



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**DISTRIBUIDORA DE DISPOSITIVOS MÉDICOS DIMED
S.A.C.**



**PRESENTADO POR
CARLOS ALBERTO AMANCIO CASANOVA**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN**

LIMA – PERÚ

2011



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

DISTRIBUIDORA DE DISPOSITIVOS MÉDICOS
DIMED S.A.C.

PARA OPTAR
EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTADO POR

CARLOS ALBERTO AMANCIO CASANOVA

LIMA - PERÚ

2011

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO	9
2. DEFINICIÓN DEL PLAN	10
2.1. Nombre del plan de negocio	10
2.2. Actividad económica.....	10
2.3. Localización.....	11
2.4. Objetivos.....	11
2.5. Estrategia del plan.....	11
3. ESTUDIO DE MERCADO	15
3.1. Descripción del entorno del mercado	15
3.2. Ámbito de acción del negocio.....	17
3.3. Descripción del producto.....	17
3.4. Estudio de la Demanda.....	21
3.5. Estudio de la Oferta	25
3.6. Determinación de la demanda mundial insatisfecha	29
3.7. Proyecciones y previsiones para comercializar.....	32
3.8. Descripción de la Política Comercial	38
4. ESTUDIO TÉCNICO	39
4.1. Tamaño del negocio.....	39
4.2. Descripción del proceso. Capacidad instalada y operativa. Requerimientos de bienes de capital. Infraestructura y características físicas	40
4.3. Localización del negocio.....	53
5. ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO	55
5.1. Inversión Fija	55
5.2. Capital de trabajo.....	56
5.3. Inversión total	56

5.4. Estructura de la inversión y financiamiento	57
5.5. Fuentes financieras	58
5.6. Condiciones de financiamiento.....	58
6. ORGANIZACIÓN.....	59
6.1. Estructura orgánica.....	59
6.2. Funciones generales y específicas.....	62
6.3. Cuadro de Asignación de Personal.....	69
6.4. Forma jurídica empresarial.....	70
6.5. Requisitos, trámites municipales y gubernamentales	72
6.6. Aspectos laborales y tributarios.....	79
7. ESTUDIO DE INGRESOS Y EGRESOS.....	83
7.1. Presupuesto de ingresos.....	83
7.2. Presupuesto de egresos.....	85
7.3. Punto de equilibrio.....	89
7.4. Flujo de caja proyectado.....	90
7.5. Estado de Ganancias y Pérdidas.....	91
7.6. Balance General	92
8. EVALUACIÓN.....	93
8.1. Evaluación económica.....	93
8.2. Evaluación financiera.....	93
8.3. Evaluación social.....	93
8.4. Impacto ambiental.....	95
9. CONCLUSIONES	96
10. RECOMENDACIONES.....	97
11. FUENTES DE INFORMACIÓN.....	99
12. ANEXOS.....	100

Lista De Tablas

<i>Tabla 1. FODA.....</i>	<i>13</i>
<i>Tabla 2 Listado de Productos Comunes ofrecidos en el Servicio.....</i>	<i>21</i>
<i>Tabla 3. Cant. De Estab. del Sector Salud y Minist de Salud por tipo: 2002 – 2010.....</i>	<i>22</i>
<i>Tabla 4 Estab. de Salud Minsa por departamento y tipo de establecimiento.....</i>	<i>23</i>
<i>Tabla 5. Población con seguro de salud (Perú – Lima).....</i>	<i>24</i>
<i>Tabla 6 Cant de Pers atendidas en Minsa y Essalud por Enfermedades Cardiológicas y del Sistema Nervioso.....</i>	<i>24</i>
<i>Tabla 7 Evol. de enf. Del Sist. Nervioso y Circulatorio del 2004 al 2010.....</i>	<i>29</i>
<i>Tabla 8. Proyección de la Demanda de Enfermedades del Sistema Nervioso.....</i>	<i>29</i>
<i>Tabla 9. Proyección de la Demanda de Enfermedades del Sistema Circulatorio.....</i>	<i>30</i>
<i>Tabla 10. Demanda Proyectada 2011 al 2018.....</i>	<i>30</i>
<i>Tabla 11. Resumen Demanda Proyectada en Total de Pacientes.....</i>	<i>31</i>
<i>Tabla 12. Proyección Demanda Insatisfecha.....</i>	<i>32</i>
<i>Tabla 13. Capacidad Instalada Inicial.....</i>	<i>42</i>
<i>Tabla 14. Descripción y Características de los productos.....</i>	<i>44</i>
<i>Tabla 15. Descripción de Embalaje Avanti Plus.....</i>	<i>46</i>
<i>Tabla 16. Descripción de Embalaje Vista Brite Tip.....</i>	<i>46</i>
<i>Tabla 17. Descripción de Embalaje Cotonoides Codman.....</i>	<i>49</i>
<i>Tabla 18. Descripción de Embalaje Agility.....</i>	<i>49</i>
<i>Tabla 19. Descripción de Embalaje Prowler Infusion Catheter</i>	
<i>Tabla 20. Descripción de Embalaje Prowler Flex P3.....</i>	<i>50</i>
<i>Tabla 21. Descripción de Embalaje Catheter Envoy.....</i>	<i>50</i>
<i>Tabla 22 Factores de Zonificación.....</i>	<i>53</i>
<i>Tabla 23 Selección de Zonificación.....</i>	<i>54</i>
<i>Tabla 24 Inversión Tangible (en Soles).....</i>	<i>55</i>
<i>Tabla 25 Inversión Intangible (en Soles).....</i>	<i>55</i>
<i>Tabla 26 Descripción del Capital de Trabajo (en Soles).....</i>	<i>56</i>
<i>Tabla 27 Inversión Total (en Soles).....</i>	<i>56</i>

<i>Tabla 28 Amortización del Préstamo (en Soles)</i>	57
<i>Tabla 29 Proyección Total del Préstamo (en Soles)</i>	58
<i>Tabla 30 Asignación Salarial del Personal</i>	69
<i>Tabla 31 Personas Naturales y Jurídicas</i>	82
<i>Tabla 32 Promedio de Ventas Temporada Normal</i>	83
<i>Tabla 33 Promedio de Ventas Temporada Baja</i>	84
<i>Tabla 34 Ventas Mensuales S/</i>	84
<i>Tabla 35 Proyección Tasa de Crecimiento Anual S/</i>	84
<i>Tabla 36 Planilla de Remuneraciones S/</i>	85
<i>Tabla 37 Gastos de Publicidad S/</i>	85
<i>Tabla 38 Depreciación Proyectada Anual S/</i>	86
<i>Tabla 39 Costos Fijos Anual S/</i>	86
<i>Tabla 40 Costos de Productos en Meses Normales S/</i>	87
<i>Tabla 41 Costos de Productos en Meses Bajos S/</i>	87
<i>Tabla 42 Precio de Venta de Productos en Temporada Normal S/</i>	88
<i>Tabla 43 Precio de Venta de Productos en Temporada Baja S/</i>	88
<i>Tabla 44 Flujo de Caja Proyectado a 5 años S/</i>	90
<i>Tabla 45 Estado de Ganancias y Pérdidas a 5 años S/</i>	91

Lista De Figuras

<i>Figura 1. Ciclo del Servicio al cliente.....</i>	<i>14</i>
<i>Figura 2 Flujograma del Proceso.....</i>	<i>40</i>
<i>Figura 3 Layout – Distribución de la Empresa.....</i>	<i>43</i>
<i>Figura 4 Organigrama de la Empresa.....</i>	<i>62</i>

RESUMEN DE REPORTE TURNITÍN

ESTUDIANTE: CARLOS ALBERTO AMANCIO CASANOVA (2 OCTUBRE, 2023)

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

**PLAN DE NEGOCIOS DIMEDSAC Carlos A
mancio.docx**

RECuento DE PALABRAS

27587 Words

RECuento DE CARACTERES

150563 Characters

RECuento DE PÁGINAS

117 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

1.2MB

FECHA DE ENTREGA

Oct 2, 2023 4:52 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Oct 2, 2023 4:54 PM GMT-5

● **19% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 18% Base de datos de Internet
- 12% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossref
- 14% Base de datos de trabajos entregados

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)
- Bloques de texto excluidos manualmente



OFICINA DE GRADOS Y TÍTULOS

CONSTANCIA DE EVALUACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO TURNITIN

FECHA	NOMBRE DEL DOCENTE	CORREO DEL DOCENTE
2/10/2023		

NOMBRE DE LA TESIS
PLAN DE NEGOCIOS DISTRIBUIDORA DE DISPOSITIVOS MÉDICOS DIMED S.A.C.

NOMBRE DEL ASESORADO(A)	TELÉFONO Y CORREO	ESCUELA PROFESIONAL
CARLOS ALBERTO AMANCIO CASANOVA		ESCUELA DE ADMINISTRACION

RESULTADO:

19% (EXCLUYENDO CITAS Y BIBLIOGRAFÍA)

CONCLUSIÓN:

LA TESIS SE ENCUENTRA APTA PARA CONTINUAR CON EL SIGUIENTE TRÁMITE. EL PORCENTAJE DE SIMILITUD ES DE 19%
--

NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR

DNI:

CARLOS ALBERTO AMANCIO CASANOVA.....

NOMBRE Y FIRMA DEL ASESORADO

DNI ...41.76.7136....

REVISADO POR: DRA. BARBARA ISABEL PONCE PONCE



1.RESUMEN EJECUTIVO

El Trabajo que se presenta está referido al estudio para la implementación y puesta en marcha de una empresa dedicada a la distribución de dispositivos médicos de marcas de reconocido prestigio en el mercado local y externo, lo que garantiza de cierto modo su confiabilidad en cuanto a la calidad del producto que se comercializará. Los productos van dirigidos específicamente a empresas del rubro salud del sector público (Essalud y Ministerio de Salud-MINSA) y privado (clínicas) que desarrollan sus actividades en Lima Metropolitana.

Para la ejecución y desarrollo de la empresa será necesaria una inversión total inicial de S/. 130,975.90, la misma que se descompone en S/ 25,350.00 de inversión tangible, S/. 3,000.00 De inversión intangible y S/. 102,625.90 De capital de trabajo.

Asimismo, el capital de la empresa será de S/. 32,743.98, se necesitará un financiamiento de S/. 98,23193 a una tasa efectiva anual de 25% anual por un período de 3 años con un banco local.

Los resultados de evaluación económica y financiera arrojan un VAN de S/. 206,225.00 y un TIR de 88.58%, lo que nos permite afirmar que el proyecto es viable y rentable.

2.DEFINICIÓN DEL PLAN

2.1. Nombre del plan de negocio

Distribuidora de Dispositivos Médicos DIMED S.A.C.

2.2. Actividad económica

Dimed S.A.C. es una empresa comercializadora dedicada a la distribución de dispositivos médicos, la misma que se encargará de toda la cartera de clientes de la marca Cordis y Codman de la casa comercial Johnson & Johnson teniendo la exclusividad de los mismos (para ello existirá un contrato de exclusividad, ver Anexo), esto se debe a que nuestra empresa heredará una cartera de clientes.

La empresa tendrá como objetivo la venta directa y exclusiva de los diversos productos (dispositivos médicos) a hospitales del sector público (Essalud y Minsa) y a establecimientos de salud del sector privado (Clínicas, policlínicos, entre otros), a través del sistema de venta en consignación, esto debido a que esta es la forma en que se realiza la venta actualmente en el mercado para este tipo de productos y todas las empresas de la competencia trabajan bajo la misma modalidad; asimismo, se debe resaltar que también existe la posibilidad de realizar ventas directas según sea el caso.

2.3. Localización

El negocio estará ubicado en la Av.Félix Dibos 152

Distrito de Magdalena del Mar

2.4. Objetivos

El objetivo del trabajo es conformar y consolidar una empresa de distribución de productos médicos orientada a la atención rápida y oportuna de los requerimientos de materiales médicos que se ofrece a hospitales y clínicas a fin de poder asegurar la salud de los pacientes que en ellas se atienden.

Para ello se cuenta con el respaldo del principal proveedor, *Johnson & Johnson*, junto con el cual estamos en constante evolución a fin de mejorar los procesos.

2.5. Estrategia del plan

Dentro de las estrategias para el Plan de Negocios tenemos:

- Posicionar nuestros productos bajo el concepto “en salud lo barato sale caro”,

- Centrarnos en la calidad y los estudios clínicos realizados a cada uno de los productos por parte de las empresas transnacionales proveedoras como el caso de *Jhonson & Jhonson*.
- Respaldar nuestros productos el reconocimiento y prestigio ganados a nivel mundial por nuestra representada *Jhonson & Jhonson*.
- Tener la confianza de los médicos líderes de opinión y de las enfermeras las cuales son quienes utilizan nuestros dispositivos.
- Contar con un equipo que tenga conocimiento del mercado, el medio, las necesidades de los establecimientos de salud, los clientes y en la participación en licitaciones.

Tabla 1. FODA

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Contamos con el respaldo de Jonhson & Jonhson. • Cada uno de las marcas que representamos tienen un reconocimiento mundial. • La calidad de nuestros productos está garantizada. • Se realizan constantes estudios médicos de los productos a fin de poder mejorarlos. • Los médicos líderes de opinión reconocen las marcas que representamos. • Nuestros representantes de ventas cuentan con el reconocimiento de los médicos líderes de opinión • J&J colabora con nosotros en el patrocinio de médicos en los congresos que se realizan en el exterior 	<ul style="list-style-type: none"> • En cada procedimiento realizado siempre se utiliza alguno de nuestros dispositivos. • Construcción de nuevos centros médicos estatales. • Aumento de clínicas particulares. • J&J brindara a nuestros representantes capacitación constante sobre los materiales y técnicas de ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Al ser productos de gran calidad los precios son más altos que los de la competencia. • El tiempo de vida de algunos productos es muy corto por lo cual se requiere que tengan una alta rotación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ingreso de productos elaborados en China y la India con precios muy bajos. • Barreras de entrada muy altas para algunos productos. • Algunos médicos forman sus distribuidoras patrocinando una marca y la venden de forma exclusiva a una clínica u hospital. • Debido a que poseen productos más baratos la competencia puede manejar mayor cantidad de productos en consignación.



Figura 1. Ciclo del Servicio al cliente

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Descripción del entorno del mercado

El sector de equipos médicos mueve cada año en el Perú cerca de US\$ 1,200 millones, afirmó el presidente del Comité de Productos para la Salud y Ciencias Afines (Comsalud) de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), Julian Lockett Wallace.

EE.UU. y Europa, en especial Alemania, proveen más del 50% de los equipos médicos al Perú. “EE.UU. es el principal proveedor con productos de alta tecnología como los de imágenes, resonancia magnética, rayos X y ecografía. Sin embargo, Alemania actualmente está a la vanguardia de la tecnología médica y vende al Perú equipos modernos para cirugía laparoscópica, de diagnóstico y laboratorio”, detalló el presidente del Comsalud.

El Perú adquiere también equipamiento médico de Japón, China, Noruega, Finlandia, Dinamarca, Australia y Canadá. Por otro lado, el consumo de equipamiento médico del sector privado ha crecido más del 15% en lo que va del año, principalmente, en el interior del país.

El Estado compra más equipos médicos en comparación al sector privado, principalmente productos estándares. En cambio, el sector privado

adquiere equipos especializados y con mayor tecnología, pues tienen mayor capacidad adquisitiva.

Por otro lado, el comportamiento positivo que refleja la adquisición de dispositivos médicos en provincias se debe al incremento de las prestadoras en servicios para la salud (seguros) contratados por las empresas mineras. La actividad minera en el interior del país ha hecho que crezcan los prestadores en servicios para la salud. De esta forma, al mejorarse los contratos para los trabajadores, no quieren estar supeditados a los servicios de salud pública.

En ese sentido, se estima que la importación de equipos médicos como de resonancia magnética, rayos X, ecografía, cirugía laparoscópica, diagnóstico y laboratorio; crecería 15% en el presente año. El resultado respondería al aumento de la infraestructura hospitalaria pública y privada, así como a la ampliación de los servicios de salud en los diferentes establecimientos médicos del país y al incremento anual de la población.

Según las proyecciones realizadas, el mercado mundial de dispositivos médicos, cuyo valor se estima hoy en más de US\$ 150 000 millones, alcanzará los US\$ 186 800 millones en 2010, creciendo a tasas anuales de entre el 4% y el 5% en un futuro previsible. El gasto en dispositivos médicos contribuye a elevar los costos de la asistencia sanitaria, que han

alcanzado niveles de crisis en muchos países y son objeto de una cada vez más estrecha vigilancia por parte de gobiernos, dispensadores de atención de salud, aseguradora y consumidora. Los esfuerzos por contener esos costos o al menos frenar su crecimiento han resultado en buena medida infructuosos, pues siguen aumentando con más rapidez que el producto interno bruto.

Aumento de la demanda en los mercados emergentes, reduciendo la necesidad de hospitalización y la llegada de una sociedad que envejece, la industria de dispositivos médicos se considera el rendimiento global en 2011 será más fuerte que la de 2010, un factor importante. De acuerdo con la atención médica de investigación de mercado editorial Kalorama Information recientemente publicado "El mercado global de dispositivos médicos", pronosticó el informe que en 2011 el mercado mundial de dispositivos médicos alcanzará 312 mil millones de dólares EE.UU.

3.2. Ámbito de acción del negocio

El ámbito de influencia será inicialmente Lima Metropolitana y, posteriormente, ser el resto de departamentos del Perú de acuerdo a los resultados que se obtengan y a los estudios que se realicen al respecto.

3.3. Descripción del servicio

EL servicio consiste en la distribución de dispositivos médicos de la marca Cordis y Codman de Johnson & Johnson.

Código CIU.

La distribuidora "Dimed S.A.C." tiene por código de CIU el 5150 que corresponde a la clasificación de "...VENTA AL POR MAYOR DE MAQUINARIA, EQUIPO Y MATERIALES...".

Nuestro socio estratégico es *Johnson & Johnson*, el cual se encarga de la importación de sus productos que encargamos de la venta local y distribución de los mismos, emitiéndoles una orden de compra de acuerdo al requerimiento de mercadería que tengamos y en respuesta se nos emitirá una factura a 90 días de pago al momento de recibir la mercadería.

Cabe resaltar que el tiempo de entrega promedio de la mercadería por parte del proveedor es de 20 días calendario puesto en nuestro almacén, ya que debemos de tomar en cuenta que Johnson & Johnson no cuenta con mercadería almacenada en Perú porque su proceso de atención es "make to order", es decir, en el momento que colocamos la orden de compra esta se procesa, se envía a planta, verifican la disponibilidad, envían la mercadería por vía aérea, se procede con el desaduanaje, acondicionan la mercadería de acuerdo a los requisitos de ley y la disponen para su despacho.

Otro aspecto a resaltar es que una de las condiciones que da el proveedor es que cada orden de compra enviada no debe ser inferior a los \$ 2,000.00 porque de otra forma no se cubren los costos de importación antes mencionados.

Como se menciona somos una distribuidora de dispositivos médicos, pero ¿Qué son los dispositivos médicos? Por dispositivos médicos podemos entender lo siguiente “cualquier instrumento, dispositivo, equipo, programa informático, material u otro artículo, utilizado solo o en combinación, incluidos los programas informáticos destinados por su fabricante a finalidades específicas de diagnóstico y/o terapia y que intervengan en su buen funcionamiento, destinado por el fabricante a ser utilizado en seres humanos con fines de:

- diagnóstico, prevención, control, tratamiento o alivio de una enfermedad,
- diagnóstico, control, tratamiento, alivio o compensación de una lesión o de una deficiencia,
- investigación, sustitución o modificación de la anatomía o de un proceso fisiológico,
- regulación de la concepción y que no ejerza la acción principal que se desee obtener en el interior o en la superficie del cuerpo humano por medios farmacológicos, inmunológicos ni metabólicos, pero a cuya función puedan contribuir tales medios”

El objetivo es poder satisfacer las necesidades que tienen tanto el sector público y privado para la atención de pacientes que requieran atenciones médicas debido a que presentan:

- a) Enfermedades Cardiovasculares como la obstrucción de arterias y requieran de un Cateterismo o Angioplastia.
- b) Enfermedades Vasculares Periféricas implica el diagnóstico y tratamiento de aneurismas, remoción de obstrucciones de arterias periféricas.
- c) Patología de la circulación del LCR (hidrocefalia)
- d) Traumatismos craneales (hematomas intracraneales, fracturas del cráneo, etc.) producidos por contusiones severas.

Los procedimientos realizados debido a enfermedades cardiovasculares y por enfermedades vasculares periféricas son mínimamente invasivos y se realizan a través de una pequeña incisión que se puede hacer en el miembro superior o inferior y se llega al punto de obstrucción mediante el sistema vascular. Mientras que los procedimientos por patología de la circulación de LCR y traumatismos craneales son más complejos y requieren de un cuidado especial.

Dependiendo del tipo de afección que se tenga el médico podrá elegir qué tipo de dispositivo podrá usar, siendo los más comunes:

Tabla 2 Listado de Productos Comunes ofrecidos en el Servicio.

Tipo de Afección	Tipo de Producto	Marca	Franquicia	Proveedor
Endovasculares	Catéteres Angiograficos	Tempo	Cordis	J & J
Cardiovasculares /	Guías de Diagnostico			
Endovasculares	0.35	Emerald	Cordis	J & J
Cardiovasculares /		Avanti		
Endovasculares	Introdutores	Plus	Cordis	J & J
Cardiovasculares	Catéteres de			
	Diagnostico	Infiniti	Cordis	J & J
Endovasculares	Microcateteres	Prowler	Cordis	J & J
Endovasculares	Microguías	Agility	Cordis	J & J
Endovasculares		Power		
	Balones Periféricos	Flex	Cordis	J & J
Cardiovasculares /		Vista		
Endovasculares	Catéteres Guía	Bride Tip	Cordis	J & J
Endovasculares		PowerFlex		
	Stent Periféricos	P3	Cordis	J & J
Cardiovasculares	Stent Coronarios Bare			
	Metal	Sonic	Cordis	J & J
Traumatismos craneales	Cotonoides	Codman	Codman	J & J
Patología de LCR	Sistema de			
	drenajeventricular	EDS3	Codman	J & J

Fuente: Elaboración propia (2011).

3.4. Estudio de la Demanda

Para determinar la demanda tenemos dos grandes grupos que debemos analizar para poder determinar nuestra demanda o aproximarnos a ella. Como se explicó, anteriormente, los productos van a proveer de dispositivos médicos a los hospitales nacionales (Minsa – Essalud) y Clínicas que desarrollan sus actividades en Lima Metropolitana. Al respecto de acuerdo a información del Ministerio de Salud, existen, actualmente, en Lima las siguientes cantidades de establecimientos de salud.

Tabla 3 *CANTIDAD DE ESTABLECIMIENTOS DEL SECTOR SALUD Y MINISTERIO DE SALUD POR TIPO PERU: 2002-2010*

Año	SECTOR SALUD				MINISTERIO DE SALUD			
	Total	Hospital	Centro Salud	Puesto Salud	Total	Hospital	Centro Salud	Puesto Salud
2003	8,077	482	2,055	5,540	6,732	138	1,179	5,415
2004	8,064	452	1,784	5,828	6,892	142	1,202	5,548
2005	7,958	441	1,926	5,591	6,722	141	1,188	5,393
2006	8,055	453	1,932	5,670	6,821	146	1,203	5,472
2007	8,237	463	1,972	5,802	6,997	147	1,246	5,604
2008	8,295	470	1,990	5,835	7,049	151	1,261	5,637
2009	8,544	485	2,049	6,010	7,267	154	1,295	5,818
2010	8,955	469	2,321	6,165	7,382	155	1,321	5,906

Fuente: MINSA (2011)

Como se aprecia en la tabla el Ministerio de Salud cuenta con el 82% de establecimientos de salud a nivel nacional entre hospitales, centros de salud y puestos de salud.

De acuerdo a estadísticas del MINSA (2011), la cantidad de establecimientos por departamento, en el cual podemos destacar que en Lima (como departamento) existen 691 establecimientos hospitalarios en sus tres tipos. En Lima Metropolitana se tienen 188 Puestos de Salud, 157 centros de salud y 17 hospitales (362 en Lima Metropolitana):

Tabla 4. Establecimientos de Salud MINSA por departamento y tipo de establecimiento

Departamento	Hospital	Centro de Salud	Puesto de Salud	Instituto	TOTAL
AMAZONAS	5	385	58	0	448
ANCASH	12	343	56	0	411
APURIMAC	4	293	52	0	349
AREQUIPA	4	183	64	1	252
AYACUCHO	8	326	47	0	381
CAJAMARCA	9	686	113	0	808
CALLAO	3	25	26	1	55
CUSCO	6	238	60	0	304
HUANCAVELICA	2	331	53	0	386
HUANUCO	2	216	48	0	266
ICA	5	96	38	0	139
JUNIN	9	396	52	0	457
LA LIBERTAD	18	147	76	2	243
LAMBAYEQUE	5	129	45	0	179
LIMA	24	419	242	6	691
LORETO	3	298	52	0	353
MADRE DE DIOS	2	92	14	0	108
MOQUEGUA	2	35	23	0	60
PASCO	3	228	22	0	253
PIURA	4	306	79	0	389
PUNO	11	346	87	0	444
SAN MARTIN	2	304	59	0	365
TACNA	1	55	16	0	72
TUMBES	1	28	14	0	43
UCAYALI	2	180	19	0	201
Totales por Tipo de Establecimiento:	147	1,415	6,085	10	7,657

Fuente: MINSA (2011)

En la siguiente tabla se presenta la información referida a la población tanto a nivel nacional como de Lima que cuenta con algún tipo de seguro de salud, se nota que en Lima, del total de población el 41.7% tiene o cuenta con algún seguro de salud, bien sea de Essalud o del MINSA, es decir, 3'525,798 habitantes que tienen seguro de salud y que son potencialmente atendibles en los establecimientos de salud.

