

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA
DE MATERIAL MÉDICO QUIRÚRGICO EN LA CIUDAD DE BUCARAMANGA**

**GUIOVANA MARCELLA MARTÍNEZ CIFUENTES
AURORA AYALA MARTÍNEZ**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA**

2007

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA
DE MATERIAL MÉDICO QUIRÚRGICO EN LA CIUDAD DE BUCARAMANGA**

**GUIOVANA MARCELLA MARTÍNEZ CIFUENTES
AURORA AYALA MARTÍNEZ**

**Proyecto de Grado como requisito para optar
al título de Gestora Empresarial**

**Director
LUIS EDUARDO SUÁREZ CAICEDO
Economista**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA**

2007

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	19
1. GENERALIDADES	21
1.1 EL SECTOR SALUD	21
1.1.1 El surgimiento de seguridad social en Colombia.	21
1.1.2 Ley 100 de 1993.	22
1.1.3 Evolución del sector salud	23
1.2 DISTRIBUCION DE MATERIAL MÉDICO QUIRÚRGICO	25
1.2.1 Principales distribuidores de material médico quirúrgico en Colombia	25
1.2.2 Distribuidores en Bucaramanga	26
1.3 MARCO DE REFERENCIA LEGAL	26
2. ESTUDIO DE MERCADOS	30
2.1 OBJETIVOS	30
2.1.1 General	30
2.1.2 Objetivos Específicos	30
2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	30
2.2.1 Definición, usos y especificaciones del producto o servicio.	30
2.2.2 Productos sustitutos	31
2.2.3 Productos complementarios	32
2.2.4 Atributos diferenciadores del productos/ servicio con respecto a la competencia	34
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	34
2.3.1 Mercado potencial.	34
2.3.2 Mercado Objetivo	35
2.3.3 La Demanda	35
2.3.4 Estimación de la demanda.	57

2.3.5 Evolución histórica de la demanda	58
2.3.6 Proyección de la demanda	60
2.4 LA OFERTA	62
2.4.1 Necesidades de información.	62
2.4.2 Ficha técnica	62
2.4.4 Análisis de la situación actual de la competencia	72
2.4.5 Proyección de la oferta	72
2.5 RELACION ENTRE DEMANDA Y OFERTA	73
2.6 CANALES DE COMERCIALIZACION	74
2.6.1 Estructura de los canales actuales	74
2.6.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales	74
2.6.3 Selección de los canales de comercialización	75
2.7 PRECIO	76
2.7.1 Análisis de precios	76
2.7.2 Estrategia de fijación de precios	76
2.8 PUBLICIDAD Y PROMOCION	76
2.8.1 Objetivos	76
2.8.2 Logotipo	77
2.8.3 Lema	77
2.8.4 Selección de medios	78
2.8.5 Estrategias Publicitarias	79
2.9 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	80
3. ESTUDIO TÉCNICO	82
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	82
3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto	82
3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto	83
3.1.3 Capacidad del proyecto	83
3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	86
3.2.1 Macrolización	86

3.2.2 Microlocalización	86
3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO	89
3.3.1 Descripción técnica del servicio	90
3.3.2 Manejo de desechos	90
3.3.3 Diagrama de proceso	90
3.3.4 Recursos	95
3.3.5 Estudio de proveedores.	112
3.3.6 Distribución de la planta	138
3.3.7 Logística de distribución.	139
3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO.	140
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	142
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN	142
4.2 CONSTITUCIÓN LEGAL	142
4.3 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	143
4.3.1 Visión.	143
4.3.2 Misión.	143
4.3.3 Objetivos.	144
4.3.4 Principios corporativos.	144
4.3.5 Políticas	144
4.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	146
4.4.1 Descripción de cargos	147
4.4.2 Perfil de los cargos	159
4.4.3 Estructura salarial	162
5. ESTUDIO FINANCIERO	164
5.1 INVERSIONES	164
5.1.1 Inversión en activos fijos.	164
5.1.2 Inversión diferida.	166
5.1.3 Inversión de capital de trabajo.	167
5.1.4. Total inversión de capital.	170

5.1.5 Inversión Total.	171
5.1.6 Fuentes de financiación.	171
5.2 COSTOS Y GASTOS	172
5.2.1 Costos y gastos fijos	172
5.2.2 Costos y gastos variables	172
5.2.3. Costos y gastos totales	173
5.2.4 Precio de venta.	173
5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS	189
5.3.1 Proyección de egresos.	189
5.3.2. Ingresos proyectados.	191
5.4.PUNTO DE EQUILIBRIO	193
5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	194
5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	195
5.7 BALANCE GENERAL PROYECTADO	196
6. EVALUACION DEL PROYECTO	198
6.1 IMPACTO SOCIAL	198
6.2 IMPACTO AMBIENTAL	198
6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA	199
6.3.1 Valor presente neto.	199
6.3.2 Tasa Interna de Retorno (TIR).	200
6.3.3 Periodo de recuperación	201
6.3.4 Análisis de las razones financieras	201
6.3.5 Conclusiones de las evaluaciones de la evolución del proyecto	203
7. CONCLUSIONES	204
8. RECOMENDACIONES	206
BIBLIOGRAFIA	207
ANEXOS	209

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Personas afiliadas al Sistema de Seguridad social en salud	24
Tabla 2. Principales proveedores de insumos médico quirúrgicos	40
Tabla 3. Participación porcentual en usos y/o consumos de material médico-quirúrgicos	41
Tabla 4. Valor promedio de compras de insumos médico-quirúrgicos en un mes	43
Tabla 5. Forma de pago acostumbrada para el material médico-quirúrgico en porcentaje.	44
Tabla 6. Plazo en días para pagos de los materiales médico-quirúrgicos	45
Tabla 7. Calificación al principal proveedor	46
Tabla 8. Promedio de calificación al proveedor principal	46
Tabla 9. Factores para elegir a un proveedor de insumos médico quirúrgicos	48
Tabla 10. Resumen factores decisivos para elegir a un proveedor de insumo médico quirúrgico	48
Tabla 11. Adquiriría insumos médico-quirúrgicos a un nuevo distribuidor	50
Tabla 12. Situaciones médicas en las que usted ha tenido que recurrir a la compra de insumos médico-quirúrgicos	51
Tabla 13. Nombre del establecimiento médico quirúrgico al cual acuden	52
Tabla 14. Existencia de medicamentos requeridos en los establecimientos actuales	53
Tabla 15. Asesoría necesaria en el manejo del insumo médico	54
Tabla 16. Dificultad para conseguir materiales médicos quirúrgicos	55
Tabla 17. Probabilidad de adquirir medicamentos en una nueva comercializadora.	56
Tabla 18. Evolución histórica de la demanda	58
Tabla 19. Demanda total	60
Tabla 20. Proyección de la demanda total	60

Tabla 21. Información básica para la proyección	61
Tabla 22. Proyección demanda de Instituciones de salud clientes mayoristas	61
Tabla 23. Principales proveedores de material Medicoquirúrgico	63
Tabla 24. Promedio de compra mensual de material Medicoquirúrgico	65
Tabla 25. Promedio de ventas mensual de material Medico-quirúrgico	66
Tabla 26. Plazo promedio pago a proveedores de material Medicoquirúrgico	67
Tabla 27. Plazo promedio de cobro a clientes de material Medicoquirúrgico	68
Tabla 28. Medio publicitario utilizado por los Distribuidores de material Medicoquirúrgico	69
Tabla 29. Estrategias Comerciales para atraer a nuevos clientes de material Medicoquirúrgico.	69
Tabla 30. Promedio de ventas mensual Año 2006.	71
Tabla 31. Promedio de ventas mensuales Año 2005.	71
Tabla 32. Promedio de ventas mensuales Año 2004.	71
Tabla 33. Promedio de ventas mensuales Año 2003.	72
Tabla 34. Promedio de ventas de material Medicoquirúrgico de los últimos tres años.	72
Tabla 35. Información básica para la proyección de la oferta	72
Tabla 36. Proyección oferta de materiales medicoquirúrgicos	73
Tabla 37. Demanda Insatisfecha	74
Tabla 38. Tamaño del mercado	83
Tabla 39. Capacidad diseñada.	85
Tabla 40. Capacidad instalada	85
Tabla 41. Capacidades	86
Tabla 42. Capacidad proyectada de distribución de material	86

LISTA DE GRÁFICOS

	pág.
Gráfico 1. Principales proveedores de insumos médico quirúrgicos.	40
Gráfico 2. Participación porcentual en usos y/o consumos de materiales médico-quirúrgicos	42
Gráfico 3. Valor promedio de compras de insumos médico-quirúrgicos en un mes	43
Gráfico 4. Forma de pago acostumbrada para el material médico-quirúrgico en porcentaje	44
Gráfico 5. Plazo en días para pagos de los materiales médico-quirúrgicos	45
Gráfico 6. Promedio de calificación al proveedor principal	47
Gráfico 7. Factores decisivos para elegir a un proveedor de insumo médico quirúrgico	49
Gráfico 8. Adquiriría insumos médico-quirúrgicos a un nuevo distribuidor	50
Gráfico 9. Situaciones médicas que usted ha tenido que recurrir a la compra de insumos médico-quirúrgicos	51
Gráfico 10. Nombre del establecimiento médico quirúrgico al cual acuden	52
Gráfico 11. Existencia de medicamentos requeridos en los establecimientos actuales	53
Gráfico 12. Asesoría necesaria en el manejo del insumo medico	54
Gráfico 13. Dificultad para conseguir materiales médicos quirúrgicos	55
Gráfico 14. respuesta para requerir medicamentos en una nueva comercializadora	56
Gráfico 15. Principales proveedores de material Medicoquirúrgico	64
Gráfico 16. Promedio de compra mensual de material Medicoquirúrgico	65
Gráfico 17. Promedio de ventas mensual de material Médico-quirúrgico	66
Gráfico 18. Plazo promedio pago a proveedores de material Medicoquirúrgico	67

Gráfico 19. Plazo promedio de cobro a clientes de material	68
Gráfico 20. Estrategias Comerciales para atraer a nuevos clientes de material Medicoquirúrgico	70
Gráfico 21. Punto de equilibrio en ventas año 1	193

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Canales de comercialización	75
Figura 2. Logotipo	77
Figura 3. Proceso de distribución del material Medicoquirúrgico a mayoristas:	91
Figura 4. Proceso de distribución del material Medicoquirúrgico a clientes Minorista	92
Figura 5. Diagrama del proceso	93
Figura 6. Distribución de la planta	139
Figura 7. Organigrama de Distriquirurgicos Ltda.	146

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Ficha técnica	36
Cuadro 2. Ficha técnica.	62
Cuadro 3. Análisis de medios	78
Cuadro 4. Presupuesto de publicidad y promoción de lanzamiento	79
Cuadro 5. Presupuesto de publicidad y promoción de operación	80
Cuadro 6. Ponderación de factores	87
Cuadro 7. Evaluación dentro de cada factor.	88
Cuadro 8. Evaluación de las zonas comerciales.	89
Cuadro 9. Maquinaria y equipos	96
Cuadro 10. Equipo de oficina	96
Cuadro 11. Muebles y enseres	97
Cuadro 12. Inventario de materiales	97
Cuadro 13. Distribución de la planta.	138
Cuadro 14. Descripción de cargos Gerente	147
Cuadro 15. Descripción de cargos- Coordinador Administrativo	148
Cuadro 16. Descripción de cargos. Auxiliar de Reparto	149
Cuadro 17. Descripción de cargos. Secretaria-recepción	150
Cuadro 18. Descripción de cargos. Representante de ventas	151
Cuadro 19. Descripción de cargos. Auxiliar de Facturación	152
Cuadro 20. Descripción de cargos. Bodeguero	153
Cuadro 21. Descripción de cargos. Auxiliar de Servicios Generales	154
Cuadro 22. Descripción de cargos. Secretaria Auxiliar contable	155
Cuadro 23. Descripción de cargos. Contador	156
Cuadro 24. Descripción de cargos. Vendedora de mostrador	157
Cuadro 25. Descripción de cargos. Cajera	158

Cuadro 26. Perfil de cargo del Gerente	159
Cuadro 27. Perfil de cargo del Coordinador Administrativo	159
Cuadro 28. Perfil de cargo auxiliar de Facturación	159
Cuadro 29. Perfil de cargo de los Representantes de ventas	160
Cuadro 30. Perfil de cargo de la Secretaria-Recepción	160
Cuadro 31. Perfil de cargo de la Secretaria Auxiliar contable	160
Cuadro 32. Perfil del cargo de Bodeguero	160
Cuadro 33. Perfil del cargo de Repartidor	161
Cuadro 34. Perfil de cargo del Auxiliar de Servicios Generales	161
Cuadro 35. Perfil de cargo Contador	161
Cuadro 36. Perfil de Vendedora de mostrador	161
Cuadro 37. Perfil de cargo Cajera	162
Cuadro 38. Liquidación de nómina mensual	163
Cuadro 39. Maquinaria y equipos	164
Cuadro 40. Muebles y enseres	165
Cuadro 41. Equipo de cómputo y comunicación	165
Cuadro 42. Depreciación de inversiones fijas	166
Cuadro 43. Total inversión fija.	166
Cuadro 44. Inversión diferida.	167
Cuadro 45. Costo anual, Compra y cuentas por pagar	167
Cuadro 46. Costos de los materiales Medicoquirúrgicos mes a mes	168
Cuadro 47. Gastos de administración y venta	169
Cuadro 48. Amortización crédito financiero	170
Cuadro 49. Total inversión del capital.	171
Cuadro 50. Inversión total	171
Cuadro 51. Participación de la financiación	172
Cuadro 52. Clasificación de costos y gastos fijos	172
Cuadro 53. Costos y Gastos Variables.	173
Cuadro 54. Costos totales.	173

Cuadro 55. Productos a distribuir y precio de venta	173
Cuadro 56 .Proyección de los gastos variables	190
Cuadro 57. Proyección de los costos y gastos	191
Cuadro 58. Ingresos mensuales	192
Cuadro 59. Proyección de los ingresos	192
Cuadro 60. Flujo de Caja proyectado	194
Cuadro.61. Estado de resultados proyectado.	195
Cuadro 62. Balance general proyectado	196
Cuadro 63. Cálculo del valor presente neto.	200
Cuadro 64. Calculo de la TIR	200
Cuadro 65. Cálculo período de recuperación	201

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Formato de Encuesta a Consumidores Mayoristas	210
Anexo B. Formato de Encuesta a Consumidores Minoristas	214
Anexo C. Formato encuesta para la oferta	217
Anexo D. Minuta de Sociedad Ltda.	219

RESUMEN

TITULO: FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA DISTRIBUIDORA DE MATERIAL MEDICOQUIRURGICO EN BUCARAMANGA*

AUTORAS: AYALA MARTINEZ, Aurora
MARTINEZ CIFUENTES, Guiovana Marcella **

PALABRAS CLAVES: Factibilidad, Distribuidora, Material, Medicoquirurgico, Laboratorios, Estrategia, Diagnóstico, Analisis.

DESCRIPCION

El objeto de este proyecto es diseñar y desarrollar una factibilidad para la creación de una empresa distribuidora de Material Medicoquirúrgico, en el Municipio de Bucaramanga con el fin de conocer el nivel de aceptación de esta y determinar la viabilidad del mismo. El alcance del presente estudio es analizar la oferta, la demanda y sus características para lograr un posicionamiento de la Empresa distribuidora mediante el suministro con calidad en todas las ramas de la logística del producto para buscar la satisfacción de los clientes.

En el primer capítulo se describe las generalidades. Se hace una presentación del origen del sector salud, su evolución, distribuidores de material medicoquirúrgico a nivel nacional y local y aspectos legales. El capítulo dos contiene el estudio de mercados donde se analizó el material, sus usos y especificaciones, atributos diferenciadores, mercado potencia y objetivo con su análisis, obtenida del trabajo de campo, logotipo y lema de la empresa Distriquirúrgicos Ltda., también se analizó el presupuesto de publicidad tanto operativo como de lanzamiento.

El capítulo tres contiene el estudio técnico donde se analizó la capacidad del proyecto, la localización, los recursos necesarios para la puesta en marcha de la empresa, el proceso de suministro, y la distribución de la planta. El capítulo cuatro contiene la estructura organizacional el cual contempla la formulación de la misión, visión, objetivos, políticas; el análisis de cargo: función, perfiles y estructura salarial. El capítulo cinco contiene las operaciones de inversión, egresos, ingresos, punto de equilibrio y los estados financieros con los cuales se elaboró la evaluación financiera. Por último se presenta la evaluación del proyecto en donde se demuestra que el proyecto presenta beneficios a la comunidad mediante la generación de empleos directos e indirectos, a la región por medio del tributo para gestionar el desarrollo y a los dueños de la empresa les genera rentabilidad de su inversión.

* Proyecto de Grado.

** Instituto de educación a distancia - UIS. Gestión Empresarial. Luís Eduardo Suárez Caicedo, Economista

ABSTRACT

TITLE: FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A DISTRIBUTOR OF MATERIAL MEDICAL-CHIRURGICAL IN BUCARAMANGA*

AUTHORS: AYALA MARTINEZ, Aurora
MARTINEZ CIFUENTES, Guiovana Marcella**

KEY WORDS: Feasibility, Distributor, Material, Medical-Chirurgic, Laboratories, Strategy, Diagnostics, Analysis.

DESCRIPTION

The purpose of this project is to design and develop a feasibility for the establishment of a distribution company of material Medical-Chirurgical, in the Municipality of Bucaramanga in order to ascertain the level of acceptance of this and determine the feasibility of it. The scope of this study is to analyze the supply, demand and their characteristics to achieve a position of the Company distributor by providing quality in all branches of the logistics of the product to search for customer satisfaction.

The first chapter describes the generalities. It is a presentation of the origin of the health sector, its evolution, distributors material medical-chirurgical at national and local levels and legal aspects. Chapter Two contains a study of the markets where the material was analyzed, its uses and specifications, differentiating attributes, market power and target with his analysis, obtained from field work, logo and slogan for the company Distriquirúrgicos Ltda. Also it was analyzed the advertising budget both operational and launch.

Chapter 3 contains the technical study which examines the ability of the project, location, resource requirements for the launch of the company, the supply and distribution of the plant. Chapter 4 contains the organizational structure which provides for the formulation of the mission, vision, goals, policies; Analysis of charge: function, profiles and salary structure. Chapter 5 contains the investment operations, discharges, income, balance point and the financial statements with which made the financial evaluation. Finally presents the evaluation of the project where it is demonstrated that the project presents benefits to the community by generating direct and indirect jobs, to the region through the tribute to manage the development and for the owners of the company generates profitability its investment.

* Degree Project.

** Distance education Institute-UIS. Business Management. Luis Eduardo Suarez Caicedo, Economist.

INTRODUCCIÓN

La factibilidad es un estudio integrador y concluyente que se elabora sobre la base de antecedentes precisos obtenidos especialmente sobre fuentes primarias de información. Su objetivo es definir con la mayor exactitud posible sus consecuencias económicas, mediante la aplicación y análisis de estudios de mercados, técnicos, legales y organizacionales para ser lo suficientemente demostrativo y extraer los elementos monetarios que permitan evaluar el aspecto financiero del proyecto, es decir, justificar la valoración de los diferentes ítems.

Con este análisis se proyecta el posicionamiento de la Distribuidora de material medicoquirúrgico en Bucaramanga, mediante la utilización de las estrategias que el presente estudio arrojó, mediante la aplicación de los seis estudios tales como se expresan a continuación:

En el primer capítulo se incluye información del sector salud y una presentación general de las empresas distribuidoras, que actualmente funcionan a nivel nacional y local.

En el segundo capítulo se desarrolla el estudio de mercados, el cual contempla el análisis de la oferta y demanda de los materiales, haciendo una investigación por separado de cada uno de estas dos fuerzas y así establecer una previabilidad mediante la obtención de una demanda insatisfecha suficiente, que el proyecto pueda entrar a cubrir.

En el tercer capítulo se lleva a cabo el Estudio Técnico, con el fin de identificar y evaluar la capacidad del proyecto, su localización, los recursos humanos, físicos, logística de distribución, proveedores y distribución de la planta.

En el cuarto capítulo se lleva a cabo el estudio Administrativo y legal, con el fin de conocer el proceso organizacional y legal, el cual contempla la formulación de las directrices de la empresa.

En el capítulo quinto se realiza el estudio financiero, para conocer el movimiento operativo de la empresa y sus resultados a través de su vida útil de 5 años, mediante la elaboración de los estados financieros.

En el capítulo sexto, se presenta la evaluación del proyecto, con los cuales se analiza el impacto ambiental, de desarrollo a nivel regional, local y las retribuciones de los inversionistas a través del análisis de los indicadores financieros e indicadores de rentabilidad.

1. GENERALIDADES

1.1 EL SECTOR SALUD

1.1.1 El surgimiento de seguridad social en Colombia. Los primeros intentos de seguridad social se caracterizaron por referirse a casos concretos y solo atendían necesidades relacionadas con las pensiones de jubilación o de invalidez. Así encontramos desde los mediados del siglo XIX, instituciones y normas destinadas a proteger a las familias de los militares fallecidos en combate. Múltiples normas legales han ido transformando esas instituciones que hoy se conocen como la Caja de Sueldos de Retiro de la Policía Nacional y la Caja de Sueldos de Retiro de las Fuerzas Militares.

