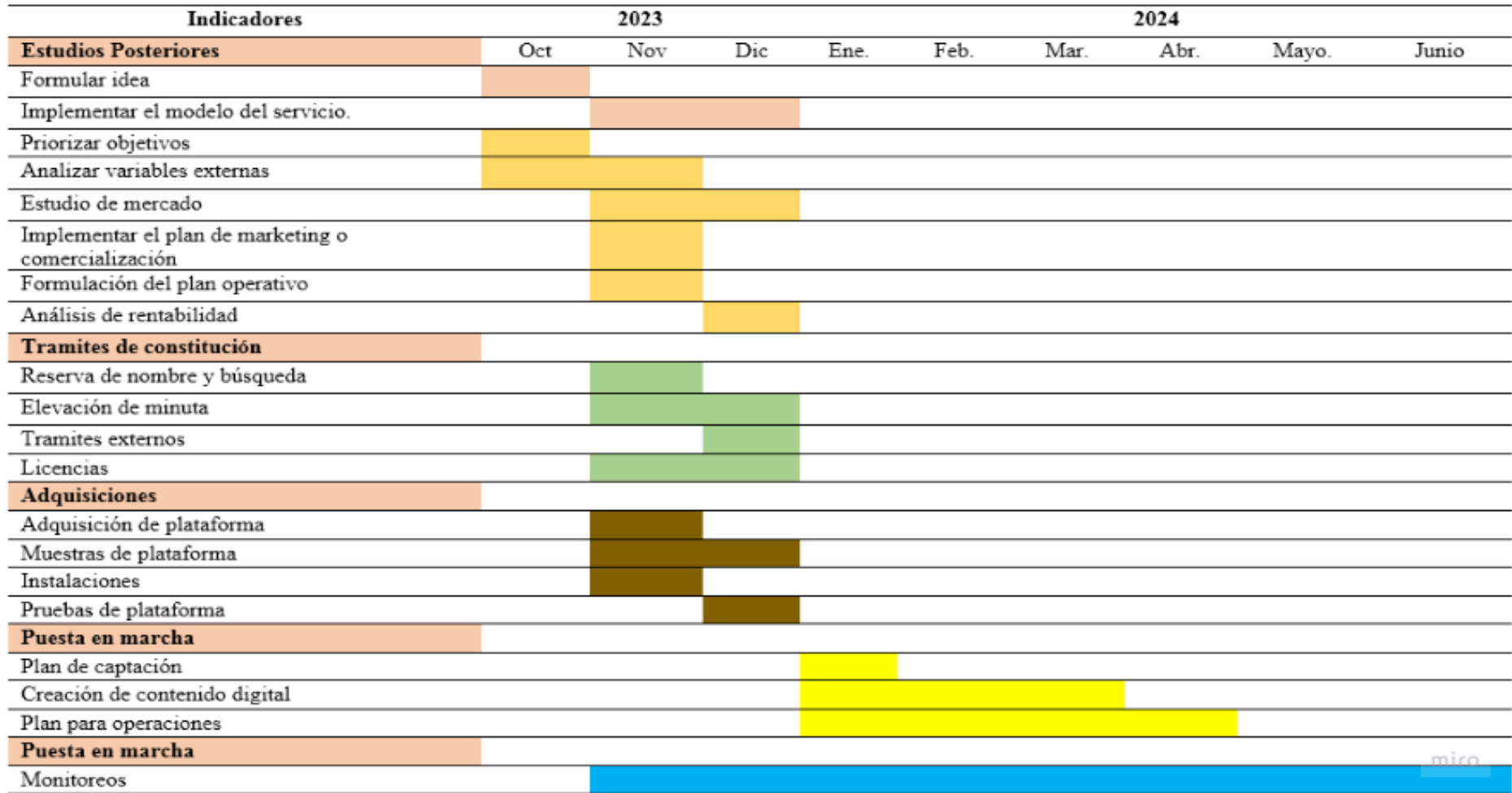
### ***Diferenciación***

Ofrecer al mercado un servicio distintivo, por tal motivo la propuesta es crear una plataforma web exclusiva para nuestros clientes, brindando un servicio de calidad que supere sus expectativas, enfocados en ser intermediario entre jóvenes y adultos que tengan problemas de estrés o ansiedad y especialistas en salud mental, brindaremos una atención única y de calidad, mediante la plataforma los usuarios podrán encontrar una serie de opciones Es así como nos diferenciamos con servicios personalizados dinámicas, charlas, videos motivacionales, o si lo requieren tener cita con un psicólogo.

**Cronograma de actividades (diagrama de Gantt)**

**Tabla 3**

*Cronograma de actividades*



## Capítulo IV

### Estudio de mercado

#### **Oferta (qué ofrecen los competidores – directos y potenciales)**

La oferta se relaciona de manera directa con la competencia que por lo general ofrece un producto o servicio similar al de otra empresa, “LIBÉRATE”, al ser una plataforma web contará con competidores directos e indirectos.

#### ***Competidores directos:***

Respecto a la competencia, en el Distrito de Piura tenemos diversidad de opciones donde el usuario puede contrarrestar el problema de estrés o ansiedad, básicamente estos centros cuentan con experiencia en el mercado y a su vez con gran cantidad de profesionales ligados al tema de salud.

**La web de la salud mental – MenteAmenté.** Mente A mente, es una web dedicada a la salud mental desde el año 2017, esta plataforma se creó con la finalidad de brindar temas relacionados a la salud mental, tiene como objetivo principal difundir los conocimientos, cuenta con profesionales capacitados para la salud, difunde esperanza y reduce el estigma social. Viene hacer nuestra competencia directa ya que va por el mismo rubro ofreciendo este servicio muy similar al nuestro, no solo existe la publicidad por medio de la web también cuentan con promociones mediante sus redes sociales. Publicidad: Facebook, WhatsApp, Instagram y tik tok.

#### **Figura 4**

*Competidor mente A mente*





**Mayo Clinic.** Mayo Clinic se dedica a disolver la Enfermedad mental, es así como también suele nombrarse "trastorno mental", se enfoca a la rama de afecciones de la salud mental, ya que esto nos conlleva a que los problemas mentales afectan de manera directa el bienestar físico y emocional de las personas.

Actualmente la empresa tiene diferentes sedes que permiten ofrecer sus servicios a varias personas, esto ha sido clave para el crecimiento empresarial, pues su servicio es de calidad y cuentan con reconocidos profesionales dispuestos a brindar un excelente servicio. Ayudan a pacientes y visitantes con los servicios y comodidades disponibles, también cuenta con una gran variedad de publicaciones y boletines informativos, vía correo electrónico.

Publicidad: LinkedIn, vías correo electrónico

### **Figura 5**

*Competidor Mayo Clinic*



### ***Competencia indirecta***

**Clínica san juan de dios.** Nuestros profesionales especializados en salud mental realizan una evaluación rigurosa para un diagnóstico adecuado. El objetivo es prevenir, diagnosticar, tratar y rehabilitar los trastornos o condiciones presentes en cada paciente.

### ***Especialidades:***

Trastornos de la alimentación (anorexia, bulimia, entre otras).

Trastornos de la personalidad.

Trastorno de estrés post-traumático.

Trastornos psicóticos (esquizofrenia, bipolaridad, entre otras).

Trastornos relacionados a la tercera edad (demencias, trastornos del sueño, etc).

Trastornos del desarrollo, incluido el autismo.

**Centro comunitario** Los Centros de Salud Mental Comunitarios tienen el objetivo de atender a todas las personas con problemas emocionales o enfermedades mentales de forma integral.

Eso significa que estos hospitales cuentan con psiquiatras, psicólogos, médicos de familia, enfermeras, trabajadores sociales, terapeutas de lenguaje y químicos farmacéuticos. Todos los profesionales necesarios para ayudar a los pacientes a recuperarse lo más pronto posible y hacer su vida normal.

Aquí nadie está excluido. Si tienes Seguro Integral de Salud (SIS) no pagarás nada por la consulta. Pero si no lo tienes, solo tendrás que pagar entre 5 a 10 soles por sesión.

Además, existe un programa de atención domiciliaria para los pacientes que tienen problemas más complicados como depresión con ideas suicidas, alcoholismo, psicosis, entre otros. Si lo necesitas, también podrás acceder a él sin problemas.

**Matriz MPC:**

La matriz de posición competitiva nos permite identificar las fortalezas y debilidades tanto de nuestro servicio como la competencia, es por tal razón que medimos la relevancia de los factores que puedan hacer lograr el éxito o alcanzar los objetivos. Al haber culminado las comparaciones entre “LIBERATE” y su competencia directa, llegamos a la conclusión que, “MENTE A MENTE” Vendría hacer nuestro competidor más fuerte y posicionado, ya que logro obtener un ponderado de (3.85), es así como que se observa que MENTE A MENTE está muy bien posicionado en el mercado en lo que es servicio, promociones, participación en el mercado y orientación al cliente, si queremos un buen posicionamiento de nuestra plataforma web, tenemos que mejorar nuestros aspectos claves para así poder brindar un buen servicio al cliente.

**Tabla 4****Matriz MPC**

MATRIZ DEL PERFIL COMPETITIVO									
FACTORES DE ÉXITO	PESO	LIBERATE		MENTE A MENTE		SAN JUAN DE DIOS		CENTRO COMUNITARIO	
		Puntaje	Ponderado	Puntaje	Ponderado	Puntaje	Ponderado	Puntaje	Ponderado
Calidad de servicio	0.25	4	1	4	1	4	1	3	0.75
Promociones	0.15	3	0.45	4	0.6	3	0.3	2	0.3
Participación en el mercado	0.10	3	0.3	4	0.4	4	0.6	4	0.4
Orientación al cliente	0.20	3	0.6	4	0.8	3	0.6	3	0.6
Publicidad	0.15	3	0.45	3	0.45	3	0.45	4	0.6
Tecnología	0.20	4	0.8	3	0.6	2	0.4	2	0.4
<b>Total</b>	<b>1.00</b>		<b>3.6</b>		<b>3.85</b>		<b>3.35</b>		<b>3.05</b>

## **Demanda (Investigación: Objetivo, Metodología, Resultados, Interpretación y Proyección De La Demanda)**

### ***Objetivo:***

El objetivo principal es saber si la plataforma web será aceptada por el usuario, entre los objetivos trazados están los siguientes:

Conocer las necesidades del cliente

Conocer a nuestro mercado potencial

Saber si existe un servicio igual en el mercado

### ***Metodología:***

**Tabla 5**

*Determinación del tamaño de muestra*

<b>DETERMINACION DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA</b>	
$n = \frac{Z^2 \sigma^2 N}{e^2(N-1) + Z^2 \sigma^2}$	
Nivel de confianza (Z) 95%	1.96%
Margen de error (E) 5%	0.05
Desviación Estándar ( $\sigma$ ) 0.5	0.5
Población (N)	38535
Muestra	385 personas

## Resultados e interpretación de la empresa

### Pregunta N° 1 – Género:

**Tabla 6**

*Género del encuestado*

¿Cuál es su género?		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	270	70%
Femenino	115	30%
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

**Figura 6**

*Género del encuestado*



**Interpretación:** Gracias a la encuesta que se realizó en la ciudad de Piura Como podemos visualizar la gráfica la mayor parte del porcentaje de respuestas dadas son para el género masculino ya que representan el 70% del total, seguido por el género femenino con un 30 % de respuestas.

**Pregunta N° 2 – Frecuencia de trabajo o estudio:**

**Tabla 7**

*Actividad del día del usuario*

¿Cuántas horas labora o estudia al día?		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
De 2 a 4 horas	96	25%
De 6 a 8 horas	231	60%
De 10 a 12 horas	58	15%
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

**Figura 7**

*Actividad del día del usuario*



**Interpretación:** Gracias a las encuestas que se lanzaron en la ciudad de Piura obtuvimos respuestas con mayor parte de los resultados dados por la encuesta es que la gran mayoría de usuarios dedica entre 6 y 8 horas al día a estudiar y trabajar.

**Pregunta N° 3 – Sobre el estrés o ansiedad:**

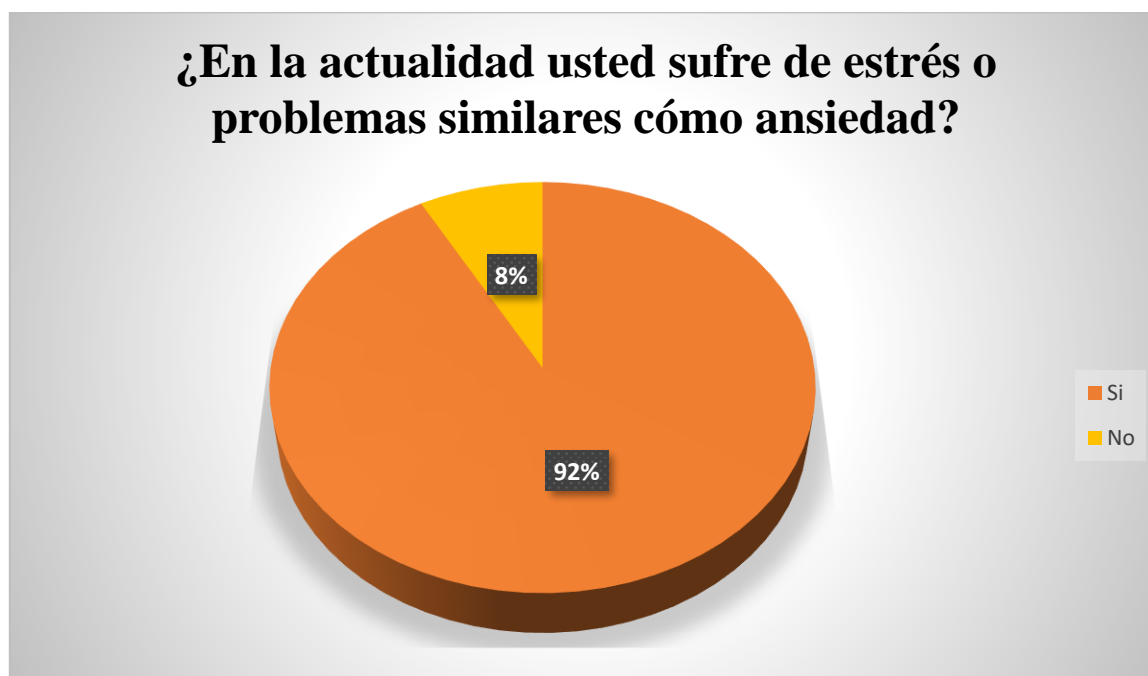
**Tabla 8**

*Referente a temas de estrés*

¿En la actualidad usted sufre de estrés o problemas similares cómo ansiedad?		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	354	92%
No	31	8%
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

**Figura 8**

*Referente a temas de estrés*



**Interpretación:** La mayor parte de respuestas mencionan que sufre de estrés o problemas similares como ansiedad, el resultado refleja un 92% de respuestas.