Tabla 5. Población con seguro de salud (Perú – Lima)

VARIABLE / INDICADOR	PERÚ		LIMA	
	Cifr.Abslt.	%	Cifr.Abslt.	%
Población con seguro de salud	11,598,698	42.3	3,525,794	41.7
Urbana	8,748,433	42	3,466,656	41.9
Rural	2,850,265	43.2	59,138	34.9
Población con Seguro Integral de Salud	5,075,779	18.5	622,009	7.4
Urbana	2,565,744	12.3	591,961	7.2
Rural	2,510,035	38	30,048	17.7
Población con ESSALUD	4,920,046	17.9	2,039,531	24.2
Urbana	4,650,535	22.3	2,014,552	24.3
Rural	269,511	4.1	24,979	14.7

Fuente : INEI - Censos Nacionales 2007 : XI de Población y VI de Vivienda

Los productos pueden atender enfermedades relacionadas con el sistema nervioso y enfermedades cardiológicas, en tal sentido, de acuerdo a los datos del Compendio Estadístico 2009 del INEI tenemos:

Tabla 6 Cant. De Pers atendidas en Minsa y Essalud por Enfermedades Cardiológicas y el Sistema Nervioso.

Entidades	Personas	
	Enf. Sistema Nervioso	Enf. Cardiológicas
Minsa	371.822	341.485
Essalud		43.392
Clínicas	17.600	30.920
Total de Pacientes	371.822	384.877

Existen anualmente un promedio de 756,699 personas que demandan nuestros productos y que pueden consumir en algunas de sus intervenciones por lo menos uno de los productos que comercializamos, lo que constituye una demanda sólida y consistente.

3.5. Estudio de la Oferta

La oferta del rubro elegido la constituyen las empresas proveedoras de dispositivos médicos, entre las que tenemos en nuestro medio las siguientes:

REPRESENTACIONES COAST SRL

AV. DEL PARQUE SUR 129 OF. 401, SAN ISIDRO LIMA

Teléfono: 12242525

Representantes de la marca Boston Scientific.

Proveedor de: instrumentos médicos, equipo dental, instrumentos quirúrgicos, equipo médicos

NIPRO MEDICAL CORPORATION SUCURSAL DEL PERÚ

Av. España Nro. 766 – Breña, Lima

Teléfono: (1) 3322100

Representante de la marca AngioDynamics

Proveedor de: instrumentos médicos, equipo dental, instrumentos quirúrgicos, equipo médico.

CARDIOPERFUSION E.I.R.LTDA

Av. Armendariz Nro. 533 - Miraflores, Lima

Representante de la marca NEUROFOR

Proveedor de: instrumentos médicos, equipo dental, instrumentos quirúrgicos, equipo médico.

ATILIO PALMIERI S.R.L.

Av. César Vallejo 594- Lince LIMA

Teléfono: (1) 2660404

Fax : (1) 2660416

Representante de la marca Terumo.

Proveedor de: salud, equipo dental, instrumentos quirúrgicos, instrumentos médicos, equipos médicos, venta de equipos médicos,

TECNOMED S.A.

Av. Guardia Civil 270- San Isidro LIMA

Teléfono: (1) 2255544

Fax: (1) 2250618

Proveedor de: instrumentos médicos, equipo médicos, equipos médicos, salud, instrumentos quirúrgicos, equipo dental, médicos internistas, venta de equipos médicos.

GRUPO TECNOLÓGICO DEL PERÚ S A

Av. Paseo de la Republica 6184 Miraflores, LIMA

Teléfono: 12420111

Proveedor de: equipos médicos, venta de equipos médicos, instrumentos quirúrgicos, instrumentos médicos, computadores, software para computador, equipo dental.

PERFIL DE LA COMPETENCIA

En su mayoría nuestra competencia está compuesta por productos extranjeros que son traídos y vendidos por empresas nacionales, distribuidoras, droguerías, etc. que buscan vender un producto de calidad, pero que a veces no es el más indicado por la composición del material que son hechos de acuerdo a los requerimientos y necesidades de las entidades prestadoras de salud tanto del sector público como del sector privado. Es cierto también que estas empresas tienen un lugar en el mercado, pero que con la calidad de nuestro producto podemos hacer frente a esta ventaja que tienen sobre nosotros.

Cabe mencionar que de nuestra competencia debido al posicionamiento y a la marca que representa nuestro más fuerte competidor es Representaciones Coast SRL con la marca Boston Scientific.

A continuación, se presentan las ventas de algunas empresas del rubro como son las siguientes:

- Atilio Palmieri SRL
- Representaciones Coast SRL
- Nipro Medical Corp. SRL
- Cardio Perfusión EIRL

Estas empresas son las principales proveedoras de dispositivos médicos y sus ventas representan en gran medida la oferta que se puede tener sobre este mercado que se está estudiando:

**Cuadro de Ventas Anuales en Soles de los Principales
Competidores: 2002 - 2011**

Año	Representac. Coast SRL	Atilio Palmieri	Nipro Medical C.	Cardio Per Fusion	Total Anual
2011	1,100,670	11,746,351	25,076,700	27,642,000	65,565,721
2010	1,581,780	8,652,697	23,966,470	24,180,940	58,381,887
2009	2,268,240	6,936,614	22,856,240	23,000,736	55,061,830
2008	3,798,950	5,175,206	18,931,750	19,033,200	46,939,106
2007	6,345,960	5,547,514	21,581,108	14,145,306	47,619,888
2006	4,291,760	5,849,137	22,134,780	16,261,538	48,537,215
2005	3,237,320	1,862,674	19,028,450	15,000,000	39,128,444
2004	1,519,570	5,500,000	5,983,368	13,000,000	26,002,938
2003	1,383,750	5,587,334	0	0	6,971,084
2002	0	0	0	0	0
TOTAL	25,528,000	56,857,527	159,558,866	152,263,720	394,208,113

La variación anual de ventas de las empresas antes mencionadas presenta el siguiente comportamiento en los últimos años:

Año	Variación
2011	12.30%
2010	6.03%
2009	17.30%
2008	-1.43%
2007	-1.89%
2006	24.05%
2005	50.48%

Como se aprecia este mercado tiene gran volumen de ventas y está en pleno proceso de recuperación, viene creciendo sosteniblemente en los últimos 3 años a un ritmo superior a la inflación y al del riesgo país.

3.6. Determinación de la demanda insatisfecha.

A continuación, se visualiza la evolución de la demanda

Tabla 7 Evolución de enfermedades del Sist. Nervioso y Circulatorio del 2004 al 2010

Causa de morbilidad / Grupos de edad	AÑOS						
	2,004	2,005	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010
Enfermedades del sistema nervioso	317,305	154,186	170,951	336,579	165,628	180,863	371,822
Enfermedades del sistema circulatorio	357,020	190,213	173,612	361,352	187,740	170,763	384,877

Fuente: MINSA 2001 – Oficina de Estadística.

Para ello proyectamos la demanda:

Tabla 8. Proyección de la Demanda de Enfermedades del Sistema Nervioso

		Datos históricos				
Periodos	Cantidad Demandada Y					
		X	Y	X ²	X.Y	
2004	317,305	1	317305.41	1	317305.41	
2005	154,186	2	154186.2	4	308372.4	
2006	170,951	3	170950.89	9	512852.67	
2007	336,579	4	336578.685	16	1346314.74	
2008	165,628	5	165627.795	25	828138.975	
2009	180,863	6	180862.86	36	1085177.16	
2010	371,822	7	371822	49	2602754	
Puede variar estos datos si es su deseo		Sumatorias	28	1697333.84	140	7000915.36
n= 7		Sumatoria /n	4	242476.263	20	1000130.77
Numero de periodos						

Demanda proyectada

De la ecuación $Y = mX + b$

Donde **m** es: 7556.428393 y **b** es: 212250.549

Demanda

AÑOS	X	Y
2011	11	295,371.3
2012	12	302,927.7
2013	13	310,484.1
2014	14	318,040.5
2015	15	325,597.0
2016	16	333,153.4
2017	17	340,709.8
2018	18	348,266.3
	116	2,574,550.1

Periodos n= 8

Tabla 9. Proyección de la Demanda de Enfermedades del Sistema Circulatorio

Datos históricos						
Periodos	Cantidad Demandada Y	X	Y	X ²	X.Y	
						2004
2005	190,213	2	190212.666	4	380425.332	
2006	173,612	3	173612.031	9	520836.093	
2007	361,352	4	361352.262	16	1445409.05	
2008	187,740	5	187740.231	25	938701.155	
2009	170,763	6	170762.844	36	1024577.06	
2010	384,877	7	384877	49	2694139	
Puede variar estos datos si es su deseo		Sumatorias	28	1825576.65	140	7361107.31
n= 7		Sumatoria /n	4	260796.664	20	1051586.76
Numero de periodos						

Tabla 10. Demanda Proyectada 2011 al 2018

De la ecuación $Y = mX + b$

Donde m es: 2100.0255 y b es: 252396.562

AÑOS	X	Demanda
		Y
2011	11	275,496.8
2012	12	277,596.9
2013	13	279,696.9
2014	14	281,796.9
2015	15	283,896.9
2016	16	285,997.0
2017	17	288,097.0
2018	18	290,197.0
	116	2,262,775.5

Periodos n= 8

Tabla 11. Resumen Demanda Proyectada en Total de Pacientes.

AÑOS	Enfermedades del sistema		Total
	Nervioso	Circulatorio	Demanda Proy
2011	295,371.3	275,496.8	570,868.1
2012	302,927.7	277,596.9	580,524.6
2013	310,484.1	279,696.9	590,181.0
2014	318,040.5	281,796.9	599,837.5
2015	325,597.0	283,896.9	609,493.9
2016	333,153.4	285,997.0	619,150.4
2017	340,709.8	288,097.0	628,806.8
2018	348,266.3	290,197.0	638,463.3

Como se aprecia existe una demanda creciente y proyectada para el producto consignada tanto en las atenciones de enfermedades del sistema nervioso como del sistema circulatorio que es hacia donde se dirigen nuestros productos. Los cálculos a posteriori serán en base a la demanda proyectada para el año 2011.

La demanda proyectada para el año 2011 es de 570,868 casos de ambos tipos de enfermedades donde por lo menos se compra o consume uno de los productos médicos.

De acuerdo a las proyecciones de ventas de la empresa en total se colocarán 4,359 unidades de productos anualmente por un valor total de S/. 1'237,933, que significa un 0.76% del total de la proyección de la demanda del mercado.

Este estimado de cobertura de la demanda insatisfecha está compuesto y proyectado de la siguiente manera:

Tabla 12. Proyección Demanda Insatisfecha.

Ventas Mensuales		Ventas en Unidades	
Ene	56,403.25	Ene	259
Feb	118,747.13	Feb	398
Marz	118,747.13	Marz	398
Abr	118,747.13	Abr	398
May	118,747.13	May	398
Jun	118,747.13	Jun	398
Jul	56,403.25	Jul	259
Agt	118,747.13	Agt	398
Set	118,747.13	Set	398
Oct	118,747.13	Oct	398
Nov	118,747.13	Nov	398
Dic	56,403.25	Dic	259
Total Anual	1,237,933.88	Total Anual	4,359

Fuente: Elaboración Propia (2011)

3.7. Proyecciones y previsiones para comercializar

- **Precio.**

El precio de los productos que se comercializarán fluctúa entre los S/.109.00 y S/.4,000.00 para los dispositivos de neurología y entre S/. 56.00 y S/.5,000.00 para los dispositivos de cardiología dependiendo de la marca y a quien se le venda el producto sea un hospital, clínica y las cantidades de productos que nos compren.

- **Plaza.**

En este caso está compuesta por pacientes que necesiten un diagnóstico e intervención por enfermedades Cardiovasculares, Vasculares Periféricas, pacientes con hidrocefalia y traumatismos craneales en

hospitales o clínicas, así como pacientes con alguna enfermedad relacionada al sistema respiratorio.

- **Producto.**

Los introductores de nuestros competidores no cuentan con algunos productos como los que contamos por la exclusividad y producción de los mismos, entre los que tenemos por ejemplo las válvulas de seis cortes. En el caso de sus catéteres no presentan un tejido mixto en su constitución, sin embargo, sus guías diagnosticas son hidrofílicas, pero sus stent medicados contienen plaxitaxel, mientras que sus sistemas de drenaje cerebral no cuentan niveladores ni sujetadores de parantes porta sueros. En suma tenemos ventajas competitivas en cuanto a calidad y exclusividad de nuestros productos respecto de nuestra competencia.

- **Promoción.**

Este aspecto será enfocado en forma directa a los médicos y/o especialistas (intensivistas y cirujanos en las especialidades de cardiología y neurocirugía) de los hospitales y clínicas en casos de emergencia que son quienes tienen la demanda directa de los productos, los que recomiendan sus consumo o adquisición a los pacientes, y en todo caso los que directa o indirectamente deben tener algún tipo de promoción sobre nuestros productos para captar así su fidelidad.

3.8. Descripción de la Política Comercial

El producto puede sufrir un alza o una baja del costo dependiendo si nuestro proveedor Johnson & Johnson sube el precio de lista, también dependerá de los precios referenciales emitidos por los nosocomios pertenecientes de ESSALUD y/o MINSA presenten en los procesos emitidos.

- **Posicionamiento.**

La calidad en el servicio reflejada en la atención brindada por cada uno de nuestros representantes de ventas en puntos críticos como la atención a cada uno médicos, técnicas y enfermeras mediante visitas semanales a los servicios médicos y/o consultorios médicos, disposición para la atención de emergencias médicas las 24 h del día, tiempo de despacho de mercadería, asesorías sobre nuevos productos brindándoles toda la información pertinente en catálogos, CD interactivos y visitas de expertos de J&J, etc.

- **Precio.**

Dependiendo de si se le vende a una Clínica o a un Hospital, hay una gran diferencia entre los precios, ya que en Clínicas se busca obtener el máximo provecho al tener precios altos mientras que en Hospitales podemos negociar con el proveedor a fin de obtener un precio especial por proceso, vale decir una reducción en los precios de venta de ellos a fin de que nosotros podamos reducir también los precios y ser más

competitivos. Esto es debido a que en los procesos emitidos por Minsa y Essalud lo que generalmente busca la institución es comprar al precio más bajo posible (a pesar que siempre se indica una rango de precios o precios referenciales) y además ellos tienen un registro de los precios a los que compraron en fechas anteriores y de acuerdo a eso fijan los precios de compra, todo esto genera que los otros competidores participen con precios muy cercanos al costo y ganando muy poco margen por ello existe esta diferencia tan grande entre los precios para los hospitales y los precios para las clínicas.

Siendo de esta forma mientras en una clínica nosotros vendemos un Introdutor en S/. 150.00 en un Hospital lo vendemos entre S/. 70 y S/. 100.00

A pesar de la diferencia entre una venta a clínicas y hospitales siempre buscamos obtener un margen de ganancia de aproximadamente el 60%.

	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	ALMENARA			REBAGLIATI	
			ÚLTIMO PRECIO ADJUDICADO 2006	ÚLTIMO PRECIO ADJUDICADO 2007	ÚLTIMO PRECIO ADJUDICADO 2008	ÚLTIMO PRECIO ADJUDICADO 2008	ÚLTIMO PRECIO ADJUDICADO 2009
NEURO RADIOLOGIA	TEMPO	CATETER ANGIOGRAFICO 5FR X 100CM HN4	106,70	109,08	84,00		
		CATETER ANGIOGRAFICO 5 FR SIM1	107,50				
		CATETER ANGIOGRAFICO 5FR X 100CM SIM2	107,48				
		CATETER ANGIOGRAFICO 5FR X 100CM H1	104,20	104,20	84,00		
		CATETER ANGIOGRAFICO 5FR X 100CM	110,92				
		INT AVANTIPLUS CORO 5F 11 .038			53,00		
	AVANTI PLUS	INTRODUCTOR 6F X 11 CM 0.38	108,32	105,03			
		INTRODUCTOR 7F X 11 CM 0.38	90,76		39,00		
		INT AVANTIPLUS CORO 8F 11 .038			53,00		
	PROWLER	MICROCATETER 2.3FR 150CM X 45CM	1.176,46		1.850,00	1.990,00	2.600,00
		MICRO GUIA 0.010" X 10CM X 195 CM	1.295,72				1.542,00
	AGILITY	MICRO GUIA 0.014" X	1.025,21	915,96	950,00	899,00	823,28
		MICRO GUIA 0.016" X	915,97			799,00	

VISTA BRITE TIP	670-258-00	CATETER GUIA ENVOY 6FR X 100CM	420,17	
EMERALD	502735	EMERALD 035 FC J3MM SS/260 AMPLATZ		234,30
	502731	DGW .035 AMP J 150CM SSTITF AMPLATZ	110,00	
	502733	GUIA DIAG 0,35 X 180 AMPLATZ		136,37
POWERFLEX	4205020L	BL PER POWERFLEX P3 5X2/110	1.498,00	
	4208040L	BL PER POWERFLEX P3 8X4/110		950,00

CARDIOLOGIA	DESCRIPCION	INCOR	ALMENARA
		ULTIMO PRECIO ADJUDICADO 2008	ULTIMO PRECIO ADJUDICADO 2008
	CATETER ANGIOGRAFICO 5FR X 100CM HN4	56,00	
	EMERALD 035 FC J3MM SS/260 AMPLATZ	240,00	213,23
	DGW .035 AMP J 150CM SSTITF AMPLATZ	131,60	
	GUIA DIAG 0,35 X 180 AMPLATZ		250,00
	GUIA DIAG .035 FC J3MM 175CM	99,50	47,00
	INT AVANTIPLUS CORO 5F 11 .038	39,00	109,10
	INT AVANTIPLUS CORO 6F 11 .038	39,00	45,60
	INT AVANTIPLUS CORO 7F 11 .038	39,00	45,60
	INT AVANTIPLUS CORO 8F 11 .038	51,36	45,60
	CATETER 6F INFINITI TL JL4 100	47,00	41,50
	CATETER 6F INFINITI TL JR4.0 1	47,00	41,50
	CATH INFINITI MPA 2, 2SH, 100C	47,00	
	CATETER 6F INFINITI TL IM 100C	47,00	41,50
	SGW ATW .014 195 J-FLOPPY	203,00	230,00
	CAT. GUIA 6F 070 JL 4 SH	200,00	210,00
	CAT. GUIA 6F 070 JR 4 SH	200,00	210,00
	BALON CORO. WORLDPASS 2.25 X 15	540,00	
	BALON CORO. WORLDPASS 2.75 X 15	540,00	
	BALON CORO. WORLDPASS 3.0 X 15	540,00	
	BALON CORO. WORLDPASS 2.0 X 15	540,00	
	BALON CORO. WORLDPASS 2.5 X 15	540,00	
	BALON CORO. WORLDPASS 1.5 X 20		494,00
	STENT CORO.BX SONIC 3.00X18MM		667,40
	STENT CORO.BX SONIC 3.00X23MM		667,40
	STENT CORO.BX SONIC 2.50X13MM		667,40
	STENT CORO.BX SONIC 2.50X18MM		667,40
	STENT CORO.BX SONIC 3.50X18MM		667,40
	STENT CORO.BX SONIC 3.50X23MM		667,40
	STENT CORO.BX SONIC 4.00X18MM		667,40
	STENT CORO.BX SONIC 4.00X23MM		667,40
	CYPHER SELECT + 18 MM X 3 MM	4.200,00	4.790,00
	CYPHER SELECT + 28 MM X 3 MM	4.200,00	
	CYPHER SELECT + 18 MM X 2.5 MM	4.200,00	
	CYPHER SELECT + 18 MM X 3.5 MM	4.200,00	4.790,00
	CYPHER SELECT + 23 MM X 3.5 MM	4.200,00	4.790,00
	CYPHER SELECT + 28 MM X 3.5 MM	4.200,00	
	CYPHER SELECT + 23 MM X 3 MM		4.790,00

FUENTE: Procesos Publicados por Hosp. Almenara, Hosp. Rebagliati e Incor entre 2006 y 2009 en pág. Web de Consucode

- **Plaza.**

Para distribución de nuestra mercadería contaremos con una unidad móvil, la cual se encargará del despacho de la misma, y en algunas

ocasiones excepcionales y dependiendo de la urgencia y la ruta de la movilidad el representante de ventas se encargará de entregar la mercadería.

- **Promoción.**

La promoción se hará mediante visitas a médicos, enfermeras y técnicas, además de enviar a los mismos a charlas y congresos de medicina dentro y fuera del país. Otra forma es mediante el patrocinio de congresos médicos, colocando un stand llevando muestras y haciendo demostraciones del uso de los dispositivos a los asistentes. Todo esto se realiza con la participación del proveedor, ya que al ser socios estratégicos ellos también son partícipes de estas actividades.

Además, se realizarán demostraciones llevadas a cabo en la institución, es básico tener una gran audiencia para no malgastar los recursos, así estas demostraciones deben estar bien publicitadas con pancartas cortas y llamativas en el pasillo de interés o de entrada general, acompañadas de ser necesario de volantes.

Los materiales a disponer en las promociones serán:

- Muestras de las Medias.
- Ayudas visuales (CD's), realización de ayudas visuales.
- Literaturas Clínicas: estas se llevaran en cada evento de información disponibles en el descanso y opción de envió por mail.
- Brochures bajo el estándar de la casa matriz.

- **Personas.**

El personal deberá tener una orientación hacia la atención al cliente, capacidad para relacionarse, empatía y trabajo en equipo. A partir del primer año se programarán charlas y actividades para fomentar la sensibilización en la atención al cliente tanto externo, así como entre cada colaborador. Se harán capacitaciones de todas las áreas a fin de que cada colaborador conozca los procesos de toda la empresa.

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Tamaño del negocio

Dimed SAC es una distribuidora de dispositivos médicos, la cual tendrá la exclusividad de la distribución de las líneas Cordis y Codman de la marca *Jhonson &Jhonson* siendo así su único representante en el país.

Para ello, debe contar con un espacio físico donde almacenar la mercadería adquirida y que conste con la certificación de Buenas Prácticas de Almacenamiento (BPA) por parte de Digemid.

Por lo cual, se tiene el know how acerca del manejo y tratamiento de dispositivos médicos por la experiencia de haber trabajado durante años en una empresa de similar rubro, es por ello que se realizarán todos los acondicionamientos y gestiones para obtener la certificación antes mencionada.

Con Relación al Mercado.

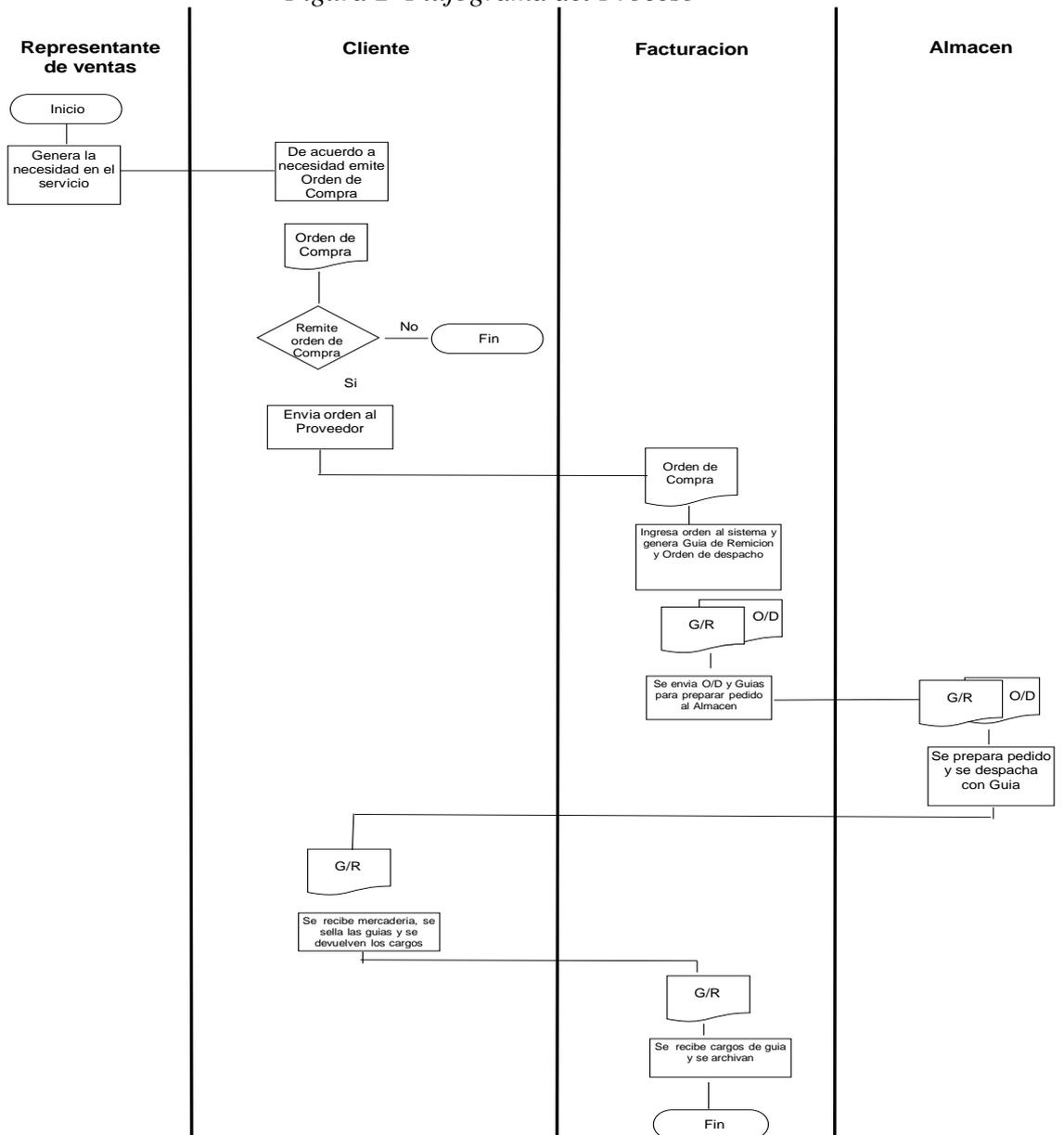
Dimed SAC, además, de abastecer una proporción pequeña del mercado de dispositivos médicos debidamente estudiado en la demanda insatisfecha, también adoptará la cartera de clientes de Macatt Medica Peruana S.A.C., una empresa que está saliendo del mercado.