Durante el siglo pasado no se hizo referencia a la seguridad social en forma sistemática e integral. En el proceso de conformación de nuestros países, este tema no tuvo de manera consciente ninguna importancia. Fueron comunidades religiosas las que comenzaron a atender los servicios de salud, a los ancianos, a la educación etc.

Rafael Uribe Uribe, a comienzo de este siglo formuló planteamientos de tipo social y algunas normas fueron expedidas como antecedentes que más tarde fueron complementadas.

Se trató de soluciones aisladas. Limitadas al reconocimiento de unas pequeñas sumas como pensión de jubilación, condicionadas al cumplimiento de los requisitos señalados en la norma que les daba origen.

En 1931 por medio de la ley 129, Colombia convirtió en leyes los convenios de la OIT que trataban sobre el trabajo de mujeres, los accidentes de trabajo y

enfermedades profesionales, seguro contra enfermedades e igualdad de los trabajadores nacionales y extranjeros.

La organización Internacional del Trabajo, OIT, entidad de la cual Colombia es integrante desde su fundación, tuvo también una importante labor de ambientación a las creaciones de normas y entidades de seguridad social en nuestro país.

El gobierno de Alberto Lleras Camargo, por intermedio del entonces Ministro de Trabajo, Dr. Adán Arriaga Andrade, presentó el proyecto de ley el 26 de julio de 1945.

Pese a que numerosos proyectos anteriores no tuvieron feliz termino, éste se convirtió en la ley 90 de 1946. Las condiciones internas y externas del país permitían la creación del Instituto Colombiano de los Seguros Sociales, ICSS.

Desde el comienzo, el ICSS contó con el respaldo de los trabajadores y de sus organizaciones y con el rechazo abierto del gremio medico. Para los trabajadores, este nuevo sistema de seguridad social, superaba la imperante medicina patronal. El empleador era también quien suministraba la droga y la pagaba la consulta.¹

1.1.2 Ley 100 de 1993. La reforma de la seguridad social fue debatida inicialmente como un complemento de la reforma laboral efectuada mediante la ley 50 de 1990.

En esa oportunidad, se intento definir la seguridad social y reformar el sistema pensional. Pese a los esfuerzos de varios congresistas y las alternativas estudiadas, este tema tuvo que ser retirado pues la oposición de la mayoría

1 PLAZAS, Germán. La nueva Seguridad social. Editorial Linotipia Bolívar. Santafe de Bogota.1994.

parlamentaría amenazaba con hundir toda la reforma laboral.

Afortunadamente la Constitución política de 1991, le concedió al tema de la seguridad social una particular importancia. En su artículo 48 trazó los principios dentro de los cuales debía enmarcarse esa actividad y en su artículo transitorio 57 ordenó la creación de una comisión que en término de 180 días debía desarrollar las normas constitucionales y dar bases al gobierno para los proyectos de Ley que había de presentar al Congreso.

El proyecto fue presentado al Senado de la República en septiembre de 1992. Con mensaje de urgencia del Presidente, se discutió en conjunto por las Comisiones séptimas durante nueve meses. Hubo foros con la participación de los representantes de los trabajadores, el sector empleador y financiero, de las Cajas de Compensación Familiar, de los profesionales de la Salud, de las Organizaciones de pensionados y en general todos los sectores interesados se hicieron presente en los largos debates.

La ley 100 de 1993, produce una transformación radical en el sistema no solo de salud, sino también de pensiones y Riesgos profesionales, Con la finalidad de ampliar la cobertura y mejorar la calidad de los servicios, se autoriza la creación de entidades que van a competir entre si en la prestación de servicios que antes estaban escriturados por la ley y algunas instituciones.

Las nuevas Entidades Promotoras de Salud, se crean en el país para atender la demanda, ya no solamente de los trabajadores del sector formal de la economía, sino de los servidores públicos, de sus familias y de los sectores marginados.²

1.1.3 Evolución del sector salud. Uno de los mayores logros del sistema de seguridad social en salud en Colombia es la afiliación. Si bien se tenía como meta

² Ibid., p. 17

la afiliación total de la población para 2001 y no se cumplió, este proceso ha tenido una evolución satisfactoria, teniendo en cuenta las dificultades por las cuales ha atravesado el país y que afectan directa o indirectamente la afiliación.

Según los datos del período corrido de este gobierno: en 2002 se tenían afiliados 25.807.390 individuos, lo cual significaba 58,9% de la población colombiana afiliada al Sistema General de Seguridad Social en Salud: SGSSS, 30,1% en el régimen contributivo, 26,1% en el régimen subsidiado y 2,7% en los regímenes especiales), pero para 2004 esta cifra aumentó, alcanzando la cifra de 30.752.551 individuos, lo que significa 67,8% de afiliados, sin incluir los datos de los regímenes especiales (33,8% en el régimen contributivo y 34,0% en el régimen subsidiado)

Tabla 1. Personas afiliadas al Sistema de Seguridad social en salud

PERÍODO	AFILIADOS
2002	25.807.390
2004	30.752.551

Fuente: Sistema de Metas Presidenciales.

Estos datos muestran un incremento de 4.945.161 de afiliados para 2003 y 2004, siendo mayor el incremento en el régimen subsidiado que en el contributivo. Esta situación el Ministerio de la Protección Social ha justificado por el inicio de los subsidios parciales para servicios específicos y la aplicación de los recursos de liquidación de contratos, entre otros sucesos.

El Ministerio de la Protección Social reportó a 31 de diciembre de 2004, una afiliación total a régimen subsidiado de 15.421.930 personas, lo que significa un incremento en ese año de 3.685.527, el 51,5% afiliados con subsidios totales y el 48,5% con subsidios parciales. La meta del gobierno para el régimen subsidiado en 2005 es afiliar 2.400.000 personas más, repartidas en 1.400.000 con subsidios

totales y un millón con subsidios parciales, con lo cual se alcanzarían cerca de los 18 millones de personas afiliadas a este régimen.

De acuerdo con proyecciones del Ministerio de la Protección Social, en el año 2007 ingresarán al régimen subsidiado 2 millones de personas, al año siguiente 3 millones y en el 2009 otros 3 millones.

Del total de nuevos afiliados, 7 millones serán cubiertos con subsidios plenos y un millón mediante subsidios parciales.

En el caso de la afiliación al régimen contributivo de salud entre los años 2005 y 2006 aumentó en 437.496 afiliados al pasar de 15 millones 533.582 personas a 15 millones 971.078.

Los afiliados al Sistema de Riesgos Profesionales se elevaron entre 2005 y 2006 en 533.626 personas. Mientras que en el 2005 eran 5 millones 104.050 el año pasado avanzaron a 5 millones 637.676.

Si bien mejora el acceso a la información concerniente a la afiliación al SGSSS, es necesario hacer un mayor esfuerzo para tenerla oportuna y unificadamente, debido a la variedad de fuentes que manejan esta información. Además, es necesario obtener los datos de afiliación de los regímenes especiales, para lograr tener el panorama completo de afiliación.³

1.2 DISTRIBUCION DE MATERIAL MÉDICO QUIRÚRGICO

1.2.1 Principales distribuidores de material médico quirúrgico en Colombia.

Según archivos de Laboratorios Ltda., de Bogotá, a febrero de 2007, se tienen los

³ Disponible en: <http://www.presidencia.gov.co/>, Sistema de metas presidenciales. 2005-2009

siguientes distribuidores en Colombia:

Cobo & Asociados (Bogotá y Cali)

Incolmédica S.A (Bogotá)

G. Barco (Bogotá)

Quirumédicas (Bogotá)

Medifarma Ltda. (Bogotá), con agencias en Bogotá, Villavicencio, Bucaramanga.

Laboratorios Ltda. de Bogotá (Bogotá) con agencias en Cali, Pereira, Villavicencio, Cartagena, Bucaramanga y Medellín.

Quirugil (Medellín)

Roneli (Medellín)

Adolfo ALER (Cali)

Cantillo Gil (Barranquilla)

Éticos Serrano Gómez (Valledupar)

1.2.2 Distribuidores en Bucaramanga: Según investigaciones de campo y por conocimiento de las autoras del proyecto, en Bucaramanga operan cinco distribuidoras, las cuales son las siguientes:

- Laboratorios Ltda., de Bogotá, el cual funciona en la Cra 27 con calle 33
- Éticos Serrano
- Intramedica Ltda
- Medifarma Ltda.
- Dimesan Ltda.

1.3 MARCO DE REFERENCIA LEGAL

- **INSTITUTO NACIONAL DE VIGILANCIA DE MEDICAMENTOS Y ALIMENTOS (Invima).** Controla, vigila y certifica los insumos médico quirúrgico.

▪ **Decreto 2174 de 1996.** Esta norma define las principales características de la calidad de la atención en salud: accesibilidad, oportunidad, seguridad y racionalidad técnica. Igualmente las características adicionales de idoneidad y competencia profesional, disponibilidad y suficiencia de recursos, eficacia, eficiencia, integridad, continuidad, atención humanizada y la satisfacción del usuario con la atención recibida. Señala los cinco componentes que un sistema de garantía de calidad debe tener:

- Cumplimiento de los requisitos esenciales para la prestación de los servicios de salud.
- Diseño y ejecución de un plan de mejoramiento de la calidad.
- Desarrollo de un sistema de información que incluya componentes oferta de servicios, uso por parte de los usuarios, perfil epidemiológico y situación de salud de los usuarios atendidos.
- Procesos de auditoría médica.

En este decreto también cita: en un aparte para que la entidad disponga de procesos de planeación y mecanismos adecuados para el diseño y desarrollo organizacional, de acuerdo con su naturaleza y características.

El artículo 4 de este decreto, establece una serie de elementos normativos en lo que se destacan la simplificación y actualización de normas y procedimientos.

▪ **Ley 100 de 1993.** Es la ley marco del actual sistema de Seguridad Social. Establece los principios de eficiencia, universalidad, solidaridad, integridad, unidad y participación comunitaria. En el Artículo 153, se determina:

El sistema establecerá mecanismo de control de los servicios para garantizar a los usuarios calidad en la atención oportuna, personalizada.

- Normas de procedimientos.
- Manual de funciones.
- Reglamento interno de trabajo
- Revisor fiscal.

- **Código de Comercio**, el código de comercio reglamenta todas las condiciones por las cuales se rige el comercio, tal como lo menciona el los Capítulos I al VI.

ART 10. Modificado por la Ley 232 de 1995, "Por medio de la cual se dictan normas para el funcionamiento de los establecimientos comerciales", publicada en el Diario Oficial No. 42.162 del 26 de diciembre de 1995.

- **Ministerio del medio ambiente**, es el ente encargado de emitir las leyes ambientales. Ley 99 de 1993, en relación con la prevención y control de la contaminación atmosférica y la protección de la calidad del aire.

- **Ministerio de la protección social**, El Ministerio de la Protección Social es por excelencia un ente regulador y fija normas y directrices en materia de Protección Social.

El Ministerio de la Protección Social tendrá como objetivos primordiales la formulación, adopción, dirección, coordinación, ejecución, control y seguimiento del Sistema de la Protección Social, establecido en la Ley 789 de 2002, dentro de las directrices generales de la ley, los planes de desarrollo y los lineamientos del Gobierno Nacional.

Las políticas públicas del Sistema de la Protección Social se concretan mediante la identificación e implementación, de ser necesario, de estrategias de reducción, mitigación y superación de los riesgos que puedan provenir de fuentes naturales y ambientales, sociales, económicas y relacionadas con el mercado de trabajo, ciclo

vital y la salud, en el marco de las competencias asignadas al Ministerio.

▪ **Constitución Nacional.** Ley fundamental del Estado que define el régimen básico de los derechos y libertades de los ciudadanos y los poderes e instituciones de la organización política. Estable:

- En su Art. 13, la igualdad de las personas ante la ley
- Art. 25, el trabajo como derecho y obligación social protegido por el estado.
- Art. 48, la seguridad social como un servicio público de carácter obligatorio y además como un derecho irrenunciable.

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1 OBJETIVOS

2.1.1 General. Realizar un estudio de mercados que permita conocer el comportamiento de mezcla de mercadotecnia, para determinar la viabilidad de distribución de los materiales médico quirúrgicos en la ciudad de Bucaramanga.

2.1.2 Objetivos Específicos

- Establecer las principales marcas de distribución en material médico quirúrgico.
- Determinar el comportamiento actual y futuro de las empresas distribuidoras de material médico quirúrgico.
- Conocer los productos de mayor rotación o con mayor consumo de las diferentes casas comerciales especializadas en el tema de insumos quirúrgicos.
- Realizar un análisis de la oferta, de otras distribuidoras que ofrecen los productos, la ubicación y características de la misma.
- Establecer el mejor canal de distribución que utiliza la competencia para llegar al consumidor.
- Desarrollar estrategias promocionales y publicitarias que permitan el desarrollo y posicionamiento de la distribuidora.
- Determinar la demanda insatisfecha y establecer el porcentaje de participación de la nueva distribuidora en el mercado.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

2.2.1 Definición, usos y especificaciones del producto o servicio.

- **Definición.** Material Médico Quirúrgico. Son todos los insumos estériles o no estériles, desechables o no, absorbibles o no absorbibles de uso humano que

intervienen en los procesos hospitalarios, de cuidado de heridas, y diagnósticos que permiten a los profesionales de la salud desarrollar e implementar cirugías y tratamientos en pro del mejoramiento de la calidad de vida de los pacientes.

- **Usos.** Los usos del material médico quirúrgico se dan dentro de las instituciones clínicas y hospitalarias en todas sus áreas, especialmente en los servicios de urgencias, cirugías, quirófano, unidades de cuidados intensivos (UCI), salas de partos, unidades de quemados, unidades de CA (oncología), salas de rayos X, pediatría, ortopedia o salas de yesos, máquinas de anestesia, mesas de cirugía, electrocardiógrafos, incubadoras y en los hogares donde el paciente por determinación médica su tratamiento pos operatorio pueda ser realizado en casa.

- **Especificaciones de los materiales**

- Las especificaciones de los insumos de material médico quirúrgico se encuentran impresas en el empaque donde se puede conocer la fecha de elaboración del producto y su fecha de expiración, el modo de uso y sus advertencias. Adicional a esto se encuentra la composición o ficha técnica del producto.

- De acuerdo al proceso quirúrgico se ofrecerán productos para cuidado de heridas (apósitos), desinfección de áreas, suturas quirúrgicas, material citológico, anestésicos locales, jabones quirúrgicos, ropa desechable (gorros, tapabocas, polainas, trajes de mayo), equipos de venoclisis, equipos de venopunción (jeringas y agujas desechables), tiras reactivas, productos para inmovilización ortopédica, asepsias (yodopodidona, glicerina, alcohol, formol, yodo, tintura de benjuí, entre otras), películas radiográficas, químicos revelador y fijador.

2.2.2 Productos sustitutos. Por ser productos esenciales para la salud y la vida humana no se admiten productos sustitutos caseros.

2.2.3 Productos complementarios. Para realizar cuidado de heridas se requiere:

- Apósito estéril
- Gasa
- Solución salina
- Solución desinfectante
- Guantes

Para esterilizar se requiere:

- Guantes
- Tapabocas
- Gorros
- Oxido de etileno
- Cintas de control esterilización
- Cintas de enmascarar
- Indicadores biológicos
- Indicadores químicos
- Glutaraldehido

Para realizar la asepsia:

- Alcohol
- yodopodidona
- Tintura de benjuí
- Mercurio cromo
- Agua oxigenada
- Guantes
- Tapabocas
- Gasa

- Aplicadores
- Bajalenguas

Para realizar desinfección se requiere:

- Cidezyme
- Cloruro de benzalconio
- Hipoclorito
- CRI. pintas
- Preset
- Virkon

Para realizar cirugías se requiere:

- Suturas
- Anestésicos
- Oxígeno
- Gasa
- Compresas
- Guantes estériles
- Instrumental
- Jeringas
- Equipos de venoclisis
- Mallas de polipropileno
- Agujas
- Buretroles

Para realizar inmovilización se requiere:

- Vendas elásticas

- Vendas de algodón
- Vendas de gasa
- Vengas de yeso
- Vendas autoadhesivas
- Kit de tracción cutánea
- Inmovilizadotes de clavícula
- Cabestrillos
- Cuellos ortopédicos

2.2.4 Atributos diferenciadores del productos/ servicio con respecto a la competencia. Para la creación de una comercializadora de material médico quirúrgico en la ciudad de Bucaramanga; los clientes además de conseguir los insumos medicoquirúrgicos de excelente calidad y con un precio accesible; obtengan además del producto una asesoría técnica, la cual les otorgue respuestas a las consultas más frecuentes sobre el uso, manejo, utilización del producto adquirido; ya sea en un paciente que en su mayoría de veces los controles, las curaciones y recuperaciones post operatorios; se realizan en casa y surgen las inquietudes al momento de aplicar o utilizar el insumo.

En un médico, cuando el producto sea nuevo para él, dándole a conocer los beneficios, las bondades, la utilización y las diferentes presentaciones. En las clínicas, Hospitales, o Instituciones informándoles que en las diferentes eventualidades pueden adquirir en la comercializadora los insumos médicos quirúrgicos y a su vez brindarles una capacitación para que las personas encargadas del almacén puedan ofrecer la información básica que una enfermera o un médico requiera sobre el producto.

2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO

2.3.1 Mercado potencial. El mercado potencial está constituido por todas

aquellas instituciones de salud y consumidores de material médico quirúrgicos que necesiten el producto.

2.3.2 Mercado Objetivo. Son todas aquellas personas e instituciones (clínicas, hospitales, centros de salud, droguerías, depósitos) que requieran insumos médicos quirúrgicos, ubicados en la ciudad de Bucaramanga

2.3.3 La Demanda

▪ Investigación de mercados

- **Planteamiento del problema.** Conocer los productos de mayor rotación de insumos médico quirúrgicos es esencial para la toma de decisiones de la comercializadora de material médico quirúrgico, ello permitirá a futuro tener un inventario ideal para suplir las necesidades de los diferentes clientes.

Hay alternativas para los diferentes demandantes, en el caso de los pacientes generalmente compran sin importar su precio, lo principal es suplir su necesidad de adquisición de insumos médico quirúrgicos. Hablando de clínicas, hospitales y depósitos de drogas juega un papel fundamental el precio competitivo, considerando que sus compras son en grandes volumen y que a ellos directamente llegan diferentes empresas oferentes con servicio, calidad de los productos y precios competitivos.

Es importante darle un valor agregado y personal a esta comercializadora: es por ello que se piensa en conocer el uso adecuado de los materiales médico quirúrgicos siendo esta una ventaja relevante para que todo el personal de las instituciones de salud y en general los familiares y pacientes que utilizan estos productos obtengan el beneficio esperado en un corto plazo. Actualmente son muchas las empresas comercializadoras que venden estos productos de reconocidas marcas sin un asesoramiento personalizado a quienes son los beneficiarios directos (pacientes). Ellos recurren a personal especializado

provocando que el tratamiento les resulte más costoso. Como el mercado está segmentado solo a la venta al por mayor de estos productos, es necesario la creación de una Comercializadora de productos médico quirúrgicos en la ciudad de Bucaramanga que brinde asesoramiento y un adecuado suministro de estos insumos para mejorar la calidad de vida de muchos pacientes.

- **Necesidades de información.** La información requerida para la elaboración de la presente investigación será obtenida de la encuesta dirigida a las instituciones de salud de la ciudad de Bucaramanga, en donde se recolectarán datos tales como: cantidad de productos que compra, marcas mas compradas, valor promedio comprado, forma de pago mas utilizado, conocimiento del proveedor, factores para elegir proveedor, así como la aceptación de una nueva comercializadora de productos médicos quirúrgico.