**Pregunta N° 4 – Preferencia:**

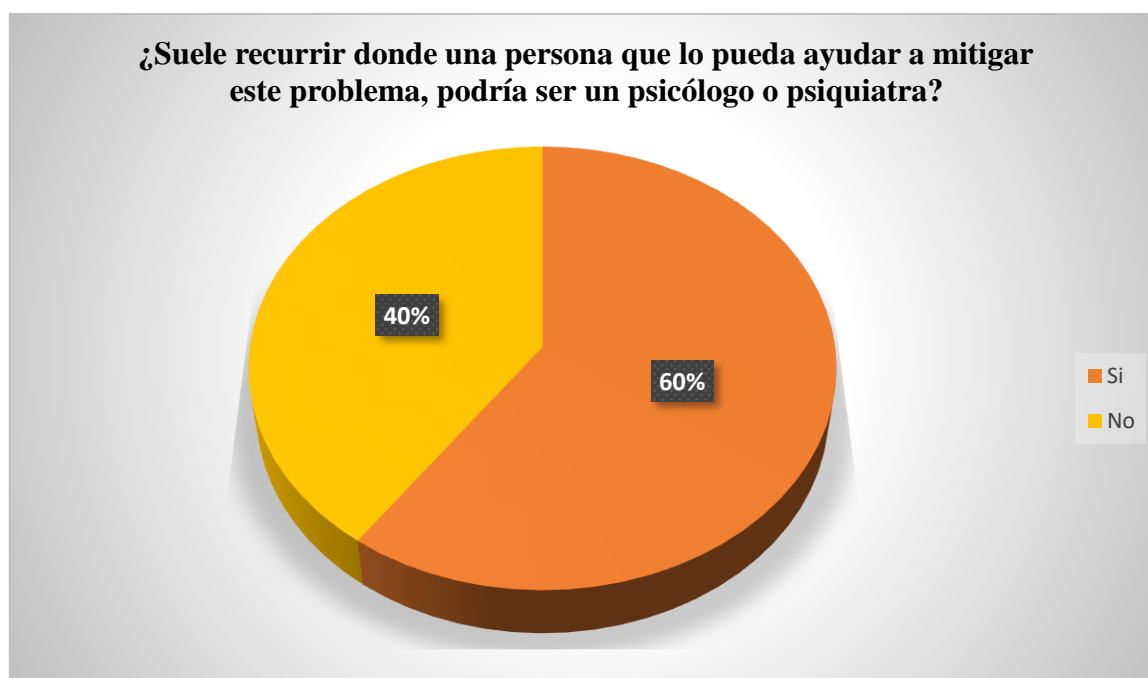
**Tabla 9**

*Preferencias sobre opciones de mejora*

¿Suele recurrir donde una persona que lo pueda ayudar a mitigar este problema, podría ser un psicólogo o psiquiatra?		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	212	60%
No	142	40%
<b>Total</b>	<b>354</b>	<b>100%</b>

**Figura 9**

*Preferencias sobre opciones de mejora*



**Interpretación:** La mayoría de las respuestas dadas mencionan que suelen recurrir a una persona para que este lo pueda ayudar a mitigar este tipo de problemas encontramos respuestas de una mayor parte como un 60%



**Pregunta N° 5 – Contenido Digital:**

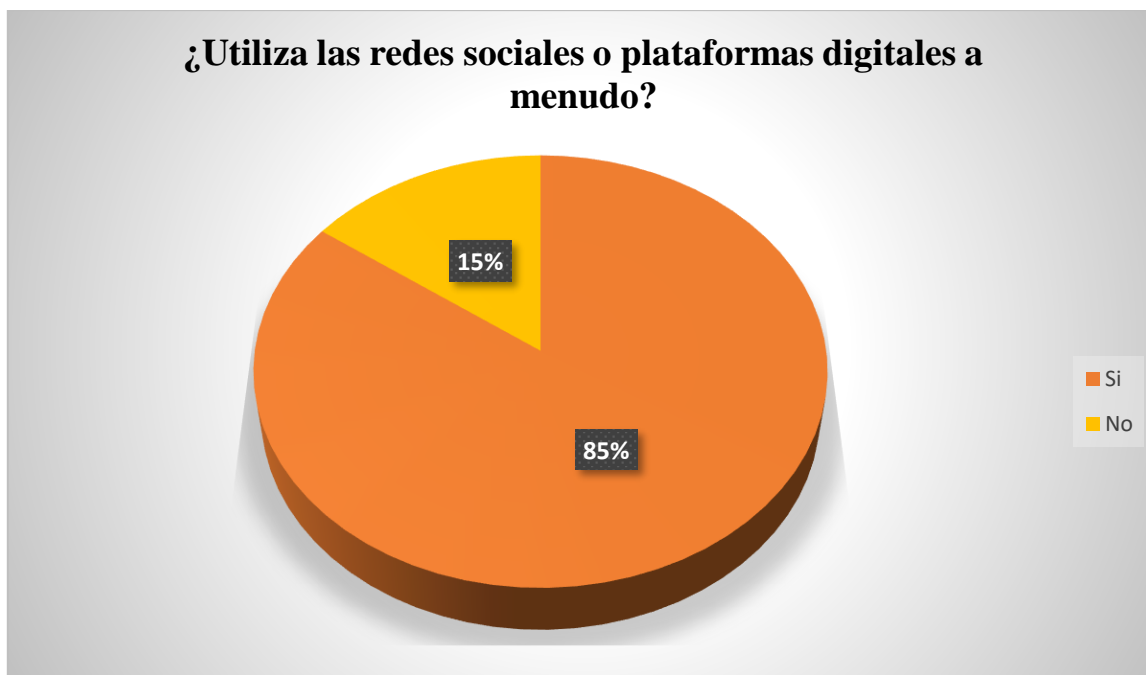
**Tabla 10**

*Sobre preferencia sobre plataformas digitales*

¿Utiliza las redes sociales o plataformas digitales a menudo?		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	301	85%
No	53	15%
<b>Total</b>	<b>354</b>	<b>100%</b>

**Figura 10**

*Sobre preferencia sobre plataformas digitales*



**Interpretación:** La mayor parte del porcentaje que se obtienen según la encuesta las respuestas acumuladas menciona que utilizan a redes sociales o plataformas digitales, dato que se comprueba con un 85% de respuestas

**Pregunta N° 6 – M. Efectivo:**

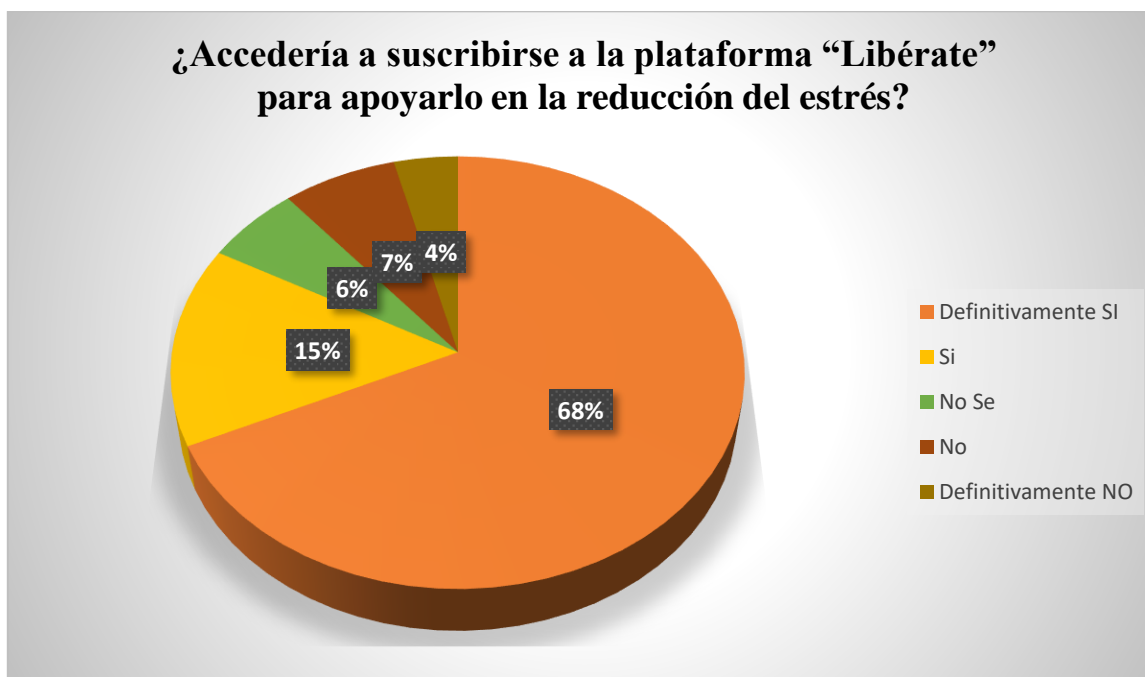
**Tabla 11**

*Sobre Mercado efectivo*

¿Accedería a suscribirse a la plataforma “Libérate” para apoyarlo en la reducción del estrés?		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Definitivamente SI	241	68%
Si	53	15%
No Se	21	6%
No	25	7%
Definitivamente NO	14	4%
<b>Total</b>	<b>354</b>	<b>100%</b>

**Figura 11**

*Sobre Mercado efectivo*



**Interpretación:** El porcentaje mayor que se obtiene de las respuestas dadas por la encuesta se menciona que Definitivamente SI accederían a suscribirse a la plataforma web., esto es representada por un 68% de respuestas.

**Pregunta N° 7 – Factor Precio:**

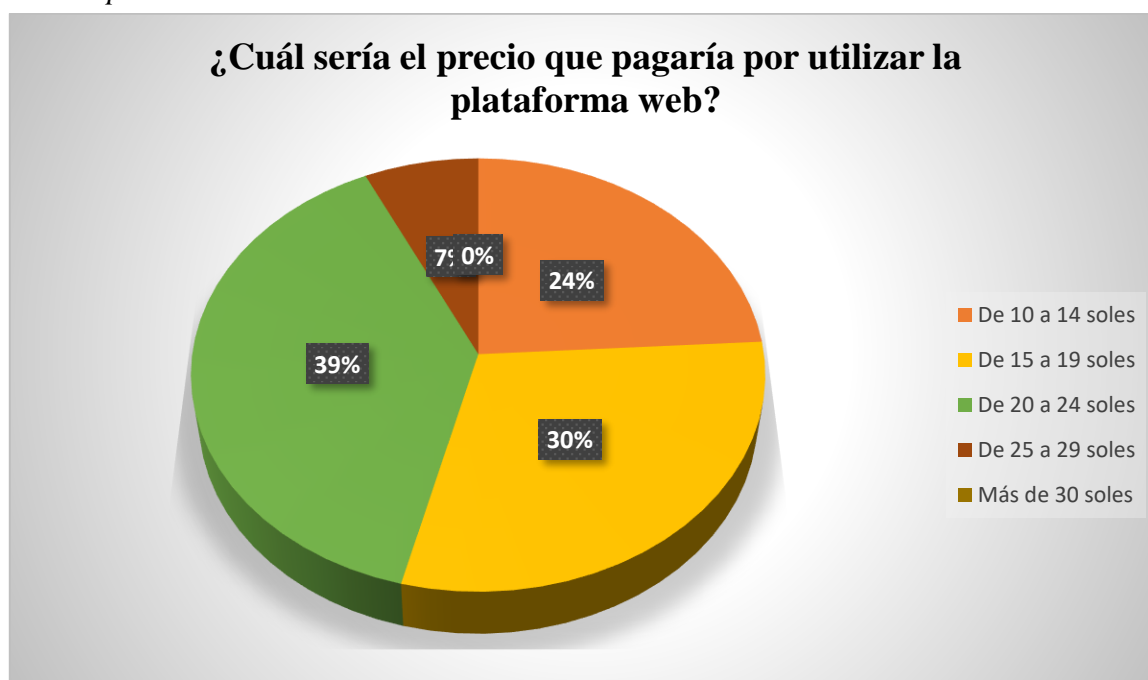
**Tabla 12**

*Factor Precio*

¿Cuál sería el precio que pagaría por utilizar la plataforma web?		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
De 10 a 14	58	24%
De 15 a 19	72	30%
De 20 a 24	94	39%
De 25 a 29	17	7%
Más de 30	0	0%
<b>Total</b>	<b>241</b>	<b>100%</b>

**Figura 12**

*Factor precio*



**Interpretación:** El mayor porcentaje de respuestas dadas según la encuesta se menciona que los usuarios pagarían entre 20 a 24 por usar la plataforma web, resultado que se refleja en un 39%

**Pregunta N° 8 – Factor Tecnológico:**

**Tabla 13**

*Factor tecnológico*

¿Te consideras amante de la tecnología?		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	212	88%
No	29	12%
<b>Total</b>	<b>241</b>	<b>100%</b>

**Figura 13**

*Factor tecnológico*



**Interpretación:** El mayor porcentaje de respuestas que se mencionan es que, si se consideran personas ligadas a la tecnología, es por ello que lo evidencian con un 88% de respuestas del total

**Mercado Potencial:**

Para poder calcular el mercado potencial, se tiene en cuenta dos variables externas, como primer punto saber la cantidad de personas que hay en el Distrito de Piura de 18 a 64 años y el Nivel Socioeconómico AB y C, para lo cual se presentan los datos y elaboración del Mercado Potencial.

**Figura 14***Nivel Socioeconómico*

**Distribución de Personas según NSE 2020**  
**Departamento – Perú Urbano**

(%) Horizontal

Departamento	TOTAL	NSE AB	NSE C	NSE D	NSE E	Muestra	Error (%)
LAMBAYEQUE	100%	9.7%	35.1%	35.5%	19.6%	4359	1.5%
LIMA	100%	25.2%	44.0%	24.5%	6.3%	15038	0.8%
LORETO	100%	5.8%	29.2%	24.7%	40.4%	4007	1.5%
MADRE DE DIOS	100%	5.6%	33.9%	43.0%	17.5%	1503	2.5%
MOQUEGUA	100%	16.9%	46.2%	25.1%	11.9%	2405	2.0%
PASCO	100%	2.5%	18.5%	34.9%	44.1%	1793	2.3%
PIURA	100%	6.1%	33.4%	37.2%	23.3%	4896	1.4%
PUNO	100%	4.8%	15.6%	40.3%	39.3%	1532	2.5%
SAN MARTIN	100%	6.2%	29.9%	34.4%	29.4%	2933	1.8%
TACNA	100%	16.1%	42.3%	34.2%	7.5%	3619	1.6%
TUMBES	100%	5.9%	36.0%	38.3%	19.9%	2548	1.9%
UCAYALI	100%	5.9%	19.5%	38.9%	35.7%	3607	1.6%

Obteniendo información externa, se tiene un mercado Potencial de 38535 personas.

**Tabla 14***Mercado Potencial*

UBICACIÓN PIURA	TOTAL
	PERSONAS
Edad (18 a 64 años)	97556
NSE A-B-C	39.50%
<b>MERCADO POTENCIAL</b>	<b>38535</b>

***Mercado Disponible:***

Para hallar la cantidad de personas que estiman el Mercado Total Disponible, tomamos como referencia tres respuestas de la encuesta donde en la primera se obtiene una aceptación del 92%, la segunda del 60% y la última de 85%, multiplicando dichas probabilidades por el Mercado Potencial que viene hacer (38535), así podremos obtener un mercado disponible de 18081 personas.

**Tabla 15*****Mercado Disponible***

Pregunta	Alternativa	%	Probabilidad	P	TOTAL MERCADO DISPONIBLE
¿En la actualidad usted sufre de estrés o problemas similares como ansiedad?	Si	92.00%	P	92.00%	18081
	No	8.00%	Q	8.00%	
	TOTAL	100.00%			
Pregunta	Alternativa	%	Probabilidad	P	
¿Suele recurrir donde una persona que lo pueda ayudar a mitigar este problema, podría ser un psicólogo o psiquiatra?	Si	60.00%	P	60.00%	
	No	40.00%	Q	40.00%	
	TOTAL	100.00%			
Pregunta	Alternativa	%	Probabilidad	P	
¿Utiliza las redes sociales o plataformas digitales a menudo?	Si	85.00%	P	85.00%	
	No	15.00%	Q	15.00%	
	TOTAL	100.00%			

***Mercado Efectivo:***

Para saber el número total de personas que conforman el Mercado efectivo, tomamos como referencia una pregunta de la encuesta, donde se obtiene una aceptación del 68%, multiplicando esa probabilidad por el Mercado Disponible (18081), obtenemos un mercado **efectivo** de 12295 personas.

**Tabla 16***Mercado Efectivo*

Pregunta	Alternativa	%	Probabilidad de éxito y fracaso	P	TOTAL MERCADO EFECTIVO
¿Accedería a suscribirse a la plataforma "Libérate" para apoyarlo en la reducción del estrés?	<b>Definitivamente SI</b>	<b>68.00%</b>	<b>Q</b>	<b>68.00%</b>	<b>12295</b>
	SI	15.00%	<b>P</b>	<b>32.00%</b>	
	No Se	6.00%			
	No	7.00%			
	Definitivamente NO	4.00%			
	TOTAL	100.00%			

*Mercado Objetivo:*

Se tomará como mercado objetivo solo el 10%, ya que esta representa un porcentaje bajo al ser una empresa que recién sale al mercado.

**Tabla 17***Mercado Objetivo*

MERCADO OBJETIVO	PARTICIPACIÓN
Participación	10%

*Mercado Meta:*

Para obtener un mercado meta, se realiza primero un presupuesto en Márketing, para así lograr obtener un Mercado de 16331 personas, esto nos indica que será la cantidad de personas a alcanzar con la promoción y publicidad que se vendrá trabajando. Con ellos podremos conocer también cual será nuestro público objetivo con el que vamos a trabajar, y a que vamos a estar fidelizado.

**Tabla 18***Mercado Meta*

PRESUPUESTO	CAMPAÑA	ALCANCE	REACCIÓN	INTERACCIÓN	VISITA	VENTA	MERCADO META
5000	Duración: 28 días	97556	67%	65%	62%	62%	<b>16331</b>
	Horario						
	Objetivo: generar likes, comentarios, visitas y ventas						

***Mercado Meta:***

Al obtener los datos necesarios como probabilidades y mercado meta, a continuación, presentamos las ventas que se realizarán el primer mes, teniendo un total de 521 suscripciones a la plataforma.

**Tabla 19***Ventas para el primer mes*

<b>PRONOSTICO DE VENTAS</b>	
<b>MERCADO META</b>	<b>16331</b>
<b>MERCADO DISPONIBLE</b>	<b>47%</b>
<b>MERCADO EFECTIVO</b>	<b>68%</b>
<b>MERCADO OBJETIVO</b>	<b>10%</b>
<b>VISITAS INICIALES</b>	<b>1</b>
<b>META INICIAL DEL MES</b>	<b>521</b>



## Metodología.

Como tema referente a la investigación, se utilizara el método cualitativo mediante entrevistas a profesionales como psicólogos, la finalidad es poder encontrar información relevante acerca de la propuesta y que a su vez nos permita saber algunos puntos de mejora sobre el servicio. Se presentan los datos de los profesionales entrevistados.