Con Relación a la Inversión.

Para el inicio de nuestras operaciones Dimed SAC necesita una inversión inicial de S/. 32,044.56 como capital de trabajo de los primeros dos meses.

4.2. Descripción del proceso.

Figura 2 Flujograma del Proceso



Como se mencionó, nos dedicaremos a la venta directa y exclusiva de estos productos a hospitales del estado y a clínicas mediante la venta en consignación debido a que este es un procedimiento que se da en el mercado para este tipo de productos, cabe resaltar que también existe la posibilidad de vender a personas naturales, pero solo se hará con receta médica y previa comunicación por parte del médico tratante con nuestros representantes de ventas. En el caso de los hospitales ellos determinan el tiempo de entrega de la mercadería en la orden de compra que emiten, por lo cual, debemos tener la mercadería y la documentación pertinente listas para el momento en que se realice la entrega, a pesar de ello todos los almeces de los hospitales de Essalud y del Minsa por política solo reciben mercadería hasta la 1 pm. en caso surja una emergencia y se haga un requerimiento de material, este deberá ser entregado de forma directa al servicio que lo solicite.

En cuanto a las clínicas, los despachos de mercadería se realizaran de acuerdo al siguiente horario:

De 8:00 am – 1:00 pm se despachan órdenes recibidas el día anterior.

De 2:00 pm – 5:00 pm se despachan órdenes recibidas en la mañana.

Un aspecto adicional a mencionar que para poder comercializar los productos, vale decir tanto en el momento que se prepara una licitación como cuando se realiza la entrega del material, se exige la presentación de 2 documentos importantes:

- 1.- El registro sanitario, en este caso del importador.
- 2.- El certificado de análisis del producto.

El primero es un documento que emite Digemid, el cual indica que el producto por el cual, es emitido y está habilitado, por dicha entidad estatal, para ser comercializado dentro del país.

El segundo es un documento emitido por el proveedor el cual indica que el código y lote en mención cumple con ciertos exámenes y normas de calidad, avalando así la salubridad del producto.

Capacidad instalada y operativa.

La capacidad instalada inicial de la empresa será la siguiente y estará conformada por la cantidad de dispositivos médicos que puede proveer al mercado elegido:

Tabla 13 Capacidad Instalada Inicial

Grupo de Producto	Marca	Unidades
Catéteres Angiograficos	Tempo	50
Guías de Diagnostico 0.35	Emerald	25
Guías de Diagnostico 0.35 Amplatz	Emerald	30
Introductores	Avanti Plus	60
Catéteres de Diagnostico	Infiniti	100
Microcateteres	Prowler	6
Microguias	Agility	6
Balones Periféricos	Power Flex	15
Catéteres Guía	Vista Bride Tip	20
Catéteres Guía Envoy	Envoy	15
Stent Periféricos	Enterprice	2
Stent Coronarios Bare Metal	Sonic	4
Cotonoides	Codman	60
Sistema de drenaje ventricular	EDS3	5

Requerimientos de bienes de capital.

En cuanto a este aspecto, la empresa necesitará una inversión de S/. 128,178, la misma que será financiada en un 75% y el 25% será aportada por los socios de la empresa.

Este capital necesario servirá para poder iniciar las operaciones de la empresa, adquirir los bienes y equipos necesarios para comenzar a operar, del mismo modo en este capital necesario se incluye un mes de capital de trabajo para adquisición de equipos médicos que se comercializarán según el detalle antes indicado, así como la planilla mensual que se especificará y los gastos administrativos en que se incurrirá.

Infraestructura y características físicas

En este aspecto debemos indicar que la empresa alquilará un local en Magdalena del Mar, exactamente en Felix Dibos 153, dicho local tiene un área de 200 mt², y está distribuido de la siguiente manera:

- Sala de recepción.
- Estacionamiento para clientes.
- Oficina de gerencia.
- Oficina de secretaria
- Oficina de planeamiento (ventas, marketing)
- Almacén de Dispositivos Médicos
- Almacén de Servicios Generales
- Servicios higiénicos
- Área de servicios generales

Figura 3 Layout – Distribución de la Empresa

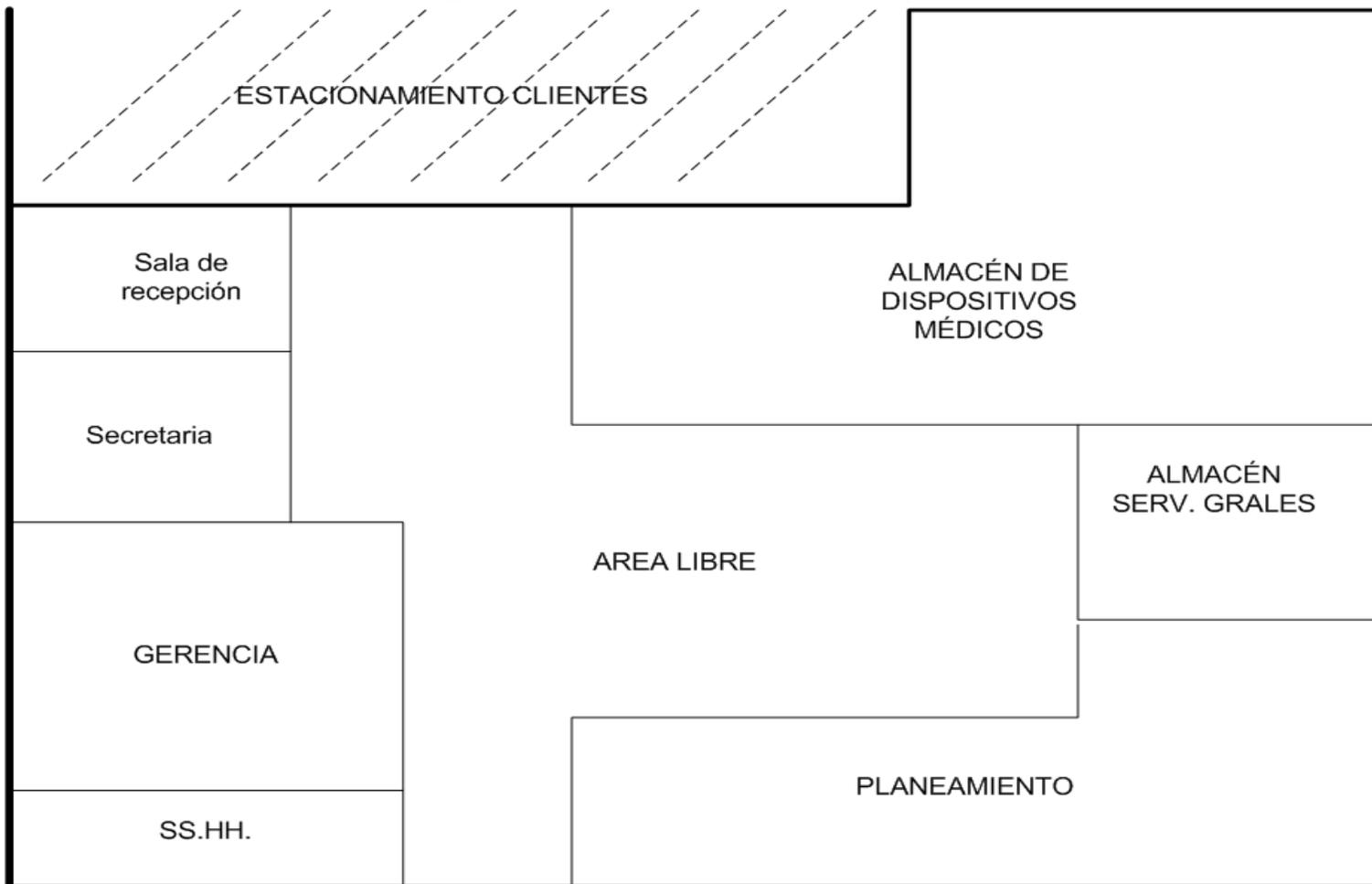


Tabla 14. Descripción y Características de los productos

MARCA	AVANTI PLUS
LABORATORIO FABRICANTE	CORDIS CORPORATION
LABORATORIO FABRICANTE	CORDIS CORPORATION
DUÑO DE LA MARCA O DUÑO DEL PRODUCTO	JOHNSON & JOHNSON
DUÑO DE LA MARCA O DUÑO DEL PRODUCTO	JOHNSON & JOHNSON COMPANY
PAIS DE ORIGEN	USA
PAIS DE ORIGEN	USA
FORMA DE PRESENTACIÓN	CAJA X 5
FORMA DE PRESENTACIÓN	CAJA X 1 UNIDAD

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Cánula suave y atraumática, asegura un paso sin resistencia ni acodaduras hacia la vasculatura.

Válvula hemostática diseñada para impedir al máximo la pérdida de sangre o entrada de aire durante el intercambio de catéteres.

Collar de suturas rotatorio provee un anclaje seguro, cómodo y conveniente para fijar la cánula a la piel.

Extensión lateral translúcida para permitir la visualización de burbujas de aire.

Cánula y válvula lubricadas con SLX para facilitar el paso suave del instrumental.

Mini-guía de doble terminación permite versatilidad en un solo instrumento.

El dilatador, el collar de suturas y entrada lateral están identificadas con código de color que facilitan identificación rápida del diámetro del instrumento. Dicho código es compatible con el color de los catéteres guía y de diagnóstico.

La fuerza de inserción del Avanti Plus siempre es mucho menor comparado con otros introductores debido al material de la cánula, su lubricación y la mínima transición entre sus componentes.

Llave de tres vías permite el monitoreo de presiones, infusión continua o bolus de medicamentos.

Sistema consiste de:

Cánula de dos capas diferentes de polietileno radiopaco.

Válvula hemostática Slix* de 6 cortes.

Collar de sutura con código de color según diámetro externo. (French)

Entrada lateral de 22cm de longitud con una llave de tres vías.

Superficies internas, externas y válvulas con lubricación especial.

Mini-guía de acero inoxidable de 45cm de longitud con doble terminación recta y J.

Dilatador del vaso con código de color radiopaco.

Punta de transición atraumática. Menor fuerza de inserción.

METODO DE ESTERILIZACION: **Oxido de Etileno**

TIPO DE USO UNIVERSAL: **Si (x) No ()**

TABLA 16 DESCRIPCIÓN DEL EMBALAJE
EMPAQUE TIPO TYVEC, INDIVIDUAL Y ESTERIL CON PEEL OPEN

MARCA	VISTA BRITE TIP
LABORATORIO FABRICANTE	CORDIS CORPORATION
DUEÑO DE LA MARCA O DUEÑO DEL PRODUCTO	JOHNSON & JOHNSON
PAIS DE ORIGEN	USA
FORMA DE PRESENTACION	CAJA X 1

ESPECIFICACIONES TECNICAS

Catéter intravascular con un lumen no cónico que permite la inyección del medio de contraste y el control de la presión, y facilita el paso de instrumental de intervención. El catéter guía VISTA BRITE TIP, posee una trencilla híbrida de acero inoxidable y está indicado para su uso en la periferia, coronaria y neurovasculatura. La punta del catéter está hecha del compuesto Pellethane 80Ae. Este material es muy suave y opaco a las radiaciones. es el más resistente a la torsión. La boca es cónica con cierre Luer y guarda conformidad con la norma ISO 594/1 a fin de permitir que los accesorios estándar puedan acoplarse a la boca.

El catéter guía VISTA BRITE TIP posee una tecnología multisegmentos los cuales se detallan a continuación:

I. Segmento de transmisión del torque: Permite controlar el catéter en toda su longitud desde el extremo proximal. Otorga firmeza e integridad al catéter.

II. Segmento de soporte: En este segmento la dureza de los componentes se incrementa a fin de brindar el mayor apoyo posible contra la pared de la aorta.

III. Segmento resistente a las acodaduras: Este segmento permite la distribución efectiva del torque y el empuje desde los extremos proximales hasta los distales evitando al máximo las acodaduras.

IV. Segmento de alineación coaxial: Una curvatura del catéter en su sección mas distal a fin de conseguir una alineación coaxial del catéter con el ostium del vaso.

V. Brite Tip: Esta es la famosa punta atraumática y radiopaca Cordis. Su material suave y su construcción precisa permiten el contacto con la superficie vascular sin ocasionar daño endotelial.

CATETER GUIA PARA ANGIOPLASTÍA CORONARIA PUNTA BLANDA

AGUJEROS
FRENCH
PUNTA

PUERTOS LATERALES
6F, 7F y 8F
BLANDA

METODO DE ESTERILIZACION: **Oxido de Etileno**

TIPO DE USO UNIVERSAL: **Si (x) No ()**

MARCA
LABORATORIO FABRICANTE
DUEÑO DE LA MARCA O DUEÑO DEL PRODUCTO
PAIS DE ORIGEN
FORMA DE PRESENTACION

TEMPO
CORDIS CORPORATION
JOHNSON & JOHNSON
HOLANDA
CAJA POR UNO

ESPECIFICACIONES TECNICAS

El catéter Tempo está recubierto de una capa hidrofílica que mejora la lubricidad de la superficie.
El catéter Tempo está conformado principalmente por tres partes: el mango, el cuerpo y el extremo o punta.
Son llamados catéteres hidrofílicos por la recubierta que mejora la lubricidad del catéter.
Este producto está fabricado de un material plástico Vestamide; el extremo del catéter está hecho de poliamida y Nilón; el mango del catéter de poliuretano.

Las principales características son:

TEMPO 4F

Longitud total:	100 cm, 80 cm, 65 cm
Longitud de la recubierta :	50 cm, 40 cm, 37.5 cm
Diámetro:	4F (1.35 cm)
Grado de Presión:	1200 psi
Guía	0.038"

TEMPO 5F

Longitud total:	100 cm, 80 cm, 65 cm
Longitud de la recubierta :	50 cm, 40 cm, 37.5 cm
Diámetro:	5F (1.65 cm)
Grado de Presión:	1200 psi
Guía	0.038"

CATETER PIGTAIL 5F X 65 CM de longitud

METODO DE ESTERILIZACION: **Oxido de Etileno**

TIPO DE USO UNIVERSAL: **Si (x) No ()**

MARCA	BX SONIC
LABORATORIO FABRICANTE	CORDIS EUROPA N.V.A.
DUEÑO DE LA MARCA O DUEÑO DEL PRODUCTO	JOHNSON & JOHNSON COMPANY
PAIS DE ORIGEN	HOLANDA
FORMA DE PRESENTACIÓN	CAJA X 1 UNIDAD

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

El sistema de stent expandible con balón BX SONIC incluye:

Un Stent intracoronario de acero inoxidable 316L expandible con balón, pre montado sobre el balón de un catéter de posicionamiento. El Stent está disponible en longitudes de 8,13,18,23,28 y 33mm y de diámetros de 2.25, 2.50, 3, 3.5 y 4mm. El Stent ha sido cortado con láser a partir de un tubo recto y sometido a un proceso de electro pulido.

En el extremo distal del catéter se encuentra un balón de posicionamiento de DURALYN. El balón está diseñado para expandirse hasta un diámetro y longitud controladas cuando se infla. El balón del sistema de posicionamiento posee dos marcas radiopacas de platino iridio que define la longitud y situación del Stent montado.

La longitud útil del sistema de posicionamiento en 140cm con un perfil del cuerpo de 1.9 F (0.64mm) / 2.7F (0.90mm) (proximal/distal). El catéter posee un orificio distal aproximadamente a 25cm del extremo distal, por el que se accede al lumen de la guía. El orificio distal está identificado por una marca en el cuerpo distal.

El catéter posee también dos marcas en el cuerpo proximal del catéter, las cuales indican aproximadamente la salida del extremo del catéter de balón del interior del catéter guía.
(braquial : 90cm; femoral: 100cm)

CARACTERÍSTICAS Y BENEFICIOS

Se incrementó el tamaño de la celda del stent para un fácil acceso a las ramas. (20% mas que nuestro competidor mas cercano)

Aumentó su fuerza radial (ancho de strut 0.0055") asegurando una alta resistencia a la presión radial.

Diseño de SEGMENTO FLEXIBLE lo cual permite al stent adecuarse a la tortuosidad de la arteria.

NO FLARING (no hay efecto de abrirse en los extremos)

COMPATIBLE CON UN CATETER GUIA 5F (1.9f perfil)

Método de Esterilización: Oxido de Etileno

Tipo de uso Universal: Sí (X) No ()

Tabla 17 DESCRIPCIÓN DEL EMBALAJE

CAJA X 1 UNIDAD EN BOLSA TERMOSELLADA DE TYVEC / POLIETILENO DE ALTA DENSIDAD

MARCA	COTONOIDES CODMAN
FABRICANTE	CODMAN & SHURTLEFF. INC
DUEÑO DE LA MARCA O DUEÑO DEL PRODUCTO	JOHNSON & JOHNSON DEL PERU S.A.
PAÍS DE FABRICA / ORIGEN	U.S.A.
FORMA DE PRESENTACIÓN	PAQUETE DE 10 UNIDADES ESTERILES

ESPECIFICACIONES TECNICAS

EMPAQUE:

- Doble empaque
- Garantiza la esterilidad e integridad del producto.
- Pool Open
- Exento de partículas extrañas.
- Exento rebabas y aristas cortantes.
- Rotulados Según Bases.

MATERIAL :

- Tipo: Rayon prensado con marcador radiopaco de uso clínico hospitalario.
- Acabado Libre de rebabas.
- Condiciones biológicas: Estéril, atoxico, hipoalergénico.

CARACTERÍSTICAS:

- Alto grado de absorción.
- Hebra de identificación de 15 a 20cm aproximadamente.

PRESENTACIÓN:

- Sobre de 10 Unidades
-

Tabla 18 DESCRIPCIÓN DEL EMBALAJE

MARCA	AGILITY
LABORATORIO FABRICANTE	CODMAN
DUEÑO DE LA MARCA O DUEÑO DEL PRODUCTO	JOHNSON & JOHNSON
PAIS DE ORIGEN	USA
FORMA DE PRESENTACIÓN	CAJA X 1

ESPECIFICACIONES TECNICAS

Las guías hidrofílicas AGILITY para angioplastia emplea una cubierta principal y delgada la cual permite un control proximal y estabilidad mientras se maximiza su flexibilidad distal.

Esta guía está construida a partir de un solo tubo de acero inoxidable, lubricada con una cubierta hidrofílica, la cual permite localización precisa en el manejo, respuesta al torque hasta su punta distal, aun en las más tortuosas anatomías.

La guía para angioplastia viene envasado enrollado dentro de su porta guía flexible.

Cuenta con alta flexibilidad.

TIPOS DE GUIA STANDARD Y SOFT. La más suave y atraumática.

Hecho de material no trombogenico.

Guía para angioplastia.

DIAMETRO: 0.010"; 0.014"; 0.016
PUNTA: ALTA FLEXIBILIDAD (SUPER SOFT)

METODO DE ESTERILIZACIÓN: **Oxido de Etileno**
 TIPO DE USO UNIVERSAL: **Si (x) No ()**

Tabla 19 DESCRIPCIÓN DEL EMBALAJE

EMPAQUE TIPO TYVEC, INDIVIDUAL Y ESTERIL CON PEEL OPEN

MARCA	PROWLER P-10 P-14 PROWLER 18 INFUSION CATHETER
LABORATORIO FABRICANTE	CORDIS CORPORATION
DUEÑO DE LA MARCA O DUEÑO DEL PRODUCTO	JOHNSON & JOHNSON
PAIS DE ORIGEN	USA
FORMA DE PRESENTACIÓN	CAJA X 1

ESPECIFICACIONES TECNICAS

Catéter intravascular con un lumen no cónico que permite la inyección del medio de contraste y el control de la presión, y facilita el paso de instrumental de intervención. El micro catéter PROWLER, posee una trenchilla híbrida de acero inoxidable y está indicado para su uso en la periferia, coronaria y neurovascular. La punta del catéter está hecha del compuesto Pellethane 80Ae. Este material es muy suave y opaco a las radiaciones. es el más resistente a la torsión. La boca es cónica con cierre Luer y guarda conformidad con la norma ISO 594/1 a fin de permitir que los accesorios estándar puedan acoplarse a la boca.

El microcatéter PROWLER posee una tecnología multisegmentos los cuales se detallan a continuación:

- I. Segmento de transmisión del torque:** Permite controlar el catéter en toda su longitud desde el extremo proximal. Otorga firmeza e integridad al catéter.
- II. Segmento de soporte:** En este segmento la dureza de los componentes se incrementa a fin de brindar el mayor apoyo posible contra la pared de la aorta.
- III. Segmento resistente a las acodaduras:** Este segmento permite la distribución efectiva del torque y el empuje desde los extremos proximales hasta los distales evitando al máximo las acodaduras.
- IV. Segmento de alineación coaxial:** Curvatura del catéter en su porción más extrema a fin de conseguir una alineación coaxial del catéter con el ostium del vaso.
- V. Soft:** Esta es la famosa punta atraumatica y radiopaca Cordis. Su material suave y su construcción precisa permiten el contacto con la superficie vascular sin ocasionar daño endotelial.

Los microcateter Prowler se usan en el tratamiento endovascular de los aneurismas cerebrales los mismos que tienen por función alcanzar el interior del aneurisma y conducir el material de relleno.

MICROCATETER CON DOBLE MARCA EN LA PUNTA DE 3CM DE DISTANCIA

VARIABLES

DIAMETRO DEL CATETER	MICROCATETER 18
GUIA:	0.014
LARGO DEL CATETER	150CM
EXTREMO DISTAL	2.3F

METODO DE ESTERILIZACIÓN: **Oxido de Etileno**
TIPO DE USO UNIVERSAL: **Si (x) No ()**

Tabla 20 DESCRIPCIÓN DEL EMBALAJE

MARCA	POWER FLEX P3
LABORATORIO FABRICANTE	CORDIS CORPORATION
DUEÑO DE LA MARCA O DUEÑO DEL PRODUCTO	JOHNSON & JOHNSON
PAIS DE ORIGEN	HOLANDA
FORMA DE PRESENTACIÓN	CAJA POR UNO

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Los catéteres de dilatación de balón PowerFlex P3 son dispositivos descartables utilizados para aliviar los síntomas resultantes de otros factores excepto estenosis venosa y/o arterial de cardiología. Un balón expansible de alta presión en la punta del catéter ha sido previsto a fin de proporcionar un medio mecánico para la abertura forzada de la estenosis, con y sin un stent, de forma tal que se incrementa el área efectiva de lumen arterial (ref.: Descripción de Producto). El IFU establece bajo la sección III, Indicaciones: "El catéter PowerFlex P3 PTA está previsto para el tratamiento de lesiones obstructoras de fístulas de diálisis arteriovenosa sintética o nativa y para dilatar la estenosis en las arterias ilíacas, femorales, iliofemorales, poplíteos, infra poplíteos y arterias renales".

CATETER PARA ANGIOPLASTIA CON BALÓN DE ALTA PRESIÓN

MONTADO EN GUIA	0.035
LARGO DEL SISTEMA EXTERNO	110cm
PRESIÓN NOMINAL	15ATM
PRESIÓN DE GARANTÍA	20ATM
DIAMETRO DEL BALÓN	6MM
LARGO DEL BALÓN	4

METODO DE ESTERILIZACIÓN: **Oxido de Etileno**
TIPO DE USO UNIVERSAL: **Si (x) No ()**

Tabla 21 DESCRIPCIÓN DEL EMBALAJE

MARCA	ENVOY
LABORATORIO FABRICANTE	CODMAN
DUEÑO DE LA MARCA O DUEÑO DEL PRODUCTO	JOHNSON & JOHNSON
PAÍS DE ORIGEN	USA
FORMA DE PRESENTACIÓN	CAJA X 1

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Catéter intravascular con un lumen no cónico que permite la inyección del medio de contraste y el control de la presión, y facilita el paso de instrumental de intervención. El catéter guía ENVOY, posee una trencilla híbrida de acero inoxidable y está indicado para su uso en la periferia, coronaria y neurovasculatura. La punta del catéter está hecha del compuesto Pellethane 80Ae. Este material es muy suave y opaco a las radiaciones.

es el más resistente a la torsión. La boca es cónica con cierre Luer y guarda conformidad con la norma ISO 594/1 a fin de permitir que los accesorios estándar puedan acoplarse a la boca.

El catéter guía VISTA BRITE TIP posee una tecnología multisegmentos los cuales se detallan a continuación:

I. Segmento de transmisión del torque: Permite controlar el catéter en toda su longitud desde el extremo proximal. Otorga firmeza e integridad al catéter.

II. Segmento de soporte: En este segmento la dureza de los componentes se incrementa a fin de brindar el mayor apoyo posible contra la pared de la aorta.

III. Segmento resistente a las acodaduras: Este segmento permite la distribución efectiva del torque y el empuje desde los extremos proximales hasta los distales evitando al máximo las acodaduras.

IV. Segmento de alineación coaxial: Curvatura del catéter en su porción más extrema a fin de conseguir una alineación coaxial del catéter con el ostium del vaso.

V. Brite Tip: Esta es la famosa punta atraumática y radiopaca Cordis. Su material suave y su construcción precisa permiten el contacto con la superficie vascular sin ocasionar daño endotelial.