- **Ficha técnica**

Cuadro 1. Ficha técnica

<p>Tipo de investigación</p>	<p>El estudio será de tipo exploratorio el cual se fundamentará a través de fuentes primarias y secundarias de información estadísticas que registren en sus archivos las distribuidoras existentes, referencias bibliográficas e Internet, entre otras. Además, se requiere de una investigación descriptiva, porque se hace necesario ampliar y profundizar sobre la aceptación de la comercializadora de productos médicos quirúrgicos en la ciudad de Bucaramanga. Esta información será recopilada a través de un formato de encuesta dirigido a esta población, el cual suministrará información relevante en cuanto al nivel de satisfacción, necesidades, gustos, precios, horario de atención entre otros de interés.</p>
<p>Método de Investigación</p>	<p>Para la investigación planteada se acudirá al método de análisis y síntesis concluyente, ya que al utilizar una investigación de mercados, se hace necesario recoger información, analizar y concluir sobre las relaciones de interés que enmarca la determinación de las variables mercadotecnicas.</p>
<p>Fuentes de información</p>	<p>Primarias. Para las fuentes primarias de información empleadas en la investigación exploratoria se acudirá a encuesta mediante un instrumento estructurado que se aplicará en forma directa en algunas instituciones medicas de la ciudad de Bucaramanga, para medir los índices de satisfacción, necesidades y preferencias al momento de elegir una comercializadora de productos médicos quirúrgicos.</p>

	<p>Secundarias. Entre las fuentes secundarias de información empleadas se encuentran la información extractada de Proyectos de factibilidad, documentación y libros especializados en productos médicos quirúrgicos, bibliotecas (UIS, INSED, UNAB, UCC,), textos de la carrera de Gestión Empresarial, consultas en Internet sobre distribuidoras de estos productos médicos quirúrgicos.</p>
Técnicas de recolección de información	<p>Técnicas de recolección de información. La técnica de recolección de información utilizada es la encuesta; se realiza a través de formularios en los cuales se aplican preguntas para conocer los conocimientos, motivaciones, actitudes y opiniones de las Instituciones de salud interesadas en la comercialización de los productos.</p>
Instrumento	<p>La información se obtendrá por medio del cuestionario estructurado, ya que es el instrumento de más idoneidad para la recolección de datos. La encuesta estará conformada por las siguientes partes: presentación, donde se solicitará la cooperación y se expondrá el fin de la encuesta; información solicitada, comprenderá la información específica relacionada con el tema que se investigará.</p> <p>Las preguntas a realizar serán del tipo: dicotómicas, de escogencia múltiple, abiertas, en ella se proporciona al entrevistado una lista de alternativas para que señale una o varias de acuerdo a su criterio; y dicótomas, en donde el entrevistado tiene posibilidad de contestar una de las dos formas de respuesta que se dan.</p>
Modo de aplicación	<p>Directo</p>
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	<p>Elemento: Constituido por los Gerentes o administradores de las Instituciones de salud y las personas usuarias del sistema de salud.</p> <p>Unidad de muestreo: las Instituciones de salud, las viviendas de los encuestados.</p>
Proceso de muestreo	<p>El cálculo de la muestra se hará de acuerdo al mercado objetivo a estudiar, se aplicará la técnica de muestreo aleatorio simple, debido a que es el más adecuado para este tipo de investigación, fácil de aplicar y menos costoso.</p> <p>Para el desarrollo de la investigación se utilizarán dos métodos, el método del censo: Es un conjunto de operaciones que reúnen, elaboran y publican datos demográficos, económicos y sociales correspondientes a todos los habitantes de un país, o territorios, referidos a un momento determinado o a ciertos periodos dados.</p> <p>Método de muestreo aleatorio simple: " el proceso de muestreo aleatorio simple es un método de selección de n unidades seleccionadas aleatoriamente de N, de tal manera que cada una de las muestras tienen la misma oportunidad de ser escogida. Consiste en asignar un número a cada individuo de la población y a través de algún medio mecánico (bolas dentro de una bolsa, tabla de números aleatorias, números aleatorios generados</p>

	<p>con una calculadora u ordenador, etc...). Se eligen sujetos como sea necesario para completar el tamaño de muestras a requerir.</p> <p>En este proceso se tendrá en cuenta dos tipos de encuestas así: a todas las clínicas, hospitales y depósitos de drogas y otra encuesta dirigida a las personas en general considerando que como seres humanos son propensos a diferentes enfermedades o recaídas por no tener el control de su salud. Como se tienen dos poblaciones una la de los clientes Mayoristas y otra la de los clientes minoristas, en la primera se aplica el censo, y para la segunda, el cálculo de la muestra se realiza a través de la fórmula de muestreo simple.</p>
<p>Marco muestral</p>	<p>Para la primera encuesta que será realizada a los hospitales, clínicas y depósitos de drogas de la ciudad de Bucaramanga se realizará un censo que equivale al mismo valor de la N. N = 19 n = 19</p> <p>Para la segunda encuesta dirigida a los clientes minoristas, se despejará la fórmula estadística así:</p> $n = \frac{N * Z^2 * p * q}{(N-1) e^2 + z^2 * p * q}$ <p>de donde: N = 571.458 habitantes de Bucaramanga, según planeación municipal. Se aclara que se toma a toda la población para el estudio suponiendo que de una u otra manera TODOS requerirán de algún producto de la comercializadora y debido a que no existen datos estadísticos específicos referentes a la población que compran solo los productos médicoquirúrgico.</p> <p>Z = Área bajo la curva con un 95% = 1,96 p = probabilidad de éxito 50% = 0.50 q = Probabilidad de fracaso 50% = 0.50 E = Error = 5%</p> $n = \frac{571.458 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{(571.458-1) 0.05^2 + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$ $n = 548.828 / (1428,6425 + 0.9604)$ $n = 383.90 = 384$
	<p>Recaídas por no tener el control de su salud.</p> <p>Como se tienen dos poblaciones una la de los clientes Mayoristas y otra la de los clientes minoristas, en la primera se aplica el censo, y para la segunda, el cálculo de la muestra se realiza a través de la fórmula de muestreo simple.</p>

	<p>Para la primera encuesta que será realizada a los hospitales, clínicas, depósitos y comercializadoras de material medico en la ciudad de Bucaramanga se realizará un censo que equivale al mismo valor de la N. N = 72 (Según registro de archivos a 23 de febrero de 2007. Laboratorios Ltda., Suc Bucaramanga)</p> <p>n = 72</p> <p>Para la segunda encuesta dirigida a los clientes minoristas, se despejará la formula estadística así:</p> $N = \frac{N * Z^2 * p * q}{(N-1) e^2 + z^2 * p * q}$ <p>de donde:</p> <p>N = 571.458 habitantes de Bucaramanga, según planeacion municipal. Se aclara que se toma a toda la población para el estudio suponiendo que de una u otra manera TODOS requerirán de algún producto de la comercializadora y debido a que no existen datos estadísticos específicos referentes a la población que compran solo los productos medicoquirúrgico.</p> <p>Z = Área bajo la curva con un 95% = 1,96 p = probabilidad de éxito 50% = 0.50 q = Probabilidad de fracaso 50% = 0.50 E = Error = 5%</p> $n = \frac{571.458 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{(571.458-1) 0.05^2 + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$ $n = 548.828 / (1428,6425 + 0.9604)$ $n = 383.90 = 384$ $n = \frac{571.458 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{(571.458-1) 0.05^2 + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$ $n = 548.828 / (1428,6425 + 0.9604)$ $n = 383.90 = 384$
Alcance	La cobertura geográfica de la investigación se llevará a cabo en la ciudad de Bucaramanga.
Tiempo de aplicación	El periodo de tiempo de aplicación del instrumento muestral se estima del 2 de octubre del 2006 al 14 de octubre del 2006.

- Tabulación, presentación y análisis de resultados

Análisis de la información de la demanda del servicio. Los resultados arrojados por la primera encuesta a los clientes mayoritarios, por pregunta,

fueron los siguientes:

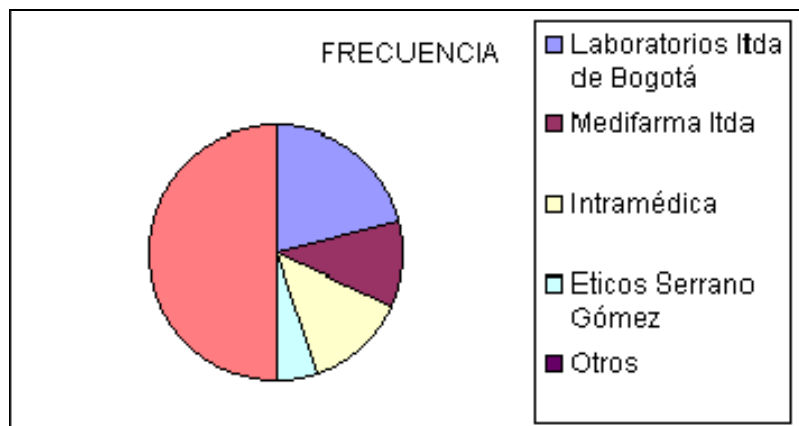
PREGUNTA 1: ¿Cuál de los siguientes es su principal proveedor de insumos médico-quirúrgicos?

Tabla 2. Principales proveedores de insumos médico quirúrgicos

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Laboratorio Ltda. de Bogotá	30	42%
Medifarma Ltda.	15	21%
Intramedica	19	26%
Éticos Serrano Gómez	8	11%
Otros	0	0%
TOTAL	72	100%

Fuente: Encuesta.

Gráfico 1. Principales proveedores de insumos médico quirúrgicos.



Fuente: Encuesta.

Se observa que del total de las empresas encuestadas el 42% considera que su principal proveedor es laboratorios Ltda. de Bogotá, seguido de Intramedica con un 26%, como tercer lugar está Medifarma Ltda., con un 21% y finalmente se encuentra Éticos Serrano Gómez con un 11%. Dentro de la experiencia de las autoras se conoce que estos proveedores son la principal competencia y por lo tanto se debe tener en cuenta en cuanto a las estrategias de comercialización y posicionamiento del proyecto.

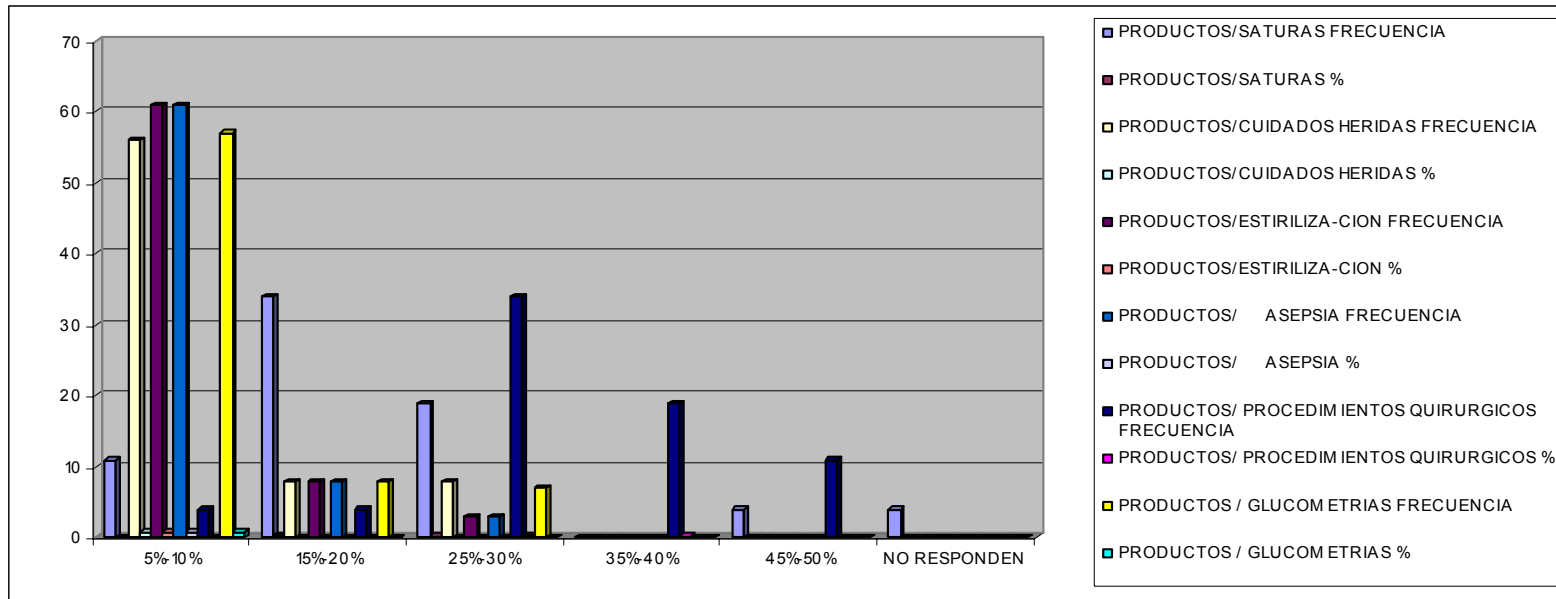
PREGUNTA 2: De los insumos médico-quirúrgicos que adquieren ¿Cuál es la participación porcentual de uso y/o consumo?

Tabla 3. Participación porcentual en usos y/o consumos de material médico-quirúrgicos

RESPUESTA	PRODUCTOS / SATURAS		PRODUCTOS / CUIDADOS HERIDAS		PRODUCTOS / ESTERILIZACIÓN		PRODUCTOS/ ASEPSIA		PRODUCTOS / PROCEDIMIENTOS QUIRURGICOS		PRODUCTOS / GLUCOMETRIAS	
	FRECUENCIA	%	FRECUENCIA	%	FRECUENCIA	%	FRECUENCIA	%	FRECUENCIA	%	FRECUENCIA	%
5%-10%	11	15%	56	78%	61	85%	61	85%	4	6%	57	79%
15%-20%	34	47%	8	11%	8	11%	8	11%	4	6%	8	11%
25%-30%	19	26%	8	11%	3	4%	3	4%	34	47%	7	10%
35%-40%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	19	26%	0	0%
45%-50%	4	6%	0	0%	0	0%	0	0%	11	15%	0	0%
NO RESP.	4	6%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Total	72	100%	72	100%	72	100%	72	100%	72	100%	72	100%

Fuente: Encuesta

Gráfico 2. Participación porcentual en usos y/o consumos de materiales médico-quirúrgicos



Fuente: Encuesta.

Del total de la población encuestada respondieron que su consumo lo distribuyen, en productos para saturación el 17.5% en promedio del total de los productos, en productos para cuidado de Heridas, esterilización, asepsia y glucometrias esta el 7.5% del consumo promedio, en productos quirúrgicos tienen en su orden de participación el 26.5% y 36.5% de consumo. De acuerdo con estos porcentajes se conoce que el mayor consumo lo representan los productos quirúrgicos, seguidos de los productos de saturación y finalmente el consumo esta repartido en cuidados para heridas, esterilización, asepsia y glucometrias.

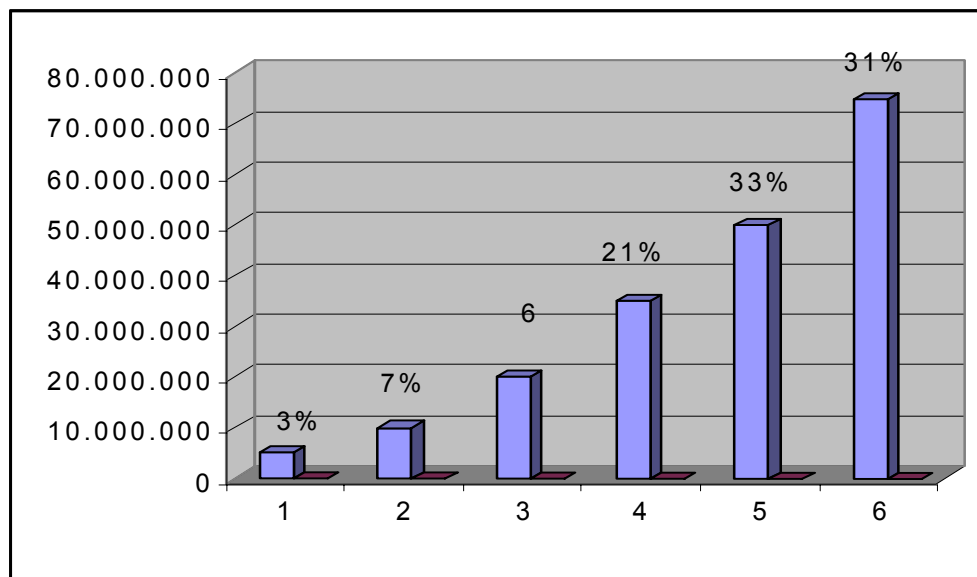
PREGUNTA 3: ¿Cuál es el valor promedio de compras de insumos médico-quirúrgicos en 1 mes?

Tabla 4. Valor promedio de compras de insumos médico-quirúrgicos en un mes

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PROMEDIO PONDERADO
5.000.000	2	3%	\$ 138.889
10.000.000	5	7%	\$ 694.444
20.000.000	4	6%	\$ 1.111.111
35.000.000	15	21%	\$ 7.291.667
50.000.000	24	33%	\$ 16.666.667
75.000.000	22	31%	\$ 22.916.667
Total	72	100%	\$ 48.819.444

Fuente: Encuesta.

Gráfico 3. Valor promedio de compras de insumos médico-quirúrgicos en un mes



Fuente: Encuesta.

Del total de las empresas encuestadas se observa que, el promedio de compra esta en \$48.819.444 al mes, y los que mas compran son las comercializadoras y las clínicas privadas. Por lo tanto el proyecto debe enfocar su esfuerzo a este sector.

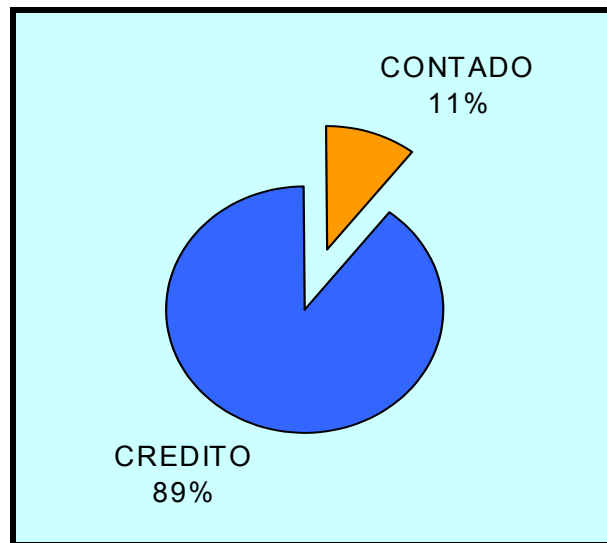
PREGUNTA 4: ¿Cuál es la forma acostumbrada para pago de dichos insumos médico-quirúrgicos en porcentaje?

Tabla 5. Forma de pago acostumbrada para el material médico-quirúrgico en porcentaje.

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CONTADO	8	11%
CREDITO	64	89%
Total	72	100%

Fuente: Encuesta.

Gráfico 4. Forma de pago acostumbrada para el material médico-quirúrgico en porcentaje



Fuente: Encuesta.

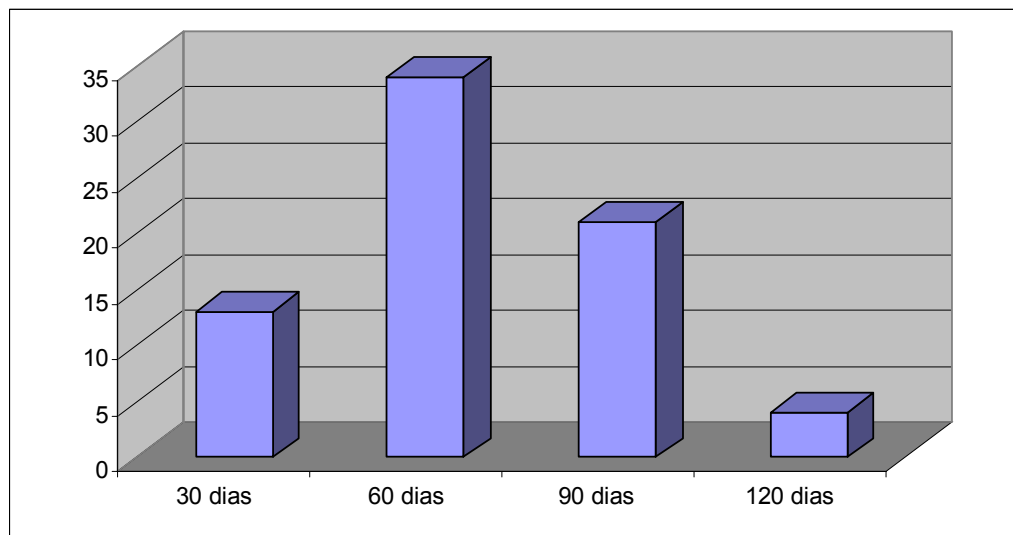
El proyecto tendrá que tener capital de trabajo para financiar la venta del material ya que los clientes en su mayoría compran a credito.

Tabla 6. Plazo en días para pagos de los materiales médico-quirúrgicos

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PROMEDIO PONDERADO
30 días	13	18%	5
60 días	34	47%	28
90 días	21	29%	26
120 días	4	6%	7
Total	72	100%	67

Fuente: Encuesta.

Gráfico 5. Plazo en días para pagos de los materiales médico-quirúrgicos



Fuente: Encuesta.

Se puede observar que el 47% de las clínicas, hospitales, depósitos y comercializadoras, tienen una forma de pago de 60 días, el 29% pagan a 90 días, el 18% paga a 30 días, y tan solo el 6% paga a 120 días. Por lo anterior se deduce que el proyecto recibirá flujo de efectivo en estas secuencias, en un promedio ponderado de 67 días, para lo cual requiere de capital de trabajo suficiente para cubrir la financiación a clientes.

PREGUNTA 5: ¿Cómo califica a su principal proveedor de insumos médicos quirúrgicos?