## Psicólogos:

**Tabla 20**

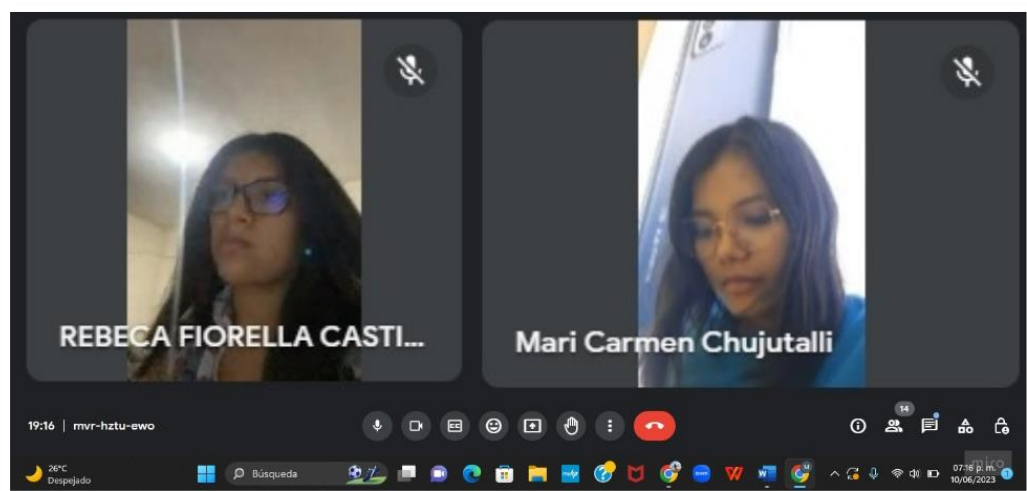
*Datos de los psicólogos ”*

Datos	Especialidad	Experiencia de trabajo	Lugar de Trabajo
Rebeca Castillo	Psicóloga	7 años	Centro de Salud
Mari Chujutalli	Psicóloga	4 años	Clínica

Líneas abajo se presenta la fotografía a los especialistas cuando se realizó el método de entrevista online empleado mediante la plataforma google meet.

**Figura 15**

*Imágenes de entrevista*



**Análisis de la entrevista sobre la salud mental:**

En la investigación enfocada en la entrevista que se realizó a los profesionales de psicología, ambas tuvieron coincidencias respecto al tema de la salud mental, primero tuvieron comentarios negativos respecto al sector salud, pues consideran que los hechos actuales y pasados relacionados a la política, actos de corrupción, han hecho que el sistema se denigre, afectando no solo a los profesionales médicos, a su vez a las personas que requieren de un servicio de salud en específico, como segundo tema refiriéndose a la salud mental, toman como recordatorio la importancia del cuidado emocional en las personas, pues estar bien física y mentalmente es clave para realizar las actividades de manera eficaz, toman en consideración también el estar bien consigo mismo, manifiestan que en la actualidad muchas personas no sacan a relucir su verdadero yo, están siempre latentes los prejuicios sociales que afectan el pensamiento tanto de niños, jóvenes, hasta incluso las personas adultas y suelen ver también que más personas están siendo afectadas por estos sucesos, motivo de que en sus centros de trabajo cada vez más atienden a personas con problemas similares.

**Lienzo Canvas del especialista**

**Tabla 21***Lienzo Canvas del especialista*

<p>7. Socios Claves</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Colaboraciones con otras clínicas o profesionales de la salud mental.</li> <li>- Asociaciones con organizaciones relacionadas con la salud mental.</li> </ul>	<p>6. Actividades claves</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Creación y actualización de un perfil profesional en la plataforma.</li> <li>- Programación y realización de consultas y tratamientos virtuales.</li> <li>- Mantenimiento de una comunicación efectiva con los pacientes.</li> </ul>	<p>2. Propuesta de Valor</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Oportunidad de brindar servicios de salud mental de manera virtual.</li> <li>- Acceso a una plataforma confiable y segura para interactuar con los pacientes.</li> <li>- Posibilidad de ampliar la base de clientes y llegar a personas de diferentes ubicaciones geográficas.</li> </ul>	<p>4. Relaciones con los clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comunicación directa con los pacientes a través de la plataforma.</li> <li>- Atención al cliente en línea para consultas y soporte técnico.</li> </ul> <hr/> <p>3. Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Plataforma web "Libérate" para conectar a los especialistas con los pacientes.</li> <li>- Herramientas de comunicación virtual, como chat en vivo o sistema de mensajería.</li> </ul>	<p>1. Segmento de clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Especialistas en salud mental, como psicólogos y psiquiatras.</li> <li>- Profesionales interesados en brindar consultas y tratamientos virtuales.</li> </ul>
<p>8. Estructura de costos</p>	<p>9. Fuentes de ingresos</p>			
<p>➤ Costos fijos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Gastos administrativos</li> <li>Planilla</li> <li>Asesoría</li> </ul>	<p>➤ Costos Variables</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mantenimiento del App</li> <li>Impuestos</li> </ul>	<p>- Tarifas por las consultas y tratamientos virtuales brindados.</p>		

***Segmento de clientes:***

La plataforma "Libérate" se dirige a especialistas en salud mental, como psicólogos y psiquiatras, así como a profesionales interesados en brindar consultas y tratamientos virtuales. Está diseñada para aquellos que desean ampliar su base de clientes y llegar a personas que experimentan estrés o ansiedad en diferentes ubicaciones geográficas. Los especialistas que buscan una forma conveniente y accesible de ofrecer sus servicios de salud mental encontrarán en "Libérate" una plataforma confiable y segura para interactuar con los pacientes. Esto les permite expandir su alcance más allá de las restricciones geográficas y brindar apoyo a aquellos que buscan ayuda para mitigar los problemas de estrés y ansiedad.

***Propuesta de valor:***

La plataforma "Libérate" ofrece a los especialistas en salud mental la oportunidad de brindar servicios de salud virtualmente. Al unirse a "Libérate", los especialistas pueden acceder a una plataforma web intuitiva y amigable que les permite conectarse con los pacientes y brindar consultas y tratamientos virtuales. Esto les brinda la flexibilidad de establecer su propio horario y trabajar desde cualquier lugar, al tiempo que brindan un servicio valioso a aquellos que buscan apoyo en temas de salud mental. Además, "Libérate" proporciona una interfaz fácil de usar tanto para los especialistas como para los pacientes, lo que garantiza una experiencia fluida y satisfactoria para ambas partes.

***Canales:***

Los especialistas pueden utilizar la plataforma web "Libérate" como el canal principal para conectarse con los pacientes y brindar consultas y tratamientos virtuales. La plataforma ofrece herramientas de comunicación virtual, como un chat en vivo o un sistema de mensajería, que permiten a los especialistas interactuar directamente con los pacientes de

manera segura y confidencial. Además, "Libérate" también utiliza estrategias de marketing digital y redes sociales para promocionar la plataforma y atraer a nuevos especialistas y pacientes. Esto garantiza que haya una amplia variedad de especialistas disponibles para que los pacientes elijan y que los especialistas tengan la oportunidad de llegar a un público más amplio.

***Relación con los clientes:***

La plataforma "Libérate" facilita una relación directa y cercana entre los especialistas y los pacientes. Los especialistas pueden comunicarse directamente con los pacientes a través de la plataforma, lo que les permite comprender mejor sus necesidades y brindar un servicio personalizado. Además, "Libérate" ofrece un servicio de atención al cliente en línea para consultas y soporte técnico, lo que garantiza que tanto los especialistas como los pacientes reciban asistencia rápida y eficiente en caso de cualquier problema o pregunta. La plataforma se esfuerza por mantener una comunicación abierta y transparente con los especialistas y los pacientes, creando así una relación de confianza y satisfacción mutua.

***Fuentes de ingresos:***

Los especialistas pueden generar ingresos a través de las tarifas por las consultas y tratamientos virtuales que brindan a través de la plataforma "Libérate". Los especialistas tienen la flexibilidad de establecer sus propias tarifas y pueden recibir pagos directamente a través de la plataforma.

***Recursos clave:***

Los especialistas en salud mental que se unen a "Libérate" deben contar con experiencia y conocimientos sólidos en su campo. Además, deben tener disponibilidad para

brindar consultas y tratamientos virtuales a través de la plataforma. "Libérate" proporciona a los especialistas acceso a la plataforma web y la tecnología necesaria para llevar a cabo las interacciones virtuales. Esto incluye herramientas de comunicación en línea, sistemas de seguridad y almacenamiento de datos confiables, y una interfaz fácil de usar tanto para los especialistas como para los pacientes.

***Actividades clave:***

Las actividades clave para los especialistas en "Libérate" incluyen la creación y actualización de un perfil profesional en la plataforma. Los especialistas deben proporcionar información detallada sobre su experiencia, áreas de especialización y disponibilidad para consultas y tratamientos virtuales. Además, los especialistas deben programar y llevar a cabo consultas y tratamientos virtuales de manera eficiente y efectiva. Esto implica establecer una comunicación clara con los pacientes, escuchar y comprender sus necesidades, y brindar un servicio de calidad que cumpla con los estándares profesionales.

***Alianzas clave:***

"Libérate" busca establecer alianzas clave con otras clínicas o profesionales de la salud mental para ampliar su red y ofrecer un mejor servicio a los pacientes. Esto puede incluir colaboraciones en la derivación de pacientes, intercambio de conocimientos y recursos, y promoción conjunta de servicios.

***Estructura de costos:***

Los especialistas en "Libérate" deben considerar los costos asociados con el uso de la plataforma. Esto puede incluir una cuota de suscripción o comisiones por el uso de la plataforma y los servicios proporcionados.

### *Estrategias para la retención de los especialistas.*

**Establecer contratos a largo plazo:** ofrecer contratos a los psicólogos y psiquiatras que brinden sus servicios a través de la plataforma "Libérate" por un período de tiempo específico, como un año. Estos contratos pueden incluir beneficios adicionales, como tarifas preferenciales, acceso a recursos exclusivos o promoción destacada en la plataforma. Al ofrecer contratos a largo plazo, se le brinda seguridad y estabilidad, lo cual puede ser un incentivo para que se comprometan a brindar sus servicios exclusivamente a través de la plataforma durante ese período de tiempo.

Es importante tener en cuenta que esta estrategia debe ser implementada de manera flexible y adaptada a las necesidades y preferencias de los psicólogos y psiquiatras. Algunos especialistas pueden preferir contratos a corto plazo o una mayor flexibilidad en sus compromisos. Por lo tanto, es fundamental establecer una comunicación abierta y negociar los términos del contrato de manera colaborativa para asegurarte de que sea mutuamente beneficioso y satisfactorio para ambas partes.

A continuación se presentan las estrategias enfocadas en la retención de los especialistas.

**1. Ofrecer una plataforma fácil de usar:** Se tiene que asegurar de que la plataforma "Libérate" sea intuitiva y amigable para los especialistas. Proporcionando una interfaz sencilla y fácil de navegar, con herramientas de comunicación eficientes y un proceso de programación de consultas y tratamientos simplificado. Esto hará que los especialistas se sientan cómodos y disfruten utilizando la plataforma.

**2. Proporcionar un entorno seguro y confidencial:** La confidencialidad es fundamental en la salud mental. La plataforma "Libérate" tiene que cumplir con altos estándares de seguridad y privacidad. Garantizando que la información de los pacientes esté protegida y que los especialistas puedan brindar sus servicios de manera segura y confidencial. Esto generará confianza y tranquilidad en los especialistas.

**3. Ofrecer flexibilidad y autonomía:** Permite a los especialistas establecer sus propias tarifas, horarios y disponibilidad en la plataforma. Esto les brinda la flexibilidad y autonomía para administrar su práctica de manera eficiente y de acuerdo con sus necesidades. La capacidad de controlar su propio trabajo y establecer sus propias reglas puede ser un incentivo para que los especialistas se queden en la plataforma.

**4. Brindar soporte y atención al cliente de calidad:** Establecer un servicio de atención al cliente eficiente y receptivo para los especialistas. Responde rápidamente a sus consultas y brinda soporte técnico cuando sea necesario.

**5. Facilitar la comunicación y colaboración entre especialistas:** Fomenta la interacción y colaboración entre los especialistas en la plataforma. Crear espacios de discusión, foros o grupos de trabajo donde los especialistas puedan compartir conocimientos, intercambiar experiencias y aprender unos de otros. Esto fomentará un sentido de comunidad y pertenencia, lo que puede aumentar la retención de los especialistas.

**6. Proporcionar oportunidades de desarrollo profesional:** Ofrecer programas de capacitación y actualización continua para los especialistas en "Libérate". Esto les permitirá mejorar sus habilidades y conocimientos, mantenerse actualizados con las últimas tendencias en salud mental y brindar un servicio de calidad a los pacientes. Los especialistas valorarán las oportunidades de crecimiento y desarrollo profesional que la plataforma les brinda.



**7. Establecer incentivos y recompensas:** Crear un sistema de incentivos y recompensas para reconocer y premiar a los especialistas por su dedicación y éxito en la plataforma.

Además de los contratos, es esencial seguir implementando las estrategias mencionadas anteriormente, como proporcionar un entorno seguro y confidencial, ofrecer flexibilidad y autonomía, brindar soporte y atención al cliente de calidad, facilitar la comunicación y colaboración entre especialistas, y proporcionar oportunidades de desarrollo profesional. La combinación de estas estrategias ayudará a retener a los psicólogos y psiquiatras en la plataforma y a fomentar una relación sólida y duradera con ellos.

Figura 16

Contrato de trabajo para psicólogos

PIURA-PERÚ 2023

## CONTRATO DE TRABAJO (PSICOLÓGO)

Nombre de la empresa: Libérate  
 Representado por: Chávez Rivas Marcia Verónica y Cruz Sullon Jennyfer

**Desde ahora se le denomina empleador**

Don/Doña [xxxxxxxxx]  
 Nacido el [xxxxxxxx]  
 DNI [xxxxxxxx]  
 Dirección [xxxxxxxxx]

**Condiciones del contrato**  
 Duración del contrato: [xxxxxxx]  
 Renovación: —

1. El psicólogo se compromete a cumplir con el trato acordado de 1 año.
2. Se compromete a brindar su servicio por medio del aplicativo plataforma web.
3. Objetivo. El objetivo de este contrato es ofrecer al paciente servicios psicológico consejería para ayudarlo a tomar decisiones positivas con respecto a sus problemas y puedan mitigar ese problema.
4. Responsabilidades del Psicólogo . El Psicólogo se compromete a proporcionar al paciente información y dudas respecto ala plataforma web para ayudarlo a tomar decisiones informadas sobre temas relacionados con el aplicativo. También se compromete a mantener la confidencialidad de la información personal del paciente.
5. Incentivar al paciente sobre las super ofertas que la plataforma web libérate esta a disposición

  
 \_\_\_\_\_  
 CRUZ SULLON JENNYFER

\_\_\_\_\_  
 PROFESIONAL

**PLATAFORMA WEB LIBERATE - PIURA**




Figura 17

Convocatoria para psicólogos

**OFERTA LABORAL**

**¡ÚNETE A NUESTRO EQUIPO!**

**TE ESTAMOS BUSCANDO**

**TU SALUD NOS IMPORTA**

**Perfil profesional:**

- Capacidad de inteligencia emocional
- Capacidad creativa e innovadora
- Habilidades en evaluación.
- Formación ética, humanística y científica.

**Requisitos:**

- Licenciado (a) en Psicología
- Experiencia mínima 3 años
- Manejo de plataformas digitales
- Vocación de servicio y compromiso
- Atención personalizada hacia el paciente
- Proactividad y capacidad de adaptación

Realiza tu postulación en el siguiente link:

 <https://LiberatePiura>



LIBERATE PIURA

BIENVENIDO A "LIBERATE PIURA"

Recupera tu estabilidad emocional con la terapia en línea

Información de contacto:  
 Monitoreo y seguimiento  
 +51 91 34 83 91  
 09:00 - 17:00

Características:  
 Seguro  
 Gratuito

## **Capítulo V**

### **Plan de Comercialización**

#### **Mercado (características y segmentación)**

Plataforma Web “Libérate” está dirigido a público general, el servicio que ofrecemos será adaptado a personas adolescentes y adultas; contaremos con un servicio A1 que permita desarrollar la necesidad de la persona

#### ***NSE AB y C:***

Nivel socioeconómico AB son personas trabajadoras con estudios superiores completos, personas dependientes y liberales, abiertos al cambio. Cuentan con mayor disponibilidad, Reciben un ingreso promedio de 3000 al mes

#### ***Edad de 18 a 64:***

Trabajo dependientemente, Se encuentran estudiando, Personas eficaces y eficientes capaces de desarrollarse al cambio.

#### ***Perfil:***

Estudiantes, trabajadoras, que buscan un buen servicio adecuado para el público Ser claro, conciso, Son personas eficientes

#### ***Preferencias:***

Aplicativos o plataformas 100% desarrolladas, Ser dinamista, ser riguroso

#### ***Ingresos:***

Variados

***Estilos de Vida:***

Modernos, Abiertos al cambio y Sofisticados

**Marketing Mix (producto, precio, plaza y promoción)**

La Mercadotecnia tienes 2 principales objetivos que van de la mano con ventas, calidad del producto y atención.

Superar expectativas en cuanto al servicio ofrecido al cliente.

Tener un crecimiento de inscripciones elevadas.

Alcanzar un porcentaje elevado de clientes fidelizados con nuestra plataforma web.

***Producto***

Plataforma Web “LIBÉRATE” ofrece asesorías para tratar el estrés y la ansiedad; brindando con ello que las personas se sientan relajadas y seguras de sí mismas, agregando o teniendo un valor bien definido.

***Atributos del producto***

**Atributos físicos.** Ofrece una serie de situaciones a tratar yendo de la mano con el psicólogo; para poder brindar a las personas un crecimiento de relación mutua; trabajamos mediante la página WEB brindando un trato amable y cordial. Vamos de la mano para ayudar a la persona que se va atender a que se sienta a gusto, relajada con su sesión que llevara.

**Atributos Psicológicos.** En “LIBÉRATE” buscamos trabajar con personas las cuales están pasando por un momento de desesperación lo cual se convierte en estrés, ansiedad para

que así ganen una amplia experiencia con una atención personalizada. Los ayudamos a sentirse cómodas entre sí; para que nos brinden esa confianza en poder ayudarlas.