FRENCH
ASA
LARGO

6F
MPD
100 cm

METODO DE ESTERILIZACIÓN: **Oxido de Etileno**

TIPO DE USO UNIVERSAL: **Si (x) No ()**

4.3. Localización del negocio

Para la ubicación del negocio estamos considerando los siguientes factores de zonificación:

Tabla 22 Factores de Zonificación

Factor	Razón a considerar
Proximidad al Proveedor	De estar más cerca o lejos de nuestro proveedor implicaría si somos los primeros o últimos en la ruta de despacho lo que se reflejaría en el tiempo de atención del mismo
Cercanía al almacén	Dependiendo de nuestra cercanía a nuestro propio almacén podría reflejar un mejor control de los materiales y el despacho del mismo
Cercanía a los clientes	Mediante este factor se refleja nuestro tiempo de atención a nuestros clientes
Aspectos Legales	Hace referencia a que dependiendo de la zonificación del local se podrá o no poner un almacén
Tránsito peatonal	Hace referencia a si es una zona comercial con alto tránsito peatonal o no
Estacionamiento	Hace referencia a si el local cuenta con un lugar para el parqueo de la unidad de reparto, para los vehículos de los vendedores y para los vehículos de los visitantes

La primera opción de ubicación es en la Av. Félix Dibos en Magdalena debido a que es una zona céntrica ya que nos encontramos a media hora de los principales hospitales como el Hospital Rebagliati, Guillermo Almenara, Sabogal y de clínicas como Ricardo Palma, San Pablo, El Golf, San Lucas y Maison de Sante.

Además, tenemos cerca agencias de los principales bancos además al tener frente a nosotros una entidad estatal como Discamec brinda una mayor confianza en cuanto a seguridad.

La segunda opción es en la Av. Salaverry frente al Campo de Marte, la ventaja de esta ubicación es que nos encontramos más cerca de los

Hospitales, sin embargo, nos alejamos más del almacén, además, de las clínicas y las agencias bancarias.

Tabla 23 Selección de Zonificación.

Zona Factor	Peso	Av. Félix Dibos		Av. Salaverry	
		Calif	Ptos	Calif	Ptos
Proximidad al Proveedor	10%	4	40	2	20
Cercanía al almacén	30%	5	150	1	30
Cercanía a los clientes	20%	3	60	4	80
Aspectos Legales	20%	4	80	4	80
Transito peatonal	5%	5	25	2	10
Estacionamiento	15%	4	60	2	30
Total	100%		415		250

Rango de Calificación

Puntaje	Calificación
1	Muy Malo
2	Malo
3	Regular
4	Bueno
5	Muy Bueno

La opción elegida es el número 1 Av. Felix Dibos – Magdalena del Mar

5. ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

5.1. Inversión Fija

Tabla 24 Inversión Tangible (en Soles)

Cant	Concepto	P.U. (S/.)	Sub-Total	Total
INVERSIÓN FIJA TANGIBLE				
INFRAESTRUCTURA				6,000.00
1	Acondicionamientos en general del local	6,000.00	6,000.00	
EQUIPOS Y MAQUINARIA				17,450.00
3	Computadoras	1,500.00	4,500.00	
1	Impresora HP Inyección tinta	400.00	400.00	
1	Impresora HP Laser	700.00	700.00	
1	Fax-Teléfono	350.00	350.00	
1	Estantes	1,500.00	1,500.00	
1	Anaqueles y Andamios	10,000.00	10,000.00	
MUEBLES Y EQUIPAMIENTO				1,900.00
1	Escritorio	200.00	200.00	
2	Muebles para computadora	150.00	300.00	
3	Sillones giratorios	120.00	360.00	
1	Ventilador	90.00	90.00	
2	Muebles de recepción	100.00	200.00	
2	Estante p/documentos	100.00	200.00	
1	Extintuidor 5 kg	50.00	50.00	
1	Fax	200.00	200.00	
1	Materiales de escritorio	300.00	300.00	

Tabla 25 Inversión Intangible (en Soles)

	Concepto	P.U.	Sub-Total	Total
INVERSIÓN INTANGIBLE				3,000.00
1	Constitución de la Sociedad	1,000.00	1,000.00	
1	Autorización DIGESA	500.00	500.00	
1	Gastos municipales iniciales	1,500.00	1,500.00	

5.2. Capital de trabajo

Tabla 26 Descripción del Capital de Trabajo (en Soles)

Descripción	Precio Unitario	Sub-Total
CAPITAL DE TRABAJO		
Adquisición materiales primer mes	81,894.57	81,894.57 81,894.57
Gastos de envío y transporte interno		
Transporte para entrega mensual	900.00	0.00
Servicios Mensuales		
		2,590.00
1 Agua	60.00	60.00
1 Luz	150.00	150.00
1 Teléfono + Speedy	140.00	140.00
1 Alquiler mensual	2,240.00	2,240.00
Publicidad para el primer mes		
		1,900.00
5 Millar de tarjetas de presentación	180.00	900.00
100 Carta de presentación	10.00	1,000.00
DISPONIBLE		
		16,241.33
1 Sueldos y Salarios de 1 mes	16,241.33	16,241.33

5.3. Inversión total

Tabla 27 Inversión Total (en Soles)

Descripción	Sub-Total S/.
Inversión Tangible	25,350.00
Inversión Intangible	3,000.00
Capital de Trabajo	102,625.90
Total de Inversión	130,975.90

5.4. Estructura de la inversión y financiamiento

INVERSIÓN TOTAL S/. 130,975.90

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE	SUB-TOTAL S/.
FINANCIAMIENTO	75%	S/.98,231.93
APORTE PROPIO	25%	S/.32,743.98
INVERSIÓN TOTAL	100%	S/.130,975.90

AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO EN S/.

Préstamo		S/.98,231.93
Meses		36
Tasa efectiva anual %		25
Tasa efectiva mensual %		1.88
Cuota de pago	FÓRMULA	CUOTA = $P (i (1 + i)^n) / ((1 + i)^n - 1)$
		S/.3,778.16

Tabla 28 Amortización del Préstamo (en Soles)

Meses	Deuda	Amortización	Interés	Cuota de Amort.
0	98,231.93	0.00	0.00	0.00
1	98,231.93	1,934.42	1,843.74	3,778.16
2	96,297.51	1,970.72	1,807.43	3,778.16
3	94,326.79	2,007.71	1,770.44	3,778.16
4	92,319.07	2,045.40	1,732.76	3,778.16
5	90,273.68	2,083.79	1,694.37	3,778.16
6	88,189.89	2,122.90	1,655.26	3,778.16
7	86,066.99	2,162.74	1,615.41	3,778.16
8	83,904.25	2,203.34	1,574.82	3,778.16
9	81,700.91	2,244.69	1,533.47	3,778.16
10	79,456.22	2,286.82	1,491.33	3,778.16
11	77,169.39	2,329.75	1,448.41	3,778.16
12	74,839.65	2,373.47	1,404.69	3,778.16
13	72,466.18	2,418.02	1,360.14	3,778.16
14	70,048.15	2,463.41	1,314.75	3,778.16
15	67,584.75	2,509.64	1,268.52	3,778.16
16	65,075.11	2,556.75	1,221.41	3,778.16
17	62,518.36	2,604.73	1,173.42	3,778.16
18	59,913.63	2,653.62	1,124.53	3,778.16
19	57,260.00	2,703.43	1,074.73	3,778.16
20	54,556.57	2,754.17	1,023.99	3,778.16
21	51,802.40	2,805.86	972.29	3,778.16
22	48,996.54	2,858.53	919.63	3,778.16
23	46,138.01	2,912.18	865.98	3,778.16
24	43,225.83	2,966.84	811.32	3,778.16
25	40,258.99	3,022.53	755.63	3,778.16
26	37,236.46	3,079.26	698.90	3,778.16
27	34,157.20	3,137.05	641.11	3,778.16
28	31,020.15	3,195.93	582.23	3,778.16

29	27,824.22	3,255.92	522.24	3,778.16
30	24,568.30	3,317.03	461.13	3,778.16
31	21,251.27	3,379.29	398.87	3,778.16
32	17,871.98	3,442.71	335.44	3,778.16
33	14,429.27	3,507.33	270.83	3,778.16
34	10,921.94	3,573.16	205.00	3,778.16
35	7,348.78	3,640.23	137.93	3,778.16
36	3,708.55	3,708.55	69.61	3,778.16

Tabla 29 Proyección Total del Préstamo (en Soles)

	2011	2012	2013	total
Amortización	25,765.75	32,207.19	40,258.99	98,231.93
Interés	19,572.14	13,130.71	5,078.91	37,781.76
TOTAL PRÉSTAMO	45,337.90	45,337.90	45,337.90	136,013.69

5.5. Fuentes financieras

La compañía solicitará un préstamo bancario, las siguientes son las referencias para las condiciones del financiamiento.

Intermediario Financiero	Banco de Crédito del Perú
Sujeto a crédito	Comercialización de Dispositivos Médicos
Objeto de crédito	Capital de trabajo

5.6. Condiciones de financiamiento

Monto de crédito	S/.130.975.90
Tasa de interés	25% anual
Cuotas	Mensuales
Plazo del servicio de la deuda	36 meses
Período de gracia	1 meses
Plazo de amortización	36 meses
Modalidad del servicio	Cuotas constantes

6. ORGANIZACIÓN

6.1. Estructura orgánica

La forma jurídica empresarial determinada para nuestra empresa será una Sociedad Anónima Cerrada, una de sus características es que en nuestro caso será creada por un pequeño número de socios.

La facilidad que nos brinda también es que este tipo societario es que debe contar como máximo con veinte accionistas, esto no implica que se vea limitada su posibilidad de manejar grandes capitales. Que la S.A.C. cuente con un número reducido de accionistas no implica en ningún momento que los accionistas no puedan invertir importantes sumas de dinero.

Podemos acogernos a esta modalidad societaria, pues el número de accionistas es menor a 20, cabe mencionar que este tipo de sociedades se rigen por el principio democrático, en el cual gobierna la mayoría, esto es, quien posee más acciones tendrá mayor participación en la constitución de la voluntad social.

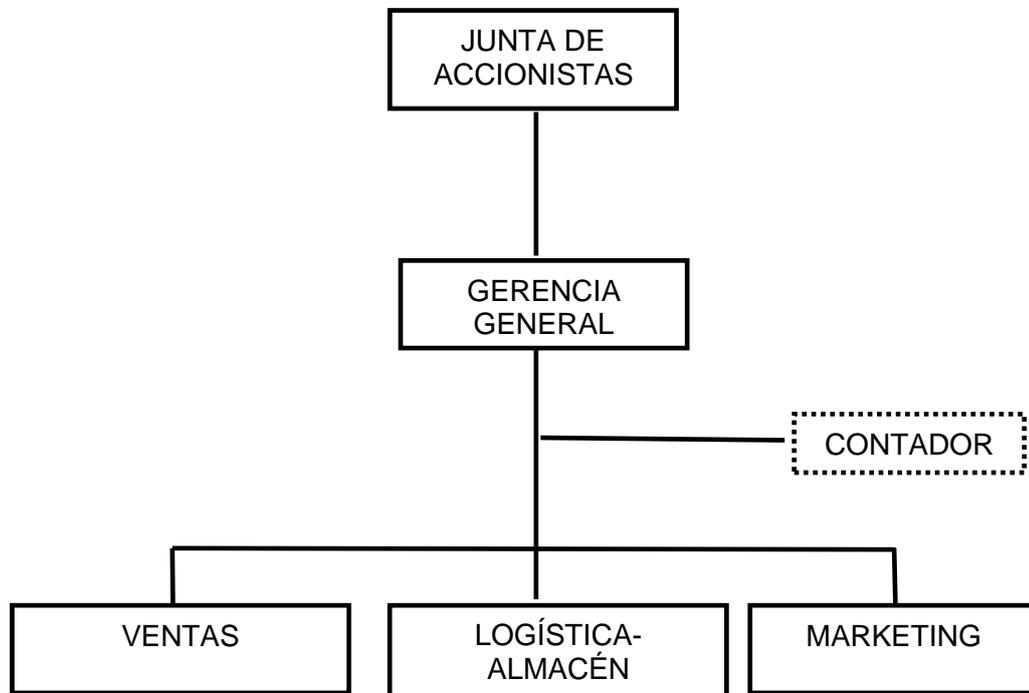
Otra característica de la S.A.C. que es el derecho de adquisición preferente de los accionistas en los casos en que cualquier accionista decida transferir sus acciones en favor de otros o de terceros. En la S.A.C. el derecho de preferencia, aunque el estatuto no lo declare.

Tenemos en cuenta también que en esta modalidad de sociedades la junta general de accionistas constituye el órgano supremo de la sociedad porque controla la marcha social mientras que el Directorio se encarga de ejecutar los acuerdos adoptados por la junta.

A continuación, en la siguiente figura, se explican las diferentes características de las diversas sociedades que se pueden constituir de acuerdo a los dispositivos legales vigentes:

	Forma individual	Formas societarias		
Modalidad	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada	Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima
Características	Es constituida por voluntad de una sola persona. Es una persona jurídica.	De 2 a 20 participacionistas.	De 2 a 20 accionistas. El accionista que desee transferir sus acciones a otro accionista o a terceros debe comunicarlo a la sociedad y solicitar su aprobación.	De 2 como mínimo. No existe número máximo.
Denominación	Tendrá una denominación seguida de las palabras «Empresa Individual de Responsabilidad Limitada» o de las siglas «E.I.R.L.».	Tendrá una denominación seguida de las palabras «Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada» o de las siglas «S.R.L.».	Tendrá una denominación seguida de las palabras «Sociedad Anónima Cerrada» o de las siglas «S.A.C.».	Tendrá una denominación seguida de las palabras «Sociedad Anónima» o de las siglas «S.A.».
Órganos	Titular y Gerencia.	<ul style="list-style-type: none"> • Junta General de Socios. • Gerentes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Junta General de Accionistas. • Directorio (su nombramiento es opcional). • Gerencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Junta General de Accionistas. • Directorio. • Gerencia.
Capital social	En dinero o bienes muebles o inmuebles.	El capital es representado por participaciones y cada participación deberá estar pagada por lo menos en 25%.	Los aportes pueden hacerse en moneda nacional y/o extranjera, y en contribuciones tecnológicas intangibles. El capital es representado por acciones y deberá estar suscrito completamente, y cada acción debe ser pagada en por lo menos 25%.	Los aportes pueden hacerse en moneda nacional y/o extranjera, y en contribuciones tecnológicas intangibles. El capital es representado por acciones y deberá estar suscrito completamente, y cada acción deberá ser pagada en por lo menos 25%.
Duración	Indeterminada.	Determinada o indeterminada.	Determinada o indeterminada.	Determinada o indeterminada.

La compañía estará organizada de acuerdo al siguiente organigrama:
Figura 4 Organigrama de la Empresa



6.2. Funciones generales y específicas

Junta General de Accionistas

Según la Ley de Sociedades (Ley 26887) Art. 111, La junta general de accionistas es el órgano supremo de la sociedad. Los accionistas constituidos en junta general debidamente convocada, y con el quórum correspondiente, deciden por la mayoría que establece esta ley los asuntos propios de su competencia. Todos los accionistas, incluso los disidentes y los que no hubieren participado en la reunión, están sometidos a los acuerdos adoptados por la junta general.

Artículo 112.- Lugar de celebración de la Junta

La Junta General se celebra en el lugar del domicilio social, salvo que el estatuto prevea la posibilidad de realizarla en lugar distinto.

Artículo 113.- Convocatoria a la Junta

El Directorio o en su caso la administración de la sociedad convoca a junta general cuando lo ordena la ley, lo establece el estatuto, lo acuerda el directorio por considerarlo necesario al interés social o lo solicite un número de accionistas que represente cuando menos el veinte por ciento de las acciones suscritas con derecho a voto.

Artículo 114.- Junta Obligatoria Anual

La Junta General se reúne obligatoriamente cuando menos una vez al año dentro de los tres meses siguientes a la terminación del ejercicio económico.

Tiene por objeto:

1. Pronunciarse sobre la gestión social y los resultados económicos del ejercicio anterior expresados en los estados financieros del ejercicio anterior.
2. Resolver sobre la aplicación de las utilidades, si las hubiere;
3. Elegir cuando corresponda a los miembros del directorio y fijar su retribución;
4. Designar o delegar en el directorio la designación de los auditores externos, cuando corresponda; y,
5. Resolver sobre los demás asuntos que le sean propios conforme al estatuto y sobre cualquier otro consignado en la convocatoria.

Artículo 115.- Otras Atribuciones de la Junta General

Compete, asimismo, a la junta general:

1. Remover a los miembros del directorio y designar a sus reemplazantes;
2. Modificar el estatuto;
3. Aumentar o reducir el capital social;
4. Emitir obligaciones;
5. Acordar la enajenación, en un solo acto, de activos cuyo valor contable exceda el cincuenta por ciento del capital de la sociedad;
6. Disponer investigaciones y auditorías especiales;
7. Acordar la transformación, fusión, escisión, reorganización y disolución de la sociedad, así como resolver sobre su liquidación; y,
8. Resolver en los casos en que la ley o el estatuto dispongan su intervención y en cualquier otro que requiera el interés social.

Gerente General

- Objetivo

Dirigir y asegurar el cumplimiento de los objetivos de la organización.

- Función Principal:

Ejercer la representación legal de la empresa, establecer los objetivos y políticas que garanticen el adecuado cumplimiento de sus fines.

- Funciones Específicas:

- Ejercer la representación legal de Dimed S.A.C.

- Dirigir, controlar y supervisar las actividades de la organización.
 - Proponer proyectos para el mejor funcionamiento de la organización.
 - Celebrar y suscribir en representación de Dimed S.A.C todo tipo de acuerdos y convenios otras empresas relacionados con las actividades propias del sector.
- Nivel de reporte
Directorio.
 - Nivel de supervisión directa
Gerencia de Administración y Finanzas
Gerencia de Operaciones
Gerencia Comercial
 - Requisitos para ocupar el puesto
 - Experiencia al menos de 8 años en gerencia de ventas de preferencia en laboratorios de dispositivos médicos o de medicamentos.
 - Conocimiento personal de las personas clave del Sector Salud.
 - Dirección por objetivos con visión global del negocio. Indispensable dominio del inglés y herramientas de Office.
 - Don de mando y liderazgo participativo.
 - Fluidez verbal; Introversión equilibrada. Espíritu crítico y creador; personalidad atrayente y cortés.

Secretaria

- Análisis de Información
 - Atención de requerimientos del personal.
 - Coordinaciones y programaciones de vacaciones, solicitudes de tarjetas de presentación, sellos, celulares, instructivas de préstamos, comités con créditos, entre otros.
 - Presentación de reclamos generales de RR.HH., comisiones y otros.
 - Manejo de flujo de caja y caja chica
 - Responsable de convocatorias de personal para las diferentes áreas (recepción y depuración de CV).
 - Apoyo de administración en ejecuciones de eventos.
 - Preparar la documentación relacionada a los procesos de Licitación como la propuesta técnico - económico, contratos, cartas fianzas, entre otros, que garanticen la adjudicación del proyecto.
- Requisitos para ocupar el puesto
 - Egresada en administración de empresas, secretariado o afines de instituto o universidad.
 - Experiencia en el puesto de asistente de gerencia o asistente administrativo mínimo 3 años.
 - Experiencia mínima entre 2 y 4 años en licitaciones de establecimientos farmacéuticos (laboratorios, droguerías, farmacias o boticas), así como también en revisión de

Contratos, concursos públicos, procesos de adjudicación, otros.

- Inglés Intermedio, MS Office nivel Intermedio. Proactividad, orientación a resultados, capacidad para establecer buenas relaciones interpersonales, planificación, comunicación efectiva y trabajo en equipo.

Contador

Se encarga de registrar toda la documentación contable de la empresa, trabaja en forma externa y se encarga de todo el tema tributario, declaraciones a la SUNAT, a Municipalidad u otros organismos que tengan que ver con el rubro del negocio.

Ventas

Responsable del asesoramiento al cliente, utilizando los medios y las técnicas a su alcance para conseguir que este cliente adquiera el producto ofrecido.

- Consolidación de cartera de clientes.
- Prospección y captación de otros clientes.
- Argumentación y cierre de ventas suficiente para cumplir con las cuotas asignadas.
- Elaboración de informes cualitativos que recogen los movimientos de la competencia, las vicisitudes del mercado y el grado de aceptación de los productos.

- Concertación de visitas.
- Atención de ferias y exposiciones.

Logística

- Planeación de compras.
- Elaboración del Forecast.
- Seguimiento del proceso de compra de la mercadería.
- Coordinación del proceso de devolución de mercadería a los proveedores de presentarse algún daño en los mismos.
- Control de inventario de productos en consignación.
- Retiro del material de consignación próximo a vencer.
- Coordinación del traslado de material entre consignaciones.
- Análisis de reportes de ventas.
- Apoyo al área de servicio al cliente.
- Actividades inherentes al cargo.

Encargado de Almacén

- Realizar todas las labores para el almacenamiento y protección de mercaderías, materiales, equipos y otros bienes propiedad de la empresa, requeridos por la misma y por los usuarios del servicio, de acuerdo a los reglamentos y procedimientos establecidos.
- Ejecutar las labores de estiba, desestiba, empaque, desempaque, embarque, desembarque, acomodo, clasificación, recuento físico, protección, medición y

distribución al interior y exterior de los almacenes de la mercadería, los materiales, equipos y productos.

- Realizar las actividades necesarias para la toma de inventarios.

Servicios Generales

- Hacer el aseo diario de las oficinas.
- Realizar diligencias dentro y fuera de la organización.
- Recoger y repartir correspondencia.
- Pago de servicios básicos para la empresa.
- Realizar depósitos bancarios.

6.3. Cuadro de Asignación de Personal

Tabla 30 Asignación Salarial del Personal.

CONCEPTO	Cant.	Remuneración	Essalud	Gratificacion	CTS	Vacaciones	Sub Total	Sub Total
CARGO TRABAJADOR	Trabaj	Mensual	9%	1/6	1/12	1/12		
Gerente	1	S/. 3,500.00	S/. 315.00	S/. 583.33	S/. 291.67	S/. 291.67	S/. 4,981.67	S/. 4,981.67
Secretaria	1	S/. 1,300.00	S/. 117.00	S/. 216.67	S/. 108.33	S/. 108.33	S/. 1,850.33	S/. 1,850.33
Contador externo	1	S/. 300.00					S/. 300.00	S/. 300.00
Vendedor	1	S/. 2,000.00	S/. 180.00	S/. 333.33	S/. 166.67	S/. 166.67	S/. 2,846.67	S/. 2,846.67
Asistente de compras y facturaciones	1	S/. 1,500.00	S/. 135.00	S/. 250.00	S/. 125.00	S/. 125.00	S/. 2,135.00	S/. 2,135.00
Encargado Almacén	2	S/. 800.00	S/. 72.00	S/. 133.33	S/. 66.67	S/. 66.67	S/. 1,138.67	S/. 2,277.33
Servicios generales	2	S/. 650.00	S/. 58.50	S/. 108.33	S/. 54.17	S/. 54.17	S/. 925.17	S/. 1,850.33
Total Mensual	9	S/. 10,050.00	S/. 877.50	S/. 1,625.00	S/. 812.50	S/. 812.50	S/. 14,177.50	S/. 16,241.33

6.4. Forma jurídica empresarial

Para la presente empresa se ha decidido que la personería jurídica más adecuada para la misma es la S.A.C. debido a que las características de la misma se adecuan a los requerimientos de los futuros socios.

La empresa estará formada por dos socios, los cuales aportaran un capital igual representado en dinero, a su vez, estará representado en acciones. Un punto importante es el referente a la responsabilidad limitada de los socios y al reparto de utilidades, debido a que estas son proporcionales a las acciones de cada uno de los cinco socios.

Al tratarse de una pequeña empresa, la S.A.C. representa para nosotros una forma adecuada de personería jurídica, en primer lugar, porque estará conformada por personas conocidas, entre las cuales, existe alto grado de confianza, pero además porque se facilitarían los préstamos bancarios en caso se presente un proyecto audiovisual de amplia envergadura.

En lo referente a la adquisición de acciones de otro accionista que quiera transferirlas, la S.A.C. permite a los accionistas tener la preferencia en el derecho de adquisición de las mismas, la cual puede hacerse de forma individual o en nombre de la sociedad según lo estipula el Art. 237 de la Nueva Ley General de Sociedades. En este sentido, personas ajenas a la empresa solo podrán adquirir acciones de la misma sólo cuando el resto de accionistas decidan no ejercer su derecho de preferencia, tal como lo estipula el art. 238 de la Nueva Ley General de Sociedades.

Un punto importante para nuestra empresa es mantener la mayor horizontalidad en el organigrama, es por esta razón que se prefiere tener el menor número de órganos internos dentro de la misma. En este sentido, y tal como lo estipula la ley, la S.A.C. posee los mismos órganos que la S.A., sin embargo, no está obligada a formar un directorio (Art. 247 de la Nueva Ley General de Sociedades), razón por la cual contaremos con un gerente general designado por la junta de accionistas, el cual poseerá atribuciones de representación legal y de gestión de la sociedad.

Requisitos para una SAC:

- La sociedad anónima puede sujetarse al régimen de la sociedad anónima cerrada cuando tiene no más de veinte accionistas y no tiene acciones inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores.
- No se puede solicitar la inscripción en dicho registro de las acciones de una sociedad anónima cerrada.

Capital social

El capital social está integrado por las aportaciones de los socios. Al constituirse la sociedad, el capital debe estar pagado en no menos del veinticinco por ciento de cada participación, y depositado en entidad bancaria o financiera del sistema financiero nacional a nombre de la sociedad. El capital social será de S/. 24,000, el mismo que estará compuesto de 24,000 acciones y los accionistas serán dos personas.

Administración: gerentes

La administración de la sociedad se encargará al gerente general, quien la representa en todos los asuntos relativos a su objeto.

El gerente general no puede dedicarse por cuenta propia o ajena, al mismo género de negocios que constituye el objeto de la sociedad. El gerente general goza de las facultades generales y especiales de representación procesal por el solo mérito de su nombramiento. El gerente general puede ser separados de su cargo según acuerdo adoptado por mayoría simple del capital social, excepto cuando tal nombramiento hubiese sido condición del pacto social, en cuyo caso solo podrán ser removidos judicialmente y por dolo, culpa o inhabilidad para ejercerlo.

Responsabilidad del Gerente General

El Gerente General, responde frente a la sociedad por los daños y perjuicios causados por dolo, abuso de facultades o negligencia grave. La acción de la sociedad por responsabilidad contra el gerente exige el previo acuerdo de los socios que representen la mayoría del capital social.