Tabla 7. Calificación al principal proveedor

DETALLE	CALIDAD	%	PRECIO	%	ENTREGA	%	DISPONI-BILIDAD	%	GARANTIA	%	SERVICIO	%
Excelente	64	89%	27	38%	26	36%	26	36%	45	63%	42	58%
Bueno	8	11%	42	58%	27	38%	38	53%	23	32%	30	42%
Regular	0	0%	3	4%	19	26%	8	11%	4	6%	0	0%
Malo	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Pésimo	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
TOTAL	72	100%	72	100%	72	100%	72	100%	72	100%	72	100%

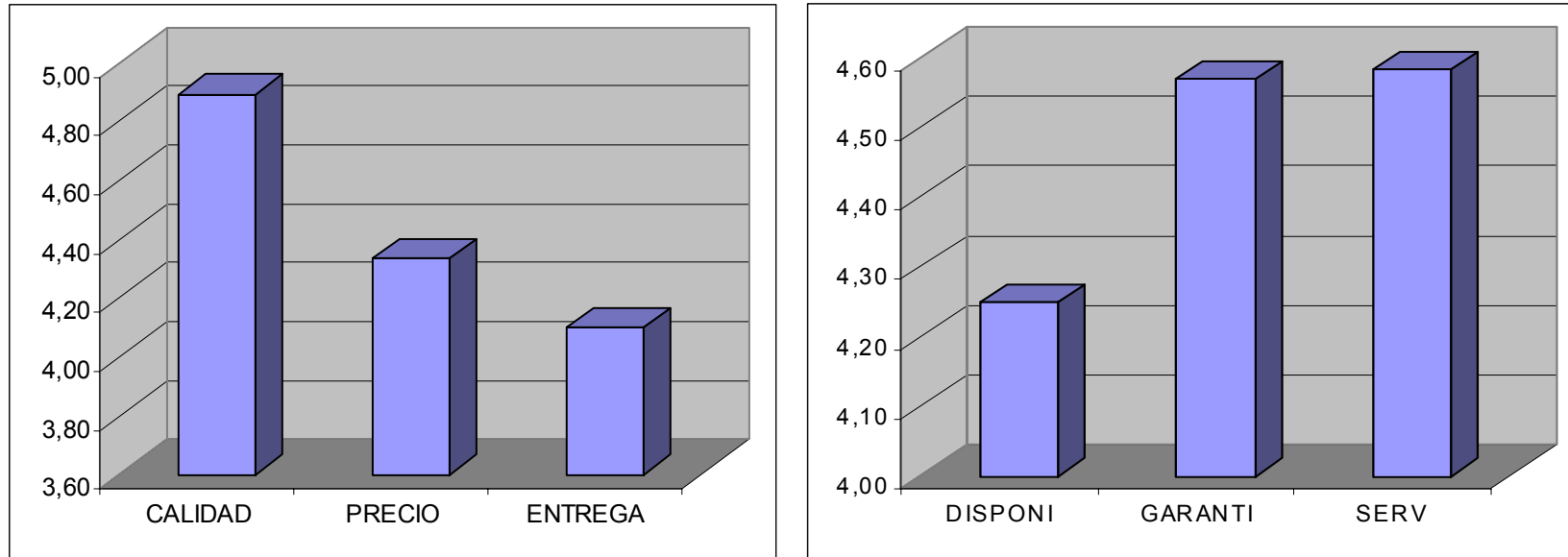
Fuente: Encuesta.

Tabla 8. Promedio de calificación al proveedor principal

DETALLE	Puntaje	CALIDAD	CALIDAD	PRECIO	PRECIO	ENTREGA	ENTREGA	DISPO	DISPONI	GARANT	GARANTI	SERV	SERV
Excelente	5	89%	4,44	38%	1,88	36%	1,81	36%	1,81	63%	3,13	58%	2,92
Bueno	4	11%	0,44	58%	2,33	38%	1,50	53%	2,11	32%	1,28	42%	1,67
Regular	3	0%	0,00	4%	0,13	26%	0,79	11%	0,33	6%	0,17	0%	0,00
Malo	2	0%	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%	0,00
Pésimo	1	0%	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%	0,00
Total		100%	4,89	100%	4,33	100%	4,10	100%	4,25	100%	4,57	100%	4,58

Fuente: Encuesta.

Gráfico 6. Promedio de calificación al proveedor principal



Fuente: Encuesta.

Tal como se observa en los anteriores resultados, el total de la población califica al factor calidad como uno de los mejores con relación al material médicoquirúrgico, el cual tuvo un puntaje de 4.89, le siguen en su orden los factores servicio y garantía con calificación de 4.58, precio con calificación de 4.32, disponibilidad de los productos con 4.26 y entrega oportuna con 4.11. Se concluye que el proyecto debe tomar aquellos factores en los cuales los actuales proveedores presentan alguna que otra debilidad o descuido y así incursionar en el mercado.

PREGUNTA 6: Califique en orden de importancia los factores para elegir a su proveedor de insumos médicoquirúrgicos. Siendo 1 el más importante y 7 el menos importante.

Tabla 9. Factores para elegir a un proveedor de insumos medico quirúrgicos

DETALLE	PUNTAJE	CALIDAD	%	FORMA PAGO	%	PRECIOS	%	DISPONIBILIDAD	%	ATEN Y SERVICIO	%	ENTRE	%	OTROS	%
Mas importante	1	3	4%	8	11%	49	68%	8	11%	4	6%	3	4%	0	0%
Medio importante	2	28	39%	34	47%	8	11%	7	10%	8	11%	8	11%	0	0%
Importante alto	3	3	4%	8	11%	8	11%	23	32%	0	0%	8	11%	0	0%
Importante medio	4	8	11%	0	0%	4	6%	23	32%	23	32%	15	21%	0	0%
Importante bajo	5	19	26%	4	6%	3	4%	11	15%	19	26%	8	11%	0	0%
Importante	6	8	11%	18	25%	0	0%	0	0%	18	25%	30	42%	0	0%
Menos importante	7	3	4%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	72	100%
TOTAL		72	100%	72	100%	72	100%	72	100%	72	100%	72	100%	72	100%

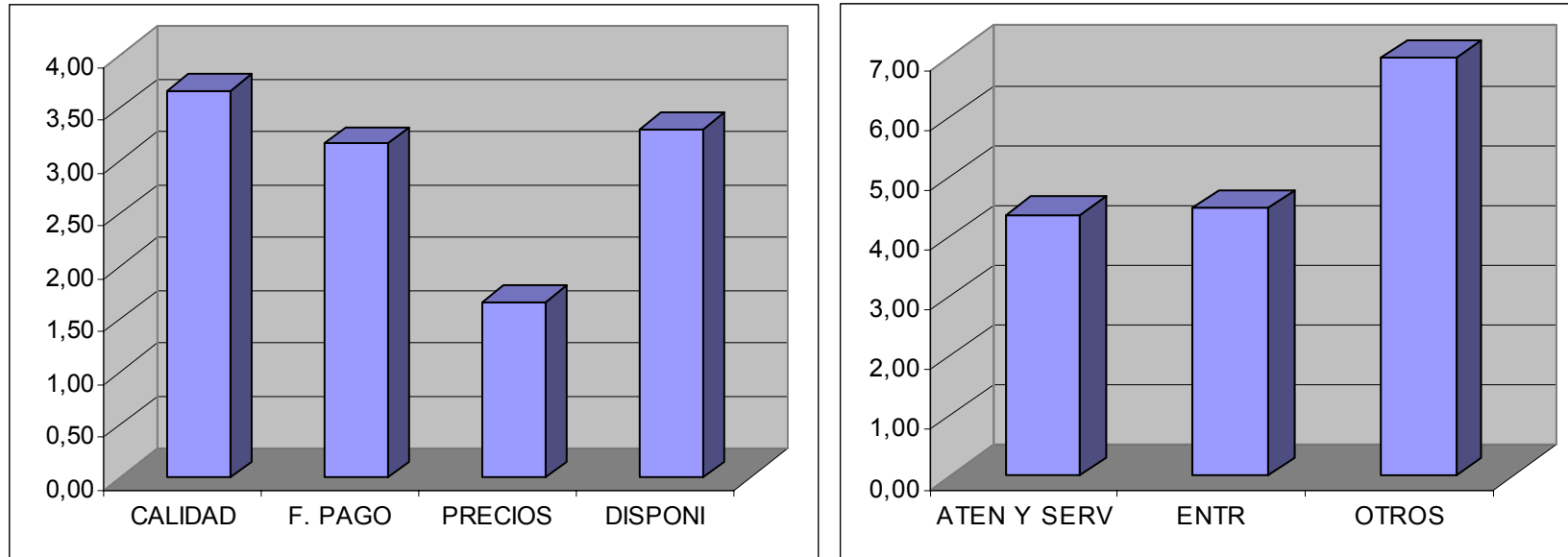
Fuente: Encuesta.

Tabla 10. Resumen factores decisivos para elegir a un proveedor de insumo médico quirúrgico

DETALLE	PUNTAJE	CALIDAD	CALIDAD	FORMA PAGO	F. PAGO	PRECIOS	PRECIOS	DISPONIBILIDAD	DISPON	ATENCION Y SERVICIO	ATEN Y SERV	ENTR	ENTR	OTROS	OTROS
Mas importante	1	4%	0,04	11%	0,11	68%	0,68	11%	0,11	6%	0,06	4%	0,04	0%	0,00
Medio importante	2	39%	0,78	47%	0,94	11%	0,22	10%	0,19	11%	0,22	11%	0,22	0%	0,00
Importante alto	3	4%	0,13	11%	0,33	11%	0,33	32%	0,96	0%	0,00	11%	0,33	0%	0,00
Importante medio	4	11%	0,44	0%	0,00	6%	0,22	32%	1,28	32%	1,28	21%	0,83	0%	0,00
Importante bajo	5	26%	1,32	6%	0,28	4%	0,21	15%	0,76	26%	1,32	11%	0,56	0%	0,00
Importante	6	11%	0,67	25%	1,50	0%	0,00	0%	0,00	25%	1,50	42%	2,50	0%	0,00
Menos importante	7	4%	0,29	0%	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%	0,00	100%	7,00
TOTAL		100%	3,67	100%	3,17	100%	1,67	100%	3,31	100%	4,38	100%	4,49	100%	7,00

Fuente: Encuesta.

Gráfico 7. Factores decisivos para elegir a un proveedor de insumo médico quirúrgico



Fuente: Encuesta.

Del total de población consideran que dentro de los factores los mas importante para elegir a un proveedor se encuentra en su orden: teniendo, según calificación en la tabulación el promedio mas bajo, es el mas importante, dentro de los cuales se encuentran: el precio, la forma de pago, y la disponibilidad de los insumos y el menos importante que se tabula como otros, se encuentra la asesorias técnicas, los portafolios y los servicios post ventas.

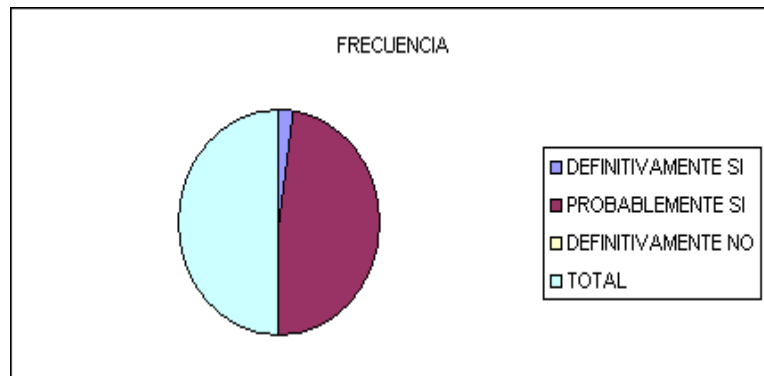
PREGUNTA 7: De existir un nuevo distribuidor de insumos médico-quirúrgicos en la ciudad de Bucaramanga, ¿adquiriría los insumos médicos-quirúrgicos de un nuevo distribuidor?

Tabla 11. Adquiriría insumos médico-quirúrgicos a un nuevo distribuidor

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DEFINITIVAMENTE SI	4	5%
PROBABLEMENTE SI	68	95%
DEFINITIVAMENTE NO	0	0%
TOTAL	72	100%

Fuente: Encuesta.

Gráfico 8. Adquiriría insumos médico-quirúrgicos a un nuevo distribuidor



Fuente: Encuesta.

El 95% de las personas encuestadas respondieron que probablemente sí le comprarían a un nuevo distribuidor de insumos médico-quirúrgicos con la condición que les ofrezca buenos precios, aceptación de las formas de pago y productos reconocidos, y tan solo un 5% decidió que definitivamente sí. De acuerdo a lo anterior para que el proyecto entre a competir, requiere realizar una alianza estratégica con los laboratorios de material médico-quirúrgicos, que en el estudio técnico se mencionaran detalladamente, para que ofrezcan precios competitivos por lanzamiento, análisis en la forma de pago y productos que cumplan con las expectativas de los clientes.

▪ **Análisis de la información de la demanda del servicio.** Los resultados arrojados por la segunda encuesta al consumidor final, aplicado en los barrios la Concordia, Sotomayor, Conucos, Centro, Galán, Comuneros, Real de Minas, Mutis, Estoraques, Pablo VI, elegidos al azar, por numeración y de todos los estratos, fueron los siguientes:

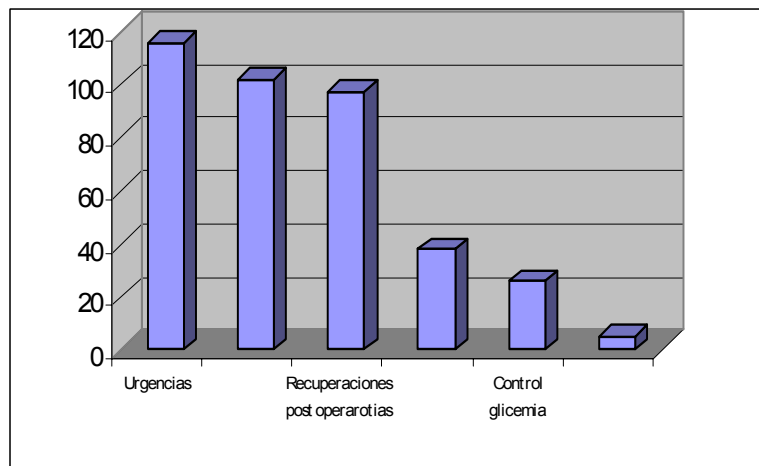
PREGUNTA 1: ¿Por cuál de las siguientes situaciones médicas usted ha tenido que recurrir a la compra de insumos médicos quirúrgicos?

Tabla 12. Situaciones médicas en las que usted ha tenido que recurrir a la compra de insumos médico-quirúrgicos

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Urgencias	116	30,21
Hospitalización	102	26,56
Recuperaciones post operatorias	97	25,26
Cuidado de heridas	38	9,90
Control glicemia	26	6,77
Ninguna de las anteriores	5	1,30
Total	384	100,00

Fuente: Encuesta.

Gráfico 9. Situaciones médicas que usted ha tenido que recurrir a la compra de insumos médico-quirúrgicos



Fuente: Encuesta.

Del total de encuestados habitantes de la ciudad de Bucaramanga, según respuestas anteriores, se puede apreciar que el material médico quirúrgico es utilizado en su orden de importancia en Urgencias, Hospitalización, Recuperaciones post operatorias, curaciones por heridas y control de glicemia. De lo anterior se conoce como se debe mantener el stock de productos médico quirúrgico en el almacén.

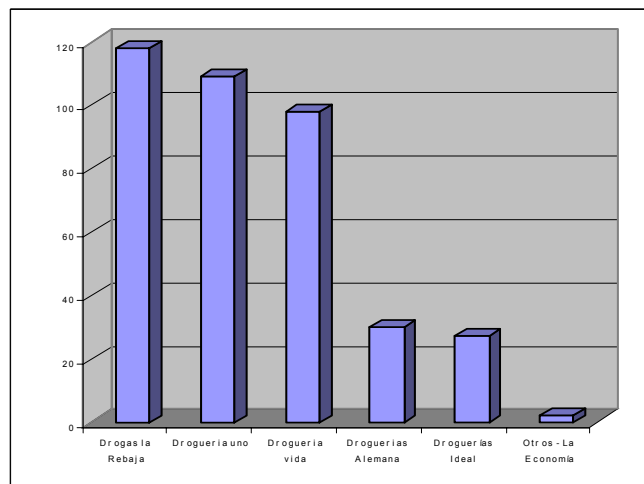
PREGUNTA 2: ¿Cuándo requiere insumos médico-quirúrgicos a que establecimientos acude?

Tabla 13. Nombre del establecimiento médico quirúrgico al cual acuden

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Drogas la Rebaja	118	30,73
Droguería uno	109	28,39
Droguería vida	98	25,52
Droguerías Alemana	30	7,81
Droguerías Ideal	27	7,03
Otros - La Economía	2	0,52
Total	384	100,00

Fuente: Encuesta.

Gráfico 10. Nombre del establecimiento médico quirúrgico al cual acuden



Fuente: Encuesta.

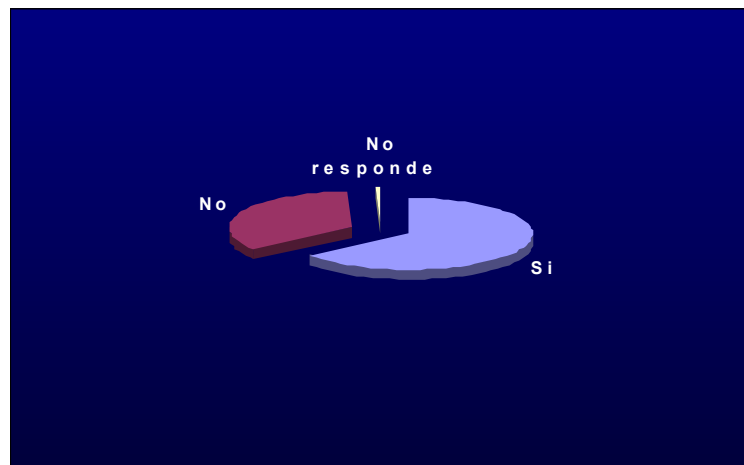
Del total de personas encuestadas en la ciudad de Bucaramanga, compran en su orden en Drogas la Rebaja, Droguería uno y Droguería vida. De esta información se deduce el competidor más fuerte en droguerías que es la Rebaja.

PREGUNTA 3: ¿Cuándo acude a estos establecimientos ha encontrado los insumos requeridos?

Tabla 14. Existencia de medicamentos requeridos en los establecimientos actuales

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	249	64,84
No	133	34,64
No responde	2	0,52
Total	384	100,00

Gráfico 11. Existencia de medicamentos requeridos en los establecimientos actuales



Fuente: Encuesta.

Del total de la población encuestada habitantes de la ciudad de Bucaramanga, consideran en un 64.84% que si han encontrado los requerimientos en materiales medico quirúrgico, el 34.61% no, porque solo lo venden a los mayoristas y el 0.52% no responde. Tal apreciación demuestra que se debe formular excelentes

estrategias de mercadeo y publicidad para dar a conocer la empresa y sus servicios y traer a los clientes.

PREGUNTA 4: ¿Al adquirir el insumo médico quirúrgico le han ofrecido asesoría necesaria para el uso o manejo del mismo?

Tabla 15. Asesoría necesaria en el manejo del insumo medico

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	75	19,53
No	293	76,30
No responde	16	4,17
Total	384	100,00

Fuente: Encuesta.

Gráfico 12. Asesoría necesaria en el manejo del insumo medico



Fuente: Encuesta.

Del total de la población encuestada de Bucaramanga, el 19.53% respondieron que si han recibido asesoría, el 76.30% contestaron que no y solo un 4.17% no responde. Esta apreciación sugiere que dentro de las estrategias a plantear se debe incluir una como es el asesoramiento personalizado cuando se venda los productos, porque muchas veces el material se utiliza inadecuadamente.

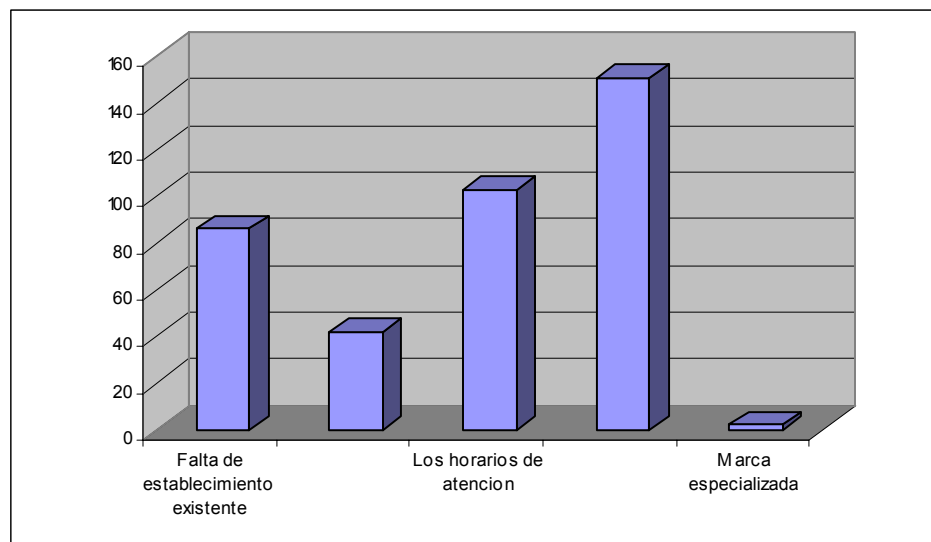
PREGUNTA 5: ¿Cuál considera que es la principal dificultad para conseguir materiales médico-quirúrgicos?

Tabla 16. Dificultad para conseguir materiales médicos quirúrgicos

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Falta de establecimientos existentes	86	22,40
La venta solo al por mayor	42	10,94
Los horarios de atención	103	26,82
La escasez de los productos	151	39,32
Marca especializada	2	0,52
Total	384	100,00

Fuente: Encuesta.

Gráfico 13. Dificultad para conseguir materiales médicos quirúrgicos



Fuente: Encuesta.