**Logotipo.** Los colores que reflejan en nuestro logo tienen un significado muy especial ya que nos enfocamos directamente a nuestros clientes buscamos transmitir confianza, consistencia, energía, tranquilidad, paz.

### Figura 18

*Logotipo “Libérate”*



**Slogan:** Es el mensaje que siempre busca impacto, es un aspecto esencial, es fácil de entender, transmite curiosidad, te persuade e inspira, es así que nos diferencia de otras plataformas.

**Isotipo:** El diseño del isotipo tiene la forma de un cerebro y unas manitas, este va relacionado con el servicio que vamos a brindar es muy relevante ya que va dirigido esencialmente a la salud mental.

**Logotipo:** Como podemos visualizar nuestro nombre de dicha empresa es “LIBERATE” quisimos reflejar cada una de las letras de la palabra LIBERATE, ya que está redactada de una forma muy llamativa, tiene el estilo de fuente blackadder, los colores como el violeta, que mezcla el azul con el rojo expresa sabiduría, poder, nobleza, espiritualidad.

El color celeste busca transmitir, la tranquilidad, generosidad, calma está asociado al cielo, al mar. Es así como se le da un sentido aún más simbólico identificándolos con valores como la lealtad y la fortaleza.

### ***Servicios que percibirán las personas***

**Evaluación y Diagnóstico:** Los profesionales de la salud mental podrán realizar evaluaciones y diagnósticos en línea para determinar la presencia de trastornos de ansiedad, estrés u otros problemas de salud mental relacionados. Esto permitirá una comprensión más profunda de las necesidades individuales de los usuarios.

**Terapia Cognitivo-Conductual (TCC):** La plataforma podría ofrecer sesiones de terapia cognitivo-conductual en línea, que es un enfoque terapéutico efectivo para tratar problemas de ansiedad y estrés. Los usuarios podrán trabajar con profesionales capacitados para identificar y cambiar patrones de pensamiento y comportamiento negativos.

**Técnicas de Relajación y Manejo del Estrés:** Los profesionales de la salud mental podrían enseñar a los usuarios técnicas de relajación, respiración y manejo del estrés para ayudarles a reducir los niveles de ansiedad y estrés en su vida diaria. Estas técnicas pueden incluir ejercicios de respiración, meditación y visualización.

**Apoyo Emocional y Psicoeducación:** Los usuarios podrán recibir apoyo emocional y psicoeducación sobre el estrés y la ansiedad. Los profesionales de la salud mental les proporcionarán información y recursos para comprender mejor sus síntomas, identificar desencadenantes y aprender estrategias de afrontamiento efectivas.

**Seguimiento y Apoyo Continuo:** Además de las sesiones individuales, la plataforma podría ofrecer seguimiento y apoyo continuo a través de mensajes seguros y confidenciales. Esto permitirá a los usuarios compartir su progreso, hacer preguntas adicionales y recibir orientación adicional entre las sesiones.



## Presentación De la Plataforma Web.

### Figura 19

*Presentación de la plataforma web*

The image shows the homepage of the 'LIBÉRATE PIURA' website. At the top left is the logo, which consists of a stylized blue and green icon above the text 'LIBÉRATE PIURA'. To the right of the logo is a horizontal navigation menu with the following items: INICIO, NOSOTROS, SERVICIOS, STAFF DE PROFESIONALES, BLOG, COSTOS, SUSCRIPCIÓN, TESTIMONIOS, RESERVAS, and CONTACTANOS. Below the navigation menu is a large banner image of a smiling female doctor in a white lab coat with a stethoscope, sitting at a desk with a laptop. On the left side of the banner, there are three social media icons: WhatsApp, Instagram, and Facebook. The main text on the banner reads 'BIENVENIDO A "LIBÉRATE PIURA"' in large, bold, teal letters, followed by 'Recupera tu estabilidad emocional con la terapia en línea' in smaller, dark blue letters. Below this text is a yellow button that says 'Contáctate con un asesor'. At the bottom of the page, there is a teal footer section. On the left side of the footer, under the heading 'Información de contacto', are the email address 'liberatepiura@gmail.com', the phone number '+51 915 54 85 98', and another phone number '056 54 25 69'. On the right side of the footer, under the heading 'Especialidades', are the words 'Estrés' and 'Ansiedad'. In the bottom right corner of the footer, there is a circular icon with a white speech bubble on a teal background.

Figura 20

Información de la plataforma

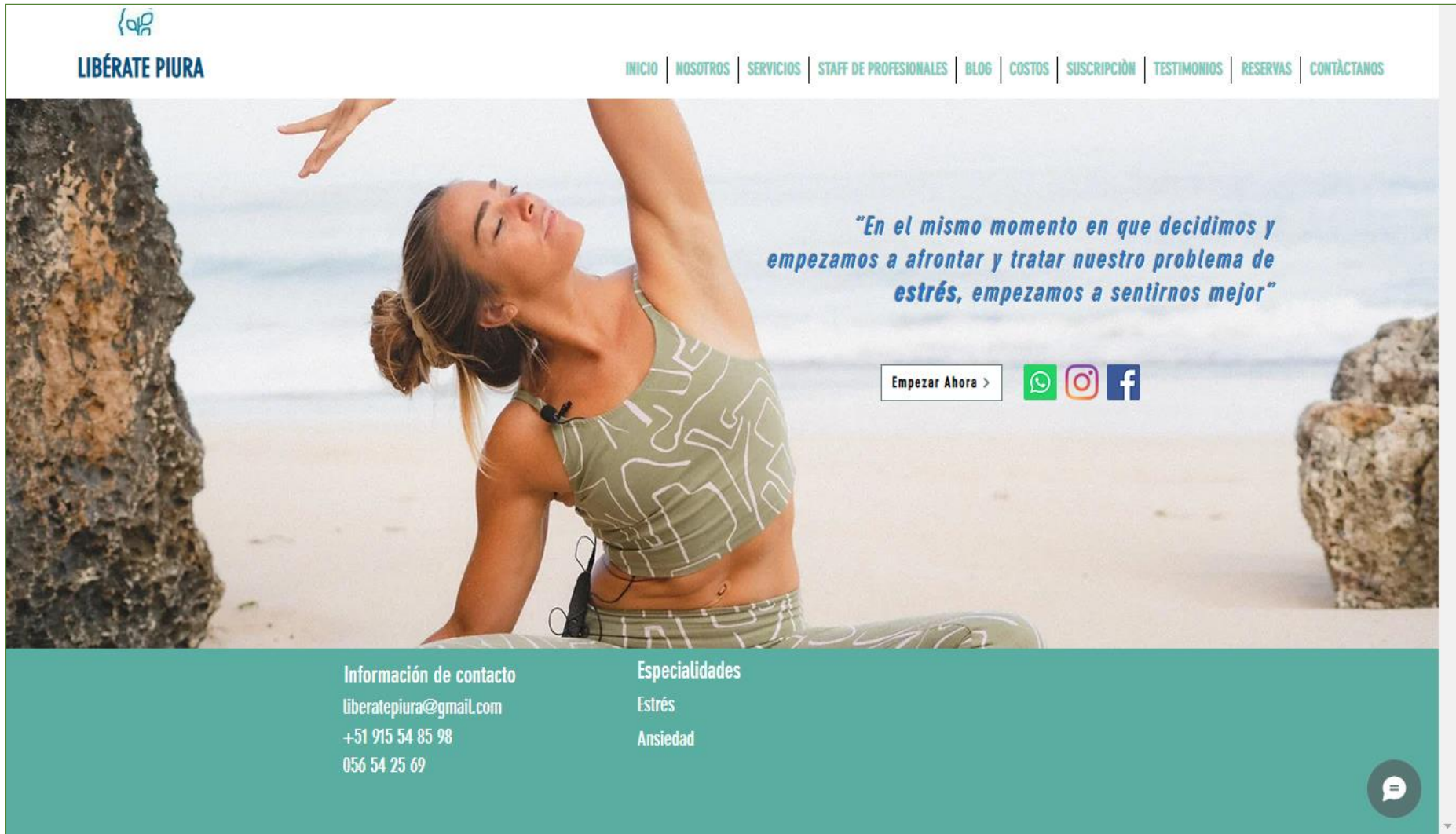


Figura 21

Planeamiento estratégico de “Libérate”

The image shows a screenshot of the 'Libérate' website. At the top left is the logo 'LIBÉRATE PIURA'. To the right is a navigation menu with links: INICIO | NOSOTROS | SERVICIOS | STAFF DE PROFESIONALES | BLOG | COSTOS | SUSCRIPCIÓN | TESTIMONIOS | RESERVAS | CONTACTANOS. The main content area is divided into three sections: 'Nosotros', 'Misión', and 'Valores'. The 'Nosotros' section features a large image of hands stacked together and text describing the platform as an online psychological therapy service. The 'Misión' and 'Valores' sections feature images of stacked stones on a beach. A 'Leer más' button is located below the 'Nosotros' text.

**LIBÉRATE PIURA**

INICIO | NOSOTROS | SERVICIOS | STAFF DE PROFESIONALES | BLOG | COSTOS | SUSCRIPCIÓN | TESTIMONIOS | RESERVAS | CONTACTANOS

## NOSOTROS

*Estamos contigo para combatir el estrés y la ansiedad.*

"Libérate" es una plataforma de terapia psicológica online, contamos con los mejores servicios para diagnosticar y tratar el nivel de estrés o ansiedad de nuestros pacientes mediante la asesoría de los profesionales en salud mental y las diversas actividades recreativas que se requieren para combatir esta problemática.

[Leer más](#)

### Misión

Ayudar a las personas a recuperar y mejorar su estabilidad emocional, a través de profesionales constantemente capacitados y comprometidos, haciendo uso de la tecnología.

### Visión

Posicionarnos en la mente de nuestros usuarios como la mejor opción para recuperar su estabilidad emocional, llevar una vida más tranquila y adquirir servicios de orientación y terapias de calidad desde la comodidad de sus hogares, con la colaboración y monitoreo de los mejores profesionales.

### Valores

- Empatía
- Compromiso
- Experiencia
- Calidez



Figura 22

Servicios que ofrece “Libérate”

The image is a screenshot of a website for 'LIBÉRATE PIURA'. At the top left is the logo, a stylized 'L' with a heart shape, and the text 'LIBÉRATE PIURA'. To the right is a navigation menu with links: INICIO | NOSOTROS | SERVICIOS | STAFF DE PROFESIONALES | BLOG | COSTOS | SUSCRIPCIÓN | TESTIMONIOS | RESERVAS | CONTÁCTANOS. The main content area is split into two sections. The top section has a light yellow background and features a large image of a woman with curly hair, eyes closed, with her hands clasped in prayer. To the right of this image is the heading 'ESPECIALIDADES' in bold black text, followed by 'Estrés' in blue text, and the subtext 'Adquiere confianza y seguridad para manejar el estrés' in blue text. The bottom section has a light grey background and features a large image of a man with a beard, shouting with his hands behind his ears. To the left of this image is the heading 'Ansiedad' in blue text, followed by the subtext 'Libérate de la ansiedad no la reprimas' in blue text, and a button labeled 'Conocer más' in blue text inside a rounded rectangle.

Figura 23

Servicios que ofrece "Libérate"

# Conoce nuestros servicios

The infographic is titled "Conoce nuestros servicios" and is set against a light beige background. It features four distinct service cards arranged in a 2x2 grid. The top-left card, titled "Evaluación psicológica", has a light blue background and shows a clipboard with a red cross and a checklist. The top-right card, titled "Terapia online", shows a person's back as they look at a laptop displaying a video call with a woman. The bottom-left card, titled "Orientación PSICOLÓGICA", has a white background and features a blue icon of a head with gears. The bottom-right card, titled "Actividades recreativas", has a pink background and shows a woman meditating with text about meditation for stress reduction. A small circular chat icon is located in the bottom right corner of the infographic area.

**Evaluación psicológica**

**Terapia online**

**Orientación PSICOLÓGICA**

**Actividades recreativas**

¿Qué es eso de la **meditación** para reducir el **estrés?**

Libérate

Figura 24

*Pasos para iniciar una terapia en “Libérate”*

## ¿CÓMO INICIAR TERAPIA?

### Elige a tu psicólogo



1. Suscríbete, elige a tu psicólogo y realiza el test.

### Agenda tu cita



2. Elige el día y la hora que mas te acomode

### Tu cita en Linea



3. Desde la comodidad de donde te encuentres estamos para

[Empezar ahora >](#)



Figura 25

Equipo de profesionales de “Libérate”



LIBÉRATE PIURA

INICIO | NOSOTROS | SERVICIOS | STAFF DE PROFESIONALES | BLOG | COSTOS | SUSCRIPCIÓN | TESTIMONIOS | RESERVAS | CONTACTO

# NUESTRO EQUIPO

*“La unión es la clave del éxito”*

Libérate en Linea está integrada por un grupo de psicólogos con amplia experiencia, altamente calificados, capacitados y mucha vocación de servicio convencidos de brindar un excelente atención mediante un trato amable, confiable y efectivo, haciendo uso de las herramientas tecnológicas para contactarse con cada uno de nuestros pacientes. Además a través de nuestro espacio de capacitaciones, hemos integrado lo mejor de los aportes y recomendaciones de nuestros profesionales para optimizar la calidad de nuestras atenciones.





Figura 26

Equipo de profesionales de “Libérate”

The advertisement is divided into two main sections. The top section features three circular profile pictures of professionals. Below each profile picture is their name and contact information, including social media icons for WhatsApp, Instagram, Facebook, and LinkedIn, and an email address. A central button reads "Elige a tu psicólogo en línea >". The bottom section has a dark teal background with white text and a yellow button. The text says "Únete a nuestra comunidad de psicólogos y obtén mas pacientes" and "Hoy mas que nunca el mundo necesita de psicólogos como tu." The yellow button says "COMENZAR REGISTRO →". To the right of the text is a photograph of a woman wearing a headset, smiling and pointing at a laptop screen. A small speech bubble icon is in the bottom right corner of the photo.

Mg. Elizabeth Díaz Alarcón  
diazalarconeli@gmail.com

Dr. María Flores Ramos.  
mariaflores@gmail.com

Dr. Gustavo Zavala García.  
garciazavala@gmail.com

Elige a tu psicólogo en línea >

Únete a nuestra comunidad de psicólogos y obtén mas pacientes


Hoy mas que nunca el mundo necesita de psicólogos como tu.

COMENZAR REGISTRO →



Figura 27

Información sobre registro de usuario en “Libérate”



## Únete a nuestra comunidad de psicólogos y obtén mas pacientes

Hoy mas que nunca el mundo necesita de psicólogos como tu.

COMENZAR REGISTRO →

### Requisitos para formar parte del equipo de Libérate

#### Formación académica

- licenciatura en psicología con título
- Documentación en regla para el ejercicio profesional.

#### Experiencia profesional

- Experiencia mínima de 5 años como psicoterapeuta(comprobable)

#### Hard Skills

- Manejo de expedientes clínicos
- conocimiento y habilidad para usar herramientas para la terapia en Linea.

#### Herramientas de trabajo

- Acceso a una buena conexión de internet.
- Equipos tecnológicos ( laptop, smartphone y audifonos)

### Para empezar tu registro sigue estos pasos:

1.Aplica a [liberatepiura@gmail.com](mailto:liberatepiura@gmail.com)

El área de Recursos Humanos evaluara y validara la información enviada y se conectara con usted si estas apto para formar parte de nuestro equipo.

2.Dirígete al formulario de registro

Para esto debes darle clic en el botón de suscripción que te llevara hasta el formulario de suscripción.

Suscripción

3.Procede a realizar la suscripción por el cual realizara un pago mensual


4. Finalmente estas listo para atender a tu primer paciente


Figura 28

Blogs de información

**LIBÉRATE PIURA** INICIO | NOSOTROS | SERVICIOS | STAFF DE PROFESIONALES | BLOG | COSTOS | SUSCRIPCIÓN | TESTIMONIOS | RESERVAS | CONTACTANOS

Todas las entradas Q





**R** Rosa Huaman Paucar   
15 mar 2022 · 2 min. ⋮



### ¿Cómo evitar el estrés ?

El estrés te causa frustración e irritabilidad, los calmantes para el estrés pueden ayudar a restaurar la calma y la serenidad a tu vida...

---

6 visualizaciones 0 comentarios 1 




 Luis Cervero Fernandez   
7 mar 2022 · 1 min. ⋮

### Importancia del bienestar emocional

Tener una salud emocional óptima significa que puedes comprender, superar y controlar estos problemas. Una persona con buena salud...

---

8 visualizaciones 0 comentarios 




Figura 29

Costos del servicio de “Libérate”

**LIBÉRATE PIURA** | INICIO | NOSOTROS | SERVICIOS | STAFF DE PROFESIONALES | BLOG | COSTOS | SUSCRIPCIÓN | TESTIMONIOS | RESERVAS | CONTÁCTANOS

# Elige tu plan de precios

Plan de precios	Costo	Frecuencia
Costo de Suscripción	S/ 20	Cada mes
Terapias online	S/ 90	Cada mes

Dependiendo la cita con el especialista.

**Elegir** (botón para Costo de Suscripción)

**Elegir** (botón para Terapias online)

**Costo de Suscripción:**

- Los nuevos usuarios tendrán acceso a:
- Desarrollar el test para diagnosticar su nivel de estrés
- Tener acceso a las orientaciones y consejería psicológica
- Tener acceso a contenidos diversas actividades en línea.