Caducidad de la responsabilidad

La responsabilidad civil del gerente caduca a los dos años del acto realizado u omitido por este, sin perjuicio de la responsabilidad y reparación penal que se ordenara, si fuera el caso.

6.5. Requisitos, trámites municipales y gubernamentales

Trámites a realizarse:

Lo primero que se debe hacer es contactarse con una notaría que pueda realizar de manera conjunta todos los trámites necesarios para la conformación de la empresa, para que de esta manera el proceso sea mucho más ordenado.

Al contactarse con el abogado de la notaría lo primero que se hará es darle cuatro nombres tentativos para la empresa, los cuales serán buscados en las oficinas registrales, en caso de que el nombre que le queremos dar a la empresa se encuentre libre debemos hacer una reserva de preferencia registral, el costo de este proceso es de s/. 7.00 la búsqueda de nombre y s/. 30.00 la reserva del mismo, la cual tiene un plazo máximo de 30 días.

Mientras se realiza la búsqueda de nombre se debe ir avanzando con la minuta, la cual debe contener:

- ✓ Funciones de la empresa
- ✓ Capital Social aportado
- ✓ Políticas de la empresa

Par la elaboración de la misma es necesario especificar el tiempo de duración de la empresa así como la actividad que va a realizar, deben quedar claros las normas y los reglamentos bajo los cuales se va a formar.

Como requisito se necesita el DNI de los socios con la constancia de haber sufragado en las últimas elecciones o haber solicitado la dispensa respectiva.

Un aspecto importante en relación al capital social aportado es que se debe adjuntar a la minuta los documentos que sustenten dicho capital social, puede ser la declaración jurada de los socios o el número y certificación de la cuenta bancaria en la cual se encuentre depositado dicho capital.

Una vez que se tiene la minuta hecha, esta va dirigida al notario quien la eleva a escritura pública, esta será inscrita en registros públicos, cuyo trámite demora aproximadamente 15 días útiles siendo realizado de forma directa por la notaría. El pago por servicios a la notaría es de aproximadamente s/.350.00.

Paralelamente, al proceso ante descrito se puede avanzar con los trámites para gestionar el RUC, el cual demora como máximo dos días.

Par la realización del mismo se necesita DNI original de los socios, original de los recibos de agua, luz o teléfono de los últimos dos meses del domicilio legal de la empresa, fotocopia simple del testimonio de Escritura Pública de Constitución inscrita en Registros Públicos. Para iniciar este trámite se debe llenar el formato de inscripción de RUC y el formulario expedido por la SUNAT. Este trámite es gratuito.

Inmediatamente después debemos acercarnos a la imprenta para que nos imprima el número correspondiente en las facturas, boletas y guías

de revisión. El costo de esto desde aproximadamente s/.200.00 dependiendo del modelo y calidad de los artículos.

Posteriormente, a esto debemos realizar la autorización del Libro de planillas, para lo cual debemos solicitar la autorización al ministerio de trabajo. Como requisitos para este trámite se encuentran la adquisición del libro de planilla original, el cual debe ser legalizado por el Notario. El pago para este trámite se debe realizar en el Banco de la Nación y corresponde al 1% UIT = s/. 36.00, sin embargo, si se trabaja tonel MYPE se obtiene un descuento del 70%.

Otro trámite que se debe realizar es la inscripción a ESSALUD, la cual debe hacerse en un plazo máximo de 10 días hábiles desde el ingreso del primer trabajador a la empresa. Par esto se necesita la Ficha de Inscripción en original y copia, la partida de Nacimiento y el DNI de los trabajadores.

Con respeto a la Licencia Municipal de Funcionamiento, los requisitos para este trámite son certificado de Zonificación otorgado por la municipalidad, para esto se debe hacer una solicitud dirigida al alcalde en la cual se encuentre el croquis de ubicación. Todo esto previo pago correspondiente. Se debe contar además con el certificado de verificación técnica realizado por defensa Civil.

Se debe tener también el Certificado de Compatibilidad de uso, para lo cual se debe presentar los siguientes documentos:

- ✓ Solicitud valorada
- ✓ Contrato de alquiler del local
- ✓ Copia de la Minuta
- ✓ Certificado de Zonificación
- ✓ Copia certificada del RUC
- ✓ Croquis de ubicación
- ✓ Certificado de Defensa Civil

Par obtener la licencia de Funcionamiento esta debe estar acompañada de una solicitud al Alcalde, una copia del Certificado de Compatibilidad de Uso y el recibo de pago correspondiente. El costo de todos estos trámites depende de la municipalidad.

La licencia de funcionamiento inicialmente es de carácter provisional, la proporciona la Municipalidad previa conformidad del precio y de la compatibilidad de uso. Esta tiene una duración de doce meses. Una vez transcurridos los doce meses de observación por parte del Municipio se entrega la Licencia Definitiva de Funcionamiento.

Requisitos para constituir la empresa

- a. Previamente se tramitará en la Oficina de los Registros Públicos, la **búsqueda mercantil y la reserva de preferencia registral de la empresa**, las mismas que serán presentadas a PRODAME, en original y copia.
- b. Se Adjuntan los **documentos personales**: del titular y del otro socio de la empresa: copia simple DNI con el sello de la última votación, y RUC (si tuviera como persona natural).

- c. Descripción de la **actividad económica**: Será presentada en una hoja suelta y firmada, en el que consignará las actividades que va a desarrollar la empresa. En nuestro caso será de comercialización y exportación de frutas frescas: sandías frescas.
- d. **Capital social**: Se indica el aporte por cada socio. En nuestro caso es de la siguiente manera:
- **Bienes dinerarios**: el aporte del capital se hace en efectivo por parte de los dos socios, cada uno aporta S/. 20,000 los mismos que son pagados al contado; para ello se efectúa el depósito bancario a nombre de la empresa y se adjunta la “Constancia de Depósito” (original y copia)
 - **Bienes no dinerarios**: el aporte del capital puede ser en máquinas, equipos, muebles o enseres. En el caso de la empresa, se hacen aportes no dinerarios de los socios, de acuerdo a las indicaciones realizadas en la Minuta de Constitución de la Empresa (Ivesca, 2010).

Trámites Municipales

A través de la ventanilla única empresarial en el distrito de Ate, se facilita y agiliza el proceso de constitución y formalización de la micro y pequeña empresa.

Los servicios que de ella se derivan son:

- La búsqueda de índice y reserva de nombre en el módulo de SUNARP.
- Elaboración gratuita del acto constitutivo (EIRL, SRL, SA, SAC, Asociaciones MYPE).
- Minutas inmediatas y costos notariales mínimos, gracias al Convenio con el Colegio de Notarios (desde S/95.00 noventa y cinco soles).
- Módulo SUNAT para la obtención del RUC / Acogimiento al RUS, RER, RG, entrega de clave SOL).
- Asesoramiento para la obtención de Licencias Municipales.
- Asesoramiento para la obtención de Permisos Especiales en los diversos organismos como DIGESA, MINCETUR para obtener los permisos y licencias para la exportación del producto y ver los temas de sanidad del producto de acuerdo a las exigencias del mercado de destino.
- Orientación y facilidades para acogerse al Régimen Laboral.
- Especial. Módulo de INDECOPI, asesoramiento y búsqueda de antecedentes para el registro de marcas, conciliaciones y demás servicios que brinda.
- Constitución de Asociaciones de Mype. Elaboración y suscripción de la Minuta de constitución y orientación para su inscripción en el RENAMYPE. (Ivesca, 2010).

6.6. Aspectos laborales y tributarios

Aspectos Tributarios

En este caso como somos una Sociedad Anónima Cerrada, nos acogemos al Régimen Especial de Renta (RER), el mismo que estipula que la empresa deberá estar afecta a un pago por impuesto a la renta equivalente al 1.5% del valor de las ventas anuales, por otro lado, la retención y el pago del Impuesto General a las Ventas es en el porcentaje establecido (18%).

Respecto de los aspectos laborales, de acuerdo al Régimen de nuestra empresa de tipo Sociedad Anónima Cerrada y de acuerdo a la legislación laboral, estaremos adscritos al Régimen Laboral Especial para las MYPE, el mismo que tiene las siguientes características:

Remuneración: Microempresa. Remuneración Mínima Vital de S/. 675.00.
Con acuerdo del Consejo Nacional de Trabajo y Promoción del Empleo podrá ser menor; pequeña empresa. RMV de S/. 645.00.

Jornada de trabajo: microempresa y pequeña empresa. 8 horas.

Horario de trabajo: microempresa y pequeña empresa. Igual al régimen laboral general. En cuanto al horario nocturno, no se aplicará la sobretasa del 35%.

Trabajo sobretiempo: microempresa y pequeña empresa. Igual al régimen laboral general.

Descanso semanal: microempresa y pequeña empresa. Igual al régimen laboral general.

Descanso vacacional: microempresa y pequeña empresa. 15 días calendario por cada año de servicios. Puede reducirse a 7 días, recibiendo la respectiva compensación económica.

Descansos feriados: microempresa y pequeña empresa. Igual al régimen laboral general.

Indemnización por despido injustificado: microempresa. 10 remuneraciones diarias por cada año de servicios – máximo 90 remuneraciones diarias; pequeña empresa.- 20 remuneraciones diarias por cada año de servicios – máximo 120 remuneraciones diarias.

Seguro complementario de trabajo de riesgo: microempresa, no les corresponde; pequeña empresa. De acuerdo a lo dispuesto en la Ley 26790.

Seguro de vida: microempresa, no les corresponde; pequeña empresa. De acuerdo a lo dispuesto en el Decreto Legislativo 688.

Derechos colectivos: microempresa. no les corresponde; pequeña empresa, igual al régimen laboral general.

Participación en las utilidades: microempresa, no les corresponde; pequeña empresa, de acuerdo a lo dispuesto en el Decreto Legislativo 892.

Compensación por tiempo de servicios: microempresa, no les corresponde; pequeña empresa. 15 remuneraciones diarias por año completo de servicios, hasta alcanzar un máximo de 90 remuneraciones diarias.

Gratificaciones de Fiestas Patrias y Navidad, microempresa, no les corresponde; pequeña empresa. Media remuneración cada una.

Asimismo, se les otorgará sus vacaciones por 1 semana a mitad de año. Con respecto al seguro social, como empleadores responderemos por el 9%.

Respecto del tipo de contratos laborales, la empresa empleará el Contrato de Trabajo por Modalidad de Inicio de Actividades y luego el Contrato de Trabajo por Modalidad de Necesidad de mercado, los mismos que a modo de ejemplo anexamos en los anexos

Marco Legal:

- Ley General de Sociedades Ley 26887. Libro I. Libro II, Sección séptima, título I Sociedad Anónima Cerrada.
- Ley General de la Pequeña y Micro empresa, Ley 28015.
- Decreto Supremo 001-98-TR, Reglamento de Planilla de Pago de Empleadores, 22 de noviembre 1998.
- Decreto Supremo 016-003-TR, Texto único de Procedimientos Administrativos del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 14 de diciembre 2003.
- Ordenanza 591, Texto Único de Procedimientos Administrativos de la Municipalidad de Lima, 19 de febrero 2004.
- Reglamento del Registro de Sociedades, aprobado por Resolución 200-2001- SUNARP/SN.

Tabla 31 Personas Naturales y Jurídicas.

RÉGIMEN ESPECIAL DE RENTA	RÉGIMEN GENERAL DE RENTA
<ul style="list-style-type: none"> - Factura. - Boleta de venta. - Ticket o cinta emitidos por máquinas registradoras que no dan derecho al crédito fiscal ni pueden utilizarse para sustentar gasto o costo con efectos tributarios. - Guía de remisión – remitente. - Guía de remisión – transportista. - Ticket o cinta emitidos por máquinas registradoras que sustentan gasto o costo y dan derecho a crédito fiscal. - Otros comprobantes autorizados por el reglamento de comprobantes de pago. 	
<ul style="list-style-type: none"> * Registro de Ventas. * Registro de Compras. 	<p>Si sus ingresos brutos anuales no superan las 150 UIT (S/.540,000) deberán llevar:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Registro de Ventas. * Registro de Compras. * Libro diario de formatos simplificado. <p>En caso que sus ingresos brutos anuales fueran mayores a 150 UIT, deberán llevar contabilidad completa.</p>
<ul style="list-style-type: none"> *Impuesto a la Renta: - Pago de cuota mensual, equivalente al 1.5% de sus ingresos netos mensuales. 	<ul style="list-style-type: none"> *Impuesto a la Renta: Pagos a cuenta mensuales: <ul style="list-style-type: none"> - Sistema A: Coeficientes, para aquellos contribuyentes que tuvieron renta neta imponible en el ejercicio anterior. - Sistema B: 2% de los ingresos netos para los contribuyentes que no tuvieron renta neta imponible o los que inicien actividades en el ejercicio.
<ul style="list-style-type: none"> *Impuesto General a las Ventas (IGV): - Tasa 19% (Incluye el impuesto de Promoción Municipal) 	
<ul style="list-style-type: none"> *Otros Tributos. *Retenciones del IGV y Renta (contribuyentes no domiciliados, rentas de 2da. y 5ta. Categoría). *EsSalud (9%) y ONP (13%). 	<p>Declaración anual y pago de regularización: 30% de la renta neta imponible.</p> <ul style="list-style-type: none"> *Impuesto Temporal a los Activos Netos (ITAN): - Tasa: 0.4% por el exceso de S/.1'000,000 del activo neto.
	<ul style="list-style-type: none"> *Impuesto General a las Ventas(IGV): - Tasa: 19% (incluye el impuesto de Promoción Municipal)
	<ul style="list-style-type: none"> *Otros tributos. *Retenciones del IGV y Renta (contribuyentes no domiciliados, rentas de 2da., 4ta. Y 5ta. Categoría) *EsSalud (9%) y ONP (13%).
<p>A través de los Programas de Declaración Telemática (PDT):</p> <ul style="list-style-type: none"> - PDT IGV – Renta (alternativamente también se puede utilizar el Formulario Virtual 621 Simplificado IGV – Renta) - PDT Otras Retenciones. - PDT Planilla Electrónica. <p>Excepcionalmente, las personas naturales pueden presentar sus declaraciones en formularios impresos siempre que no se encuentren obligadas a usar el PDT (Según anexo de R. de S. N° 090-2010/SUNAT)</p>	

7. ESTUDIO DE INGRESOS Y EGRESOS

7.1. Presupuesto de ingresos

ESTACIONALIDAD DE LAS VENTAS

Meses Normales Febrero a junio, agosto a noviembre

Meses temporada baja Julio, diciembre y enero

Los meses de temporada baja son usualmente los meses de fiestas.

Tabla 32 Promedio de Ventas Temporada Normal.

	Grupo de Producto	Marca	Costo unitario S/.	Unidades	Monto Total S/.
1	Catéteres Angiograficos	Tempo	98.01	50	4,900.28
2	Guías de Diagnóstico 0.35	Emerald	82.82	25	2,070.60
3	Guías de Diagnóstico 0.35 Amplatz	Emerald	241.57	30	7,247.10
4	Introduutores	Avanti Plus	86.97	60	5,218.26
5	Catéteres de Diagnóstico	Infiniti	95.25	100	9,525.05
6	Microcateteres	Prowler	2,174.13	6	13,044.78
7	Microguias	Agility	1,118.12	6	6,708.74
8	Balones Periféricos	Power Flex	1,290.67	15	19,360.11
9	Catéteres Guía	Vista Bride Tip	604.62	20	12,092.42
10	Catéteres Guía Envoy	Envoy	862.79	15	12,941.90
11	Stent Periféricos	Enterprice	2,900.00	2	5,800.00
12	Stent Coronarios Bare Metal	Sonic	1,656.48	4	6,625.92
13	Cotonoides	Codman	28.48	60	1,708.68
14	Sistema de drenaje ventricular	EDS3	2,300.66	5	11,503.29
			Precio Venta mensual S/.		118,747.13

Tabla 33 Promedio de Ventas Temporada Baja.

	Grupo de Producto	Marca	Costo unitario S/.	Unidades	Monto Total S/.
1	Catéteres Angiograficos	Tempo	98.01	25	2,450.14
2	Guías de Diagnostico 0.35	Emerald	82.82	25	2,070.60
3	Guías de Diagnostico 0.35 Amplatz	Emerald	241.57	30	7,247.10
4	Introduectores	Avanti Plus	86.97	30	2,609.13
5	Catéteres de Diagnostico	Infiniti	95.25	50	4,762.53
6	Microcateteres	Prowler	2,174.13	0	0.00
7	Microguías	Agility	1,118.12	0	0.00
8	Balones Periféricos	Power Flex	1,290.67	7	9,034.72
9	Catéteres Guía	Vista Bride Tip	604.62	20	12,092.42
10	Catéteres Guía Envoy	Envoy	862.79	10	8,627.94
11	Stent Periféricos	Enterprice	2,900.00	2	5,800.00
12	Stent Coronarios Bare Metal	Sonic	1,656.48	0	0.00
13	Cotonoides	Codman	28.48	60	1,708.68
14	Sistema de drenaje ventricular	EDS3	2,300.66	0	0.00
Precio Venta mensual S/.					56,403.25

Tabla 34 Ventas Mensuales S/.

Ene	56,403.25
Feb	118,747.13
Marz	118,747.13
Abr	118,747.13
May	118,747.13
Jun	118,747.13
Jul	56,403.25
Agt	118,747.13
Set	118,747.13
Oct	118,747.13
Nov	118,747.13
Dic	56,403.25
Total Anual	1,237,933.88

Tabla 35 Proyección Tasa de Crecimiento Anual S/.

TASA DE CRECIMIENTO		3.0%	4.5%	6.0%	7.5%
INGRESOS (S/.)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Dispositivos Médicos	1,237,933.88	1,275,071.89	1,332,450.13	1,412,397.13	1,518,326.92

7.2. Presupuesto de egresos

Tabla 36 Planilla de Remuneraciones S/.

CONCEPTO	Cant.	Remuneración	Essalud	Gratificación	CTS	Vacaciones	Sub Total	Sub Total
CARGO TRABAJADOR	Trabaj	Mensual	9%	1/6	1/12	1/12		
Gerente	1	S/. 3,500.00	S/. 315.00	S/. 583.33	S/. 291.67	S/. 291.67	S/. 4,981.67	S/. 4,981.67
Secretaria	1	S/. 1,300.00	S/. 117.00	S/. 216.67	S/. 108.33	S/. 108.33	S/. 1,850.33	S/. 1,850.33
Contador externo	1	S/. 300.00					S/. 300.00	S/. 300.00
Vendedor	1	S/. 2,000.00	S/. 180.00	S/. 333.33	S/. 166.67	S/. 166.67	S/. 2,846.67	S/. 2,846.67
Asistente de compras y facturaciones	1	S/. 1,500.00	S/. 135.00	S/. 250.00	S/. 125.00	S/. 125.00	S/. 2,135.00	S/. 2,135.00
Encargado Almacén	2	S/. 800.00	S/. 72.00	S/. 133.33	S/. 66.67	S/. 66.67	S/. 1,138.67	S/. 2,277.33
Servicios generales	2	S/. 650.00	S/. 58.50	S/. 108.33	S/. 54.17	S/. 54.17	S/. 925.17	S/. 1,850.33
Total Mensual	9	S/. 10,050.00	S/. 877.50	S/. 1,625.00	S/. 812.50	S/. 812.50	S/. 14,177.50	S/. 16,241.33

Tabla 37 Gastos de Publicidad S/.

PUBLICIDAD		
CONCEPTO	Mensual S/.	ANUAL S/.
MARKETING GRÁFICO		
Cartas de presentación	S/.30.00	S/.360.00
PAPEL PUBLICITARIO		
2 Millares volantes Couche full color	S/.100.00	S/.200.00
1 Millar de Tarjetas (Anual)	S/.100.00	S/.100.00
TOTAL DE PUBLICIDAD		S/.660.00

Tabla 38 Depreciación Proyectada Anual S/.

DESCRIPCIÓN	% de Deprec.	Invers.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INFRAESTRUCTURA							
Acondicionamientos en general del local	10%	6000.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
EQUIPOS Y MAQUINARIA							
Computadoras	20%	4500.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00
Impresora HP Inyección tinta	20%	400.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Fax-Telefono	10%	350.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
MUEBLES Y EQUIPAMIENTO							
Escritorio	10%	200	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Sillones giratorios	10%	120	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00
Ventilador	10%	90	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00
Muebles de recepción	10%	100	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
	0						
SUBTOTAL	100%	0	1666.00	1666.00	1666.00	1666.00	1666.00
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
			SUBTOTAL	4914.7	4914.7	4914.7	4914.7

Tabla 39 Costos Fijos Anual S/.

CONCEPTO	MENSUAL S/.	ANUAL S/. 12 meses
Planilla	S/.16,241.33	S/.194,896.00
Agua	S/.60.00	S/.720.00
Luz	S/.150.00	S/.1,800.00
Teléfono + Speedy	S/.140.00	S/.1,680.00
Alquiler mensual	S/.2,240.00	S/.26,880.00
Publicidad	S/.55.00	S/.660.00
Gastos administrativos	S/.1,018.00	S/.12,216.00
TOTAL		S/.238,852.00

COSTOS VARIABLES

COSTOS DE LOS PRODUCTOS

Tabla 40 Costos de Productos en Meses Normales S/.

	Grupo de Producto	Marca	Costo unitario S/.	Unidades	Monto Total S/.
1	Catéteres Angiograficos	Tempo	67.59	50	3,379.50
2	Guías de Diagnostico 0.35	Emerald	57.12	25	1,428.00
3	Guías de Diagnostico 0.35 Amplatz	Emerald	166.60	30	4,998.00
4	Introductores	Avanti Plus	59.98	60	3,598.80
5	Catéteres de Diagnostico	Infiniti	65.69	100	6,569.00
6	Microcateteres	Prowler	1,499.40	6	8,996.40
7	Microguías	Agility	771.12	6	4,626.72
8	Balones Periféricos	Power Flex	890.12	15	13,351.80
9	Catéteres Guía	Vista Bride Tip	416.98	20	8,339.60
10	Catéteres Guía Envoy	Envoy	595.03	15	8,925.45
11	Stent Periféricos	Enterprice	2,000.00	2	4,000.00
12	Stent Coronarios Bare Metal	Sonic	1,142.40	4	4,569.60
13	Cotonoides	Codman	19.64	60	1,178.40
14	Sistema de drenaje ventricular	EDS3	1,586.66	5	7,933.30
			Costo mensual S/.		81,894.57

Tabla 41 Costos de Productos en Meses Bajos S/.

	Grupo de Producto	Marca	Costo unitario S/.	Unidades	Monto Total S/.
1	Catéteres Angiograficos	Tempo	67.59	25	1,689.75
2	Guías de Diagnóstico 0.35	Emerald	57.12	25	1,428.00
3	Guías de Diagnóstico 0.35 Amplatz	Emerald	166.60	30	4,998.00
4	Introductores	Avanti Plus	59.98	30	1,799.40
5	Catéteres de Diagnóstico	Infiniti	65.69	50	3,284.50
6	Microcateteres	Prowler	1,499.40	0	0.00
7	Microguías	Agility	771.12	0	0.00
8	Balones Periféricos	Power Flex	890.12	7	6,230.84
9	Catéteres Guía	Vista Bride Tip	416.98	20	8,339.60
10	Catéteres Guía Envoy	Envoy	595.03	10	5,950.30
11	Stent Periféricos	Enterprice	2,000.00	2	4,000.00
12	Stent Coronarios Bare Metal	Sonic	1,142.40	0	0.00
13	Cotonoides	Codman	19.64	60	1,178.40
14	Sistema de drenaje ventricular	EDS3	1,586.66	0	0.00
			Costo mensual S/.		38,898.79

PRECIO DE VENTA

Tabla 42 Precio de Venta de Productos en Temporada Normal S/.

	Grupo de Producto	Marca	Costo unitario S/.	Unidades	Monto Total S/.
1	Catéteres Angiograficos	Tempo	98.01	50	4,900.28
2	Guías de Diagnostico 0.35	Emerald	82.82	25	2,070.60
3	Guías de Diagnostico 0.35 Amplatz	Emerald	241.57	30	7,247.10
4	Introductores	Avanti Plus	86.97	60	5,218.26
5	Catéteres de Diagnostico	Infiniti	95.25	100	9,525.05
6	Microcateteres	Prowler	2,174.13	6	13,044.78
7	Microguías	Agility	1,118.12	6	6,708.74
8	Balones Periféricos	Power Flex	1,290.67	15	19,360.11
9	Catéteres Guía	Vista Bride Tip	604.62	20	12,092.42
10	Catéteres Guía Envoy	Envoy	862.79	15	12,941.90
11	Stent Periféricos	Enterprice	2,900.00	2	5,800.00
12	Stent Coronarios Bare Metal	Sonic	1,656.48	4	6,625.92
13	Cotonoides	Codman	28.48	60	1,708.68
14	Sistema de drenaje ventricular	EDS3	2,300.66	5	11,503.29
Precio Venta mensual S/.					118,747.13

Tabla 43 Precio de Venta de Productos en Temporada Baja S/.

	Grupo de Producto	Marca	Costo unitario S/.	Unidades	Monto Total S/.
1	Catéteres Angiograficos	Tempo	98.01	25	2,450.14
2	Guías de Diagnostico 0.35	Emerald	82.82	25	2,070.60
3	Guías de Diagnostico 0.35 Amplatz	Emerald	241.57	30	7,247.10
4	Introductores	Avanti Plus	86.97	30	2,609.13
5	Catéteres de Diagnostico	Infiniti	95.25	50	4,762.53
6	Microcateteres	Prowler	2,174.13	0	0.00
7	Microguías	Agility	1,118.12	0	0.00
8	Balones Periféricos	Power Flex	1,290.67	7	9,034.72
9	Catéteres Guía	Vista Bride Tip	604.62	20	12,092.42
10	Catéteres Guía Envoy	Envoy	862.79	10	8,627.94
11	Stent Periféricos	Enterprice	2,900.00	2	5,800.00
12	Stent Coronarios Bare Metal	Sonic	1,656.48	0	0.00
13	Cotonoides	Codman	28.48	60	1,708.68
14	Sistema de drenaje ventricular	EDS3	2,300.66	0	0.00
Precio Venta mensual S/.					56,403.25

7.3. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO

Ventas	1,237,933.88
(-) Costos de Venta	<u>853,747.50</u>
= Margen de Contribución	384,186.38
(-) Costos Fijos	<u>238,852.00</u>
= Utilidad	145,334.38

Razón c/v C.V/Vta. 0.69

Ecuación del Punto de Equilibrio

X-Raz C/V X - Cto. Fijo =

0

X- 0.69X- 238852 = 0

X-0.69X= 238852

0.31X = 238852

X= **S/.769,634.22**

769,634.22 Punto de equilibrio en S/.