Conocido los resultados, se debe considerar los factores para suplir las necesidades del mercado y plantear las estrategias de mercadeo y distribución para lograr posesionar la empresa del proyecto

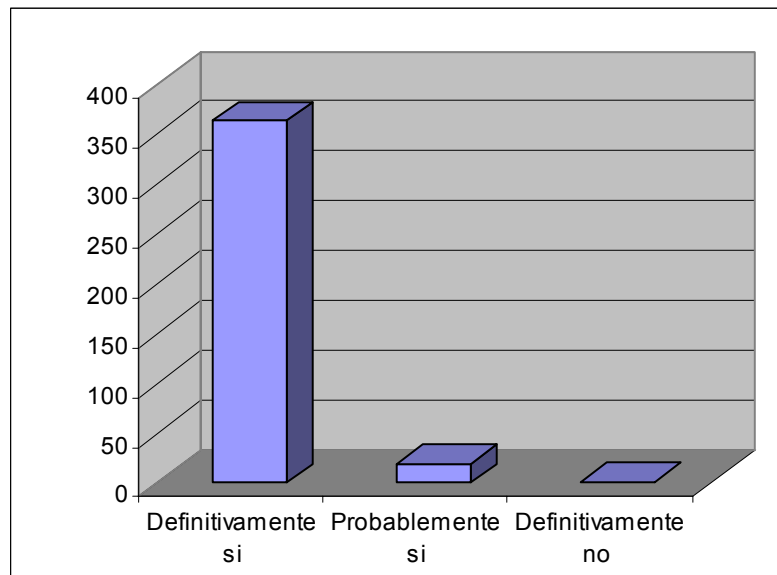
PREGUNTA 6: En caso de requerir una nueva comercializadora de insumos médico-quirúrgicos, en la ciudad de Bucaramanga ¿adquiriría los insumos médico-quirúrgicos en este nuevo establecimiento?

Tabla 17. Probabilidad de adquirir medicamentos en una nueva comercializadora.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Definitivamente si	364	94,79
Probablemente si	19	4,95
Definitivamente no	1	0,26
Total	384	100,00

Fuente: Encuesta.

Gráfico 14. respuesta para requerir medicamentos en una nueva comercializadora



Fuente: Encuesta.

Del total de los encuestados el 94.79% contestaron que definitivamente si y el 4.95% probablemente si, anunciando como causas el precio y la calidad de los productos médicos.

▪ **Conclusiones Generales**

Dentro del mercado mayorista se pudo apreciar que existe un 95% de respaldo para comprar los productos médicos quirúrgicos, con la condición que les ofrezca buenos precios, aceptación de las formas de pago y productos reconocidos, y tan solo un 5% decidió que definitivamente si.

El promedio ponderado de compras de los mayoristas es mensualmente \$48.419.444, lo que significa que las compras son alrededor de \$3.486.199.968 mensuales, con lo que el proyecto puede aspirar según decisión de los que definitivamente si compran, a vender \$174.309.998 mensuales.

El proyecto recibirá flujo de efectivo en un promedio ponderado de 67 días.

Los productos para que sean aceptados deben ser de calidad y con precios competitivos: bueno, bonito y barato.

En cuanto al mercado del consumidor final el 94.79% contestaron que definitivamente si comprarían a un nuevo distribuidor y un 4.95% probablemente si, anunciando como causas el precio y la calidad de los productos médicos.

Que el proyecto debe tener stock de mercancía en su orden para: urgencias, hospitalización, recuperaciones post operatorias, curaciones por heridas y control de glicemia.

Dentro de las estrategias de mercadeo se debe ofrecer el servicio personalizado de asistencia técnica en uso del medicamento.

2.3.4 Estimación de la demanda. La demanda se estima tomando como referencia el total de las Instituciones actuales que definitivamente si y probablemente si comprarían y se deja como reserva a la población minorista

(consumidor final), ya que se dificultó la cuantificación de las compras de estas. Entonces $\$3.486.199.968 \cdot 12 \cdot 5\% = \$2.091.719.981$ definitivamente si al año $\$3.486.199.968 \cdot 12 \cdot 95\% = \$39.742.679.635$ probablemente si.

2.3.5 Evolución histórica de la demanda. Esta evolución histórica de la demanda se estima tomando como base los criterios años que los clientes manifestaron comprar, manteniendo constante el porcentaje del 5% del definitivamente si para el proyecto. Así:

Tabla 18. Evolución histórica de la demanda

AÑO 2006

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PROMEDIO PONDERADO	VALOR AÑO
5.000.000,0	1	1%	\$ 69.444	
10.000.000,0	1	1%	\$ 138.889	
15.000.000,0	1	1%	\$ 208.333	
20.000.000,0	2	3%	\$ 555.556	
25.000.000,0	2	3%	\$ 694.444	
30.000.000,0	1	1%	\$ 416.667	
35.000.000,0	1	1%	\$ 486.111	
40.000.000,0	2	3%	\$ 1.111.111	
45.000.000,0	6	8%	\$ 3.750.000	
50.000.000,0	55	76%	\$ 38.194.444	
Total	72	100%	\$ 45.625.000	\$ 39.420.000.000

AÑO 2005

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PROMEDIO PONDERADO	VALOR AÑO
5.000.000,0	1	1%	\$ 74.627	
10.000.000,0	2	3%	\$ 298.507	
15.000.000,0	1	1%	\$ 223.881	
20.000.000,0	1	1%	\$ 298.507	
25.000.000,0	2	3%	\$ 746.269	
30.000.000,0	1	1%	\$ 447.761	
35.000.000,0	2	3%	\$ 1.044.776	
40.000.000,0	3	4%	\$ 1.791.045	
45.000.000,0	4	6%	\$ 2.686.567	
50.000.000,0	50	75%	\$ 37.313.433	
Total	67	100%	\$ 44.925.373	\$ 36.120.000.000

AÑO 2004

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PROMEDIO PONDERADO	VALOR AÑO
5.000.000,0	1	2%	75.758	
10.000.000,0	1	2%	151.515	
15.000.000,0	2	3%	454.545	
20.000.000,0	1	2%	303.030	
25.000.000,0	1	2%	378.788	
30.000.000,0	2	3%	909.091	
35.000.000,0	3	5%	1.590.909	
40.000.000,0	4	6%	2.424.242	
45.000.000,0	3	5%	2.045.455	
50.000.000,0	48	73%	36.363.636	
Total	66	88%	\$ 42.424.242	\$ 33.600.000.000

AÑO 2003

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PROMEDIO PONDERADO	VALOR AÑO
5.000.000,0	2	3%	161.290	
10.000.000,0	1	2%	161.290	
15.000.000,0	2	3%	483.871	
20.000.000,0	3	5%	967.742	
25.000.000,0	2	3%	806.452	
30.000.000,0	1	2%	483.871	
35.000.000,0	5	8%	2.822.581	
40.000.000,0	3	5%	1.935.484	
45.000.000,0	3	5%	2.177.419	
50.000.000,0	40	65%	32.258.065	
Total	62	100%	\$ 39.193.548	\$ 29.160.000.000

AÑOS	VALOR AÑO	% DEFINITIVAMENTE SI	DEMANDA
2003	\$ 29.160.000.000	5%	\$ 1.458.000.000
2004	\$ 33.600.000.000	5%	\$ 1.680.000.000
2005	\$ 36.120.000.000	5%	\$ 1.806.000.000
2006	\$ 39.420.000.000	5%	\$ 1.971.000.000

2.3.6 Proyección de la demanda

- **Demanda total.**

Tabla 19. Demanda total

Años	x	Y	(Xi -X) = X
2003	1	\$ 29.160.000.000	(1-2.5)=-1.5
2004	2	\$ 33.600.000.000	(2.-2.5)=-0.5
2005	3	\$ 36.120.000.000	(3.-2.5)= 0.5
2006	4	\$ 39.420.000.000	(4-2.5)=1.5
TOTAL	10/4= 2.5		0

Ahora con calculadora se procede a efectuar la operación para la proyección tal como se muestra a continuación

-1.5 alpha cfj 29.160.000.000 mar

-0.5 alpha cfj 33.600.000.000 mar

0.5 alpha cfj 36.120.000.000 mar

alpha cfj 39.420.000.000 mar

$$Y = A+B (X)$$

$$Y = 34.575.000.000 +3.330.000.000(x)$$

R:0.99

Tabla 20. Proyección de la demanda total

Años	Proyección demanda
2006	$Y = 34.575.000.000+3.330.000.000(4) = 47.895.000.000$
2007	$Y =A +B(5) = 51.225.000.000$
2008	$Y = A+B(6) = 54.555.000.000$
2009	$Y = A+B (7) = 57.885.000.000$
2010	$Y = A+B(8) = 61.215.000.000$
2011	$Y = A +B (9) = 64.545.000.000$

- **Proyección de la demanda para el proyecto.** La proyección de la demanda se realiza tomando como base las compras de las Instituciones de salud y solo con el 5% de los que definitivamente si le comprarían a la nueva distribuidora. Esta estimación se realiza por el método de mínimos cuadrados. Así:

Tabla 21. Información básica para la proyección

Años	x	Y	(Xi-X) = X
2003	1	\$ 1.458.000.000	(1-2.5)=-1.5
2004	2	\$ 1.680.000.000	(2.-2.5)=-0.5
2005	3	\$ 1.806.000.000	(3.-2.5)= 0.5
2006	4	\$ 1.971.000.000	(4-2.5)=1.5
TOTAL	10/4= 2.5		0

Ahora con calculadora se procede a efectuar la operación para la proyección tal como se muestra a continuación

-1.5 alpha cfj 1.458.000.000 mar

-0.5 alpha cfj 1.680.000.000 mar

0.5 alpha cfj 1.806.000.000 mar

1.5 alpha cfj 1.971.000.000 mar

$Y = 1.728.750.000 + 166.500.000(x)$

Antes de efectuar la proyección de la demanda se calcula el índice de correlación para saber si los datos están bien enfocados, es decir, si la proyección que se hace tiene relación entre sí, o si está bien dirigida y es confiable su resultado de consumo del producto, el cual debe estar entre 0 y 1

R =0.99

El factor de correlación es 0.99, luego entonces se efectúa una proyección confiable.

Tabla 22. Proyección demanda de Instituciones de salud clientes mayoristas

Años	Proyección demanda
2006	$Y = 1.728.750.000 + 166.500.000(4) = 2.394.750.000$
2007	$Y = 1.728.750.000 + 166.500.000(5) = 2.561.250.000$
2008	$Y = 1.728.750.000 + 166.500.000(6) = 2.727.750.000$
2009	$Y = 1.728.750.000 + 166.500.000(7) = 2.894.250.000$
2010	$Y = 1.728.750.000 + 166.500.000(8) = 3.060.750.000$
2011	$Y = 1.728.750.000 + 166.500.000(9) = 3.227.250.000$

2.4 LA OFERTA

2.4.1 Necesidades de información. Se requiere de la siguiente información:

La oferta: conocer en donde se encuentran ubicados, los servicios que ofrece, las facilidades de pago, los proveedores, las estrategias de comercialización y venta entre otros.

2.4.2 Ficha técnica

Cuadro 2. Ficha técnica.

Tipo de investigación	Investigación exploratoria, porque es necesario conocer la competencia en cuanto a su ubicación, distribución, clientes, estrategia y otras. Investigación descriptiva, porque se debe ampliar y profundizar sobre los factores relevantes que sirvan al proyecto de guía para incursionar en el mercado de material médico-quirúrgico.
Método de Investigación	Método de análisis y síntesis concluyente, que consiste en recoger información, analizar y concluir sobre las relaciones de interés que enmarcan la determinación de las variables mercadotecnicas.
Fuentes de información	Primarias. Recolección de información mediante preguntas en cuestionario con personal de la competencia. Secundarias. Información extractada de Proyectos de factibilidad, información de internet, folletos, Periódicos.
Técnicas de recolección de información	Encuesta, dirigida
Instrumento	Preguntas formales con el propósito de extraer información de interés para el proyecto.
Modo de aplicación	Directo
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	Elemento: Administradores de las distribuidoras. Unidad de muestreo: Empresas Distribuidoras de Material Medicoquirúrgico

Proceso de muestreo	Censo
Marco muestral	Tomando como base las distribuidoras que operan en Bucaramanga: Laboratorios limitadas de Bogota Éticos Serrano Gómez Intramedica Ltda. Medifarma Ltda. Dimesan
Alcance	La cobertura geográfica de la investigación se llevará a cabo en la ciudad de Bucaramanga
Tiempo de aplicación	El periodo de tiempo de aplicación del instrumento muestral el 10 de abril de 2007.

2.4.3 Tabulación y presentación de resultados. Una vez terminada la investigación de campo se procede a tabular las preguntas tal como se muestra a continuación.

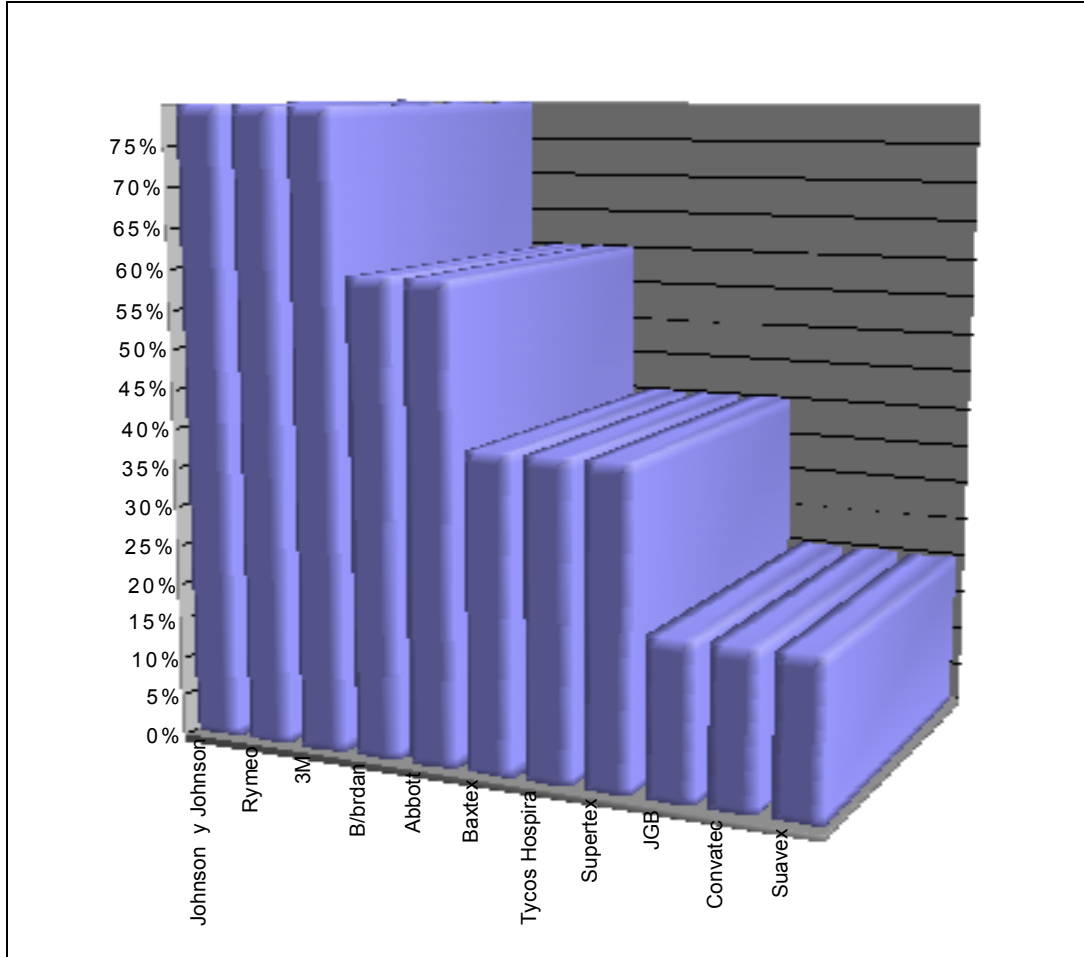
PREGUNTA 1: ¿Cuáles son los principales proveedores de material médico-quirúrgico?

Tabla 23. Principales proveedores de material Medicoquirúrgico

Descripción	Frecuencia	Proporción	Porcentaje
Johnson y Johnson	4	(4/5)	80%
Rymeo	4	(4/5)	80%
3M	4	(4/5)	80%
B/brdan	3	(3/5)	60%
Abbott	3	(3/5)	60%
Baxtex	2	(2/5)	40%
Tycos Hospira	2	(2/5)	40%
Supertex	2	(2/5)	40%
JGB	1	(1/5)	20%
Convatec	1	(1/5)	20%
Suavex	1	(1/5)	20%
Total	5		

Fuente: Encuesta.

Gráfico 15. Principales proveedores de material Medicoquirúrgico



Fuente: Encuesta.

Del Total de las distribuidoras tienen como principal proveedor las marcas de las empresas Johnson y Johnson, 3M y Rymco, le siguen en orden de importancia Abott, Braun Medical, Baxtex, Tycos y Supertex. La anterior información sugiere al proyecto las marcas que mas debe comercializar y sobre las cuales debe conocer y negociar con los proveedores de dichas marcas.

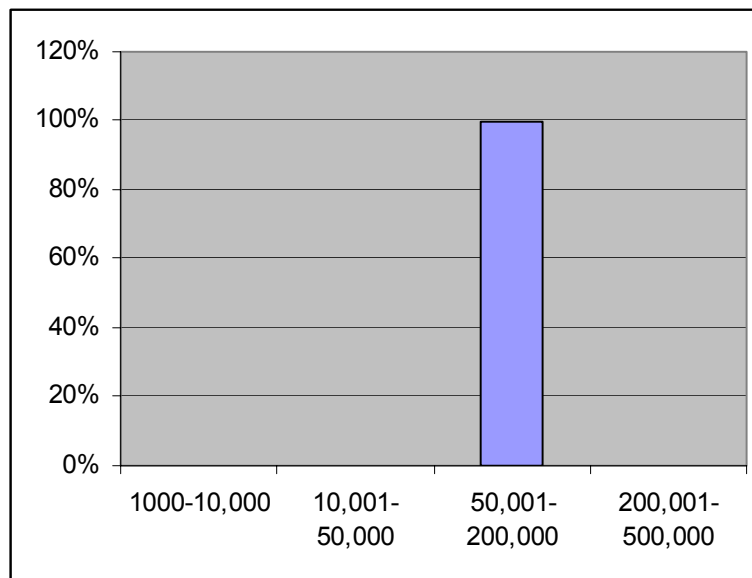
PREGUNTA 3: ¿Cuál es el promedio de compras mensual de material médico-quirúrgico?

Tabla 24. Promedio de compra mensual de material Medicoquirúrgico

DESCRIPCIÓN/MILES(\$000)	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1000-10,000	0	0%
10,001-50,000	0	0%
50,001-200,000	5	100%
200,001-500,000	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Encuesta.

Gráfico 16. Promedio de compra mensual de material Medicoquirúrgico



Fuente: Encuesta.

El proyecto debe tener un promedio mensual de compras entre \$50.000.000 y \$200.000.000, distribuido en las marcas mas reconocidas mencionadas anteriormente. Ya que los laboratorios tienen como politicas de despachos minimos dichos rangos.

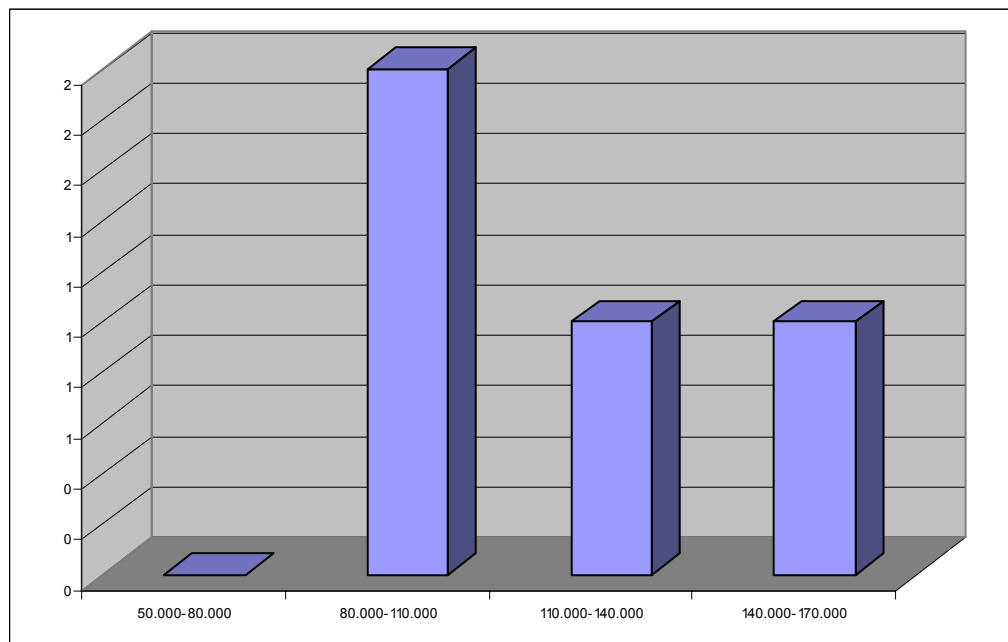
PREGUNTA 4: ¿Cuál es el promedio de ventas mensuales de material médico-quirúrgico.

Tabla 25. Promedio de ventas mensual de material Médico-quirúrgico

Descripcion/Miles(\$000)	PROMEDIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PROMEDIO PONDERADO
50.000-80.000	65,000	0	0%	
80.000-110.000	95,000	2	40%	38,000
110.000-140.000	125,000	1	20%	25,000
140.000-170.000	155,000	1	20%	31,000
170.000 o mas	170,000	1	20%	34,000
Total	610,000	5		128,000

Fuente: Encuesta.