**Terapias online:**

- Los pacientes tendrán acceso a:
- Elegir al psicólogo con quien desea llevar su terapia
- Acceso a los talleres para mitigar el estrés o ansiedad
- Recibir orientación y consejería psicológica

Opciones de pago | **Comprar ahora** |  

Figura 30

Pasos para la suscripción en “Libérate”

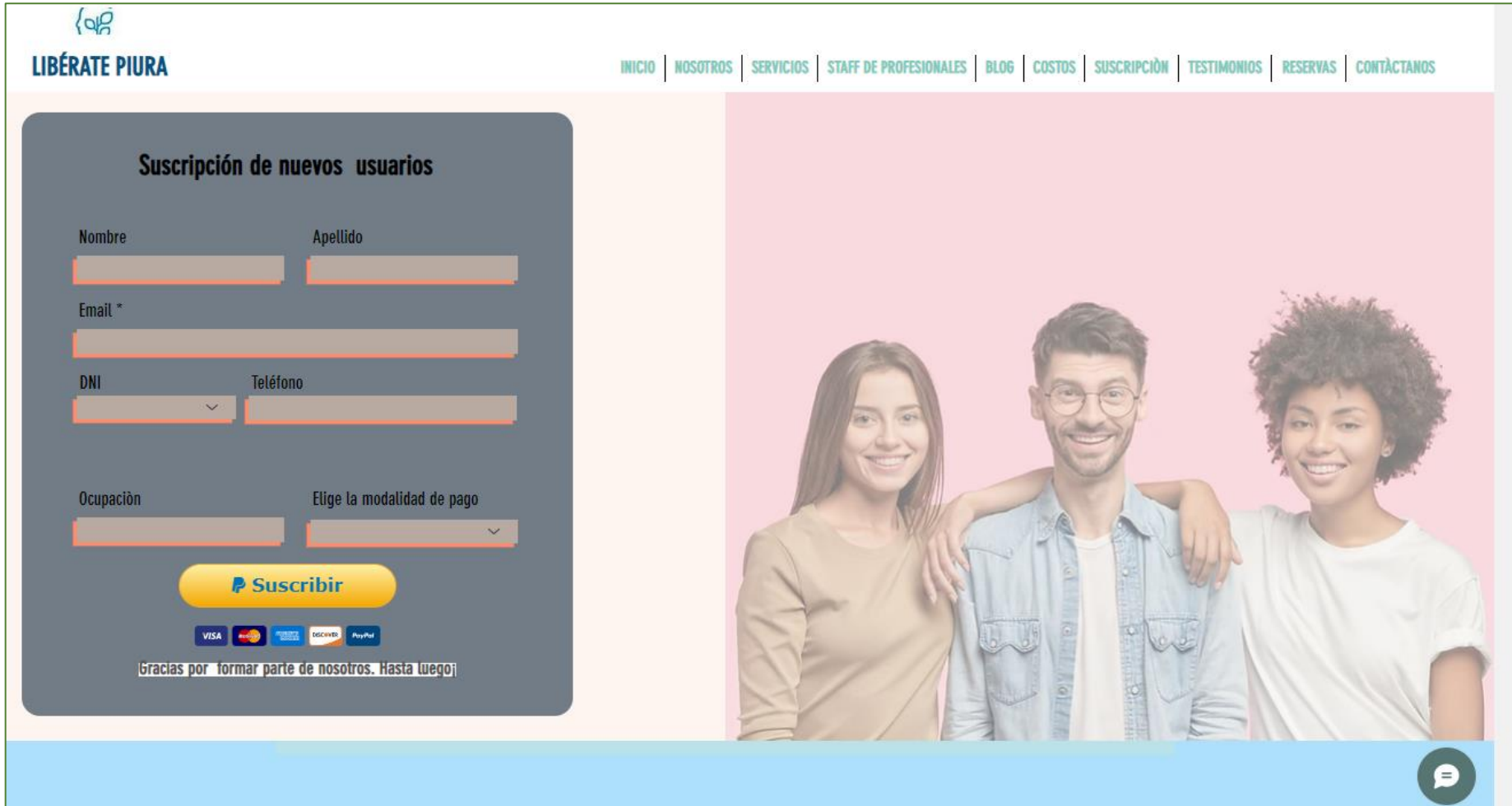


Figura 31

*Testimonios de usuarios*

The image shows a screenshot of a website's testimonial section. At the top left, there is a logo and the text 'ATE PIURA'. A navigation menu at the top right includes links for 'INICIO', 'NOSOTROS', 'SERVICIOS', 'STAFF DE PROFESIONALES', 'BLOG', 'COSTOS', 'SUSCRIPCIÓN', 'TESTIMONIOS', 'RESERVAS', and 'CONTACTANOS'. The main heading is 'COMENTARIOS DE NUESTROS CLIENTES'. Below this, there are two testimonial cards. The first card has a light blue background with white text and a name 'Rosario García, 30 años'. The second card has a pink background with white text and a name 'Beatriz Medina, 23 años'. At the bottom center, there is a white box with a blue 'Write a comment' button. In the bottom right corner, there is a dark green circular chat icon with a white speech bubble. At the very bottom center, there is a 'POWER' logo.

ATE PIURA

INICIO | NOSOTROS | SERVICIOS | STAFF DE PROFESIONALES | BLOG | COSTOS | SUSCRIPCIÓN | TESTIMONIOS | RESERVAS | CONTACTANOS

## COMENTARIOS DE NUESTROS CLIENTES

"Me siento muy feliz y agradecida con "Libérate Piura", cuentan con profesionales altamente calificados con excelente actitud para escuchar y aconsejar."

Rosario García.  
30 años

"Mi psicologa es una persona confiable,alegre y tiene una energia muy linda.Me ha hecho sentir muy comoda para ser la primera vez que tome terapia.estoy muy contanta con los resultados hasta el momento."

Beatriz Medina.  
23 años

Write a comment

POWER



Figura 32

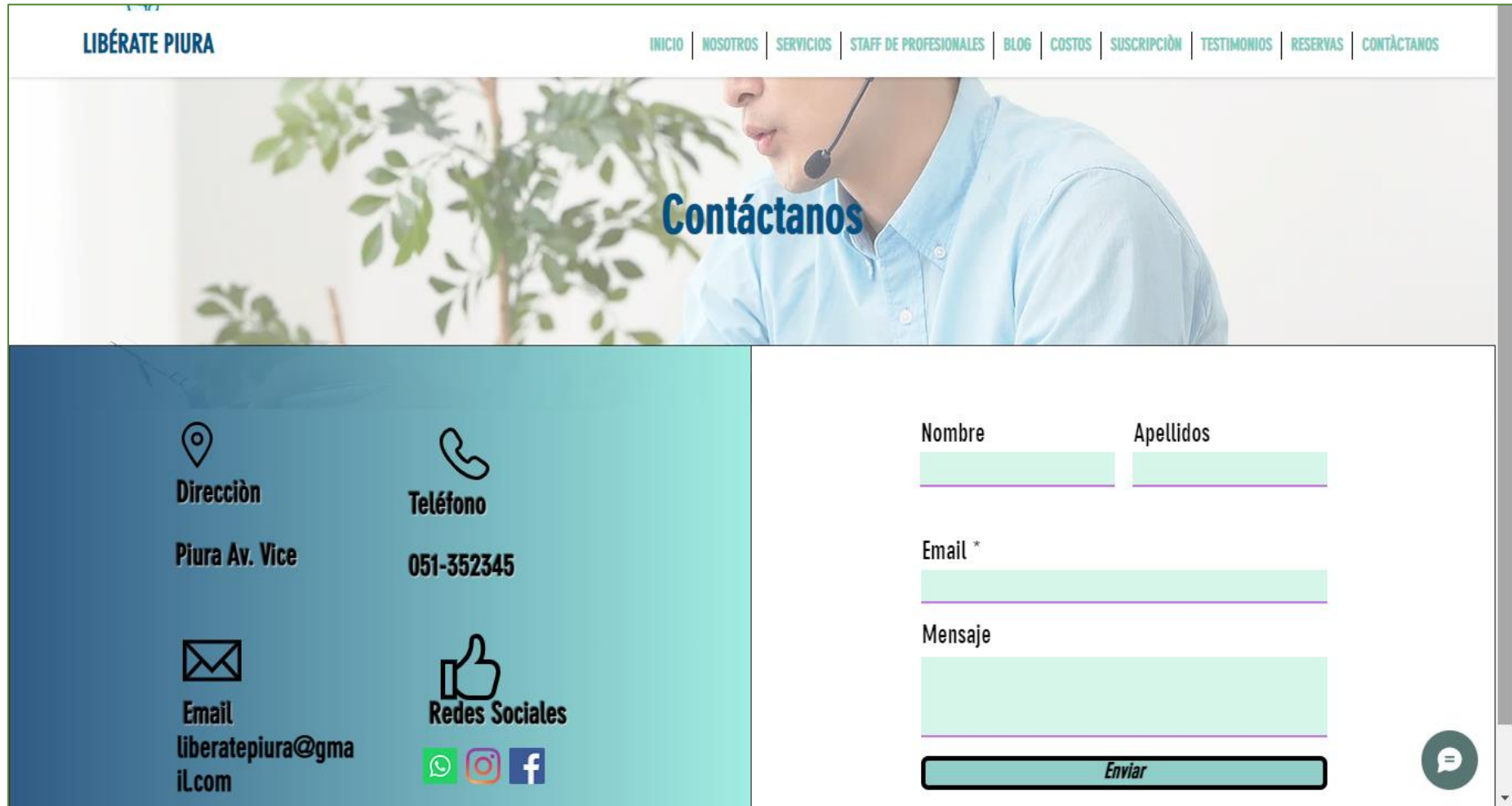
Reservas en “Libérate”

The screenshot shows the 'Realiza tu reserva' (Make your reservation) page on the 'LIBÉRATE PIURA' website. The page features a teal background and a white central content area. At the top left is the logo and name 'LIBÉRATE PIURA'. A navigation menu at the top right includes links for 'INICIO', 'NOSOTROS', 'SERVICIOS', 'STAFF DE PROFESIONALES', 'BLOG', 'COSTOS', 'SUSCRIPCIÓN', 'TESTIMONIOS', 'RESERVAS', and 'CONTÁCTANOS'. The main heading is 'Realiza tu reserva'. Below this, there are three service cards, each with a small image, a title, duration, price range, and a 'Reservar ahora' button.

Service	Duration	Price Range	Action
Terapias Individuales	45 min	Desde S/.80 a S/.100	Reservar ahora
Orientación y consejería personalizada	15 min		Reservar ahora
Talleres de yoga y otras actividades			Reservar ahora

Figura 33

Medios de contacto en “Libérate”



## ***Precio***

El precio que tendrá la plataforma será en base a la encuesta, donde logramos ver que la mayoría de las personas pagaría por una suscripción entre 20 a 24 soles.

A continuación, vamos a presentar los distintos precios por asesoría:

**Tabla 22**

*Precio de venta al usuario*

<b>DATO</b>	<b>PRECIO</b>	<b>Valor de Venta</b>
Suscripción	S/. 22.00	S/. 18.64

**Políticas.** “LIBERATE” obtendrá diversas políticas debido a su precio, determinaremos el precio a base de las personas y en un punto de venta en las cuales una de las estrategias de ventas es Promociones de los descuentos, también Realizar descuentos por asesoría y Obsequios brindados por el tiempo que lleva el usuario.

## ***Estrategias de precio***

**Discriminación de precios.** Una de las estrategias utilizadas en discriminación de precios, tendremos que saber cuentas personas vamos a atender diariamente.

**Descremado rápido.** Contamos con una estrategia de descremado rápido, es por ello que ingresaremos con precios altos dado a eso se realizara mucha publicidad en redes sociales.

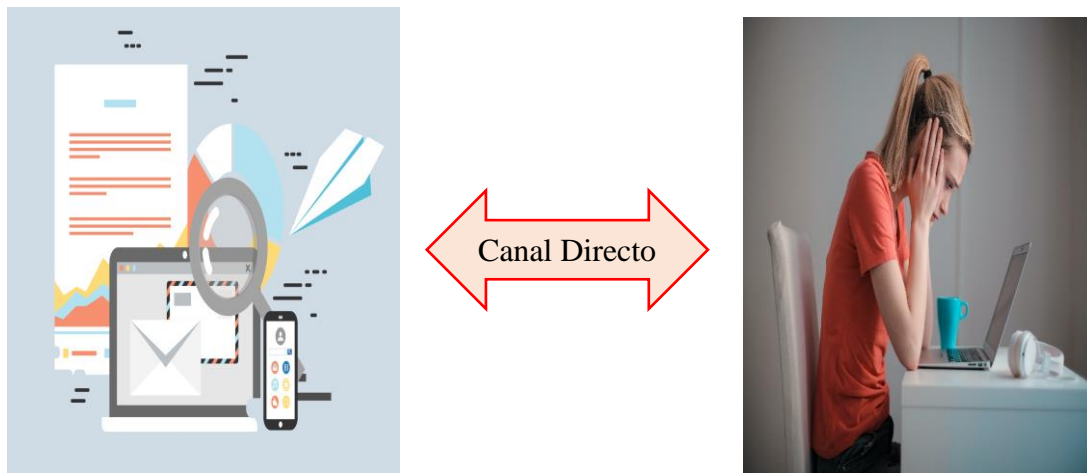


## *Plaza*

“LIBERATE” tendrá un canal directo para saber llegar al cliente, se va contar por medio de una página WEB donde se va a realizar asesorías.

### **Figura 34**

#### *Canal de Distribución Directo*



**Estrategia de Merchandising.** En esta estrategia brindaremos distintos obsequios para familiarizar a las personas y así hacernos más conocidos, 2 asesorías completamente gratis, Video reacciones en línea. Suscripciones gratis por 1 mes.

**Tipo distribución.** Utilizaremos la distribución exclusiva ya que las personas que requieran acceder a nuestro servicio solo podrán realizarlo a través de logrando ingresar a nuestra plataforma. Es así que de u otra manera no existe.

## Promoción

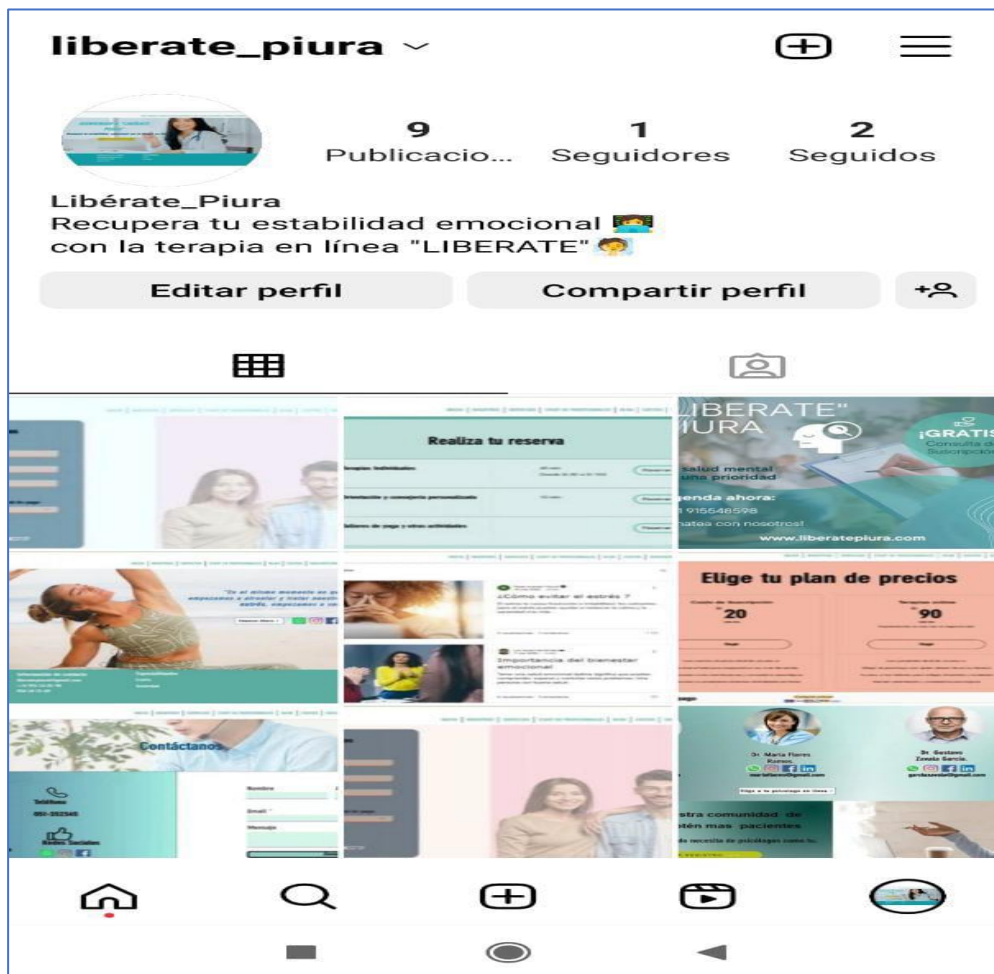
El objetivo de crear promociones es para tener reconocimiento de marca, por ello contaremos con diferentes plataformas virtuales que nos ayuden a generar contenido y captación de nuevos usuarios.

También contaremos con las promociones por fechas importantes, como entregar entradas a cine gratis solo vale por dos personas, una asesoría gratis o entregar algún obsequio digitalizado con nuestra marca.