Comprobación

Ventas	769,634.22
(-) Costo de Ventas	<u>530,782.22</u>
= Margen de Contribución	238,852.00
(-) Costos Fijos	<u>238,852.00</u>
= Utilidad	0.00

Pe = Costos Fijos / P.Unit-Costo variable Unitario

7.4. Flujo de caja proyectado

Tabla 44 Flujo de Caja Proyectado a 5 años S/.

AÑO	-	1	2	3	4	5
INGRESOS POR VTAS.		1,237,934	1,275,072	1,332,450	1,412,397	1,518,327
TOTAL DE INGRESOS		1,237,934	1,275,072	1,332,450	1,412,397	1,528,445
INVERSIÓN						
APORTE PROPIO	32,744					
PRÉSTAMO	98,232					
EGRESOS						
COSTOS FIJOS		238,852	246,018	257,088	272,514	272,514
COSTOS VARIABLES		853,748	879,360	918,931	974,067	974,067
DEPRECIACIÓN		4,915	4,915	4,915	4,915	4,915
TOTAL DE EGRESOS		1,097,514	1,130,292	1,180,934	1,251,495	1,251,495
UTILIDAD ANTES						
DE IMPUESTOS		140,420	144,780	151,516	160,902	266,832
IMPUESTOS-RER (1.5% VENTAS ANUALES)		18,569	43,434	45,455	48,271	80,049
UTILIDAD DESPUÉS						
DE IMPUESTOS		121,851	101,346	106,061	112,631	186,782
DEPRECIACIÓN		4,915	4,915	4,915	4,915	4,915
FLUJO DE						
CAJA ECONÓMICO	-130,976	126,765	106,260	110,976	117,546	191,697
PRÉSTAMO		25,766	32,207	40,259		
INTERESES		19,572	13,131	5,079		
ESCUDO FISCAL		5,872	3,939	1,524		
FLUJO DE						
CAJA FINANCIERO	-32,744	75,556	56,983	64,114	117,546	191,697

7.5. Estado de Ganancias y Pérdidas

Tabla 45 Estado de Ganancias y Pérdidas a 5 años S/.

Período	1	2	3	4	5
Ingresos por ventas	1,237,934	1,275,072	1,332,450	1,412,397	1,518,327
Costos producción	1,097,514	1,130,292	1,180,934	1,251,495	1,251,495
Utilidad bruta	140,420	144,780	151,516	160,902	266,832
Gastos Ventas	660	660	660	660	660
Gastos Administrativos	12,216	12,216	12,216	12,216	12,216
Depreciación	4,915	4,915	4,915	4,915	4,915
Utilidad de Operación	122,629	126,989	133,725	143,111	249,041
Gastos financieros	19,572	13,131	5,079		
Utilidad antes de impuestos	103,057	113,858	128,646	143,111	249,041
Impuesto (1.5% de ventas)	18,569	43,434	45,455	48,271	80,049
Utilidad neta	84,488	70,424	83,192	94,841	168,991

7.6. Balance General

BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011

	S/.		S/.
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja y bancos	1,237,934	Facturas por pagar	943,638
		Tributos por Pagar	18,569
		Cuentas por Pagar Diversas	136,013.69
Total Activo Corriente	1,237,934	Total Pasivo Corriente	1,098,220
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
Inmuebles máquinas y equipos	25,350	Capital	102,626
Intangibles	3,000	Resultados del Ejercicio	75,556
Depreciación	10,119		
Total Activo No Corriente	38,469	Total Patrimonio	178,182
TOTAL ACTIVO	1,276,402	TOTAL PASIVO PATR.	1,276,402

8.EVALUACIÓN

8.1. Evaluación económica

EVALUACIÓN ECONÓMICA

TIR **88.58%**

VAN **S/. 206,225**

8.2. Evaluación financiera

EVALUACIÓN FINANCIERA

TIR **220.54%**

VAN **S/. 207,959**

8.3. Evaluación social

El proyecto tendrá un impacto favorable para la sociedad, en general, pues pretende satisfacer una necesidad insatisfecha y además generar empleo en la zona de influencia de la empresa.

Para la empresa la responsabilidad social es el reconocimiento de nuestro compromiso, a través de la aplicación sistemática de recursos, de respetar y promover los derechos de las personas y el crecimiento de la sociedad.

Este compromiso se traduce en acciones concretas que buscan el beneficio de todos los actores involucrados en las actividades de la empresa, alcanzando un mejor desempeño y así lograr su sostenibilidad y la de su entorno.

Es por ello, que las acciones a realizarse se desarrollan en base a una política que tiene por finalidad el beneficio de la sociedad como agente externo que merecen nuestra debida valoración por pertenecer al entorno en el que se realizan nuestras actividades de negocio.

En ese contexto, tenemos las siguientes acciones a desarrollar en la empresa:

- **Generar empleo:** Se contará con mano de obra que resida en el distrito, preferentemente para que sus condiciones de vida sean las adecuadas y mejores.
- **Apoyo al desarrollo económico local:** Desarrollar capacitaciones a los empresarios del distrito en acción conjunta con el gobierno local para poder darles una visión competitiva de los negocios y su importancia en el crecimiento económico.
- **Apoyo a las instituciones educativas:** Se donará material de apoyo pedagógico a los colegios del distrito como motas, pizarras modernas, papelotes, cuadernos rayados y cuadriculados, etc.

8.4. Impacto ambiental

La empresa proveedora de los dispositivos médicos cuenta con políticas medioambientales definidas desde su casa matriz, por lo que no existirá ningún tipo de problema con el manejo de instrumentos y tampoco con el tema medioambiental.

La alteración, modificación o cambio en el ambiente de cierta magnitud y complejidad originado o producido por los efectos de la actividad productiva, lleva a definir una política ambiental que favorezca el impacto positivo del proyecto a desarrollarse sin perjudicar la línea base original de la comunidad. Bajo esta óptica, se propone una serie de acciones que permitan generar la viabilidad ambiental de la actividad productiva a desarrollar y mejorar la calidad de vida de la población de acuerdo con la Ley del Sistema Nacional de Evaluación del Impacto Ambiental Ley 27446, en la que se clasifica nuestro proyecto como Categoría I porque su ejecución no origina impactos ambientales negativos de carácter significativo, motivo por el cual sólo se elaborará una Declaración de Impacto Ambiental ante el CONAM (Consejo Nacional del Ambiente) para la certificación ambiental.

CONCLUSIONES

- Existe en este caso especial, un *know how* respecto del negocio que se está proyectando a desarrollar, pues conocemos el negocio y trabajado en empresas del mismo rubro que permite conocer el mercado con mucho detalle y su comportamiento; todo ello reducirá los riesgos en los que se incurre normalmente al inicio de una empresa.
- Luego de los resultados de la evaluación económica y financiera se afirma que el proyecto es viable financiera y económicamente y deja una rentabilidad en el tiempo.
- Asimismo, existe una demanda potencial de los productos que se ofrecen y el mercado está en franco crecimiento, lo que asegura la sostenibilidad del negocio en el tiempo. Pues la cobertura de la proyección de la demanda es de 0.76% de acuerdo a los planes de ventas, por lo tanto, existe la posibilidad de ir incrementando la participación en el mercado en forma paulatina de acuerdo a los resultados que se obtengan periódicamente.
- Como todo negocio o empresa, siempre tiene sus temporadas altas y bajas, en este caso la estacionalidad del negocio tiene temporadas bajas en los meses de fiestas, julio, diciembre y enero, pero no afecta mucho al desarrollo del negocio.

- Se tiene entre otras ventajas, además, del *know how* del negocio y experiencias previas, la calidad y reconocimiento a nivel mundial de nuestro principal y exclusivo proveedor *Jhonson & Jhonson*, lo que también contribuye al éxito el negocio.

- Existe en realidad mucha necesidad de cobertura en este tipo de negocios y siempre va a haber una demanda constante pues como se ha podido notar estadísticamente, siempre hay enfermedades que atender en los hospitales nacionales y clínicas; y es más éstas van en incremento progresivo anualmente, lo que de alguna manera garantiza nuestra continuidad en el negocio y demanda de nuestros productos.

RECOMENDACIONES

- Consideramos que a posteriori, debe de continuarse con el estudio de mercado a fin de analizar las tendencias y preferencias, sus variaciones y requerimientos de los clientes.
- Evaluar la eventualidad de incursionar en otros productos para proveer a este mercado y ampliar el rango de acción a nivel nacional, pero siempre previa evaluación y de acuerdo a la disponibilidad y capacidad de la empresa.
- En la medida de las necesidades del mercado y de nuestros clientes, eventualmente, se puede realizar alianzas estratégicas para cubrir porciones más grandes de mercado, puesto que existe tal posibilidad de acuerdo a los cálculos realizados.
- También se debe evaluar la posibilidad de incursionar en rubros complementarios y de lograr exclusividad con otras marcas de reconocido prestigio a fin de complementar las necesidades del mercado local.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Enciclopedia Práctica de la Contabilidad: A. Goxens y M. A. Goxens,
Barcelona – España, edición 2003.

Finanzas para empresarios productivos: Rivera Maturana, José, Lima – Perú,
edición 2009.

Condiciones Crediticias: Financiamiento para capital de trabajo: Banco
Interamericano de Finanzas (BIF), Lima – Perú, Mayo 2011.

Ley del Impuesto a la Renta (2010). Ediciones Pacífico. Lima

IVESCA (2010). Manual de para Constitución de Negocios en el Perú. Lima.
Ivesca

Díaz Barriga, Luis (2003). Elaboración de Tesis y Proyectos de Investigación.
Mexico. Trillas

www.sunat.gob.pe

www.digesa.minsa.gob.pe

www.bcrp.gob.pe

www.indecopi.gob.pe

www.minsa.gob.pe

ANEXOS

11.1. Contrato de exclusividad

CONTRATO DE SUMINISTRO Y DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA

Conste por el presente documento privado, el **CONTRATO DE SUMINISTRO Y DISTRIBUCION EXCLUSIVA** que celebran, de una parte, **JOHNSON & JOHNSON DEL PERU S.A.**, sociedad inscrita en la Partida Electrónica N° 11012874 del Registro de Personas Jurídicas de Lima, Oficina Registral de Lima y Callao, con R.U.C. N° 20204441007, con domicilio para estos efectos en Av. Canaval y Moreyra N° 480, 9° Piso, distrito de San Isidro, provincia y departamento de Lima, debidamente representada por su Representante Legal el Sr. Juan Manuel Flores Veramendi, identificado con D.N.I. N° 29552672, según poderes que se encuentran inscritos en el asiento _____ de la mencionada partida registral y que acredita mediante la respectiva constancia de vigencia de poderes expedida por la referida oficina registral y que se adjunta como **Anexo 1** al presente documento, a quien en adelante se denominará como **“JOHNSON”** y de la otra parte **DIMED SAC.**, sociedad inscrita en la Partida Electrónica N° 11006975 del Registro de Personas Jurídicas de Lima y Callao, Oficina Registral de Lima y Callao, con R.U.C. N° 20380274095, con domicilio para estos efectos en Av. Félix Dibós # 153 , distrito de Rímac, provincia y departamento de Lima, debidamente representada por su Representante Legal el Sr. Carlos A. Amancio , identificado con D.N.I. N° 07749567, según poderes que se encuentran inscritos en el asiento 0405 de la mencionada partida registral y que acredita mediante la respectiva constancia de vigencia de poderes expedida por la referida oficina registral y que se adjunta como **Anexo 2** al presente documento, a quien en adelante se denominará como **“EL DISTRIBUIDOR”**; en los términos y condiciones de las cláusulas siguientes:

PRIMERA: OBJETO DEL CONTRATO.- Por el presente contrato, JOHNSON se obliga a proveer a título de suministro y al por mayor a EL DISTRIBUIDOR, los productos de Johnson & Johnson del Perú S.A., para que EL DISTRIBUIDOR los adquiera y a su vez los revenda dentro del territorio asignado por JOHNSON.

SEGUNDA: TERRITORIO.- EL DISTRIBUIDOR se compromete a vender los productos suministrados por JOHNSON única y exclusivamente en el territorio denominado _____, localizado en los distritos de _____, ubicados en la provincia de _____ del Departamento de _____.

TERCERA: ACTIVIDADES DIRECTAS DE JOHNSON DENTRO DEL TERRITORIO ASIGNADO A EL DISTRIBUIDOR.- EL DISTRIBUIDOR se obliga a no realizar operaciones de reventa de los productos a aquellos clientes mayoristas que atienda tradicionalmente JOHNSON directamente y que ésta última le indique en cualquier comunicación escrita dirigida por su Departamento de Ventas o por uno de sus Representantes.

CUARTA: PRODUCTOS.- JOHNSON le suministrará a EL DISTRIBUIDOR los productos detallados en el **Anexo 3** (en adelante, “los Productos”), documento que forma parte integrante del presente contrato.

Queda entendido que la lista de Productos contenida en el **Anexo 3** podrá ser ampliada o reducida de mutuo acuerdo por las partes contratantes, en cualquier momento, durante la vigencia de este contrato. Dicha modificación deberá constar necesariamente por escrito.

QUINTA: EXCLUSIVIDAD.- EL DISTRIBUIDOR se obliga a no vender productos similares, a los detallados en el **Anexo 3**, en características, utilidades y usos que sean producidos, fabricados, suministrados, importados o distribuidos por personas naturales o jurídicas diferentes de JOHNSON. El incumplimiento de esta obligación por parte de EL DISTRIBUIDOR, estará sujeta a la sanción pecuniaria prevista en la cláusula vigésima tercera del presente contrato.

Queda entendido que JOHNSON conserva entera libertad para designar otras distribuidoras incluso dentro de la misma zona de distribución asignada a EL DISTRIBUIDOR, o para comercializar los Productos directa o indirectamente dentro de dicha zona.

SEXTA: CUOTA ANUAL DE SUMINISTRO.- EL DISTRIBUIDOR y JOHNSON han acordado un presupuesto anual de suministro de _____ y 00/100 Nuevos Soles de (S/. _____.00) La suma a que se refiere la presente cláusula será reajustada teniendo en cuenta tanto el índice de inflación del año inmediatamente anterior como el incremento anual de precios de los productos suministrados por JOHNSON. En los eventos en que EL DISTRIBUIDOR supere dicho presupuesto, JOHNSON tendrá total libertad para otorgar o no, a EL DISTRIBUIDOR una bonificación a título de incentivo la cual será entregada en productos de JOHNSON.

SEPTIMA: VIGENCIA DEL CONTRATO.- El presente contrato tendrá un plazo de duración de dos (2) años, contados a partir de la fecha de su suscripción. Si dentro de los diez (10) días hábiles anteriores a la fecha de terminación del presente contrato, ninguna de las partes manifiesta por escrito a la otra su voluntad de no prorrogarlo, éste se entenderá prorrogado de manera automática por un plazo igual al inicialmente pactado.

OCTAVA: CANTIDAD DE PRODUCTOS.- EL DISTRIBUIDOR deberá solicitar a JOHNSON con quince (15) días hábiles de antelación como mínimo a la fecha calculada por EL DISTRIBUIDOR para su entrega, los pedidos de los Productos que requiera le sean suministrados por JOHNSON. JOHNSON tendrá plena facultad de aceptar o no el respectivo pedido, de acuerdo con los volúmenes de producción y volúmenes de inventario que posea en el momento que recibe cada solicitud de pedido. Aceptado el respectivo pedido, se entiende que se realiza una prestación autónoma o singular proveniente de una misma relación de suministro regulada por el presente contrato, entre JOHNSON y EL DISTRIBUIDOR por cada pedido aceptado por el primero.

EL DISTRIBUIDOR se obliga a realizar los pedidos a través de la utilización del Sistema Electrónico de Pedidos (en adelante, "SEP"). Para dicho efecto EL DISTRIBUIDOR se obliga a suscribir un Acuerdo de Utilización del SEP, el cual formará parte integral del presente contrato como **Anexo 4**. En los eventos en los cuales el SEP se encuentre fuera de servicio, los pedidos se podrán realizar por cualquier otro medio escrito, tales como pero sin limitarse a ellos, correo electrónico y fax.

NOVENA: TRAMITE DE PEDIDOS.- JOHNSON tramitará los pedidos que formule EL DISTRIBUIDOR siempre y cuando se verifiquen las siguientes condiciones: (i) la solicitud de EL DISTRIBUIDOR haya sido entregada a JOHNSON con la antelación a que se refiere la cláusula octava del presente contrato; (ii) los pedidos estén dentro del volumen de créditos previamente aprobado por JOHNSON para el respectivo DISTRIBUIDOR; (iii) que haya existencia de productos; (iv) que no exista incumplimiento de pago por parte de EL DISTRIBUIDOR; (v) que la operación de venta sea compatible con las políticas de ventas internas de JOHNSON, las cuales EL DISTRIBUIDOR declara conocer. Si los pedidos reúnen todos los requisitos anteriormente enumerados, JOHNSON notificará a EL DISTRIBUIDOR sobre la aceptación del respectivo pedido y la fecha aproximada de la entrega de los productos, mediante el SEP. De encontrarse el SEP fuera de servicio, dicha información podrá ser comunicada por cualquier otro medio escrito, tales como pero sin limitarse a ellos, correo electrónico y fax.

DECIMA: ENTREGA.- La entrega de los Productos se hará en las direcciones registradas por EL DISTRIBUIDOR. Para el efecto EL DISTRIBUIDOR indica como dirección en donde recibirá los suministros la siguiente: Av. Félix Dibós # 153 Of. 204, distrito de Rímac, provincia de Lima, del Departamento de Lima. Los costos de transporte para la entrega de los Productos serán de cargo de JOHNSON.

Los riesgos de pérdidas o daños de los Productos serán asumidos por EL DISTRIBUIDOR desde el momento en que los Productos son entregados por JOHNSON a EL DISTRIBUIDOR en la(s) dirección(es) registradas a que se refiere el párrafo anterior.

DECIMA PRIMERA: DEVOLUCIONES.- JOHNSON sólo aceptará devoluciones de los Productos en los siguientes casos: (i) cuando exista un error imputable a JOHNSON en el respectivo suministro; en este evento, EL DISTRIBUIDOR debe hacer la devolución en sus unidades de empaque originales, sin sellos, roturas y en perfecto estado; (ii) cuando la mercancía llegue en mal estado; esta devolución debe verificarse en el momento en que se recibe efectivamente la mercancía y en consecuencia, JOHNSON no aceptará devoluciones por productos recibidos en mal estado que se formulen después de transcurridos dos (2) días hábiles de haber recibido el respectivo despacho; y (iii) por problemas de calidad del Producto. En estos casos, los gastos efectuados para llevar a cabo la devolución de los Productos, serán asumidos por JOHNSON. EL DISTRIBUIDOR no enviará a JOHNSON ningún Producto para su reemplazo hasta que éste no reciba una autorización escrita de JOHNSON, y en dicho supuesto, sólo se podrá aceptar la devolución bajo los términos y condiciones indicados en la referida autorización.

DECIMO SEGUNDA: PRECIO DE LOS PRODUCTOS.- El precio de los Productos que suministre JOHNSON a EL DISTRIBUIDOR será el precio de lista de JOHNSON para sus distribuidores que esté vigente al momento de hacer el respectivo suministro. JOHNSON podrá hacer variación de la lista de precios para distribuidores dando aviso por escrito a EL DISTRIBUIDOR, de la modificación y la fecha en que entrará a regir la nueva lista. En las listas de precios no se incluye el valor de los fletes de cada despacho, que será asumido

por JOHNSON.

DECIMA TERCERA: PLAZO PARA EL PAGO.-

- 13.1. EL DISTRIBUIDOR se compromete a cumplir con la obligación de pago dentro de los 90 días calendario siguientes al recibo de la correspondiente factura por parte de EL DISTRIBUIDOR, en el domicilio de JOHNSON ubicado en Av. Canaval y Moreyra 480 Piso 9. San Isidro, o mediante entrega a JOHNSON en la cuenta bancaria de JOHNSON en el Banco, Cuenta Corriente en Nuevos Soles N°, o Cuenta Corriente en Dólares de los Estados Unidos de América N° _____.
- 13.2. Si EL DISTRIBUIDOR cancela antes del plazo previsto en la presente cláusula, JOHNSON otorgará un descuento financiero del _____ por ciento (___%) sobre el valor de la correspondiente factura. JOHNSON podrá modificar los plazos y condiciones previstos en la presente cláusula, previa comunicación escrita a EL DISTRIBUIDOR.
- 13.3. En el caso de que el precio señalado en este contrato se hubiera estipulado por las partes en Dólares de los Estados Unidos de América, EL DISTRIBUIDOR deberá pagar el Precio mediante la entrega a JOHNSON de Dólares de los Estados Unidos de América en la cuenta bancaria y en la fecha indicadas en el párrafo precedente. Si por mandato legal posterior a la fecha de suscripción del presente contrato, esto no fuera posible, EL DISTRIBUIDOR deberá pagar el precio por la cantidad de la moneda de la República del Perú equivalente a los Dólares que importe dicho pago, al tipo de cambio de venta bancario del Dólar, vigente a la fecha de pago, según publicación de la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú.
- 13.4. Las obligaciones de pago de EL DISTRIBUIDOR podrán ser representadas mediante letras de cambio emitidas por JOHNSON y aceptadas por EL DISTRIBUIDOR. La emisión de dichas letras de cambio, su prórroga o renovación por JOHNSON no constituirán novación de las obligaciones contraídas por EL DISTRIBUIDOR en virtud de este contrato. Queda entendido que los títulos de crédito que EL DISTRIBUIDOR suscriba a favor de JOHNSON, para documentar sus obligaciones de pago bajo el presente contrato, serán liberatorios de dichas obligaciones de pago solamente en la medida en que sean pagados a JOHNSON. De esta manera, si los títulos se perjudican aún por causa de JOHNSON, la obligación representada en ellos no se extinguirá sino hasta que EL DISTRIBUIDOR haga pago íntegro de las mismas.
- 13.5. En caso que EL DISTRIBUIDOR no cumpla con el pago oportuno del precio de los Productos o alguna otra cantidad que adeude a JOHNSON conforme al presente contrato, EL DISTRIBUIDOR deberá pagar a JOHNSON intereses calculados a una tasa equivalente a la suma de las tasas máximas de interés convencional compensatorio y moratorio permitidas por el Banco Central de Reserva para operaciones ajenas al sistema financiero, sin perjuicio de la indemnización del daño ulterior. Para efectos del pago de los intereses, no se requerirá la previa constitución en mora de EL DISTRIBUIDOR, operando ésta automáticamente en este caso y en cualquier otro de incumplimiento de las obligaciones de EL DISTRIBUIDOR bajo el presente contrato. Queda establecido que EL DISTRIBUIDOR deberá pagar los intereses que correspondan de inmediato.

DECIMA CUARTA: PRECIO DE REVENTA DEL DISTRIBUIDOR.- Para efectos de lo establecido en la cláusula segunda de este contrato, EL DISTRIBUIDOR tendrá libertad para fijar sus propios precios de reventa de los Productos en el territorio asignado por JOHNSON.

DECIMA QUINTA: OBLIGACIONES DE “EL DISTRIBUIDOR”.-

Son obligaciones de EL DISTRIBUIDOR además de las estipuladas en otras cláusulas del presente contrato o las establecidas en la ley, las siguientes:

- 15.1. EL DISTRIBUIDOR se obliga a presentar a JOHNSON durante cada año de vigencia del presente contrato los documentos siguientes: (i) los estados financieros (balance general, estado de ganancias y pérdidas, estado de flujos de efectivo y estado de cambios en el patrimonio neto) del último ejercicio económico, debidamente firmados por el contador o auditor interno o externo y el gerente; (ii) la última declaración jurada del Impuesto a la Renta; (iii) dos referencias bancarias expedidas durante el último mes; (iv) certificaciones bancarias expedidas durante el último mes en las cuales conste el cupo de crédito autorizado y el monto disponible; (v) documentos donde se especifiquen los planes de inversión para los próximos dos años; (vi) relación de activos fijos con los respectivos certificados de tradición y libertad; y (vii) autorización para hacer consultas en las redes crediticias; a efecto de que JOHNSON pueda evaluar la capacidad financiera real de EL DISTRIBUIDOR. Toda esta información puntualizada en los incisos precedentes, deberá ser entregada a JOHNSON al momento de la suscripción del presente contrato, y posteriormente, de manera anual, a más tardar el primero (1º) de Mayo de cada año calendario.
- 15.2. EL DISTRIBUIDOR presentará al momento de la suscripción del presente contrato, y posteriormente, en el mes de enero de cada año calendario que esté vigente el contrato un Plan de Actividades incluido un Plan de Ventas para el respectivo año. Este Plan de Ventas será evaluado teniendo como soporte las ventas reales efectuadas por EL DISTRIBUIDOR en reuniones trimestrales que deberán acordar EL DISTRIBUIDOR y JOHNSON.
- 15.3. EL DISTRIBUIDOR se obliga a mantener y desarrollar una fuerza propia de ventas, atendiendo las sugerencias, lineamientos y estrategias hechas por JOHNSON, vinculando el número de vendedores necesarios para atender adecuadamente la distribución de los productos de JOHNSON en el territorio asignado.
- 15.4. EL DISTRIBUIDOR se obliga a mantener un inventario adecuado de los Productos que le permita ofrecer una oportuna atención a sus clientes; dicho inventario deberá ser acordado con JOHNSON, teniendo en consideración la zona y las circunstancias particulares, en un documento escrito el cual forma parte integrante del presente documento como **Anexo 5**.
- 15.4. EL DISTRIBUIDOR se obliga a no comercializar los Productos fuera del territorio asignado en este contrato y no proveer de los Productos a aquellas empresas que sean clientes mayoristas de JOHNSON y a toda aquella empresa que ésta le indique mediante comunicación efectuada por un representante autorizado de JOHNSON, sea directa o indirectamente, a través de terceras personas o mediante la creación de agencias, sucursales o subsidiarias, o por cualquier tipo de actividad comercial, salvo autorización expresa y por escrito de JOHNSON.
- 15.5. EL DISTRIBUIDOR se obliga a notificar inmediatamente a JOHNSON de

la violación de cualquier patente, marca, diseño, logotipo o cualquier derecho de propiedad intelectual de JOHNSON a que hubiere lugar en el territorio asignado, así como de cualquier acto o hecho de carácter público o privado que pudiera ocasionar un perjuicio directo o indirecto a los intereses de JOHNSON.