Gráfico 17. Promedio de ventas mensual de material Médico-quirúrgico



Fuente: Encuesta.

De acuerdo con lo anterior, el proyecto puede tener un promedio de ventas mensuales de \$128.000.000 cumpliendo con la calidad de los productos, precios competitivos, marcas reconocidas y oportunidad en la entrega de los productos.

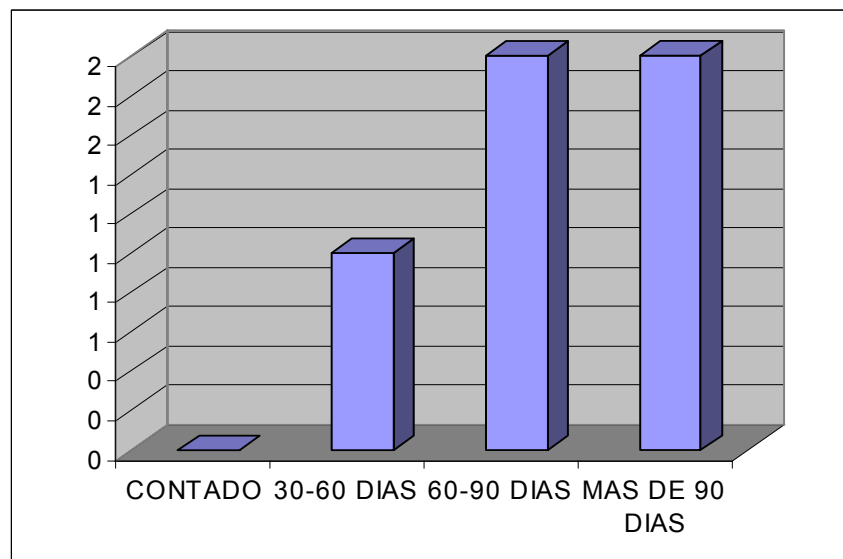
PREGUNTA 5: ¿Cuál es la forma acostumbrada para el pago de la adquisición de los insumos de material médico-quirúrgico?

Tabla 26. Plazo promedio pago a proveedores de material Medicoquirúrgico

DESCRIPCION	PROMEDIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PROMEDIO PONDERADO
CONTADO	0	0	0%	0
30-60 DIAS	45	1	20%	9
60-90 DIAS	75	2	40%	30
MAS DE 90 DIAS	90	2	40%	36
Total	210	5	100%	75

Fuente: Encuesta.

Gráfico 18. Plazo promedio pago a proveedores de material Medicoquirúrgico



Fuente: Encuesta.

Los materiales medicoquirúrgico se cancelan en un promedio de 75 días a los proveedores. Por lo tanto en un término menor a este se debe recoger el dinero producto de las ventas y así cumplir con sus obligaciones en el corto plazo.

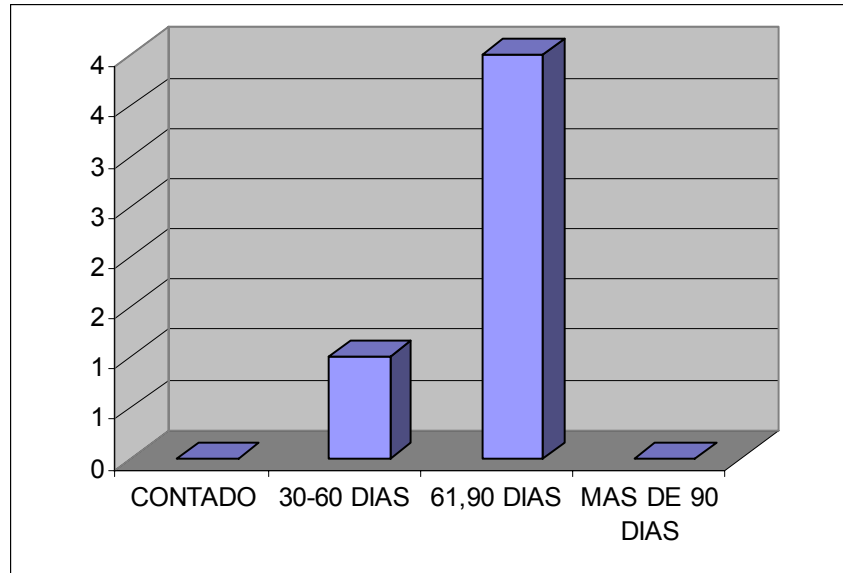
PREGUNTA 6: ¿Cuál es la forma acostumbrada del recaudo de la cartera?

Tabla 27. Plazo promedio de cobro a clientes de material Medicoquirúrgico

DESCRIPCIÓN	PROMEDIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PROMEDIO PONDERADO
CONTADO	0	0	0%	0
30-60 DIAS	45	1	20%	9
61,90 DIAS	75	4	80%	60
MAS DE 90 DIAS	90	0	0%	0
Total	210	5	100%	69

Fuente: Encuesta.

Gráfico 19. Plazo promedio de cobro a clientes de material



Fuente: Encuesta.

Tal como se aprecia el total de los competidores ofrecen un plazo de pago o cobro de cartera en promedio ponderado de 69 días con lo cual pueden pagar a los proveedores sin recurrir a financiación. Esta medida es importante para que el proyecto la tenga en cuenta al analizar los plazos de cobros y así no se comprometa su capital de trabajo en financiar las ventas, sino que del producto de las ventas vaya cancelando sus cuentas por pagar.

PREGUNTA 7: ¿De qué forma acostumbra a realizar la publicidad de su empresa?

Tabla 28. Medio publicitario utilizado por los Distribuidores de material Medicoquirúrgico

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
REPRESENTANTE DE VENTA	5	100%
Total	5	100%

Fuente: Encuesta.

El total de Distribuidores, utilizan como medio de publicidad a los Representantes de ventas, ya que tienen el contacto directo con la empresa cliente, conocen sus necesidades de inmediato y concretan la venta.

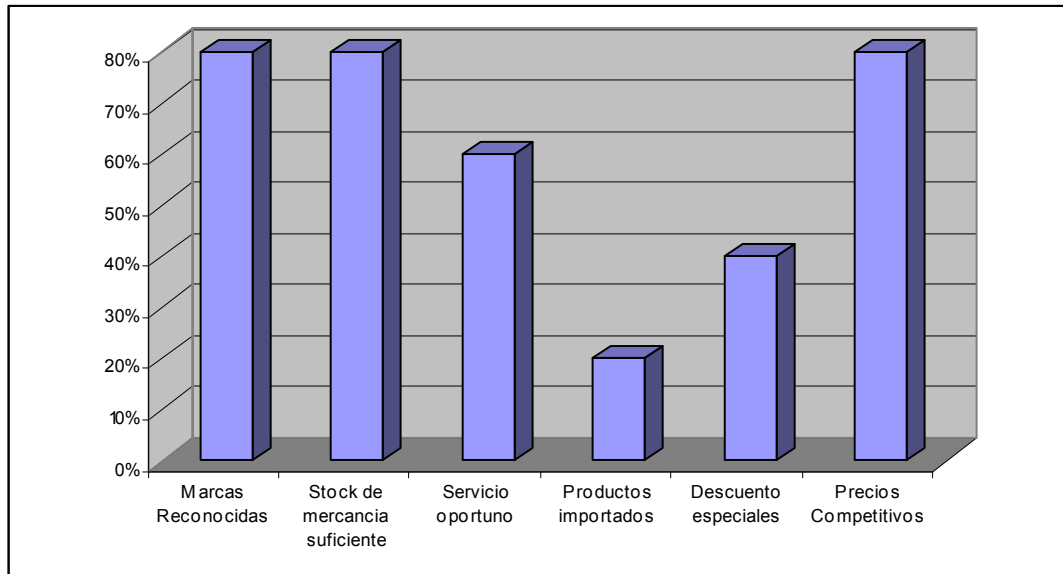
PREGUNTA 8: ¿Qué estrategia utilizan para atraer a sus clientes? Menciónelas.

Tabla 29. Estrategias Comerciales para atraer a nuevos clientes de material Medicoquirúrgico.

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PROPORCIÓN	PORCENTAJES
Marcas Reconocidas	4	4/5	80%
Stock de mercancía suficiente	4	4/5	80%
Precios Competitivos	4	4/5	80%
Servicio oportuno	3	3/5	60%
Descuento especiales	2	2/5	40%
Productos importados	1	1/5	20%
Total	5		

Fuente: Encuesta.

Gráfico 20. Estrategias Comerciales para atraer a nuevos clientes de material Medicoquirúrgico



Fuente: Encuesta.

Del total de Distribuidores de material medicoquirúrgico de Bucaramanga, utilizan como estrategias comerciales: marcas reconocidas, stock suficientes de material, precios competitivos y complementan brindando un servicio oportuno y descuentos especiales.

PREGUNTA 10: ¿Recuerda el promedio de venta mensual de los últimos 4 años?

Se toma la información de las ventas mensuales que cada distribuidor menciona así:

Tabla 30. Promedio de ventas mensual Año 2006.

Descripcion/Miles(\$000)	PROMEDIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PROMEDIO PONDERADO
50.000-80.000	65,000	0	0%	
80.000-110.000	95,000	2	40%	38,000
110.000-140.000	125,000	1	20%	25,000
140.000-170.000	155,000	1	20%	31,000
170.000 o mas	170,000	1	20%	34,000
Total	610,000	5		128,000

Valor ventas al año: $128.000.000 \times 5 = 640.000.000 \times 12 = 7.680.000.000$

Fuente: Encuesta.

De acuerdo a fuentes de las autoras del proyecto que trabajan en Laboratorios de Bogotá, ellos venden en promedio mensualmente \$500.000.000

Tabla 31. Promedio de ventas mensuales Año 2005.

Descripcion/Miles(\$000)	PROMEDIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PROMEDIO PONDERADO
10.000-30.000	15,000	1	20%	3,000
30.000-50.000	40,000	2	40%	16,000
50.000-70.000	60,000	1	20%	12,000
70.000 o mas	70,000	1	20%	14,000
Total	185,000	5	100.00%	45,000

Tabla 32. Promedio de ventas mensuales Año 2004.

Descripcion/Miles(\$000)	PROMEDIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PROMEDIO PONDERADO
10.000-20.000	15,000	2	40%	6,000
20.000-30.000	25,000	1	20%	5,000
30.000-40.000	35,000	1	20%	7,000
40.000 0 mas	40,000	1	20%	8,000
Total	115,000	5	100.00%	26,000

Tabla 33. Promedio de ventas mensuales Año 2003.

Descripcion/Miles(\$000)	PROMEDIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PROMEDIO PONDERADO
10,000-20,000	15,000	3	60%	9,000
20,000-30,000	25,000	1	20%	5,000
30,000-40,000	35,000	1	20%	7,000
40,000 0 mas	40,000	0	0%	
Total	115,000	5	100.00%	21,000

Tabla 34. Promedio de ventas de material Medicoquirúrgico de los últimos tres años.

AÑOS	VALOR AÑO
2003	\$1,260,000,000
2004	\$1,560,000,000
2005	\$2,700,000,000
2006	\$7,680,000,000

Fuente: Encuesta.

2.4.4 Análisis de la situación actual de la competencia. Del resultado de la investigación, se tiene como competidor más fuerte Laboratorios Ltda. de Bogotá por su experiencia más de 30 años en el mercado, reconocimiento en el mercado de los insumos médico quirúrgicos y precios competitivos, también se tiene como competidor fuerte a Intramedica, Éticos Serrano y Medifarma por su trayectoria, ventas de marcas reconocidas y stock suficiente de material. Dentro de las debilidades se puede mencionar la falta de venta al mercado minorista.

2.4.5 Proyección de la oferta. La proyección de la oferta se realiza tomando como base las ventas de las distribuidoras de material que según informe de campo suministraron.

Tabla 35. Información básica para la proyección de la oferta

Años	x	Y	(Xi-X) = X
2003	1	\$ 1.260.000.000	(1-2.5)=-1.5
2004	2	\$ 1.560.000.000	(2.-2.5)=-0.5
2005	3	\$ 2.700.000.000	(3.-2.5)= 0.5
2006	4	\$ 7.680.000.000	(4-2.5)=1.5
TOTAL	10/4= 2.5		0

Ahora con calculadora se procede a efectuar la operación para la proyección tal como se muestra a continuación:

-1.5 alpha cfj 1.260.000.000 mar
 -0.5 alpha cfj 1.560.000.000 mar
 0.5 alpha cfj 2.700.000.000 mar
 1.5 alpha cfj 7.680.000.000 mar
 $Y = 3.300.000.000 + 2.040.000.000(x)$

Antes de efectuar la proyección de la oferta se calcula el índice de correlación para saber si los datos están bien enfocados, es decir, si la proyección que se hace tiene relación entre sí, o si está bien dirigida y es confiable su resultado, el cual debe estar entre 0 y 1

R = 0.88

El factor de correlación es 0.88, luego entonces se efectúa una proyección confiable.

Tabla 36. Proyección oferta de materiales medicoquirúrgicos

Años	OFERTA PROYECTADA
2006	$Y = 3.300.000.000 + 2.040.000.000(4) = 11.460.000.000$
2007	$Y = 3.300.000.000 + 2.040.000.000(5) = 13.500.000.000$
2008	$Y = 3.300.000.000 + 2.040.000.000(6) = 15.540.000.000$
2009	$Y = 3.300.000.000 + 2.040.000.000(7) = 17.580.000.000$
2010	$Y = 3.300.000.000 + 2.040.000.000(8) = 19.620.000.000$
2011	$Y = 3.300.000.000 + 2.040.000.000(9) = 21.660.000.000$

2.5 RELACION ENTRE DEMANDA Y OFERTA

Tomando la proyección de la demanda y la oferta se obtiene la demanda insatisfecha tal como se muestra a continuación:

Tabla 37. Demanda Insatisfecha

DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
47.895.000.000	11.460.000.000	36.435.000.000
51.225.000.000	13.500.000.000	37.725.000.000
54.555.000.000	15.540.000.000	39.015.000.000
57.885.000.000	17.580.000.000	40.305.000.000
61.215.000.000	19.620.000.000	41.595.000.000
64.545.000.000	21.660.000.000	42.885.000.000

2.6 CANALES DE COMERCIALIZACION

2.6.1 Estructura de los canales actuales. Para conocer mejor los procesos que se dan en la comercialización de un bien o servicio, se precisa de un conjunto de relaciones organizacionales entre los productores, los intermediarios y por ultimo los usuarios finales. Esta relación corresponde a la estructura de los canales de comercialización y toma forma dependiendo de las condiciones específicas como se presente la organización en el mercado:

- Relación- productor-consumidor final
- Productor- detallista-consumidor final
- Productor-mayorista-minorista-consumidor final
- Productor-agente intermediario- mayorista-minorista-consumidor final

2.6.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales

- Relación- productor-consumidor final: la ventaja más importante es que los cambios del servicio o producto se hacen de una forma más rápida al tener contacto directo con el cliente y el producto o servicio llega con un precio sin incremento de intermediario.
- Productor- detallista-consumidor final: es el mas usado y el producto o servicio sale menos costoso para el consumidor final.
- Productor-mayorista-minorista-consumidor final: el prodcto o servicio se le

incrementa el precio por los intermediarios con que pasa el producto, para ser entregado al consumidor final.

- Productor-agente intermediario- mayorista-minorista-consumidor final. Es el canal en que el precio para el consumidor final llegar con mas recargo, demora en la entrega del bien o servicio, los descuentos son minimos y las promociones son nulas.

En general los canales ayudan a la comercialización del servicio o producto.

2.6.3 Selección de los canales de comercialización. Los canales de comercialización de “DISTRQUIRURGICOS LTDA” son: Productor-mayorista-minorista-consumidor final, cuando el material médico se vende a las Instituciones de Salud y Productor-mayorista-consumidor final, cuando el material se vende en el punto de venta. Es directo, porque el Representante de ventas trabaja más de cerca la necesidad de cada persona, cada Institución de salud y mediante cita previa y envió de correo con anterioridad ofrece los servicios de la empresa. Además no se interviene con tantos intermediarios en la cadena que afecte precios, entregas oportunas, atención personalizada, garantía y servicio al cliente.

Figura 1. Canales de comercialización



2.7 PRECIO

2.7.1 Análisis de precios. Para fijar los precios del material medico se estimará de acuerdo con los siguientes factores:

- Costo compra de la mercancía, analizar el valor de compra y una rentabilidad que cubra los demás gastos.
- Precios de la competencia, cada material de acuerdo a la marca que no este por encima del precio ofrecido.
- Demanda de los materiales; de acuerdo con la rotación de los materiales se negociará con el laboratorio un mejor precio de compra, que influirá en el precio de venta.
- Influencia del mercado, de la aceptación del material en el mercado se negocia con el laboratorio descuentos especiales.

2.7.2 Estrategia de fijación de precios. El precio de la distribución de los materiales se determinará por el costo de la comercialización, precio de la competencia y la demanda, de acuerdo a estos factores se estimará entre un 15% a un 20% de incremento para la venta, ya que es el margen establecido para distribuir los materiales médicoquirúrgicos.

2.8 PUBLICIDAD Y PROMOCION

2.8.1 Objetivos

- Dar a conocer los materiales ofrecidos
- Atraer clientes
- Vender los productos
- Mostrar las ventajas de la empresa

2.8.2 Logotipo

Figura 2. Logotipo



DISTRIBUIDORES LTDA

2.8.3 Lema

***“INSUMOS MEDICOQUIRURGICOS
SIN RESTRICCIONES Y A TODA HORA”***

El lema: “INSUMOS MEDICOQUIRURGICOS SIN RESTRICCIONES Y A TODA HORA”, invita a toda clase de cliente a comprar los productos en cualquier momento y de acuerdo a la necesidad de tiempo y cuando lo necesite.

- **Análisis de medios.** Dentro de los medios existentes en el mercado se encuentran:

Cuadro 3. Análisis de medios

MEDIO PUBLICITARIO	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Periódicos	<ul style="list-style-type: none"> -Flexible y oportuno -Intensa cobertura de mercado local. -Amplia aceptación y uso. -Alta credibilidad de la palabra impresa 	<ul style="list-style-type: none"> -Breve duración -Se lee rápidamente -Pequeña audiencia que pasa sin ver.
Televisión	<ul style="list-style-type: none"> -Combinación de vista, sonido y movimiento. -Apela a los sentidos. -Cobertura de una audiencia de masa. -Psicología de la atención. 	<ul style="list-style-type: none"> -Sin selectividad de audiencia. -Impresiones fugaces -Corta vida. -Costosa
Radio	<ul style="list-style-type: none"> -Uso masivo -Selectividad de audiencia mediante formato de la estación. -Costo bajo. -Flexibilidad geográfica 	<ul style="list-style-type: none"> -Presentación solo en audio. -Menos atención que en la televisión. -Compras caóticas. -Corta vida.
Revistas	<ul style="list-style-type: none"> -Alta selectividad geográfica y demográfica. -Psicología de la atención. -Calidad de la reproducción. -Lectores que pasan de largo. 	<ul style="list-style-type: none"> -Grandes periodos de cierre. -Cierta circulación desaprovechada. -Sin garantía de posición.
Exteriores	<ul style="list-style-type: none"> -Flexibilidad. -Relativa ausencia de anuncios de la competencia. -Exposición repetida. -Relativamente barato. -No selectividad de la audiencia. 	<ul style="list-style-type: none"> -Limitaciones creativas. -Muchos distractores para el observador. -Ataque público.

2.8.4 Selección de medios. De acuerdo con las ventajas y desventajas, los medios publicitarios que se utilizarán son periódicos, radio, directorio telefónico, volantes, pautas publicitarias en el Canal Regional TRO e internet por medio de

la página Web.

2.8.5 Estrategias Publicitarias. Como prioridad se tendrá la página Web como medio para captar al cliente objetivo y el directorio telefónico, ya que puede llegar a cualquier persona, en cualquier momento.

- **Presupuesto de publicidad y promoción.** Según el presupuesto y Cotizaciones realizadas, los costos y especificaciones de los medios publicitarios son:

- **De lanzamiento**

Cuadro 4. Presupuesto de publicidad y promoción de lanzamiento

MEDIO PUBLICITARIO	DESCRIPCION	DURACION	VALOR
PAGINA WEB	Descripción de los servicios, misión ,visión y lema de la empresa	Un año	\$3.600.000
PRENSA LOCAL	Un aviso en Vanguardia Liberal de 3 cms por una columna ubicado en la primera de galerías a dos colores	El día domingo. En los meses de agosto a octubre.	\$350.000
VOLANTES	5000 volantes en dos colores (azul y blanco)	Inicialmente como publicidad de lanzamiento para un mes.	\$100.000
CANAL REGIONAL TRO	Pauta publicitaria de 30 segundos de lunes a viernes en el intermedio de la franja de noticias de 1:00 a 2. 00 pm	dos meses	\$2.100.000
TOTAL			\$6.150.000

Fuente: Información Telefónica, Internet

- **De operación**

Cuadro 5. Presupuesto de publicidad y promoción de operación

MEDIO PUBLICITARIO	DESCRIPCION	DURACION	VALOR
PAGINA WEB	Descripción de los servicios, misión ,visión y lema de la empresa	Todos los días	
DIRECTORIO TELEFONICO	Un aviso en páginas amarillas de Publicar S.A., de 4 cms x 2 cms blanco y negro	Todos los años	\$2.100.000
VOLANTES	1000 volantes en dos colores (azul y blanco)	Cada tres meses	\$150.000
TOTAL			\$3.250.000

Fuentes: Información Telefónica, Internet

2.9 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

De acuerdo con las respuestas obtenidas durante la aplicación de la encuesta en la ciudad de Bucaramanga se destacó lo siguiente:

- Existe una demanda potencial del mercado mayorista de un 95% que probablemente si, comprarían los materiales médicos quirúrgicos, con la condición que les ofrezca buenos precios, aceptación de las formas de pago y productos reconocidos, y un 5% decidió que definitivamente si, comprarían los materiales, por lo que se estima que estas compras serán suficientes para poner en marcha la empresa, ya que se puede cumplir con las exigencias de los laboratorios. Además se deja de reserva la venta directa a consumidor final, la cual no se estimo, pero se espera que por lo menos sea un 0.1% de las ventas del mercado mayorista.
- Analizada la demanda total de los materiales médicos, se determinó que existe una demanda insatisfecha bastante alta, en la cual el proyecto puede incrementar

su participación en ventas, apoyada por el conocimiento del mercado de las autoras del proyecto, que tienen bastante experiencia en este mercado.