**Publicidad.** Página en Instagram:

**Figura 35**

*Página de Instagram de "Libérate"*



**Página en Facebook:**

**Figura 36**

*Página en Facebook de "Libérate"*

LIBÉRATE PIURA

INICIO | INDICES | SERVICIOS | STAFF DE PROFESIONALES | BLOG | COSTOS | DESCRIPCIÓN | TESTIMONIOS | RESERVAS | CONTACTAMOS

*"En el mismo momento en que decidimos y empezamos a afrontar y tratar nuestro problema de estrés, empezamos a sentirnos mejor"*

Empezar Ahora > WhatsApp Instagram Facebook

BIENVENIDO A "LIBÉRATE PIURA"

recupera tu estabilidad emocional con la terapia en línea

Recupera tu estabilidad emocional con la terapia en línea "LIBÉRATE"

**Liberate Piura**

Recupera tu estabilidad emocional con la terapia en línea "LIBÉRATE"

+ Agregar a historia Editar perfil ...

**Promoción de ventas.** Es la acción en la que una persona toma en cuenta para así poder realizar una actividad que se llevara a cabo, con la finalidad de poder llegar a nuestros usuarios. Recompensamos la fidelización de los clientes eso consiste en que el usuario que nos asesore con un familiar o amigo tendrá un descuento del 15% en su siguiente mes.

**Figura 37**

*Promociones de "Libérate"*

**"LIBÉRATE"  
PIURA**

**TU SALUD  
NOS IMPORTA**

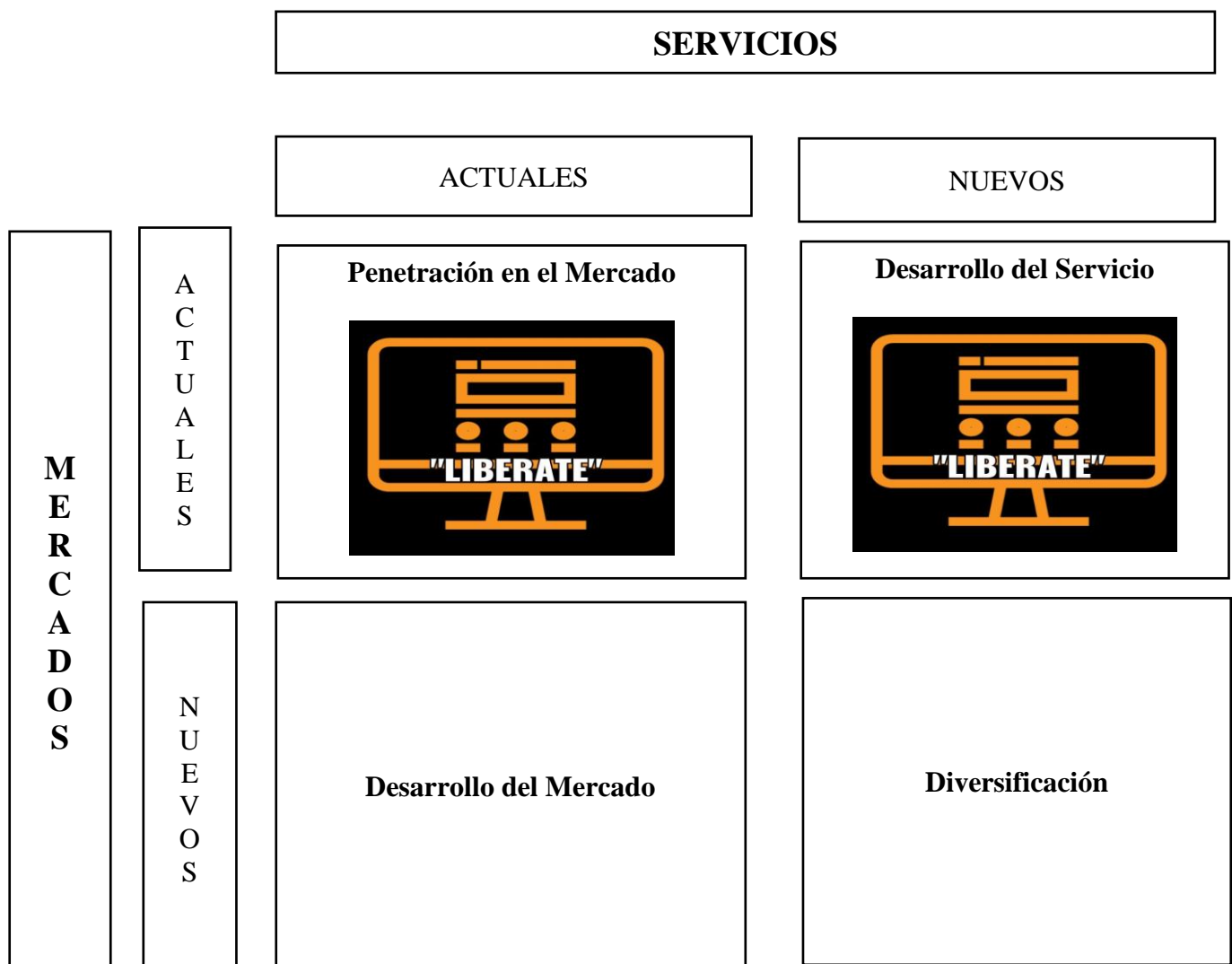
**SI INVITAS A UN  
AMIGO A  
SUSCRIBIRSE A  
LA  
PLATAFORMA,  
OBTEN UN 15%  
DE DESCUENTO  
EN TU  
SIGUIENTE MES**

The graphic features a blue background with white text and a white circle containing a smiling female doctor in a white lab coat with a stethoscope. A white heart with a blue ECG line is positioned in the bottom left corner. The text 'LIBÉRATE PIURA' is prominently displayed at the top left, and 'TU SALUD NOS IMPORTA' is inside a white circle at the top right. The promotional offer details are listed in the middle left, and a row of blue dots is at the bottom right.

## Formulación estratégica ANSOFF

El realizar esta matriz tiene como objetivo definir estrategias ligadas en el crecimiento de toda empresa, sean estrategias a corto o largo plazo teniendo en cuenta el crecimiento constante o innovación. “LIBERATE” estará apropiada en la estrategia de penetración del mercado y el desarrollo del servicio; en un primer cuadrante desarrollaremos mayor publicidad, marketing para poder atraer a más clientes.

Como segunda estrategia “La penetración de mercado”, aquí vamos a adquirir implementar nuevas presentaciones que sean al agrado del público.



## Proyección de ventas

Se muestran las ventas en unidades (suscripciones) del primer año, teniendo un total de ventas en soles de S/ 196,707 soles.

**Tabla 23**

*Ventas del primer año*

INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Suscripción	521	563	608	663	723	788	851	928	1012	1113	1224	1359	<b>10353</b>
<b>TOTAL</b>	<b>521</b>	<b>563</b>	<b>608</b>	<b>663</b>	<b>723</b>	<b>788</b>	<b>851</b>	<b>928</b>	<b>1012</b>	<b>1113</b>	<b>1224</b>	<b>1359</b>	<b>10353</b>

**Tabla 24**

*Ventas en soles del primer año*

SERVICIOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Suscripción	S/. 9,899	S/. 10,697	S/. 11,552	S/. 12,597	S/. 13,737	S/. 14,972	S/. 16,169	S/. 17,632	S/. 19,228	S/. 21,147	S/. 23,256	S/. 25,821	<b>S/. 196,707</b>
<b>TOTAL INGRESO POR MES</b>	<b>S/. 9,899</b>	<b>S/. 10,697</b>	<b>S/. 11,552</b>	<b>S/. 12,597</b>	<b>S/. 13,737</b>	<b>S/. 14,972</b>	<b>S/. 16,169</b>	<b>S/. 17,632</b>	<b>S/. 19,228</b>	<b>S/. 21,147</b>	<b>S/. 23,256</b>	<b>S/. 25,821</b>	<b>S/. 196,707</b>

**Tabla 25**

*Precio de suscripción*

DATO	PRECIO
Suscripción	S/. 19.00

## Capítulo VI

### Plan Técnico

#### Localización de la empresa (matriz de localización)

Para poder definir el lugar ideal donde la empresa realizara la gestión interna de las operaciones, se analizarán diferentes aspectos técnicos.

Se muestra a continuación la matriz de localización donde comparamos tres posibles lugares y podemos observar que la ubicación A, sería la ideal ya que se obtuvo un puntaje mayor que el resto.

**Tabla 26**

*Localización de la empresa*

		Piura AV. Vice		Av. Sanche cerro		Castilla-Piura	
Indicador	Peso	Valor	Ponderado	Valor	Ponderado	Valor	Ponderado
Seguridad	0.30	4	1.20	3	0.90	3	0.90
Alquiler	0.15	3	0.45	3	0.45	2	0.30
Zona	0.15	4	0.60	4	0.60	4	0.60
Tráfico peatonal	0.20	4	0.80	4	0.80	3	0.80
Metraje	0.20	3	0.60	3	0.60	2	0.40
<b>TOTAL</b>	1		<b>3.65</b>		335		3.00



### Tamaño del negocio (capacidad instalada) (Layout)

Plataforma web “LIBERATE” contara con una oficina para que el personal trabaje adecuadamente así podrán visitarnos nuestros clientes a inscribirse a la plataforma web

Se presenta el modelo de la oficina de 8m2 de frontis por 15m parte lateral.

**Figura 38**

*Layout de oficina*



### Necesidades (maquinarias y equipos, mano de obra)

La compra de equipos tiene un costo total de s/ 10,640soles

**Tabla 27**

*Inversión en equipos*

Equipos	S/. 10,640		
Laptops	3	S/. 2,500	S/. 7,500
Impresora	2	S/. 500	S/. 1,000
Teléfono	2	S/. 150	S/. 300
Aire Acondicionado	1	S/. 1,400	S/. 1,400
Equipo de sonido	1	S/. 440	S/. 440



Los Muebles y enseres tienen un costo de s/ 3,180 soles

**Tabla 28**

*Inversión en muebles y enseres*

<b>Muebles y Enseres</b>	<b>S/. 3,180</b>		
Sillas de oficina	5	S/. 180	S/. 900
Escritorio	3	S/. 450	S/. 1,350
Archiveros	3	S/. 80	S/. 240
estantes	1	S/. 90	S/. 90
Iluminación	1	S/. 100	S/. 100
Otros	1	S/. 500	S/. 500
<b>Otros enseres</b>	<b>S/. 320</b>		
Extintores	1	S/. 140	S/. 140
Luces de emergencia	2	S/. 50	S/. 100
Botiquín	1	S/. 80	S/. 80

**MANO DE OBRA:**

Según el régimen Mype, en la planilla se considera el pago de SIS y Vacaciones, por lo cual el sueldo mensual es de S/ 9,033.33 soles y anual un sueldo de s/ 108,400 soles

**Tabla 29**

*Planilla de la empresa*

<b>N°</b>	<b>CARGOS</b>	<b>SUELDO BASE</b>	<b>SIS</b>	<b>SUB TOTAL</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>SUB TOTAL</b>	<b>SUELDO ANUAL</b>
1	Administrador	S/2,500.00	S/15.00	S/2,515.00	S/104.17	S/2,619.17	S/31,430.00
1	Operaciones	S/2,000.00	S/15.00	S/2,015.00	S/83.33	S/2,098.33	S/25,180.00
1	Gestor de plataforma web	S/1,500.00	S/15.00	S/1,515.00	S/62.50	S/1,577.50	S/18,930.00
1	Atención al cliente	S/1,100.00	S/15.00	S/1,115.00	S/45.83	S/1,160.83	S/13,930.00
1	Community Manager	S/1,500.00	S/15.00	S/1,515.00	S/62.50	S/1,577.50	S/18,930.00
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>S/8,600.00</b>		<b>S/8,675.00</b>		<b>S/9,033.33</b>	<b>S/108,400.00</b>

## **Costos (directos e indirectos)**

### ***Costos Directos:***

**Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma:** Incluye los costos asociados con el desarrollo inicial de la plataforma web, así como los gastos continuos de mantenimiento, actualizaciones y mejoras técnicas.

**Infraestructura Tecnológica:** Comprende los costos relacionados con la adquisición y el mantenimiento de servidores, alojamiento web, seguridad y otros elementos de infraestructura necesarios para garantizar el funcionamiento adecuado de la plataforma.

**Marketing y Publicidad:** Involucra los costos asociados con la promoción y publicidad de la plataforma para atraer a los usuarios y generar demanda. Esto puede incluir estrategias de marketing digital, campañas publicitarias en línea y offline, así como la contratación de especialistas en marketing.

**Soporte y Atención al Cliente:** Implica los costos relacionados con el personal y los recursos necesarios para brindar soporte técnico y atención al cliente a los usuarios de la plataforma. Esto puede incluir la contratación de personal de atención al cliente, capacitación, herramientas de gestión de tickets y sistemas de comunicación.