DECIMA SEXTA: AUTONOMIA DE “EL DISTRIBUIDOR”.-

- 16.1. EL DISTRIBUIDOR declara que se trata de una persona jurídica independiente con plena autonomía técnica y directiva y en consecuencia, es de su exclusivo cargo el pago de las remuneraciones, tributos y prestaciones sociales del personal que utilice para la ejecución del presente contrato. Igualmente, EL DISTRIBUIDOR declara que no es agente ni representante de JOHNSON y en consecuencia se abstendrá de anunciarse o presentarse en esa forma frente a sus respectivos clientes.
- 16.2. EL DISTRIBUIDOR asumirá la totalidad de los gastos, costos y tributos que generen sus actividades de distribución, y en consecuencia JOHNSON no tendrá la obligación de reembolsar o asumir ningún gasto o costo por el desarrollo de dichas actividades.

DECIMA SETIMA: PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL.-

- 17.1. EL DISTRIBUIDOR reconoce expresamente la propiedad industrial e intelectual de JOHNSON sobre sus marcas de fábrica, nombres comerciales, modelos y dibujos industriales, patentes de invención y cualquier otra propiedad industrial e intelectual, registrados o no y al respecto se establecen las siguientes normas especiales: (i) son de propiedad exclusiva de JOHNSON sin que EL DISTRIBUIDOR pueda alegar o exigir ningún derecho, su nombre comercial y las marcas que utilice ahora o en el futuro en la venta de los productos; (ii) bajo ninguna circunstancia EL DISTRIBUIDOR utilizará la marca de los productos para fines o actividades distintas de las operaciones de que trata este contrato y para tal efecto se ajustará estrictamente a las normas que JOHNSON determine en cuanto al uso de esas marcas o de cualquier otra de propiedad o bajo el control de JOHNSON; c) a partir de la terminación del presente contrato EL DISTRIBUIDOR no podrá usar ninguna propiedad industrial o intelectual de JOHNSON y si lo hiciera se considerará un uso infractorio para los efectos legales pertinentes.
- 17.2. EL DISTRIBUIDOR no podrá usar el logo de JOHNSON o de alguna de sus marcas (incluidas franquicias, sub franquicias, productos, etc.) en ninguno de sus materiales promocionales (publicidad, tarjetas, facturas, catálogos y otros). La forma de anunciarse será “Distribuidor de Johnson & Johnson” sin el logo y en texto plano.

DECIMA OCTAVA: CESION Y SUBCONTRATACION.- EL DISTRIBUIDOR no podrá ceder total o parcialmente su posición en el presente contrato, ni celebrar subcontratos, ni ceder créditos derivados del mismo o ceder el contrato bajo cualquier modalidad típica o atípica, incluso por procesos de reorganización de sociedades o transferencia de sus activos, de tal forma que sea otra persona la que explote el negocio materia del presente contrato, sin la previa autorización expresa de JOHNSON.

Cualquier cambio en la composición accionaria y/o de capital de EL DISTRIBUIDOR deberá ser informado a JOHNSON dentro de los quince (15)

días calendarios siguientes a la ocurrencia del hecho.

DECIMO NOVENA: CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACION.- EL DISTRIBUIDOR se obliga a mantener bajo reserva y en completa confidencialidad todas las informaciones que reciba de JOHNSON sobre el mercado peruano y las estrategias de mercadeo para la venta de los Productos. Esa información se considera para todos los efectos legales como de secreto comercial.

VIGÉSIMA: GARANTIAS.-

- 20.1. EL DISTRIBUIDOR garantiza que cuenta con la siguiente infraestructura, la cual le permite hacer una ejecución adecuada del contrato: (i) tiene una flota propia de transportes que garantiza que los productos distribuidos no sufran deterioros derivados de los desplazamientos o se obliga a contratar con compañías de transporte especializado que garanticen lo previsto en esta cláusula; (ii) tiene bodegas, propias o arrendadas que garanticen un óptimo almacenamiento de los productos suministrados por JOHNSON, de tal suerte que los mismos no se deterioren, entre otras por humedad, cambios bruscos de temperatura, deficiencia en las estanterías y demás; (iii) tecnología suficiente y adecuada para conectarse con JOHNSON a través del SEP; (iv) sistema de rastreo de productos de tal forma que EL DISTRIBUIDOR en cualquier momento en que JOHNSON lo requiera le pueda dar con exactitud la ubicación física de los productos.
- 20.2. EL DISTRIBUIDOR garantiza que no modificará la presentación de los productos objeto del presente contrato, no los fragmentará, no cambiará la unidad, en fin no realizará ninguna maniobra que modifique o altere los productos.

VIGÉSIMA SEGUNDA: CARTA FIANZA BANCARIA.-A efectos de garantizar el debido y puntual cumplimiento de las obligaciones asumidas por EL DISTRIBUIDOR en este contrato, EL DISTRIBUIDOR entregará a JOHNSON en la fecha de suscripción de este contrato, una Carta Fianza Bancaria irrevocable, solidaria, incondicional, y de ejecución automática a simple requerimiento de JOHNSON, por un importe de U.S. \$ 20,000.00 (Veinte Mil y 00/100 Dólares de los Estados Unidos de América). EL DISTRIBUIDOR se obliga a mantener vigente la referida carta fianza durante todo el plazo de vigencia de este contrato.

VIGÉSIMA TERCERA: CLAUSULA PENAL.- Las partes contratantes acuerdan que en caso EL DISTRIBUIDOR incumpla una cualquiera de las obligaciones previstas en el presente contrato, EL DISTRIBUIDOR deberá pagar a JOHNSON, a título de penalidad, la suma de U.S. \$ 0.00 (Cero y 00/100 Dólares de los Estados Unidos de América), sin perjuicio de la indemnización por daño ulterior, a que se refiere el artículo 1341º del Código Civil.

Asimismo y conforme al artículo 1342º del Código Civil, JOHNSON tendrá derecho para exigir, además de la penalidad, el cumplimiento de la(s) obligación(es) que se hubiera(n) devengado a su favor durante la ejecución del presente contrato.

VIGÉSIMA QUINTA: RESOLUCION.-

De acuerdo a lo establecido en el artículo 1430º del Código Civil, JOHNSON

podrá unilateralmente resolver de pleno derecho el presente contrato, en los casos siguientes:

- 25.1. Si EL DISTRIBUIDOR no cumpliera con pagar el precio de venta pactado en la forma y oportunidad establecidas en este contrato.
- 25.2. En el caso que se inicien acciones de intervención, insolvencia o quiebra en contra de EL DISTRIBUIDOR o por él mismo.
- 25.3. En el caso que EL DISTRIBUIDOR deje de explotar el negocio referente a la comercialización de los Productos o lleve a cabo operaciones en condiciones distintas a las que mantiene al momento de la suscripción del presente contrato.
- 25.4. En el caso que EL DISTRIBUIDOR incumpla con cuales quiera de sus obligaciones establecidas en este contrato, sus anexos o determinadas por la ley.

La resolución se producirá de pleno derecho cuando JOHNSON le comunique a EL DISTRIBUIDOR por conducto notarial que quiere valerse de la presente cláusula resolutoria.

Asimismo, en los demás casos, JOHNSON podrá dar por terminado anticipadamente el presente contrato, de manera unilateral y sin necesidad de expresar causa alguna, mediante aviso previo enviado por conducto notarial a EL DISTRIBUIDOR, con un mínimo de 30 días calendario de anticipación. La terminación efectuada conforme a este párrafo, no originará la obligación de JOHNSON de pagar a EL DISTRIBUIDOR indemnización alguna, sin perjuicio del cumplimiento de las obligaciones que se hubieran devengado a favor de cada una de las partes durante la ejecución del presente contrato.

VIGESIMA QUINTA: LEY APLICABLE Y ARBITRAJE.-

- 25.1. Este contrato se registrará y estará conforme a las leyes de la República del Perú. En tal sentido, en todo lo no previsto en el presente documento, serán de aplicación las normas del Código Civil Peruano.
- 25.2. Cualquier desavenencia o controversia que pudiera derivarse de este contrato, incluidas la de su nulidad o invalidez, será resuelta por un Arbitraje de Derecho, a cargo de un Tribunal Arbitral compuesto por tres miembros. El procedimiento de arbitraje y el nombramiento de los árbitros se llevará a cabo de conformidad con lo dispuesto en el Reglamento Procesal de Arbitraje Nacional del Centro de Conciliación y Arbitraje Nacional e Internacional de la Cámara de Comercio de Lima, a cuyas normas las partes se someten en forma incondicional. El arbitraje se llevará a cabo en la ciudad de Lima, Perú; y el laudo será definitivo, inapelable y obligatorio para las partes. Las partes contratantes acuerdan otorgar en forma expresa al Tribunal Arbitral las facultades necesarias para la ejecución del laudo arbitral que se dicte.

VIGESIMA SEXTA: INTEGRIDAD DEL CONTRATO Y SUS MODIFICACIONES.-

- 26.1. Este contrato constituye el acuerdo íntegro entre las partes con respecto al suministro y distribución de los Productos y sustituye todo acuerdo o comunicación anterior con respecto a aquello.

26.2. Este contrato podrá ser modificado o concluido, de manera expresa mediante acuerdo escrito de las partes contratantes.

26.3. La nulidad, anulabilidad, invalidez o ineficacia de alguna de las disposiciones contenidas en este contrato, no afectará la validez y obligatoriedad del resto de las disposiciones que se contienen en el mismo.

VIGÉSIMA SEPTIMA: NOTIFICACIONES.- Todas las comunicaciones relacionadas con el presente contrato, para ser consideradas válidas y eficazmente realizadas, deberán ser enviadas por correo y por fax a las direcciones siguientes:

JOHNSON: Av. Canaval y Moreyra 480 Piso 9, San Isidro, Lima Fax 01- 415-0210

EL DISTRIBUIDOR: Av. Félix Dibós # 153 Of. 204 Rímac Fax 264-3513

La modificación del domicilio solamente producirá sus efectos siempre que sea comunicado por escrito a la otra parte, por conducto notarial, con una anticipación no menor de quince (15) días calendario a la fecha en que deba producirse dicho cambio. En caso no se cumpla con dichos requisitos, el cambio de domicilio no surtirá ningún efecto y no será oponible a la otra parte.

Se extiende el presente contrato en dos ejemplares de un mismo tenor, los cuales son suscritos por ambas partes contratantes en señal de plena conformidad, en la ciudad de Lima, a los 17 días del mes de Noviembre del año 2011.

**REPRESENTANTE LEGAL
JOHNSON & JOHNSON DE PERU S.A.**

**REPRESENTANTE LEGAL
DIMED S.A.C.**

MINUTA DE CONSTITUCIÓN

SEÑOR NOTARIO:

Sírvase extender en su Registro de Escrituras Públicas una de Constitución de Sociedad Anónima Cerrada, que se realiza de conformidad con la Ley General de Sociedades N° 26887 y que estará sujeta a las normas del pacto social y del estatuto que se establecen a continuación, otorgado por las siguientes personas naturales y jurídicas :

DIMED S.A.C., con RUC N° 20462277276, con domicilio en la avenida Félix Dibós N° 152, Magdalena del Mar, Lima, debidamente representado por su Gerente, Carlos A. Amancio, peruano, identificado con D.N.I. N° 20262560, estado civil soltero.

Liz Sandra Bravo Márquez, peruana, identificada con D.N.I. N° 10585915, estado civil soltera

Quienes proceden por su propio derecho, según los siguientes términos y condiciones:

PRIMERO: Por el presente instrumento, los fundadores manifiestan expresamente su voluntad de constituir una sociedad anónima cerrada, que se denominará "DIMED SOCIEDAD ANONIMA CERRADA", pudiendo también utilizar la denominación social abreviada de "DIMED SAC".

SEGUNDO: El monto del capital social es de S/. 9,000.00 (nueve mil y 00/100 nuevos soles) representado por 9,000 (nueve mil) acciones nominativas de un valor nominal de S/. 1.00 (uno y 00/100 nuevos soles) cada una, suscritas y pagadas de la siguiente manera :

- Liz Sandra Bravo Márquez, suscribe 1500 (mil quinientas) acciones y paga S/. 4,500.00 (mil quinientos y 00/100 nuevos soles) mediante aporte en bienes muebles.
- Carlos A. Amancio, suscribe 1500 (mil quinientas) acciones y paga S/. 4,500.00 (mil quinientos y 00/100 nuevos soles) mediante aporte en efectivo.

TERCERO: Los otorgantes declaran que los bienes muebles aportados a la sociedad son los que a continuación se detalla y que el criterio adoptado para la valorización, en cada caso, es el que se indica :

- Liz Sandra Bravo Márquez, aporta 1 (un) escritorio de oficina, modelo ejecutivo gerencial, de 2 m x 1m, de madera con doble juego de cajonería de apoyo; valor de mercado S/. 1,000.00. 2 (dos) sillón giratorio, modelo ejecutivo gerencial, altura regulable, reclinable hasta 30 grados, estructura metálica, acolchada y tapizada; valor de mercado S/. 500.00.

Con un total de aporte en bienes por el valor de S/. 4,500.00 (cuatro mil quinientos y 00/100 nuevos soles).

CUARTO : Queda nombrado como Gerente General de la sociedad el señor Carlos A. Amancio, cuya identificación fue señalada anteriormente, quien ejecutará los acuerdos de la junta de accionistas y, de conformidad con lo establecido por el artículo 188º de la Ley General de Sociedades está facultado para la ejecución de los actos y contratos ordinarios correspondientes al objeto social y las que se establezcan en el Estatuto.

QUINTO : El funcionamiento de la sociedad se regula por el siguiente Estatuto, y en todo lo no previsto por éste, se estará a lo dispuesto por la Ley General de Sociedades, Ley 26887.

ESTATUTO

TITULO PRIMERO: DENOMINACION, OBJETO, DOMICILIO Y DURACION.

Artículo Primero.- Bajo la denominación social de "DIMED SOCIEDAD ANONIMA CERRADA" o la forma abreviada "DIMED SAC" se constituye la Sociedad Anónima Cerrada, que se registrará por el presente estatuto. Su domicilio es la ciudad de Lima, pudiendo establecer Agencias, Sucursales y Oficinas en los lugares del país y del extranjero que considere conveniente. Su duración es indefinida y sus operaciones comenzarán a partir de la fecha de la inscripción en los Registros Públicos. La validez de los actos sociales anteriores a la inscripción de la sociedad queda subordinada a este requisito y a su ratificación por los socios dentro de los tres meses siguientes, de conformidad con el artículo 7 de la Ley General de Sociedades y el Artículo 77 del Código Civil vigente.

Artículo Segundo.- El objeto de la Sociedad es el siguiente:

- a) Area Comercial: dedicarse a la actividad comercial de distribución de dispositivos médicos en general, compra y venta de artículos médicos y cualquier otra actividad relacionada directa o indirectamente con la actividad.
- b) Area de Servicios: Servicio de Asesoría y Consultoría en el ámbito de la actividad antes descrita.

Asimismo, la sociedad podrá dedicarse a cualquier otra actividad afín, conexas y/o complementaria permitida por las leyes nacionales, compatibles con las Sociedades Anónimas, pudiendo para estos efectos, realizar toda clase de actos y celebrar los contratos que directa o indirectamente fuesen necesarios o convenientes para su desarrollo, tales como Asociación en Participación, Joint Ventures, Consorcios, participación en remates públicos, judiciales y de cualquier otra índole; licitaciones, concursos públicos, invitaciones y demás regulados por las leyes vigentes.

TITULO SEGUNDO: CAPITAL SOCIAL Y ACCIONES

Artículo Tercero : El Capital de la Sociedad es de S/. 9,000.00 (Nueve mil Nuevos Soles), dividido en 9,000 (mil) acciones nominativas de S/. 1.00 (uno y 00/100 nuevos soles) cada una, suscritas y pagadas de la manera indicada en las cláusulas segunda y tercera del presente testimonio.

Artículo Cuarto.- Las acciones se representarán por certificados, anotaciones en cuenta o en cualquier otra forma que permita la Ley y contendrán la información a que se refiere el artículo 100 de la Ley General de Sociedades. Todos los certificados deberán encontrarse firmados por el Gerente.

Artículo Quinto.- El Capital de la sociedad está representado por acciones nominativas y se integra por aportes de los accionistas quienes no responden personalmente de las deudas sociales. Cada acción da derecho a un voto en las Juntas Generales, con la excepción prevista en el Artículo 164 de la Ley General de Sociedades y las demás contempladas en la referida Ley.

Artículo Sexto.- La sociedad tendrá una Matrícula de Acciones debidamente legalizada que se podrá también llevar en hojas sueltas, en el que se inscribirán las acciones, sus propietarios, nacionalidad y domicilio de éstos, las transferencias, los canjes, desdoblamientos de acciones, la constitución de derechos y gravámenes sobre las mismas, las limitaciones a la transferencia de las acciones y los convenios entre accionistas o de accionistas con terceros que versen sobre las acciones o que tengan por objeto el ejercicio de los derechos inherentes a ellas.

Todos los actos señalados en el párrafo precedente deben comunicarse por escrito a la sociedad para su anotación en la Matrícula de Acciones. Las comunicaciones deberán encontrarse dirigidas al Gerente General de la sociedad quien se encargará de llevar la Matrícula de Acciones, bajo responsabilidad.

Artículo Séptimo: El accionista que se proponga transferir total o parcialmente sus acciones a otro accionista o a terceros debe comunicarlo a la sociedad mediante carta dirigida al Gerente General, quien lo pondrá en conocimiento de los demás accionistas dentro de los diez días siguientes, para que dentro del plazo de treinta días puedan ejercer el derecho de adquisición preferente a prorrata de su participación en el capital.

La comunicación del accionista deberá cumplir con los requisitos contemplados en el segundo párrafo del Artículo 237 de la Ley General de Sociedades.

El precio de las acciones, la forma de pago y las demás condiciones de la operación, serán los que le fueron comunicados a la sociedad por el accionista interesado en transferir.

El accionista podrá transferir a terceros no accionistas las acciones en las condiciones comunicadas a la sociedad cuando hayan transcurrido sesenta días de haber puesto en conocimiento de ésta su propósito de transferir, sin que la sociedad y/o los demás accionistas hubieran comunicado su voluntad de compra.

Artículo Octavo: En todo caso de emisión de nuevas acciones, los accionistas tendrán preferencia para suscribirlas a prorrata de su participación accionaria de conformidad con la Ley General de Sociedades.

Artículo Noveno.- En caso de pérdida, destrucción o deterioro de los certificados de acciones, se procederá a la expedición de nuevos certificados, cuando el interesado lo solicite por escrito y previas diligencias que la Gerencia General juzgue convenientes.

Artículo Décimo: Todo titular de acciones, por el hecho de serlo, queda automáticamente sometido a los estatutos de la sociedad, cuyo pleno conocimiento se presume y a los acuerdos de las Juntas Generales de accionistas que hayan sido adoptados conforme a ley y a estos estatutos.

Artículo Undécimo: Los órganos de la Sociedad son: La Junta General de Accionistas y la Gerencia.

TITULO TERCERO: DE LAS JUNTAS GENERALES DE ACCIONISTAS

Artículo Décimo Segundo.- Las Juntas Generales cuando sean convocadas conforme a Ley decidirán todos los asuntos que les competen. Las Juntas se realizarán en el domicilio social, o, excepcionalmente, en el lugar previsto en la convocatoria.

Artículo Décimo Tercero.- La Junta General, en quien reside la soberanía de la Sociedad, decidirá sin limitación todos los asuntos que considere del interés para la Sociedad. Los acuerdos de las Juntas Generales obligan a todos los accionistas aunque no asistan a la Junta o sean disidentes, salvo en los casos de excepción que la ley establece.

Artículo Décimo Cuarto.- La Junta Obligatoria Anual, se reunirá el día que designe el Gerente General dentro de los tres meses siguientes a la terminación del ejercicio económico anual, siendo sus atribuciones las siguientes:

1. Pronunciarse sobre la gestión social y los resultados económicos del ejercicio anterior expresados en los estados financieros del ejercicio anterior.
2. Resolver sobre la aplicación de las utilidades, si las hubiere.
3. Elegir y remover al Gerente General y demás funcionarios de la empresa, fijando su retribución.
4. Designar o delegar en la Gerencia General la designación de los auditores externos, cuando corresponda; y
5. Resolver sobre los demás asuntos que le sean propuestos conforme al estatuto y sobre cualquier otro consignado en la convocatoria.

Artículo Décimo Quinto.- La Junta General cuenta adicionalmente con las siguientes atribuciones:

1. Modificar el Estatuto Social.
2. Aumentar o reducir el capital social.

3. Emitir obligaciones.

4. Acordar la enajenación, en un solo acto, de activos cuyo valor contable exceda el cincuenta por ciento del capital de la sociedad.

5. Disponer investigaciones y auditorías especiales.

6. Acordar la transformación, fusión, escisión, reorganización y disolución de la sociedad, así como resolver sobre su liquidación; y

7. Resolver en los casos en que la ley o el estatuto disponga su intervención y en cualquier otro que requiera el interés social.

Artículo Décimo Sexto.- La Gerencia General convocará a Junta General cuando lo ordena la Ley y cuando lo estime conveniente a los intereses sociales o lo soliciten, notarialmente, un número de socios que represente, por lo menos, el veinte por ciento de las acciones suscritas con derecho a voto, expresando en la solicitud los asuntos a tratarse en la Junta. En este último caso, la Gerencia General deberá convocar a la Junta dentro de los quince días siguientes a la fecha de recepción de la solicitud.

Si la Junta no fuera convocada dentro de dicho plazo o la solicitud fuese denegada, los accionistas, acreditando que reúnen el porcentaje exigido de acciones, podrán solicitar al juez de la sede social que ordene la convocatoria por el proceso no contencioso.

Artículo Décimo Séptimo.- A solicitud del titular de una sola acción suscrita con derecho a voto, el Juez del domicilio social podrá ordenar que se convoque a Junta Obligatoria Anual, si no se hubiera convocado dentro del plazo y para sus fines, o en ellas no se trata los asuntos que corresponde".

Artículo Décimo Octavo.- La Junta General Obligatoria debe ser convocada por la Gerencia General con una anticipación no menor de diez días al de la fecha fijada para su celebración, mediante aviso contenido en esquelas con cargo de recepción, facsímil, correo electrónico u otro medio de comunicación que permita obtener constancia de recepción, dirigidas al domicilio o a la dirección designada por el accionista a este efecto.

El aviso deberá especificar el lugar, día y hora de celebración de la Junta General así como los asuntos a tratar. Puede constar asimismo en el aviso el lugar, día y hora en que, si así procediera, se reunirá la junta general en segunda convocatoria. Dicha segunda reunión debe celebrarse no menos de tres ni más de diez días después de la primera.

Si la Junta General debidamente convocada no se celebra en primera convocatoria y no se hubiese previsto en el aviso de la fecha para la segunda convocatoria, ésta debe ser anunciada con los mismos requisitos de publicidad de la primera, y con la indicación que se trata de segunda convocatoria, dentro de los diez días siguientes a la fecha de la Junta no celebrada y, por lo menos, con tres días de antelación a la fecha de la segunda reunión.

Alternativamente y sólo cuando así lo considere necesario la Gerencia General, podrá optarse por efectuar las publicaciones a las que se refiere el Artículo 116 de la Ley General de Sociedades.

Artículo Décimo Noveno.- La Junta General se entenderá válidamente convocada y constituida para tratar sobre cualquier asunto y tomar los acuerdos correspondientes, siempre que se encuentren presentes accionistas que representen la totalidad de las acciones suscritas con derecho a voto y acepten por unanimidad la celebración de la Junta y los asuntos que en ella se proponga tratar.

Artículo Vigésimo.- Para tener derecho a asistir a la Junta General, los titulares de acciones con derecho a voto deberán inscribirlas en la Matrícula de Acciones hasta los dos días anteriores al de la celebración de la Junta.

Artículo Vigésimo Primero.- Podrán asistir a las Juntas Generales si así lo decide ésta los Gerentes, Funcionarios de la Sociedad, aunque no sean accionistas, con voz, pero sin voto.

Artículo Vigésimo Segundo.- Los accionistas sólo podrán hacerse representar en las reuniones de Junta General por medio de otro accionista, su cónyuge o ascendiente o descendiente en primer grado requiriéndose para el efecto poder por escrito en cada oportunidad, salvo poder por Escritura Pública. Excepcionalmente, cuando así lo comunique en forma indubitable, el accionista puede ser representado en las Juntas, por la persona que designe para tal efecto.

Artículo Vigésimo Tercero.- Desde el día de la comunicación de la convocatoria los documentos, mociones y proyectos relacionados con el objeto de la Junta General estarán a disposición de los accionistas en la Oficina de la Sociedad.