- El mercado de la venta directa en el punto de venta es un valor agregado del proyecto, ya que ningún distribuidor en la ciudad tiene este servicio y se evidencia esta necesidad, porque muchas veces aun teniendo el dinero, según información del trabajo de campo y de la experiencia de las autoras los consumidores finales no pueden obtener el material médico que requieren.

En conclusión, con las anteriores observaciones se puede apreciar que cumpliendo con las necesidades de la población estudiada, el proyecto tiene todas las posibilidades de penetrar en el mercado y posicionarse en el mismo, adquiriendo la confianza de los clientes, logrando el reconocimiento y una excelente trayectoria, y una participación del mercado de por lo menos 5%.

3. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico, concierne la localización, instalación y la capacidad del proyecto, incluye la descripción del proceso técnico de comercialización, la selección y la adquisición de los recursos existente en el mercado teniendo en cuenta las especificaciones técnicas requeridas que garanticen un eficiente desempeño.

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto.

3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto. Existen factores relevantes que condicionan el cálculo del tamaño óptimo de un proyecto de factibilidad. La demanda es uno de los factores más importantes para calcular el tamaño de un proyecto, dado que en Bucaramanga existen 5 empresas Distribuidoras de material medicoquirúrgico, registrados ante la Cámara de comercio se quiere darle un valor agregado a la venta del material quirúrgico mediante la venta al detal o mercado minorista.

De acuerdo al estudio de mercados, se espera cubrir el 5% del mercado total de la ciudad de Bucaramanga, que en término de ventas es como se muestra en el siguiente cuadro.

Tabla 38. Tamaño del mercado

Años	Tamaño del mercado en pesos
2007	\$ 2.394.750.000
2008	\$ 2.561.250.000
2009	\$ 2.727.750.000
2010	\$ 2.894.250.000
2011	\$ 3.060.750.000

Fuente: Autoras.

3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto

- Disponibilidad de materiales medicoquirúrgico: La disponibilidad de los materiales medicoquirúrgicos que se desean y el mercado necesita, están disponibles en los diferentes laboratorios del país y en el exterior.
- Tamaño y recurso humano: El recurso humano es un factor relevante en el proyecto, el personal requerido debe ser especializado en labores administrativas con conocimientos en el manejo y dirección de empresas, en cuanto a la parte operativa se debe contar con personal idóneo en manejo de servicio al cliente y alto conocimientos de los materiales medicoquirúrgicos.
- Tamaño y disponibilidad de tecnología y equipos: En lo referente a la parte de comercialización, se utilizará un Hidrotermómetro para medir la temperatura ideal ambiental que se debe tener en bodega para conservar los materiales, además se tendrán estibas donde se arrumaran las cajas con los productos.

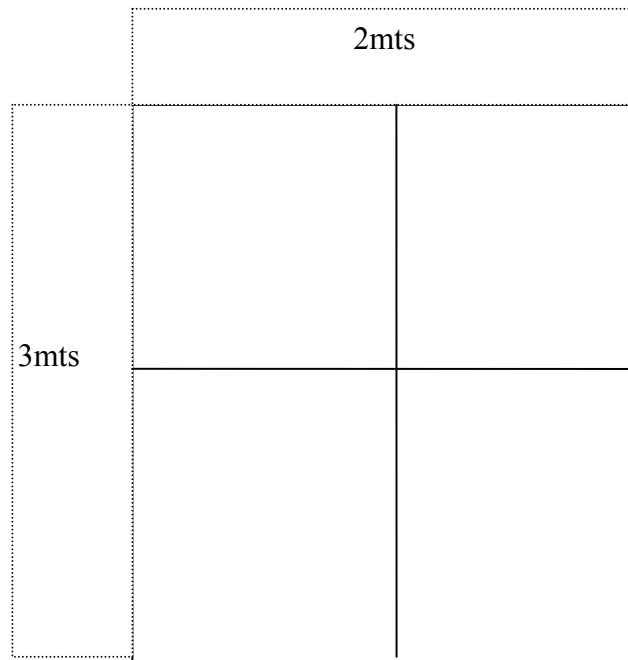
3.1.3 Capacidad del proyecto. Es la cantidad máxima de distribución del material medico quirurgico utilizando todos los recursos disponibles, refiriéndose principalmente a recurso humano, herramientas, equipos e instalaciones físicas.

- **Capacidad diseñada.** Corresponde al máximo nivel posible de distribución de material medicoquirúrgico en un determinado período de tiempo.

La capacidad diseñada del proyecto depende de la infraestructura física para almacenar el material. Como este se arruma en estibas, cuya medida es de 3m de largo * 2 de ancho, se colocan 4 cajas en la base y se arruman 4 filas hacia arriba., en total sería 16 cajas. En el primer piso hay una bodega en las que caben en total 18 estibas y 4 estantes, que almacenan en cada una 250 cajitas de 25*10cm.

Ahora para la capacidad diseñada, se tiene proyectada utilizar el segundo piso de la infraestructura y adecuar cuatro bodegas, es decir que en total se tendrían: $18*16*4= 1.152$ cajas grandes en las estibas lo cual esta valorada aproximadamente en \$870.000.000 y por estantes: $250*4*4= 4000$ cajitas por estantes que equivalen en valor a \$.174.000.000

- **Estibas**



- **Capacidad diseñada**

Tabla 39. Capacidad diseñada.

Cajas grandes	Cajas pequeñas
1.152 cajas mensuales	4.000 cajas mensuales

Fuente: Autoras.

- **Capacidad Instalada:** Como capacidad instalada de la planta se tomó el 50% de la capacidad diseñada, ya que adecuando el 2º piso de las instalaciones se puede disponer inmediatamente de este como bodega. En términos de numéricos será de:

Tabla 40. Capacidad instalada

CAPACIDAD	CAJAS GRANDES	CAJAS PEQUEÑAS
Diseñas	1.152	4.000
Instalada	576	2.000

Fuente: Autoras.

- **Capacidad utilizada y proyectada:** Es el nivel de distribución que se estará empleando en dimensiones especiales, número de representantes de ventas, bodega, repartidores, agilidad en la toma de pedidos, tiempo de despacho y de entrega. Indica que tanta demanda puede atender una planta sin incurrir en incumplimientos, ni desajustes organizacionales, ni económicos. La jornada laboral será de lunes a sábado con un periodo de trabajo de ocho horas diarias comprendidos desde las 8:00am a 12 m y de 2 pm a 6 pm los días dominicales y festivos no están incluidos dentro de los días laborales. La capacidad utilizada del proyecto será de 288 cajas grandes mes y 1000 cajitas que equivale al 25% de la capacidad diseñada para el primer año de trabajo y se incrementará gradualmente en un 50%, 75%, 100% anual, alcanzando el máximo de la capacidad instalada en los años 4 y 5.

A continuación se detalla la proyección de cantidades de cajas de material medico

a distribuir mensualmente.

Tabla 41. Capacidades

CAPACIDAD	CAJAS GRANDES/MES	CAJAS PEQUEÑAS/MES
Diseñadas	1.152	4.000
Instalada	576	2.000
Utilizada	288	1.000

Fuente: Autoras.

Tabla 42. Capacidad proyectada de distribución de material

PERIODOS	CAJAS GRANDES/MES	CAJAS PEQUEÑAS/MES
AÑO 1	288	1.000
AÑO 2	576	2.000
AÑO 3	864	3000
AÑO 4	1.152	4.000
AÑO 5	1.152	4.000

Fuente: Autoras.

Estos incrementos se estipularon de acuerdo a la experiencia de las autoras del proyecto, ya que una de ellas, lleva ejerciendo esta labor por varios años, tanto en distribución como manejo logístico del material medicoquirúrgico.

3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

3.2.1 Macrolización. La distribuidora de material medicoquirúrgico funcionará en el Departamento de Santander, en la ciudad de Bucaramanga.

3.2.2 Microlocalización. El lugar seleccionado para la localización de la empresa en un área específica del municipio de Bucaramanga, se determinó teniendo en cuenta las ventajas económicas, técnicas, geográficas, de seguridad y de infraestructura que ella necesita para su instalación se tuvieron en cuenta una serie de factores específicos a los cuales se le asignó un porcentaje de acuerdo a

su importancia. Cinco fueron los factores tenidos en cuenta. Canon de arrendamiento, servicios públicos, seguridad, transporte y recursos.

Para identificar la manera técnica, la ubicación se hará uso del método cualitativo por puntos:

- **Canon de arrendamiento:** se debe evaluar el costo de arrendamiento de un local con zona de almacenamiento y oficinas, así como un área de atención al público.
- **Servicios públicos:** se debe evaluar la disposición de los servicios públicos básicos requeridos para el funcionamiento de la empresa como son: acueducto, alcantarillado, energía eléctrica, teléfono, entre otros.
- **Seguridad:** se debe tener en cuenta que, atendiendo a las labores de cargue y descargue de la mercancía que se llevará a cabo en las instalaciones de la empresa, será necesario contar con un sistema que proporcione seguridad y vigilancia a la empresa.
- **Transporte:** se debe evaluar la facilidad de movilización, tanto de clientes como de proveedores y sus mercancías hacia la empresa, buscando siempre la optimización del proceso de comercialización.
- **Recursos:** se debe evaluar la facilidad para acceder a ampliar la planta física a medida que se incursiona en el mercado.

Cuadro 6. Ponderación de factores

Factor	Ponderación (%)
Canon de arrendamiento	25
Servicios públicos	15
Seguridad	20
Transporte	15
Infraestructura	25
Total	100

Fuente: Autoras.

Cuadro 7. Evaluación dentro de cada factor.

Canon de arrendamiento	Ptos.
Económico: menor de \$400.000	4
Promedio: entre \$400.000 y \$800.000	3
Alto: entre \$800.000 y \$1'000.000	2
Muy alto: mayor de \$1'000.000	1
Servicios públicos	
Ninguno: no están disponibles todos los servicios públicos.	4
Pocos: están disponibles los servicios de agua y luz	3
Promedio: están disponibles los servicios de agua, luz y teléfono.	2
Alto: están disponibles todos los servicios públicos.	1
Seguridad	
Ninguno: no hay mecanismos de seguridad	4
Pocos: hay un celador externo por zonas.	3
Promedio: hay un celador externo por zonas y alarma en el local.	2
Alto: hay un celador externo por zonas, alarma en el local y CAI.	1
Transporte	
Excelente: numerosas vías y medios de transporte sin congestión	4
Bueno: numeras vías y medios de transportes con congestión.	3
Regular: numerosas vías, pocos medios y congestión moderada.	2
Malo: pocas vías, medios de transporte y congestión.	1
Infraestructura	
Alto: Posibilidad de expansión para varios pisos.	4
Promedio: existe posibilidad de expansión para dos pisos más.	3
Pocos: existen posibilidad de ampliación para un piso mas	2
Ninguno: no existe posibilidad de expansión.	1

Fuente: Autoras.

Las ubicaciones en estudio son:

- Calle 52 No 31-109 Bucaramanga
- Cra 27 No 32-68– Bucaramanga
- Cra 29 No 55-02 – Bucaramanga.

Cuadro 8. Evaluación de las zonas comerciales.

Factor	Pond. (%)	Ubicación					
		Calle 52 31-109		Cra 27 32-68		Cra 29 55-02	
		Grado	Ptos.	Grado	Ptos.	Grado	Ptos.
Canon de arrendamiento	25	1	25	2	50	1	25
Servicios públicos	15	1	15	3	45	2	30
Seguridad	20	2	40	2	40	2	40
Transporte	15	4	60	4	60	4	60
Infraestructura	25	3	75	4	100	4	100
Calificación total		235		295		255	

Según los puntajes obtenidos en el análisis de las tres ubicaciones comerciales, la que más favorece a la Empresa “DISTRQUIRURGICOS LTDA” es La Cra 27 No. 32-68 de Bucaramanga, ya que presenta la mejor opción en cuanto al canon de arrendamiento, servicios públicos, seguridad, transporte e infraestructura, ajustándose al proyecto para permitir su ejecución.

En el sector es posible desarrollar la actividad económica propuesta, de acuerdo al plan de Ordenamiento Territorial (POT) del municipio.

3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

Está enfocado a optimizar la utilización de los recursos disponibles en la comercialización de los productos.

3.3.1 Descripción técnica del servicio. La empresa Distriquirúrgicos Ltda. Distribuirá materiales medicoquirúrgicos de diferentes Laboratorios del país y del exterior, a Instituciones de Salud y a personas particulares (cliente minorista). La distribución se realizará mediante la emisión de una solicitud de pedido que el representante de ventas entregará a la Auxiliar de facturación este enviará a la Bodega y este al Repartidor quien le suministrará al cliente el material.

3.3.2 Manejo de desechos. los residuos que se generen en el proceso de distribución serán depositados en bolsas separadas y entregadas a las empresas recicladoras.

3.3.3 Diagrama de proceso. Muestra la secuencia cronológica de todas las operaciones de la planta, inspecciones, entrega de material entre otros.

A continuación se mostrará el diagrama de proceso para la entrega de pedidos a clientes.

Figura 3. Proceso de distribución del material Medicoquirúrgico a mayoristas:

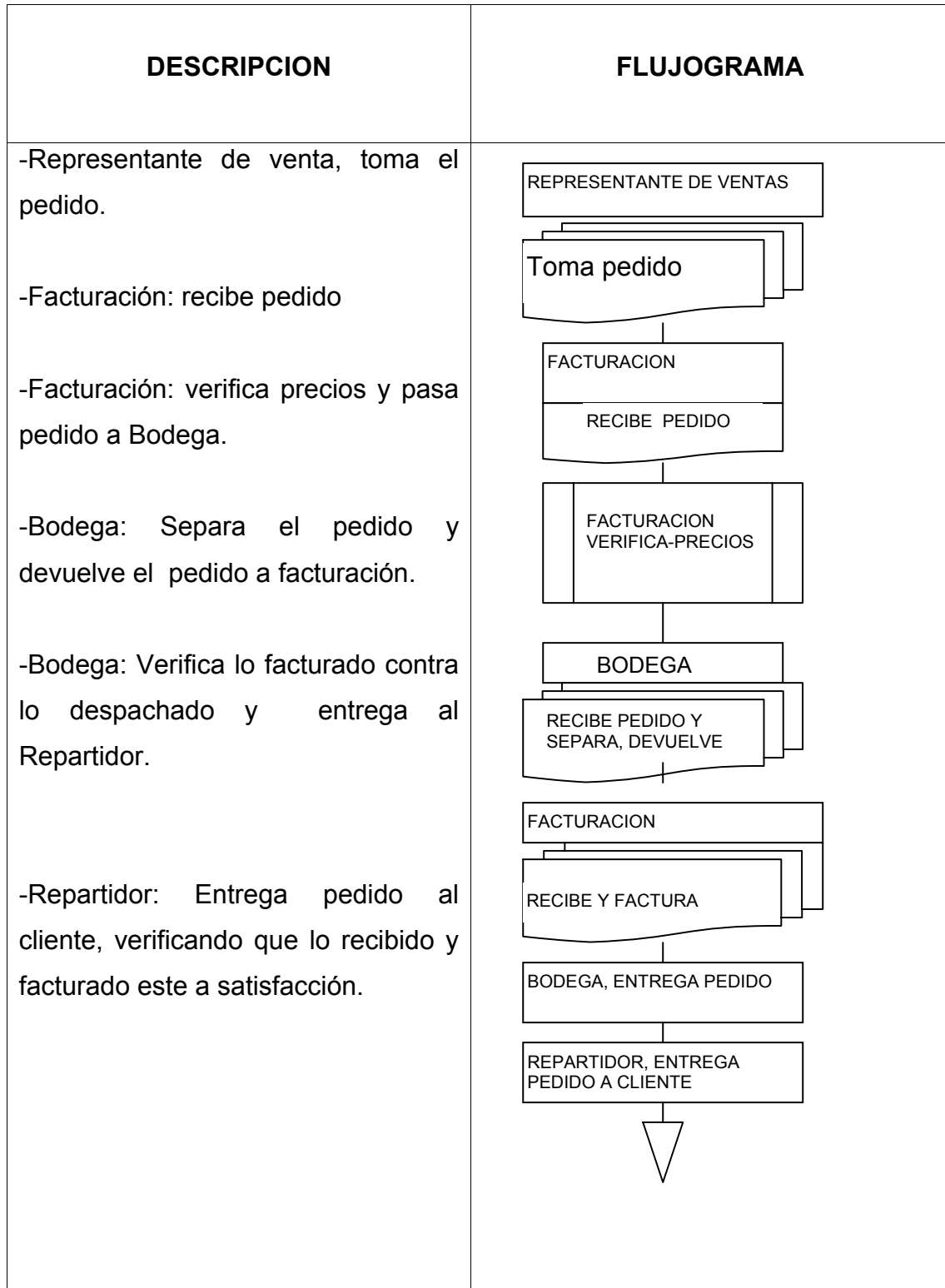
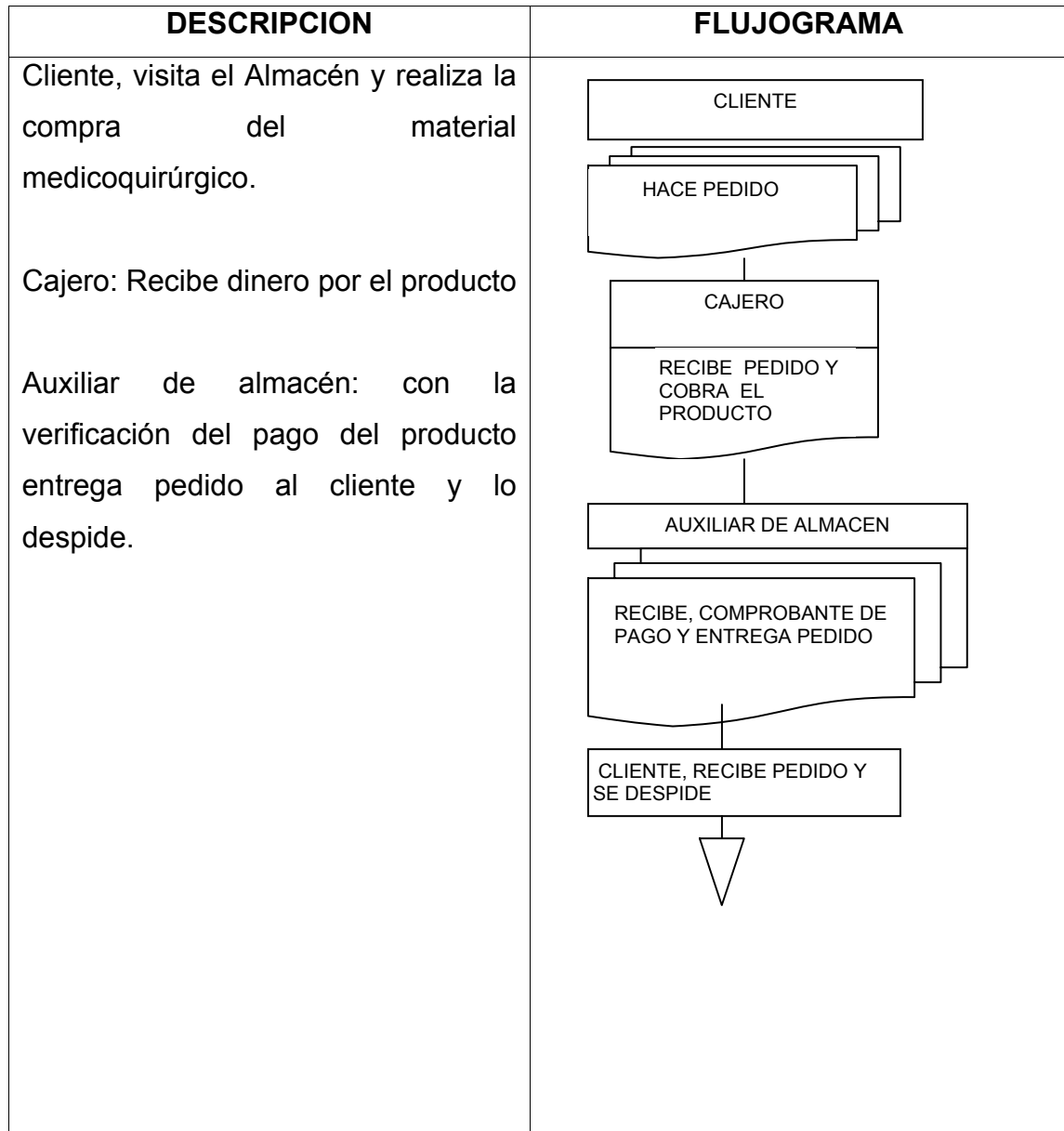
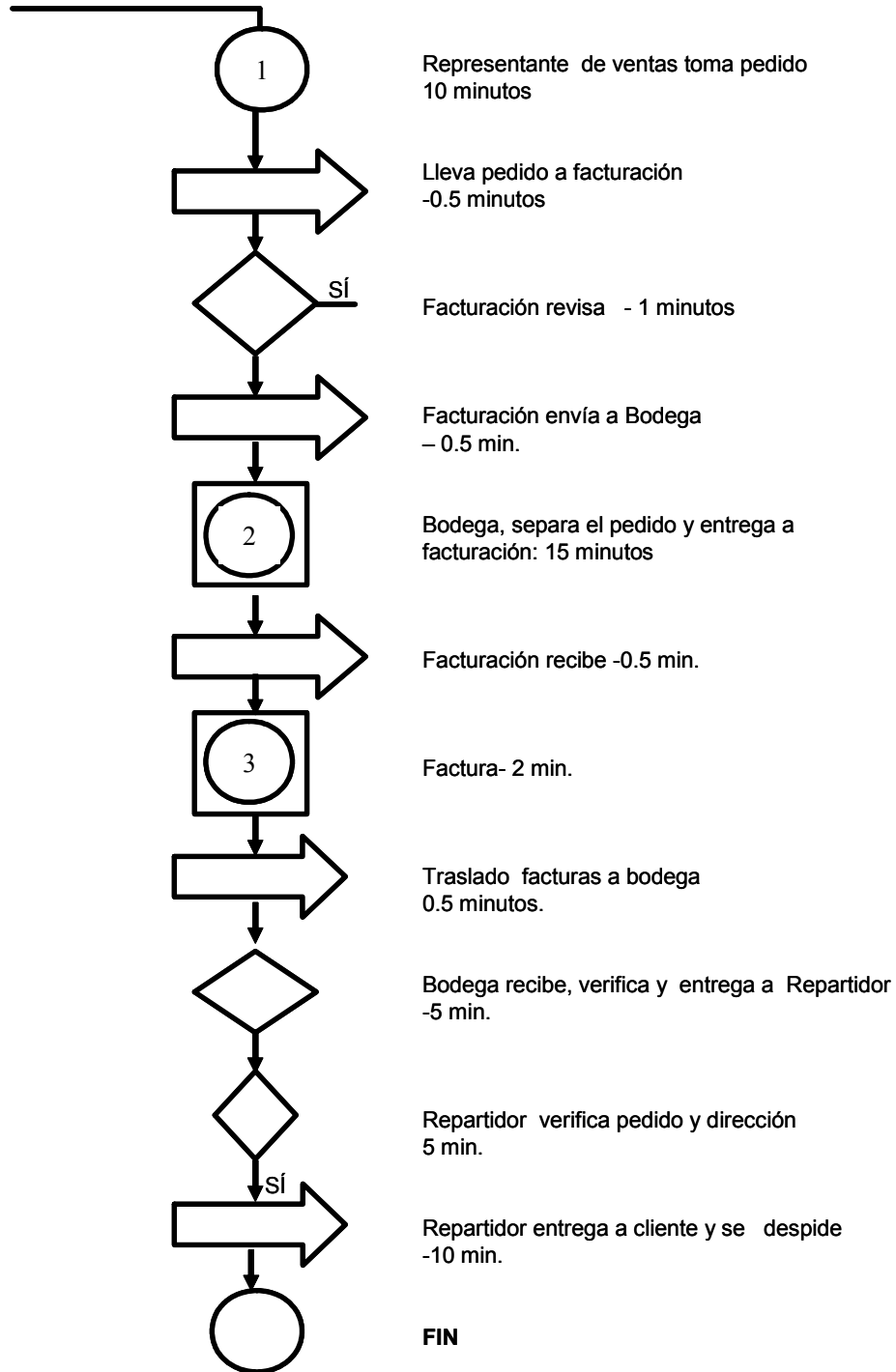