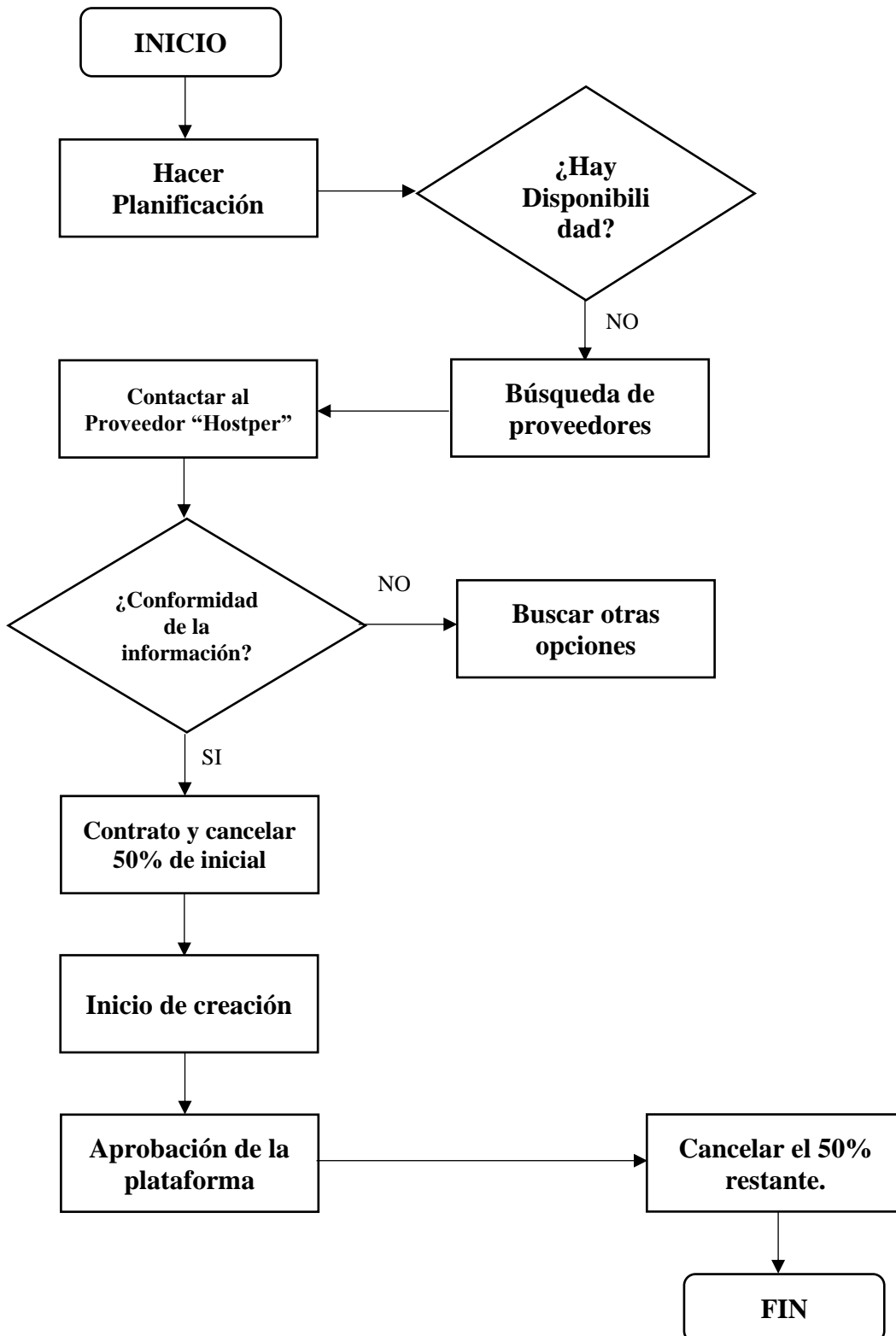
### ***Costos Indirectos:***

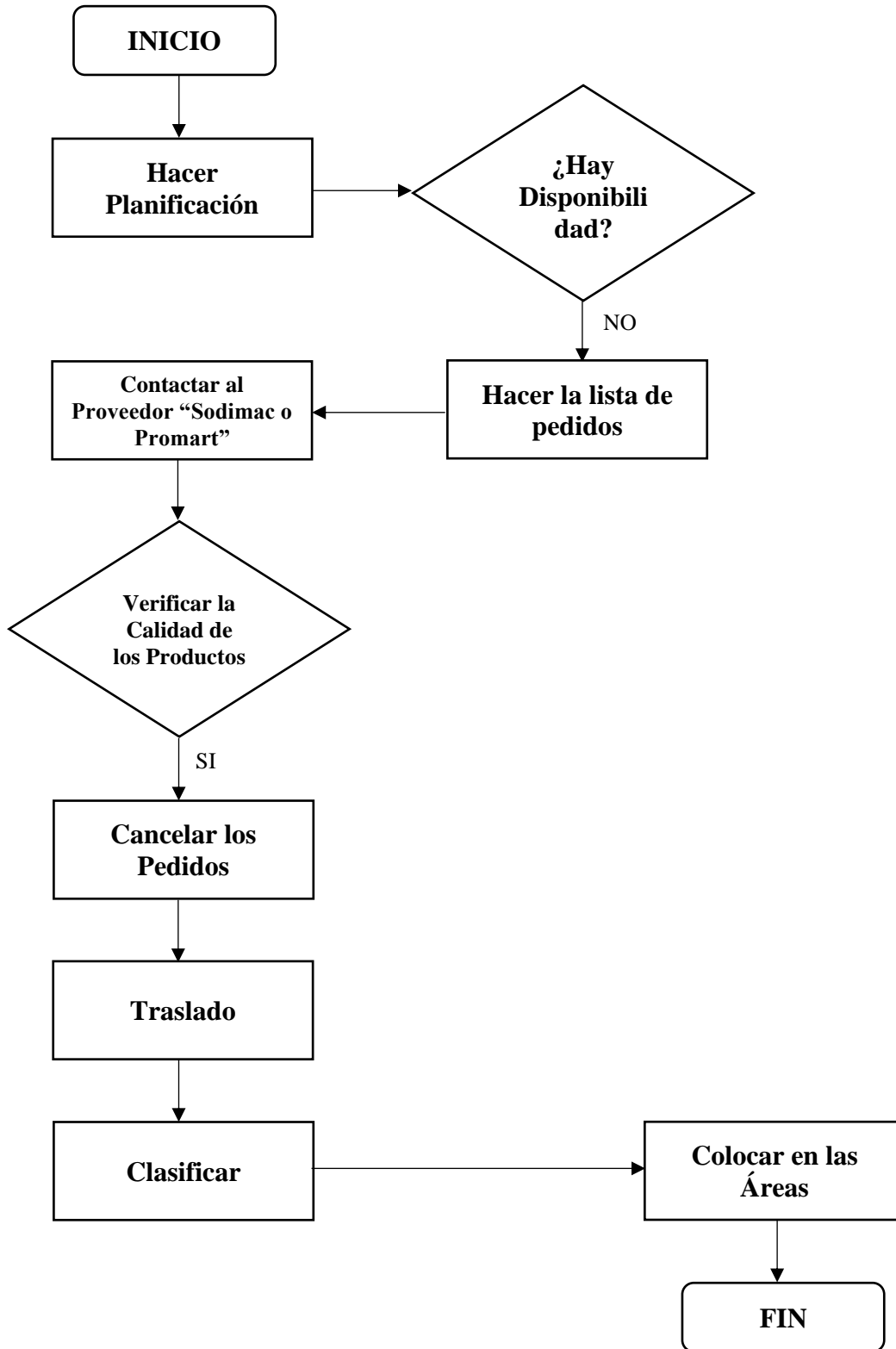
**Licencias y Certificaciones:** Incluye los costos asociados con la obtención de las licencias y certificaciones necesarias para operar legalmente como una plataforma de servicios de salud mental. Esto puede variar según las regulaciones y requisitos específicos de cada país o región.

**Seguridad y Privacidad:** Implica los costos relacionados con la implementación de medidas de seguridad y privacidad para proteger la información confidencial de los usuarios, como datos médicos y de salud mental. Esto puede incluir la contratación de expertos en ciberseguridad, auditorías de seguridad y herramientas de encriptación.

**Cumplimiento Legal y Regulatorio:** Comprende los costos asociados con el cumplimiento de las leyes y regulaciones relacionadas con la prestación de servicios de salud mental en línea. Esto puede incluir auditorías legales, consultoría legal y la contratación de profesionales especializados en cumplimiento normativo.

**Capacitación y Supervisión de Profesionales:** Involucra los costos asociados con la capacitación y supervisión de los psicólogos y psiquiatras que brindan servicios a través de la plataforma. Esto puede incluir programas de formación continua, supervisión clínica y herramientas de evaluación de la calidad.

**Proceso de producción u operación (diagrama de flujo)****Figura 39***Proceso de producción*

**Figura 40***Flujograma de contacto con proveedor*

### **Certificaciones necesarias**

“Libérate” al ser una empresa enfocada en la creación de una plataforma web en línea, deberá de tener certificaciones para poder iniciar operaciones, entre los principales están los siguientes:

Certificado de validación de dominio, sirve para proteger la página web.

Certificado de validación de organización, para la validación de la plataforma, también este certificado permite demostrar la identidad de la empresa ante los usuarios.

Certificado digital SSL, para acreditar la legalidad de la plataforma.

### **Impacto en el medio ambiente**

“Libérate” siendo un servicio por medio de la web, realizara diferentes acciones con la finalidad de contribuir al cuidado del medio ambiente, en nuestra página habrán recordativos o notificaciones referente al cuidado del planeta, e reciclaje, entre diferentes aspectos ligados al factor ecológico.

## **Capítulo VII**

### **Plan organizacional, de personal y legal**

#### **Constitución de la empresa (proceso, trámites, permisos y costos)**

La empresa denominada “Libérate S.A.C.”, está asociada como una sociedad anónima cerrada, en diferencia que los aportes de los socios son en partes iguales o mayores del uno al otro, sean de distinto acuerdo entre ambas partes, las socias que conforman la empresa son las que están constituyendo en esta empresa:

Chávez Rivas, Marcia Verónica, Cruz Sullón, Jennyfer

Para realizar el acto constitutivo se tendrán en cuenta ciertos aspectos claves en ser una empresa formal ante la sociedad, por ello algunos entes nos indican los procesos para la constitución, los cuales se presentan a continuación.

#### ***Búsqueda del nombre:***

El primer paso para la interpretación del nombre que tendrá la empresa, la Sunarp realizará una búsqueda con la finalidad de que no exista un nombre idéntico al de “Libérate”, en caso no haya tal nombre inscrito se procederá a pagar un derecho por la reservación del nombre para la plataforma web.

#### ***Elevación de la minuta:***

Después de realizar dicha búsqueda y reserva del nombre “Libérate”, se procederá a elaborar la minuta de constitución, en dicho proceso, ambas socias dan conformidad y tendrán que manifestar su acto como constitución de la empresa.

***Aporte de capital:***

“Libérate” está conformada como una Sociedad anónima cerrada, los aportes de capital podrán repartirse en partes iguales o en diferentes porcentajes, no solo ello, también las socias podrán definir si es aporte se realizará en bienes dinerarios o no dinerarios.

***Escritura Pública:***

Posteriormente de realizar los procedimientos anteriores como, reserva, minuta y aporte de capital, el siguiente punto es elevar la escritura pública, encargado por el notario quien tendrá como compromiso observar que todos los documentos sean legales y estén firmados por los socios correspondientes.

***Inscripción de empresa.***

La siguiente parte para constituir la empresa, es ir a Registros Públicos (SUNARP), es aquí donde los socios presentan los documentos solicitados para el registro empresarial ante la sociedad.

***RUC:***

Se efectúa el registro único de cooperador, definiendo el tipo de empresa y la actividad obtenida.

***Pasos para Licencia:***

En la ciudad de Piura se requiere trámites en la municipalidad para obtener una licencia comercial.



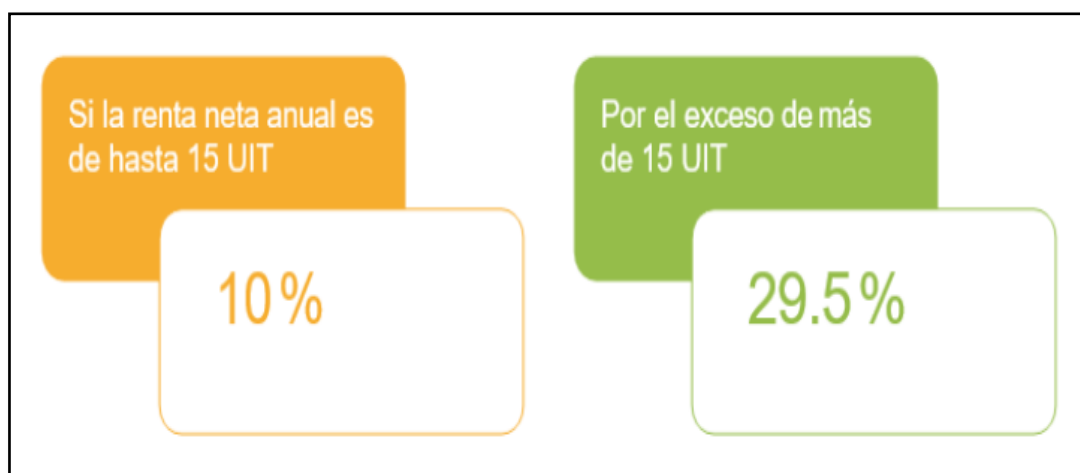
### Obligaciones (tributarias y laborales)

Al ser una empresa nueva que recién ingresa al mercado, lo esencial es acceder a un régimen que nos pueda brindar en diversos beneficios, es por ello que el régimen adecuado para la propuesta es el Mype Tributario. Realizar el pago de 10% como impuesto o del 29.5%, en caso la utilidad antes de impuesto sea menor o mayor que 15 unidades impositivas (UIT).

Al ser una empresa de servicios, de igual manera realizar la entrega de comprobantes de pago, Tener los libros legales actualizados.

#### Figura 41

*Lineamientos de impuesto a la renta*



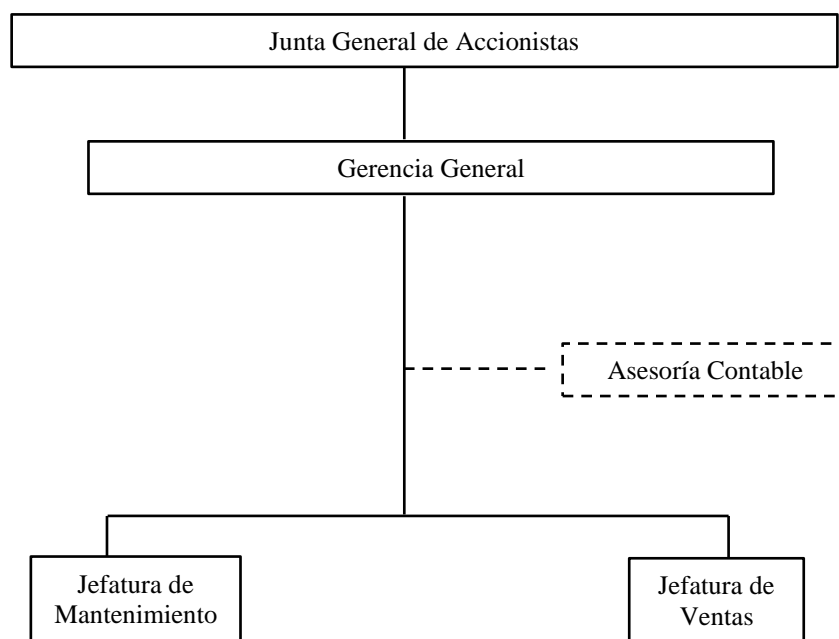
Para los colaboradores pertenecientes a “Libérate S.A.C.”, tendremos las siguientes obligaciones como, 8 horas de trabajo, Pago de Vacaciones, Pago de SIS, Permisos, Refrigerio.

## Estructura organizacional

Representaremos la estructura empresarial, teniendo como órgano direccional a la junta general de accionistas, donde estarán las dos socias que dieron conformidad para la realización de la empresa ante la sociedad, como órgano de dirección el cual es el gerente general quien será el mayor encargado de cumplir con los objetivos empresariales.

**Figura 42**

*Organigrama empresarial "Libérate"*



## Descripción de funciones

Al ser una empresa de servicios, no tendremos mucho personal, contando solo con 4 trabajadores.

### *Gerente:*

Persona que se encargará de cumplir los objetivos trazados en un periodo determinado, entre las funciones a realizar están las siguientes:

***Funciones:***

Planificar las actividades, Organizar el horario de trabajo, Rendir cuentas, Verificar los ingresos y egresos, Dirigir, Controlar el presupuesto, Monitorear el desempeño.

***Community Manager:***

Persona encargada de controlar las plataformas digitales de la empresa, entre las funciones están:

***Funciones:***

Responder a la comunidad online, Realizar promociones de marketing, Estar en constante comunicación con la gerencia, Gestionar la imagen de marca, Conversar activamente con los usuarios.

***Atención al cliente:***

Contaremos con dos Call center, encargadas de brindar información a los usuarios externos.

***Funciones:***

Brindar un servicio personalizado, Absolver las dudas de los clientes, Brindar información detallada y precisa, Retener a clientes, Identificar oportunidades de venta.

## Capítulo VIII

### Plan económico – Financiero

#### Inversiones (estructura)

Para emplear las operaciones, se tendrá que tener una inversión de S/ 50,535 soles, la cual estará financiada por el aporte de las socias y mediante un préstamo bancario.

**Tabla 30**

#### *Inversión del Proyecto*

ESTRUCTURA DE INVERSIONES		
RUBROS	MONTO	PORCENTAJE
Activos Fijos Tangibles	S/14,140	27.98%
Activos Fijos Intangibles	S/23,585	46.67%
Capital de Trabajo	S/12,810	25.35%
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>S/50,535</b>	<b>100%</b>

#### *Inversión Tangible*

Para la implementación del local, se necesitará un total de 14,140 soles.

**Tabla 31**

#### *Inversión Tangible*

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
<b>Equipos</b>			<b>S/. 10,640</b>
Laptops	3	S/. 2,500	S/. 7,500
Impresora	2	S/. 500	S/. 1,000
Teléfono	2	S/. 150	S/. 300
Aire Acondicionado	1	S/. 1,400	S/. 1,400
Equipo de sonido	1	S/. 440	S/. 440
<b>Muebles y Enseres</b>			<b>S/. 3,180</b>
Sillas de oficina	5	S/. 180	S/. 900
Escritorio	3	S/. 450	S/. 1,350
Archiveros	3	S/. 80	S/. 240
estantes	1	S/. 90	S/. 90
Iluminación	1	S/. 100	S/. 100
Otros	1	S/. 500	S/. 500
<b>Otros enseres</b>			<b>S/. 320</b>
Extintores	1	S/. 140	S/. 140
Luces de emergencia	2	S/. 50	S/. 100
Botiquín	1	S/. 80	S/. 80
<b>TOTAL</b>			<b>S/. 14,140</b>

### ***Inversión Intangible***

La inversión intangible, haciendo referencia a los gastos de constitución, remodelación de local y el gasto referido a la creación de la plataforma web, es de S/ 23,585.

**Inversión en Constitución de la Empresa:** Con una inversión de S/ 3,785 soles.

**Tabla 32**

*Inversión en constitución de empresa*

<b>CONSTITUCIÓN DE EMPRESA</b>	
<b>ACTIVO FIJO INTANGIBLE</b>	<b>Monto</b>
Estudio del Proyecto	S/. 2,000
Búsqueda de nombre	S/. 5
Reserva del nombre	S/. 30
Minuta	S/. 400
Certificado de defensa civil	S/. 300
Licencia Municipal	S/. 300
Licencia del Letrero	S/. 300
Registro de Marca	S/. 450
<b>Total</b>	<b>S/. 3,785</b>

**Inversión en Creación de la Página Web:** Con una inversión de S/ 15,800 soles.

**Tabla 33**

*Creación de la plataforma web*

<b>CREACIÓN DE PÁGINA WEB</b>	
<b>ACTIVO FIJO INTANGIBLE</b>	<b>Monto</b>
Capacitaciones	S/. 1,800
Creación Página Web	S/. 12,000
Dominio y Hosting	S/. 2,000
<b>Total</b>	<b>S/. 15,800</b>

**Inversión en Remodelación:** Con una inversión de S/ 4,000 soles.

**Tabla 34**

*Inversión en remodelación*

<b>ACTIVO FIJO INTANGIBLE</b>	<b>Monto</b>
Pintado del establecimiento	S/. 1,800
Diseño del establecimiento	S/. 1,200
Implementación	S/. 1,000
<b>Total</b>	<b>S/. 4,000</b>

**Inversión Total de Intangibles:** Con una inversión de S/ 23,585 soles.

**Tabla 35**

*Inversión total de intangibles*

<b>INVERSIÓN INTANGIBLE</b>	<b>S/</b>
CONSTITUCIÓN DE EMPRESA	S/. 3,785
CREACIÓN DE PÁGINA WEB	S/. 15,800
IMPLEMENTACIÓN Y REMODELACIÓN	S/. 4,000
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 23,585</b>

*Capital de Trabajo*

El capital de trabajo viene a ser el monto de dinero que la empresa necesita para poder operar el primer mes, vendría a ser un respaldo, el monto es de S/ 12,810 soles.