Los accionistas pueden solicitar con anterioridad a la junta general o durante el curso de la misma los informes o aclaraciones que estimen necesarios acerca de los asuntos comprendidos en la convocatoria. El Gerente General está obligado a proporcionárselos, salvo en los casos en que juzgue que la difusión de los datos solicitados perjudique el interés social.

Esta excepción no procede cuando la solicitud sea formulada por accionistas presentes en la junta que representen al menos el veinticinco por ciento de las acciones suscritas con derecho a voto.

Artículo Vigésimo Cuarto.- El quórum de las Juntas Generales, cuando no se trate de los asuntos referidos en el Artículo siguiente del presente estatuto, será, en primera convocatoria, de cuando menos la mitad de las acciones suscritas con derecho a voto; y en segunda convocatoria, bastará que se encuentren representadas cualquier número de acciones suscritas con derecho a voto. Los acuerdos se adoptarán con el voto favorable de la mayoría absoluta de las acciones suscritas con derecho a voto representadas en la Junta.

Artículo Vigésimo Quinto.- El quórum de las Juntas Generales, en primera convocatoria, cuando se trate de las facultades de la junta referidas a

continuación será, de por lo menos las dos terceras partes de las acciones suscritas con derecho a voto y en la segunda convocatoria bastará que se encuentren representadas las tres quintas partes de las acciones suscritas con derecho a voto.

En ambos casos, los acuerdos se tomarán con el voto favorable de cuando menos la mayoría absoluta de las acciones suscritas con derecho a voto.

Las facultades a que se refiere el primer párrafo son las siguientes:

1. Modificar el Estatuto Social.
2. Aumentar o reducir el capital social.
3. Emitir obligaciones.
4. Acordar la enajenación, en un solo acto, de activos cuyo valor contable exceda el cincuenta por ciento del capital de la sociedad.
5. Acordar la transformación, fusión, escisión, reorganización y disolución de la sociedad, así como resolver sobre su liquidación.

Artículo Vigésimo Sexto.- Las Juntas Generales serán presididas por el accionista elegido para dichos efectos en cada sesión. El Gerente actuará de Secretario. En todo caso, desempeñan tales funciones, aquellos concurrentes que la propia Junta designe.

Artículo Vigésimo Séptimo.- Antes de la instalación de la Junta General, se formula la lista de asistentes expresando el carácter o representación de cada uno y el número de acciones suscritas propias o ajenas con que concurre, agrupándolas por clases si las hubiera.

Al final de la lista se determina el número de acciones representadas y su porcentaje respecto del total de las mismas con indicación del porcentaje de cada una de sus clases, si las hubiere.

Artículo Vigésimo Octavo.- El derecho de voto no puede ser ejercido por quien tenga, por cuenta propia o de tercero, interés en conflicto con el de la sociedad. En este caso, las acciones respecto de las cuales no puede ejercitarse el derecho de voto son computables para establecer el quórum de la Junta General e incomputables para establecer las mayorías en las votaciones.

Artículo Vigésimo Noveno.- Las Juntas Generales y los acuerdos adoptados en ellas deben constar en un Libro de Actas legalizado conforme a ley o en hojas sueltas que expresen un resumen de lo acontecido. Los requisitos y formalidades de dichas Actas deberán atender a lo contemplado en el Artículo 135 de la Ley General de Sociedades.

Artículo Trigésimo.- Por excepción, cuando no se pueda asentar el Acta en la forma prescrita, ella se extenderá y firmará por todos los accionistas concurrentes en un documento especial, el que se adherirá o transcribirá al Libro

o a las hojas sueltas no bien éstos se encuentren disponibles, o en cualquier otra forma que permita la Ley. El documento especial deberá ser entregado al Gerente General quien será responsable de cumplir con lo antes prescrito en el más breve plazo.

Artículo Trigésimo Primero.- Tratándose de Juntas Generales realizadas con la concurrencia de la totalidad de las acciones suscritas con derecho a voto, es obligatoria la suscripción del Acta por todos los accionistas concurrentes a ellas, salvo que hayan firmado la lista de asistentes y en ella estuviesen consignados el número de acciones del que son titulares y los diversos asuntos objeto de la convocatoria. En ese caso, basta que el Acta sea firmada por el Presidente, el Secretario y un accionista designado al efecto y la lista de asistentes se considera parte integrante e inseparable del Acta.

TITULO CUARTO: DE LA GERENCIA

Artículo Trigésimo Segundo.- La Junta General nombrará uno o más Gerentes. Cuando el Gerente sea accionista, actuará de conformidad con lo que disponen estos estatutos y cuando no sea accionista tendrá voz pero no voto en la Junta de Accionistas.

Artículo Trigésimo Tercero.- El Gerente responde ante la Sociedad, los accionistas y terceros por los daños y perjuicios que ocasione por el incumplimiento de sus obligaciones, dolo, abuso de facultades y negligencia grave.

Asimismo, el Gerente es responsable cuando participe en actos que den lugar a su responsabilidad o cuando, conociendo la existencia de actos de otros funcionarios, no informe sobre ellos a la junta general.

Artículo Trigésimo Cuarto.- El Gerente General sin necesidad de poder especial, está facultado para la ejecución de los actos y contratos ordinarios vinculados al objeto social, correspondiéndole las facultades de representación legal conforme al Código Procesal Civil, Código de Comercio, disposiciones laborales vigentes y demás normas legales que exijan la intervención del representante legal o mandatario judicial de la empresa.

Conforme a lo señalado en el párrafo anterior, el Gerente General gozará, por mérito de su solo nombramiento, de las facultades, atribuciones y poderes siguientes:

Representación en materia civil y arbitral:

En los ámbitos civil, penal, constitucional, comercial, agrario, contencioso-administrativo o cualquier otra materia, el gerente general de la sociedad, actuando individualmente y a sola firma, contara con las siguientes funciones, facultades y atribuciones: representar a la sociedad, con la calidad de apoderado judicial, en todos los procesos judiciales contenciosos y no contenciosos en que la sociedad sea parte, intervenga o sea citada, contando para ello con las facultades, atribuciones y potestades generales de representación establecidas

en el artículo 74º del código procesal civil y las especiales establecidas en el artículo 75º del mencionado cuerpo legal, pudiendo, por tanto, realizar todos los actos de disposición de derechos sustantivos tales como la cesión de créditos o de derechos y el ofrecer contracautela de cualquier naturaleza y monto que pudieran darse dentro del proceso, así como, para demandar, solicitar medidas cautelares, reconvenir, contestar demandas y reconveniciones, presentar denuncias y contestar las que se formulen, actuar como tercero legitimado; conciliar; ofrecer pruebas tales como prestar confesión o declaración como parte o como tercero, reconocer exhibir documentos y actuar dichas pruebas o participar en la actuación de toda clase de medios probatorios, cualesquiera que ellos sean, incluso de prueba anticipada y audiencias judiciales; allanarse a la pretensión; conciliar, convenir o transigir en ella o desistirse de cualquier acción, pretensión o solicitud; someter la pretensión o pretensiones a arbitraje aun cuando se trate de procesos iniciados en materia judicial; solicitar la insolvencia, quiebra o suspensión de pagos de la propia sociedad o de cualquier deudor de la misma, apersonándose en los procedimientos judiciales o administrativos que para ese fin se hubiesen iniciado, pudiendo concurrir a las juntas de acreedores que se convoquen y adoptar a su libre decisión, las decisiones que tenga por conveniente; interponer recursos de reconsideración, reposición, apelación, casación, queja y nulidad y demás recursos impugnatorios en cualquier tipo de procedimientos; plantear denuncias penales y seguir los procesos respectivos; solicitar y aceptar medidas cautelares, designando interventores, depositarios y administradores, otorgar contracautela, incluyendo caución juratoria; suscribir todos los escritos, documentos, actas, minutas, escrituras públicas que fueran necesarias; solicitar y obtener la ineficacia de títulos valores extraviados, deteriorados o destruidos; ejercer judicial o arbitralmente todos los derechos que se deriven de la calidad de sucesor de la sociedad, en cualquiera de sus modalidades; así como, intervenir como postor en los remates y/o adjudicaciones de carácter judicial, adquirir los aranceles judiciales para poder participar como postor, depositar la cantidad necesaria para participar como postor conforme al artículo 735º del Código Procesal Civil, efectuar las posturas y contraposturas en el acto de remate, cancelar el saldo del remate en caso de adjudicación de cualquier bien mueble y/o inmueble ante las Oficinas del Banco de la Nación, suscribir el acta de remate en caso de adjudicación del bien rematado, presentar escritos en general conducentes al perfeccionamiento del acto de transferencia de propiedad, asistir a la audiencia judicial de ministración de posesión en favor del adjudicatario, efectuar todos los demás actos no señalados expresamente pero que estén destinados a concluir con todas y cada una de las fases propias de un remate.

El gerente general está premunido de las facultades generales y especiales señaladas en los artículos 74º, 75º y 543º, las que aquí se tienen por reproducidas, y demás aplicables del código procesal civil, sin reserva ni limitación alguna y con las facultades generales y especiales requeridas para los procesos, pudiendo sustituir o delegar estas facultades en otras personas, sean abogados o no, re-adquiriéndolas, en caso de delegación, cuantas veces sea necesario y/o conveniente.

Representación en materia administrativa:

El gerente general podrá iniciar, seguir, contestar o participar en todo tipo de procedimientos o reclamaciones ante los órganos competentes de la administración pública nacional, departamental o regional, municipal, pudiendo pagar o actuar como agente de pago de todo tipo de tributos, multas y recargos acotados o reclamar de ellos, solicitando y cobrando las cantidades cuya devolución fuera ordenada; intervenir en todo tipo de actos ante las autoridades políticas, fiscales de aduana, eclesiásticas, policiales, militares y/o ante las compañías fiscalizadoras o administradoras de rentas públicas, para cuyo efecto gozara de las más amplias facultades generales y especiales que el trámite, procedimiento, intervención o reclamo requieran.

El gerente general podrá sustituir o delegar estas facultades en otras personas, sean abogados o no, re-adquiriéndolas, en caso de delegación, cuantas veces sea necesario y/o conveniente.

Representación en materia laboral:

El gerente general queda facultado para representar de la manera más amplia a la sociedad en cualquier asunto de carácter laboral y en las reclamaciones que de tal naturaleza plantean sus servidores o ex servidores, sea individual o colectivamente.

En tal sentido, para la representación en materia judicial en materia laboral, el gerente general gozará de las facultades generales y especiales contenidas en los artículos 74º, 75º, 543º y demás pertinentes del código procesal civil y en los artículos 8º, 10º y demás pertinentes de la Ley N° 26633.

Para la representación en materia administrativa, el gerente general gozará de las facultades generales y especiales contenidas en el Decreto Supremo 004-96-TR, así como las establecidas en la Ley de Normas Generales de Procedimientos Administrativos y sus normas reglamentarias, modificatorias y conexas. El gerente general también gozará de las facultades previstas en el artículo 48º y demás pertinentes del Decreto Ley N° 25593, pudiendo representar al empleador en todos los asuntos de carácter colectivo vinculados a la sociedad.

Como consecuencia de ello, el gerente general podrá, a sola firma, representar a la sociedad con las más amplias facultades generales y especiales en materia judicial o pre-judicial, incluso ante el Ministerio Público, para intervenir en todas las instancias, grados o etapas procesales como parte legitimada activa o pasivamente, o como tercero con interés en cualquiera de sus modalidades, en los procesos o actos procesales, contenciosos o no; pudiendo formular y contestar denuncias, interponer y contestar demandas de modo escrito u oral; interponer o contestar solicitudes cautelares; reconvenir; desistirse de la demanda o de reclamos judiciales, allanarse de ellos total o parcialmente o reconocerla, o transigir pretensiones o derechos del proceso judicial; someterlo a arbitraje de derecho o de conciencia; conciliar; prestar confesión o declaración como parte o como tercero; reconocer o exhibir documentos y actuar o participar en la actuación de toda clase de medios probatorios, incluso de prueba anticipada y audiencias judiciales; apersonarse en diligencias o audiencias de cualquier clase; interponer recursos de reconsideración, reposición, apelación, casación, queja de nulidad y de oposición e impugnación y de más recursos y

medios impugnatorios en cualquier tipo de procesos; suscribir todos los escritos, recursos y documentos.

Las facultades que se otorgan por medio de este documento se harán extensivas y serán completadas con aquellas que pudieran señalar o exigir otros dispositivos legales generales o especiales que se expidan en el futuro.

El gerente general podrá sustituir o delegar estas facultades en otras personas, sean abogados o no, re-adquiriéndolas, en caso de delegación, cuantas veces sea necesario y/o conveniente.

Representación en materia de propiedad intelectual:

El gerente general podrá, a sola firma, representar a la sociedad ante las autoridades nacionales o extranjeras, administrativas, judiciales y policiales competentes y, en general frente a cualquier persona, en todos los asuntos relacionados con los derechos de propiedad industrial e intelectual, es decir, solicitar registros, renovaciones de marcas de fábrica o de servicio, nombres comerciales, licencias, modelos de utilidad, lemas comerciales, dibujos y modelos industriales, procedimientos tecnológicos y demás elementos constitutivos de la propiedad industrial y derechos de autor; pudiendo transferirlos o gravarlos; iniciar o apersonarse a los procedimientos contenciosos, administrativos, judiciales o policiales de haberlos, ya sea de oposición, nulidad, cancelación, infracción o competencia desleal y, en general, cualquier procedimiento administrativo, judicial o policial que afecte los derechos de propiedad industrial o intelectual de la sociedad sea cual fuere su naturaleza.

Asimismo podrá celebrar contratos para la obtención de licencias, autorizaciones, permisos, representaciones, debiendo todos estos actos registrarse por las normas vigentes y obtenerse la aprobación previa de la Junta General de Accionistas cuando se trate de contratos que impongan obligaciones económicas y de otra índole a la sociedad.

El gerente general podrá ejercer las facultades antes referidas y podrá representar a la sociedad en la forma más amplia en sus asuntos de propiedad industrial e intelectual, contando con facultades para delegarlas, total o parcialmente, en otras personas, sean abogados o no y reasumirlas cuantas veces sea necesario y/o conveniente. Podrá asimismo sustituir estas facultades.

Representación en materia de licitaciones y otros:

El gerente general actuando a sola firma, puede representar a la sociedad, dentro o fuera del territorio de la República del Perú y sin reserva ni limitación alguna, en toda clase de licitaciones públicas, concursos públicos de precios, concursos de precios, adjudicaciones directas o cualquier otra forma de selección de contratistas convocada para el suministro y/o provisión y/o adquisición de bienes y/o servicios, servicios de consultaría, así como para la ejecución de obras de todo tipo; sea que estos procesos de selección se encuentren regidos bajo las normas del Reglamento Unico de Adquisiciones para el suministro de bienes y prestaciones de servicios no personales (RUA), del Reglamento Unico de Licitaciones y Contratos de Obras Publicas (RULCOP), del Reglamento General de Actividades de Consultaría (REGAC), del Sistema de Evaluación Internacionales de Procesos, y de cualquier otro procedimiento

similar que se establezca; sin distinción alguna respecto a la institución que la convoque, sea esta entidad pública o privada, nacional o internacional.

En ejercicio de esta facultad de representación, el gerente general queda expresamente autorizado para decidir la participación de la sociedad en dichos procesos de selección de contratistas, pudiendo decidir la participación de la firma de manera individual o bajo otras formas de asociación, asociación en participación, joint-venture o consorcio o asociación temporal o accidental con terceras personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras.

Artículo Trigésimo Quinto: El gerente tiene facultad expresa para sustituir total o parcialmente los poderes que se le confieren, pudiendo revocar las sustituciones cuando lo estime necesario o conveniente.

Artículo Trigésimo Sexto.- El Gerente es particularmente responsable en los supuestos contemplados en el Artículo 190 de la Ley General de Sociedades.

TITULO QUINTO: ESTADOS FINANCIEROS Y APLICACION DE UTILIDADES

Artículo Trigésimo Séptimo.- Dentro del plazo de 80 días calendario de finalizado el ejercicio, la Gerencia General debe formular la memoria, los estados financieros y la propuesta de aplicación de las utilidades en caso de haberlas. De estos documentos debe resultar, con claridad y precisión, la situación económico financiera de la sociedad, el estado de sus negocios y los resultados obtenidos en el ejercicio vencido.

Los estados financieros deben ser puestos a disposición de los accionistas con la antelación necesaria para ser sometidos, conforme a Ley, a consideración de la Junta obligatoria anual.

Para la distribución de dividendos se observarán las reglas establecidas en el Artículo 230 de la Ley General de Sociedades.

TITULO SEXTO: DEL REGIMEN DE DISOLUCION Y LIQUIDACION

Artículo Trigésimo Octavo.- La disolución y la liquidación de la sociedad se producirá en los casos en que la ley lo exige o cuando así lo acuerde la junta general de accionistas. Cuando se acuerde la liquidación de la sociedad, la Junta General designará uno o varios liquidadores, impartiendoles las instrucciones sobre la forma como deberán cumplir con las facultades y obligaciones establecidas en el artículo 416 de la Ley General de Sociedades y en las demás normas conexas de la sección cuarta del Libro Cuarto de la misma ley.

DISPOSICIONES FINALES:

Primera: En todo caso no previsto en estos estatutos se actuará de conformidad con la Ley General de Sociedades -Ley N° 26887- del nueve de diciembre de mil novecientos noventa y siete y con los otros dispositivos legales pertinentes.

Segunda: Conforme a lo establecido por el Artículo 48 de la Ley General de Sociedades, todas las diferencias, conflictos y/o discrepancias que pudieran suscitarse entre los accionistas de la sociedad deberán ser sometidas a arbitraje a cargo de la Cámara de Comercio de Lima, cuyo fallo será inapelable.

Agregue usted, Señor Notario las demás cláusulas que sean de ley, adicione los insertos pertinentes, y cumpla con remitir los partes a los registros públicos respectivos para su debida inscripción.

Lima, 10 de Noviembre del 2011

Carlos A. Amancio
D.N.I. N° 20262560

Liz Sandra Bravo Márquez
D.N.I. N° 10585915

MODELO DE CONTRATO POR MODALIDAD DE INICIO DE ACTIVIDADES

Conste por el presente documento que se extiende por triplicado, el Contrato de Trabajo Sujeto a Modalidad por Inicio de Nueva Actividad que celebran DIMED, con R.U.C. N°, con domicilio en, debidamente representado por su Gerente Sr. CARLOS ALBERTO AMANCIO CASANOVA, peruano con D.N.I. N°, empresa a la que en adelante se le denominará EL EMPLEADOR; y de la otra parte, el señor identificado con D.N.I. N°, con domicilio real ena quien en adelante se le denominará EL TRABAJADOR; el presente contrato además se celebra al amparo de lo dispuesto en la Ley N° 728 Ley de Productividad y Competitividad Laboral, y conforme a los términos y condiciones de las cláusulas siguientes:

CLÁUSULA PRIMERA.- DE LAS PARTES

EL EMPLEADOR es una empresa de servicios y que se encuentra iniciando actividades de VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE DISPOSITIVOS MÉDICOS por lo que necesita contar con personal especializado en labores de, razón por la que se requiere contratar al Sr.

EL TRABAJADOR es una persona que conoce y se dedica a las labores, entre otras.

CLÁUSULA SEGUNDA.- OBJETO DEL CONTRATO

Por el presente documento, EL EMPLEADOR contrata a plazo fijo bajo la modalidad indicada en la parte introductoria de este contrato a EL TRABAJADOR para que se desempeñe en el como en las diferentes labores de que se le encomiende.

CLÁUSULA TERCERA.- PLAZO DE VIGENCIA

El plazo de vigencia del presente contrato es de , tiempo estimado para cubrir las necesidades a que se hace referencia en las cláusulas anteriores. El expresado plazo deberá iniciarse el día de de 2011, debiendo concluir el de de 2011.

La suspensión del contrato de trabajo por alguna de las causas previstas en el artículo 12° del Texto Único Ordenado del D. Leg. 728 – Ley de Productividad y Competitividad Laboral, no interrumpirá el plazo de duración del contrato.

CLÁUSULA CUARTA.- JORNADA Y HORARIO DE TRABAJO

Ambas partes convienen en la jornada y el horario de trabajo, así como el día de descanso semanal obligatorio de EL TRABAJADOR no serán fijos. EL EMPLEADOR, de acuerdo con sus necesidades de administración y producción, tendrá la facultad de determinar y variar los días de trabajo, el día de descanso semanal obligatorio, el horario y el número de horas de trabajo, pudiendo incluso establecer jornadas de trabajo atípicas, e inclusive acumulativas, conforme a lo dispuesto en el Art. 19 del Reglamento de la Ley 27360, cuidando de no exceder de los límites máximos previstos en la Ley.

El hecho que EL EMPLEADOR establezca por periodos prolongados una determinada jornada de trabajo, horario de trabajo o día de descanso semanal obligatorio, no será entendido como una renuncia o modificación de lo pactado en el párrafo precedente.

EL TRABAJADOR deja expresa constancia que ha sido factor determinante para su contratación el hecho de poder adecuarse a los horarios que establezca EL EMPLEADOR.

CLÁUSULA QUINTA.- RETRIBUCIÓN

EL TRABAJADOR percibirá una retribución de S/. 700.00 (Setecientos Nuevos Soles), que se pagarán los días quince de cada mes.

Ambas partes acuerdan que la forma y fecha de pago de la remuneración será fijada y modificada por EL EMPLEADOR de acuerdo con sus necesidades.

Igualmente, EL TRABAJADOR tendrá derecho a todos los beneficios que la ley otorga a los trabajadores sujetos al Régimen Laboral de la Actividad Privada.

CLÁUSULA SEXTA.- EXCLUSIVIDAD

Los servicios que se contratan tienen carácter de exclusivos, por lo que EL TRABAJADOR no podrá realizar otras actividades de carácter laboral, profesional o comercial, sean retribuidas o no, salvo autorización previa, expresa y escrita de EL EMPLEADOR.

CLÁUSULA SÉTIMA.- TÉRMINO DEL CONTRATO

Queda entendido que EL EMPLEADOR no está obligado a dar aviso alguno adicional referente al término del presente contrato, operando su extinción a la expiración del plazo convenido en la cláusula tercera, oportunidad en la cual se abonarán a EL TRABAJADOR los beneficios sociales que pudieran corresponderle de acuerdo a Ley.

CLÁUSULA OCTAVA.- NORMAS APLICABLES Y DOMICILIO

EL TRABAJADOR estará sujeto al Régimen Laboral de la actividad privada dentro de los alcances y efectos que determina el Texto Único Ordenado del D. Leg. N° 728 –Ley de Productividad y Competitividad Laboral, para los trabajadores sujetos a contrato bajo modalidad.

Para todos los efectos, las partes señalan como domicilio el que aparece en la introducción del presente documento.

Se expide y suscribe la presente en tres ejemplares de un mismo tenor, en el distrito de Lima el de de 2011

.....
EL EMPLEADOR
(Sello y Firma)

.....
EL TRABAJADOR

MODELO DE CONTRATO POR MODALIDAD DE NECESIDAD DE MERCADO

Conste por el presente documento el CONTRATO DE TRABAJO SUJETO A MODALIDAD POR NECESIDADES DEL MERCADO, que celebran al amparo del Art. 58 de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D.S. N° 003-97-TR y normas complementarias, de una parte DIMED SAC, con RUC N°y domicilio fiscal en....., debidamente representada por el señor (2)....., con DNI N°, a quien en adelante se le denominará EL EMPLEADOR; y de la otra parte don (3).....con DNI N°, domiciliado en, a quien en adelante se le denominará EL TRABAJADOR; en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERO: EL EMPLEADOR es una empresa dedicada a VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE DISPOSITIVOS MÉDICOS que requiere cubrir las necesidades de recursos humanos con el objeto de atender incrementos de la producción originados por la variación de la demanda en el mercado causado por (5).....

SEGUNDO: Por el presente documento EL EMPLEADOR contrata bajo la modalidad de NECESIDADES DEL MERCADO los servicios de EL TRABAJADOR quien desempeñará el cargo de (6)....., en relación con las causas objetivas señaladas en la cláusula anterior.

TERCERO: El presente contrato tiene un plazo de duración de.....(Máximo cinco años), el mismo que regirá a partir delde.....del 2,01..., fecha en que EL TRABAJADOR debe empezar sus labores hasta el.....de..... del 2,01..., fecha en que terminará el contrato.

CUARTO: EL TRABAJADOR estará sujeto a un período de prueba de tres meses, la misma que inicia elde del 2,01.... y concluye elde.....del 2,01..... Queda entendido que durante este período de prueba EL EMPLEADOR puede rescindir el contrato sin expresión de causa.

QUINTO: EL TRABAJADOR observará el horario de trabajo siguiente: De lunes a dehoras a horas.

SEXTO: EL TRABAJADOR deberá cumplir con las normas propias del Centro de Trabajo, así como las contenidas en el Reglamento Interno de Trabajo y en las demás normas laborales, y las que se impartan por necesidades del servicio en ejercicio de las facultades de administración de la empresa, de conformidad con el Art. 9 de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D.S. N° 003-97-TR.

SETIMO: EL EMPLEADOR abonará al TRABAJADOR la cantidad de S/.... como remuneración mensual, de la cual se deducirá las aportaciones y descuentos por tributos establecidos en la ley que le resulten aplicables.

OCTAVO: Queda entendido que EL EMPLEADOR no está obligado a dar aviso adicional referente al término del presente contrato, operando su extinción en la fecha de su vencimiento conforme la cláusula tercera, oportunidad en la cual se abonará al TRABAJADOR los beneficios sociales que le pudieran corresponder de acuerdo a ley.

NOVENO: Este contrato queda sujeto a las disposiciones que contiene el Texto Único Ordenado del D.Leg. N° 728 aprobado por D.S. N° 003-97-TR - Ley de

Productividad y Competitividad Laboral, y demás normas legales que lo regulen o que sean dictadas durante la vigencia del contrato.

Conformes con todas las cláusulas del presente contrato, firman las partes por triplicado, a los días del mes de del año 201....

EL EMPLEADOR

EL TRABAJADOR