**Tabla 36**

*Capital de trabajo*

<b>CAPITAL DE TRABAJO POR 1 MES</b>	
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>ENERO</b>
<b>Costos Directos</b>	
Mantenimiento de la Plataforma	S/. 1,200
Hosting	S/. 7
Operaciones	S/. 2,098
Gestor de plataforma web	S/. 1,578
<b>Total G. de Producción</b>	<b>S/. 4,883</b>

Administrador	S/2,619
Contador	S/500
Alquiler	S/1,100
Materiales de escritorio	S/80
Servicios básicos	S/200
Artículos de limpieza	S/40
Otros	S/150
Atención al cliente	S/1,161
Community Manager	S/1,578
Publicidad	S/500
<b>Total G. Indirectos</b>	<b>S/. 7,928</b>
<b>Total Capital de Trabajo</b>	<b>S/. 12,810</b>

## Ingresos y egresos

### *Ingresos Proyectados*

Los ingresos de la empresa en un lapso de 5 años se muestran en la siguiente tabla, considerando una tasa de crecimiento de 1.6% y 2%.

**Tabla 37**

### *Ingresos proyectados*

CONCEPTO/AÑOS	1	2	3	4	5
Ventas	S/. 196,707	S/. 199,854	S/. 203,052	S/. 207,113	S/. 211,255
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>S/. 196,707</b>	<b>S/. 199,854</b>	<b>S/. 203,052</b>	<b>S/. 207,113</b>	<b>S/. 211,255</b>











## Deuda (cuadro de amortización)

Se muestra de igual manera el método francés de deuda, teniendo un préstamo de S/ 30,000 soles, por un lapso de 3 años a la entidad financiera Caja Piura, se presenta los datos necesarios para la adquisición del préstamo.

### Figura 43

#### Datos para el préstamo



- ▼ Créditos Empresariales
- ▼ Créditos De Consumo
- ▼ Créditos Hipotecarios
- ▼ Campañas - Sorteos
- Resumen de beneficios, riesgos y condiciones de los productos de créditos.
- ▼ **Simulador De Créditos**
- Lineamientos para el tratamiento de clientes con dificultades temporales para el pago de créditos en el marco de una declaratoria de estado de emergencia.

Inicio > Créditos > Simulador De Créditos

## SIMULADOR DE CRÉDITOS

Resultado de la simulación de créditos

Tipo de crédito:	<input type="text" value="Pyme"/>
Moneda:	<input type="text" value="S/ (Sol)"/>
Monto desembolso:	<input type="text" value="S/ 30000"/>
Número de cuotas:	<input type="text" value="36"/>
Frecuencia de pagos (días):	<input type="text" value="31"/>
Tasa de interés efectiva:	<input type="text" value="28.13% anual (360 días)"/>
Tasa de costo efectivo:	<input type="text" value="28.13% anual (360 días)"/>
Fecha de desembolso:	<input type="text" value="22/12/2023"/>
Seguro Desgravamen:	<input type="text" value="-- Sin Seguro --"/>
Fecha de Nacimiento:	<input type="text"/>
Monto de cuota:	<b>S/ 1207.1</b>

Para mayor detalle haga click en "[Ver cronograma preliminar de pagos](#) "

[Puede solicitar su crédito, sólo haga clic aquí](#)

**Nota:** La tasa de interés puede ser mejorada, de acuerdo a mercado.

**Tabla 45***Cuadro de amortización*

		n=36		36
N°	SALDO			CUOTA
		AMORTIZACION	INTERES	
0	<b>20,000.00</b>		<b>28.13</b>	<b>ANUAL</b>
			2.09	<b>MENSUAL</b>
	19,622	378	417	<b>796</b>
	19,236	386	410	<b>796</b>
	18,841	394	401	<b>796</b>
	18,439	402	393	<b>796</b>
	18,028	411	385	<b>796</b>
	17,609	419	376	<b>796</b>
	17,181	428	368	<b>796</b>
	16,743	437	359	<b>796</b>
	16,297	446	349	<b>796</b>
	15,842	456	340	<b>796</b>
	15,377	465	331	<b>796</b>
	14,902	475	321	<b>796</b>
13	14,417	485	311	<b>796</b>
14	13,922	495	301	<b>796</b>
15	13,417	505	291	<b>796</b>
16	12,902	516	280	<b>796</b>
17	12,375	526	269	<b>796</b>
18	11,838	537	258	<b>796</b>
19	11,289	549	247	<b>796</b>
20	10,729	560	236	<b>796</b>
21	10,158	572	224	<b>796</b>
22	9,574	584	212	<b>796</b>
23	8,978	596	200	<b>796</b>
24	8,370	608	187	<b>796</b>
25	7,749	621	175	<b>796</b>
26	7,115	634	162	<b>796</b>
27	6,468	647	148	<b>796</b>
28	5,807	661	135	<b>796</b>
29	5,132	674	121	<b>796</b>
30	4,444	689	107	<b>796</b>
31	3,741	703	93	<b>796</b>
32	3,023	718	78	<b>796</b>
33	2,291	733	63	<b>796</b>
34	1,543	748	48	<b>796</b>
35	779	763	32	<b>796</b>
36	0	779	16	<b>796</b>
		<b>20,000</b>	8,644	28,644

### Flujo de caja (económico y financiero)

El flujo de caja permite a la empresa saber los flujos de dinero en tiempo real, este estado financiero es indispensable si es que se quiere hallar algunos indicadores de rentabilidad.

**Tabla 46**

*Flujo de caja proyectado*

CONCEPTO	ANUAL					
	0	1	2	3	4	5
Inversión Fija Tangible	S/. 14,140					
Inversión Fija Intangible	S/. 23,585					
Capital de Trabajo	S/. 12,810					
<b>TOTAL DE INVERSIONES</b>	<b>S/. 50,535</b>					
Proyección de Ingresos		S/. 196,707	S/. 199,854	S/. 203,052	S/. 207,113	S/. 211,255
Costo Variable		S/. 58,594	S/. 58,826	S/. 59,061	S/. 59,360	S/. 59,665
<b>Mc(margen de contribución)</b>		<b>S/. 138,113</b>	<b>S/. 141,029</b>	<b>S/. 143,991</b>	<b>S/. 147,753</b>	<b>S/. 151,590</b>
<b>(-) Gastos Operativos</b>						
Gastos de administración		S/. 56,270	S/. 56,270	S/. 56,270	S/. 56,270	S/. 56,270
gastos de ventas		S/. 38,860	S/. 38,860	S/. 38,860	S/. 38,860	S/. 38,860
Impuesto a la Renta (10%)		S/. 3,552	S/. 3,987	S/. 4,467	S/. 4,961	S/. 5,611
<b>Flujo de caja económico</b>	<b>-S/. 50,535</b>	<b>S/. 39,431</b>	<b>S/. 41,911</b>	<b>S/. 44,394</b>	<b>S/. 47,662</b>	<b>S/. 50,849</b>
Capital financiado(préstamo)	S/. 20,000					
Gastos financieros		S/. 4,450	S/. 3,016	S/. 1,178		
Amortización		S/. 5,098	S/. 6,532	S/. 8,370		
<b>Flujo de caja Financiero</b>	<b>-S/. 30,535</b>	<b>S/. 29,883</b>	<b>S/. 32,363</b>	<b>S/. 34,845</b>	<b>S/. 47,662</b>	<b>S/. 50,849</b>

## Evaluación económica y financiera (VAN y TIR)

**COK:**

**Tabla 47**

*Cok*

<b>DETERMINACIÓN DEL COSTO DE OPORTUNIDAD DEL CAPITAL (COK)</b>			
Inflación prom. Anual (se mantiene estable)	(f)	2.5%	lo primero que debe recuperar el inversionista es la inflación (para mantener los rendimientos reales)
Tasa de rendimiento del mercado prom. Anual		10%	rendimiento de la industria o sector
Tasa de Riesgo del Inversionista	(i)	15%	Es subjetivo, cada inversionista tiene diferente aversión al riesgo.
Entonces $i = 10\% + 15\% =$		25%	
<b>Costo de Oportunidad del Capital (COK)</b>		=	<b>28.13%</b>
<b>o Tasa Mínima Aceptable de Rendim. (TMAR)</b>			<b>f: inflación promedio i: premio al riesgo del sector o mercado + riesgo adicional considerado por el empresario</b>

**VANE Y VANF:**

Como se presenta el análisis financiero, se observa que tanto el VANE como el VANF son resultados mayores a cero, lo cual indican que el presente proyecto resulta viable para su ejecución.

**Tabla 48***VANE*

VALOR ACTUAL NETO ECONOMICO	
AÑOS	FLUJOS NETOS
0	-50535
1	39431
2	41911
3	44394
4	47662
5	50849
T.D.	28.13%
BNP	109826
<b>VAN</b>	<b>59290</b>

**Tabla 49***VANF*

VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO	
AÑOS	FLUJOS NETOS
0	-30535
1	29883
2	32363
3	34845
4	47662
5	50849
T.D.	28.13%
BNP	92018
<b>VAN</b>	<b>61482</b>



**TIRE Y TIRF:**

Como se presenta el análisis financiero, se observa que tanto la TIRE y TIRF, de igual manera ambos resultados son mayores que el COK (28.13%), lo cual hacen que el presente proyecto se reafirme como rentable.

**Tabla 50***TIRE*

TASA INTERNA DE RETORNO ECONOMICA	
AÑOS	FLUJOS NETOS
0	-50535
1	39431
2	41911
3	44394
4	47662
5	50849
TIR	79%

**Tabla 51***TIRF*

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA	
AÑOS	FLUJOS NETOS
0	-30535
1	29883
2	32363
3	34845
4	47662
5	50849
TIR	105%

*Estado de situación financiera de apertura:***Tabla 52***Estado De apertura*

ACTIVOS		PASIVOS	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Disponible	S/. 12,810	Deuda a corto plazo	S/. 5,098
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>S/. 12,810</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>S/. 5,098</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
Inmueble maquinaria y equipo	S/. 14,140	Deuda a Largo Plazo	S/. 14,902
Activos Intangibles	S/. 23,585		
		<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>S/. 14,902</b>
		<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>S/. 20,000</b>
		<b>PATRIMONIO</b>	
		Capital Social	S/. 30,535
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>S/. 37,725</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>S/. 30,535</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>S/. 50,535</b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>S/. 50,535</b>

*Estado de situación financiera proyectado:***Tabla 53***Estado proyectado*

ACTIVOS		PASIVOS	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Disponible	S/. 42,693	Deuda a Corto Plazo	S/. 6,532
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>S/. 42,693</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>S/. 6,532</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
Inmueble Maquinaria y Equipo	S/. 14,140	Deuda a Largo Plazo	S/. 8,370
Depreciación (-)	S/. 3,010		
Activos Intangibles	S/. 23,585		
		<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>S/. 8,370</b>
		<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>S/. 14,902</b>
		<b>PATRIMONIO</b>	
		Capital Social	S/. 30,535
		Utilidades Retenidas	S/. 31,971
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>S/. 34,715</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>S/. 62,506</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>S/. 77,408</b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>S/. 77,408</b>

**Estado de resultados proyectado:****Tabla 54***Estado de resultados proyectado*

<b>PARTIDAS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Ventas	S/. 196,707	S/. 199,854	S/. 203,052	S/. 207,113	S/. 211,255
(Costo de ventas)	S/. 58,594	S/. 58,826	S/. 59,061	S/. 59,360	S/. 59,665
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>S/. 138,113</b>	<b>S/. 141,029</b>	<b>S/. 143,991</b>	<b>S/. 147,753</b>	<b>S/. 151,590</b>
(Gastos Administrativos)	S/. 56,270	S/. 56,270	S/. 56,270	S/. 56,270	S/. 56,270
(Gastos de Ventas)	S/. 38,860	S/. 38,860	S/. 38,860	S/. 38,860	S/. 38,860
(depreciación)	S/. 3,010	S/. 3,010	S/. 3,010	S/. 3,010	S/. 350
<b>Utilidad de Operación</b>	<b>S/. 39,973</b>	<b>S/. 42,889</b>	<b>S/. 45,851</b>	<b>S/. 49,613</b>	<b>S/. 56,110</b>
(Gastos Financieros)	S/. 4,450	S/. 3,016	S/. 1,178		
<b>UAI</b>	<b>S/. 35,523</b>	<b>S/. 39,873</b>	<b>S/. 44,672</b>	<b>S/. 49,613</b>	<b>S/. 56,110</b>
Impuesto a la Renta (MYPE 10%)	S/. 3,552	S/. 3,987	S/. 4,467	S/. 4,961	S/. 5,611
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>S/. 31,971</b>	<b>S/. 35,885</b>	<b>S/. 40,205</b>	<b>S/. 44,652</b>	<b>S/. 50,499</b>

**Punto de equilibrio:**

Sobre el punto de equilibrio, se han utilizado los datos de los gastos administrativos y de ventas del mes, obteniendo un punto de equilibrio de 464 suscripciones al mes.

**Tabla 55***Gastos fijos*

GASTO ADMINISTRATIVO	4689.17
GASTO DE VENTAS	3238.33
<b>TOTAL DE GASTOS FIJOS AL MES</b>	<b>7927.50</b>

**Tabla 56***Punto de equilibrio*

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO MULTIPLE</b>							
SERVICIO	% Part.	CVU	P.V.U	P,V.U - C.V.U.	MC prom pond	P.E en servicios	P.E por servicio
Suscripciones	S/. 1.00	S/. 1.90	S/. 19.00	S/. 17.10	S/. 17.10	<b>464</b>	464
				Suma	<b>S/. 17.10</b>		

## **Conclusiones**

### **Conclusión 1**

La primera conclusión tiene como objetivo el tema de la salud mental, que es un problema que afecta a muchas personas en la sociedad, esta problemática puede traer consecuencias negativas en caso no se tomen las acciones necesarias, por tal razón es conveniente contar con diferentes mecanismos o soportes que ayuden a contrarrestar este fin, la creación de la plataforma web sin duda es una propuesta novedosa e interesante, al ser un servicio online, buscamos reducir los tiempos de espera, brindamos un servicio como intermediario entre un usuario y especialistas ligados al tema de la salud mental, con la finalidad de contribuir al cuidado de la persona.

### **Conclusión 2**

Se concluye que la propuesta de negocio planteada es del agrado del usuario, motivo de que, al realizar la investigación cuantitativa, se pudo notar que gran parte de personas tenía problemas ligados al estrés y ansiedad y por su parte mencionaron que accederían a utilizar la plataforma web para contrarrestar este problema.

### **Conclusión 3**

El estrés y ansiedad es un problema que afecta a muchas personas en la sociedad, esta problemática puede traer consecuencias negativas en caso no se tomen las acciones necesarias, por tal razón es conveniente contar con diferentes soportes que nos ayuden a contrarrestar este problema, la creación de la plataforma web sin duda es una propuesta interesante, al ser un servicio online.

**Conclusión 4**

Se concluye que el presente proyecto relacionado a la creación de una plataforma web es viable y rentable para su ejecución, puesto que se obtuvo un Valor Actual Neto Financiero de S/ 61,482 soles y una Tasa Interna de Retorno Financiera del 105%, datos que corroboran la viabilidad económica y financiera.

## **Recomendaciones**

### **Recomendación 1**

La primera recomendación es referente al servicio, como se sabe es una plataforma web que brinda un servicio en línea, brindamos diferentes opciones para mitigar el estrés y ansiedad, acompañado de citas médicas con un especialista, por tal motivo es preciso ofrecer una plataforma con contenido visual, protección de datos, actualizaciones, buscando ofrecer un servicio de calidad al usuario.

### **Recomendación 2**

La recomendación es que la plataforma web denominada “Libérate” cuente con profesionales reconocidos en el ámbito de la salud mental, con la finalidad de poder ofrecer un servicio de calidad y que a su vez genere beneficios a los usuarios, el objetivo principal es poder mitigar los problemas ligados al estrés o ansiedad.

### **Recomendación 3**

Se recomienda brindar diversidad de opciones para que el usuario pueda interactuar en la plataforma, a su vez podrá mantener un estilo de vida equilibrado, lo que buscamos es tener la tranquilidad plena para que el usuario pueda realizar sus actividades de la mejor manera.

### **Recomendación 4**

Se recomienda que la propuesta de la plataforma web se lleve a la realidad y se ponga en práctica, motivo de que al analizar los indicadores de rentabilidad se obtuvieron resultados positivos en el VAN y TIR, al igual que en las encuestas gran parte de usuarios manifestó su deseo de acceder al servicio.

## Referencias Bibliográficas

- Comex Perú (2022) Perspectivas económicas para el 2023. Recuperado de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/cierre-de-ano-como-va-la-economia-peruana-y-cuales-son-las-perspectivas-hacia-2023>
- Esan (2022) Economía Peruana. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/economia-peruana-balance-y-perspectivas-para-el-2023>
- El peruano (2022) Desaceleración de la inflación. Recuperado de <https://elperuano.pe/noticia/198219-bcr-preve-fuerte-desaceleracion-de-la-inflacion-en-2023>
- Ecommerce News (2022) Tendencias de los consumidores peruanos. Recuperado de <https://www.ecommercenews.pe/ecosistema-ecommerce/2022/tendencias-consumidores-peruanos-2023.html>
- El País (2022) Caos político en el Perú. Recuperado de <https://elpais.com/internacional/2022-12-17/el-caos-politico-y-la-violencia-agravan-la-crisis-en-peru.html>
- Infobae (2022) Proyecciones del PBI. Recuperado de <https://www.infobae.com/america/peru/2022/12/06/balance-y-perspectivas-de-la-economia-peruana-para-el-2023/>
- INSM (2012) Altos Niveles de Estrés. Recuperado de <https://www.insm.gob.pe/oficinas/comunicaciones/notasdeprensa/2022/008.html>
- Sicoss (2018) Importancia de la tecnología. Recuperado de <https://sicossblog.com/la-importancia-de-la-tecnologia-en-las-empresas/>



## **Anexos**