Figura 4. Proceso de distribución del material Medicoquirúrgico a clientes Minorista



Tiempo Comercialización y entrega = 50 minutos para un pedido de 5 millones.

Figura 5. Diagrama del proceso



Fuente: Autoras.

- **Control de Calidad:** Estará orientado siempre al mejoramiento continuo de los procesos logísticos en la entrega y distribución de los materiales de la empresa. Las actividades de control involucran cuatro principios elementales que son: planear, realizar, verificar y actuar.

- **Planear:** se tiene existencia de los materiales a ofrecer, se realiza chequeos de las actividades diarias para prevenir inconvenientes y demoras en las entregas y despacho de pedidos. Estas actividades se planean semanalmente, ya que en la empresa todos los días hay entrega de pedidos.

- **Realizar:** se ejecutan las actividades de acuerdo a lo planeado.

- **Verificar:** Una vez terminada la semana se verifica el cumplimiento de los objetivos especificaos con los resultados de las actividades tanto operativas como administrativas.

- **Actuar:** Ajustar las variaciones entre lo realizado y lo planeado.

Este ciclo de actividades que se repite de manera constante están orientadas al mejoramiento continuo de las diferentes actividades realizadas dentro y fuera de la organización.

En las actividades diarias en la toda la empresa se implementará el control estadístico de los procesos que permitan mantener control sobre los indicadores y tendencias de las diferentes actividades ejecutadas manteniendo los componentes en las mismas proporciones.

Por otro lado se utilizaran las técnicas de las cinco “S”:

- Arreglo apropiado. Tener en cada puesto de trabajo solo lo que se necesita

- Orden: los elementos deben estar ordenados en forma lógica
- Limpieza: Todos los días antes de comenzar labores rutinarias se debe asear el puesto de trabajo
- Estado de Limpieza: realizar chequeos periódicos del estado de limpieza de cada puesto. Esta tarea la realizara la gerente.
- Disciplina: para mantener la disciplina, la gerencia trabajará los puntos de liderazgo, con el cual se estimulará a los empleados para que se supervisen mutuamente y aquel que mejor realice la labor recibirá una incentivo no monetario, como un almuerzo, una comida , un detalle entre otros.

En general el talento humano debe conocer todas las actividades y procesos que se desarrollan en la empresa, para que así, su labor siempre esté enfocada en distribuir el producto conservando su calidad.

3.3.4 Recursos

- **Recursos humanos:** la empresa contará con una planta de personal el cual será contratado a término fijo.

Para la operación de la empresa se contará con la siguiente mano de obra:

Mano de obra directa

- Tres Representantes de ventas
- Una Auxiliar de facturación
- Dos Bodegueros
- Dos repartidores
- Una Auxiliar de venta de mostrador
- Una Cajera de venta de almacén

Mano de obra indirecta

- Un Gerente
- Un Administrador
- Una Recepcionista
- Una secretaria auxiliar contable

▪ **Recurso Físico:**

Maquinaria y equipos

Cuadro 9. Maquinaria y equipos

DESCRIPCION	CANTIDAD
Hidrotermómetro	1
Aire acondicionado	2

EQUIPOS DE OFICINA.

Cuadro 10. Equipo de oficina

DESCRIPCION	CANTIDAD
Fax panasonic	1
Computador pentium 2006	8
Impresora Hp 1210	3
Teléfonos	8
Estabilizador	8
Sumadora	2

MUEBLES Y ENSERES.

Cuadro 11. Muebles y enseres

DESCRIPCION	CANTIDAD
Escritorio gerencia	1
Módulos	8
Sillas giratorias en paño	8
Archivador en madera	4
Estibas	36
Vitrinas estantes	3
Estantes	20
Sillas fijas	6
Mesa auxiliar separadora mercancía	1
Carretilla dos ruedas	2
Botiquín industrial	1

- **Recursos de insumos:** los materiales que se distribuirán serán de las siguientes marcas.

Cuadro 12. Inventario de materiales

DESCRIPCION	PRESENTACION	CANTIDAD/ QUINCENA
CINTA CONTROL AUTOCLAVE A VAPOR	ROLLO	53
CINTA CONTROL A GAS		11
DURAFIX TUBO HOSPITALARIO	TACO	50
ELECTRODO ADULTO PTE X50	PTE	22
ELECTRODO ADULTO PTE X 50	PTE	108
ELECTRODO PEDIATRICO PTE X 25	PTE	30
ELECTRODO PEDIATRICO		5
GLUTARES	GALON	5
INDICADOR A GAS	UNIDAD	1
INDICADOR EN TIRILLAS A VAPOR	UNIDAD	1
INDICADLOR EN TITILLINAS A GAS	UNIDAD	1
INDICADOR BIOLOGICO	UNIDAD	1
INDICADOR A VAPOR	UNIDAD	1

DESCRIPCION	PRESENTACION	CANTIDAD/
INTREGRADOR QUIMICO A VAPOR	PTE	1
MICROPORE PIEL 2X10	CAJAX6	72
MICROPORE PIEL 1X10	CAJAX12	94
MICROPORE PIEL 1/2X10	CAJAX24	6
MICROPORE BLANCO 2X10	CAJAX6	12
MICROPORE BLANCO 1X10	CAJAX12	6
MICROPORE BLANCO 1/2X10	CAJA	1
MICROPORE BLANCO 3X10		1
STERI GAS CAPSULAS	UNIDAD	6
STERI STRIP 6X3.8	CAJA	1
STERI DRAPE	CAJA	1
STERI DRAPE CAMPO	CAJA	1
TEGADERM APOSITO	CAJA	1
TEGADERM APOSITO	CAJA	1
TRANSPORE 1/2X10	CAJA	0
TRANSPORE 1X10	CAJAX12	27
TRANSPORE 2X10	CAJAX6	6
TRANSPORE WHITE 1/24		2
VENDA COBAN 1X5	UNIDAD	23
VENDA COBAN 2X5	UNIDAD	6
VENDA COBAN 3X5	UNIDAD	44
VENDA COBAN 4X5	UNIDAD	40
VENDA COBAN 6X5	UNIDAD	33
VENDA S/COSCAST AZUL 5X4	UNIDAD	8
		0
BAXTER		0
ADAPTADOR UNIVERSAL DE OXIGENO	UNIDAD	87
ADAPTADOR MULTIFLUJO DE 3 VIAS	UNIDAD	60
AGUA ESTERIL PARA INYECCION X500	BOLSA	71
AGUA ESTERIL PARA IRRIGACION X 3000	BOLSA	27
ADRENALINA	AMPOLLA	13
BICARBONATO DE SODIO X 10 ML	AMPOLLA	110
BOLSA EVA X 150 ML	UNIDAD	15
BOLSA EVA X 500 ML	UNIDAD	10
BOLSA NUTRICION PARENTERAL 1 LITRO	UNIDAD	12
BOLSA NUTRICION PARENTERAL 3 LITROS	UNIDAD	10
BOLSA DE SANGRE X 450 SENCILLA	PTE X12	2
BOLSA DE SANGRE DOBLE	PTE	2
BOLSA DE SANGRE TRIPLE	PTE	0
CYSTOFLO ADULTO	UNIDAD	149
CYSTOFLO PEDIATRICO	UNIDAD	48
DEXTROSA AL 5% S.S.X 500	BOLSA	152
DEXTROSA AL 5% A.D. X 500	BOLSA	281

DEXTROSA AL 10% A.D. X 500	BOLSA	110
DEXTROSA AL 50% A.D. X 500	BOLSA	83
ENEMA SOLUCION SALINA X 1000	BOLSA	6
ENEMA TRAVAD X 133	BOLSA	62
EQUIPO MICROGOTEO	UNIDAD	150
EQUIPO MACROGOTEO S/A	UNIDAD	227
EQUIPO ADMON SOLUCION C/STIO	UNIDAD	43
EQUIPO ADMON SOLUCION C/A CAL 20	UNIDAD	90
EQUIPO BOMBA INFUSION	UNIDAD	102
EQUIPO BURETA	UNIDAD	855
EQUIPO EN YE TUR PARA IRRIGACION	UNIDAD	146
EQUIPO IRRIGACION URINARIA	ARC4002	26
EQUIPO ANESTESIA ADULTO	UNIDAD	110
EQUIPO ANESTESIA PEDIATRICO	UNIDAD	235
EQUIPO DE SANGRE S/A	UNIDAD	37
EQUIPO DE SANGRE C/A	UNIDAD	0
EQUIPO DE PLAQUETAS	UNIDAD	48
EQUIPO ADMON DE SANGRE YE	CAJA	60
GRAPAS DE ALUMINIO	CAJA	1
INSPIROMETRO DE INSENTIVOS	UNIDAD	8
ISOFLUTONO X 100ML	UNIDAD	1
LACTATO DE RINGER PARA IRRIGACION	UNIDAD	2
LLAVE DE 3 VIAS	UNIDAD	176
NUTRIFLO BOLSA	UNIDAD	41
NEBULIZADOR CON ENTRADA DE AIRE	UNIDAD	7
OSMORIN MANITOL X 500	UNIDAD	86
QUBICALCIUM 10	UNIDAD	150
SOLUCION SALINA AL 0.9X 100	BOLSA	359
SOLUCION SALINA 0.9 X 250	BOLSA	514
SOLUCION SALINA 0.9 X 500	BOLSA	875
SOLUCION SALINA X 1000	BOLSA	57
SOLUCION HARMAN CX500	BOLSA	489
SOLUCION HARMAN CX1000	BOLSA	69
SOLUCION RINGER X 500	BOLSA	98
SONDA 8FR 3GR	UNIDAD	4
SUPRANO X 240ML	UNIDAD	1
TUBERIA CORRUGADA	CAJA	1
TRAVAD ENEMA ORAL	FCO	22
B.D.F.		0
HANSAPLAST CURAS RENDONDAS X 100	CAJA	2
HANSAPLAST TERMOMETRO ORAL	UNIDAD	9
		0
BSN		0

CURAS REDONDAS COVERPLAST	CAJA	51
FIXOMUL 5X10	CAJA	6
FIXOMUL 10X10	CAJA	6
FIXOMUL 15X10	CAJA	8
GYPSONA 3X5	UNIDAD	65
GYPSONA 4X5	UNIDAD	110
GYPSONA 5X5	UNIDAD	19
GYPSONA 6X5	UNIDAD	72
LEUKOPLAST TELA 1/2X1 X24	CAJA	9
LEUKOPLAST TELA 1X1 CAJA X12	CAJA	15
LEUKOPLAST TELA 1/2X5	UNIDAD	66
LEUKOPLAST TELA 1X5	UNIDAD	47
LEUKOPLAST TELA 2X5	UNIDAD	39
LEUKOPLAST TELA 3X5	UNIDAD	60
LEUKOPLAST TELA 4X5	UNIDAD	1
LEUKOPLAST TELA 1X10	CAJA	0
LEUKOPLAST TELA 2X10	CAJA	0
LEUKOPLAST TELA 12X10	CAJA	46
LEUKOPLAST SEDA 12X10	CAJA	1
LEUKOPORE PIEL 1X10 YARDAS	CAJA	1
BRAUN MEDICAL		0
AGUJA PERICAN NO.16	UNIDAD	23
AGUJA PERICAN NO. 18	UNIDAD	120
CATETER PERIFIX NO.16	UNIDAD	28
CATETER PERIFIX NO. 18	UNIDAD	66
CATETER CENTRAL TRILUMEN 7 X 30	UNIDAD	5
CATETER BILUMEN 7 X 20	UNIDAD	6
CATETER TRILUMEN 7 X 20	UNIDAD	0
CATETER CERTOFIX MONO	UNIDAD	3
GELOFUSINE SUSTITUTO DE PLASMA	UNIDAD	4
MEDIFIX EQUIPO	UNIDAD	18
NUTRIMIX BOLSA 3 LITROS	UNIDAD	26
SET JERINGA PREFURSOR 50 MLL OPACO	UNIDAD	5
SPINOCANT NO. 18	UNIDAD	22
SPINOCANT NO. 20	UNIDAD	14
SPINOCANT NO.22X11/2	UNIDAD	8
SPINOCANT NO. 25	UNIDAD	77
SPINOCANT NO. 26	UNIDAD	13
SPINOCANT NO.27	UNIDAD	100
		0
CONVATEC-BRISTOL		0
AQUACEL APOSITO DE 10X10	CAJA	1
AQUACEL APOSITO DE 15X15	CAJA	2
AQUACEL 10X10		1

BARRERA PROTECTORA DE 32MM	CAJAX5	5
BARRERA PROTECTORA DE 45 MM NIÑO	CAJAX5	11
BARRERA PROTECTORA DE 45 MM	CAJAX5	8
BARRERA PROTECTORA DE 57 MM	CAJAX5	9
BARRERA PROTECTORA FLEXIBLE DE 45		4
BARRERA PROTECTORA FLEXIBLE DE 57		2
BARRERA PROTECTORA DE 70 MM	CAJAX5	3
BARRERA LISA 20X20		1
BOLSA DRENABLE UROSTOMIA DE 45 MM	CAJAX10	4
BOLSA DRENABLE UROSTOMIA DE 57 MM	CAJAX	3
BOLSA OSTOMIA NIÑO DE 32 MM	CAJAX10	3
BOLSA OSTOMIA 45 MM NIÑOS	CAJAX10	7
BOLSA OSTOMIA DE 45 MM	CAJAX10	4
BOLSA OSTOMIA DE 57 MM	CAJAX10	7
BOLSA OSTOMIA DE 70 MM	CAJAX10	5
DUODERM PASTA	CAJA	3
DUODERM CGF NORMAL 10X10	CAJAX5	5
DUODERM CGF NORMAL 15X15	CAJA X 5	1
DUODERM CGF NORMAL 20X20	CAJAX5	1
DUODERM ET 10X10	CAJX10	2
DUODERM ET 15X15	CAJAX10	3
DUODERM CGR 15X15		0
DUODERM GEL	TUBO	10
PASTA STOMAHESIVE	TUBO	3
PINZA PARA BOLSA	UNIDAD	79
POLVO STOMAHESIVE	TUBO	3
FLEXIDRES VENDA 4X10	UNIDAD	8
FLEXIDRES VENDA 3X10		0
		0
HOSPIRA		0
CATETER DRUM CARIDRIGE	UNIDAD	52
EQUIPO ANE SET BOLSA	UNIDAD	12
EQUIPO PRIMARIO PARA BOMBA LC 5000	UNIDAD	51
EQUIPO PRIMARIO PARA BOMBA LIF CARE	UNIDAD	223
EQUIPO PROTECTOR PARA BOMBA	UNIDAD	0
ELEMENTOS TRAZO		13
DOPAMINA 40 MG X 5 ML		25
DOBUTAMINA X 20 ML	AMPOLLA	73
FOSFATO POTASIO		33
NITRO PRASIATO	AMPOLLA	5
NOREPIFINA X 4 ML		4
QUELICIN	AMPOLLA	55
PRECEDEX 200 MG X 2 ML	AMPOLLA	2
RECEPTAL CON VALVULA	UNIDAD	48

TRANSPACK KIT	KIT	15
TUBO PRESION ARTERILA 48MM	UNIDAD	8
VANCOMICINA		78
		0
INTERPLAST		0
CITOFIJADOR X 75	UNIDAD	41
CITOFIJADOR X 150	UNIDAD	56
ESPECULO TALLA S	UNIDAD	60
ESPECULO TALLA M	UNIDAD	509
ESPECULO ESTÁNDAR 2004 NUEVA GENERACION	UNIDAD	2.008
SUPER KIT	UNIDAD	521
SUPER KIT 2004 NUEVA GENERACION	UNIDAD	1.470
		0
JGB		0
AGUA OXIGENADA X 120	FCO	47
AGUA OXIGENADA X 500	FCO	15
AGUA OXIGENADA GALON	UNIDAD	20
ALCOHOL ANTISEPTICO X 350	UNIDAD	176
ALCOHOL ANTISEPTICO X 700	UNIDAD	213
ALCOHOL ANTISEPTICO GALON	UNIDAD	101
ALGODÓN HOSPITALARIO	LIBRA	105
ALGODÓN EN TORUNDAS X 500	LIBRA	5
DIOXODIN SOLUCION X 60	UNIDAD	66
DIOXODIN ESPUMA X 60	UNIDAD	10
DIOXODIN SOLUCION X 3800	GALON	14
DIOXODIN ESPUMA X 3800	GALON	14
J&J		0
ACTISORB PLUS 25	CAJA	1
ADAPTIC 7,6 X 20,3 CM	CAJA	1
AGUJA VERRES	UNIDAD	4
BIOCLUSIVE 5 X 7,6	CAJA	1
BIOCLUSIVE 10 X 12,7	CAJA	1
CATGUT CROMADO 0 90 CMS	DOCE	4
CATGUT CROMADO 0 70 CMS	DOCE	6
CATGUT CROMADO 0	DOCE	1
CATGUT CROMADO 0	DOCE	2
CATGUT CROMADO 1 90 CMS	DOCE	7
CATGUT CROMADO 1 70 CMS	DOCE	5
CATGUT CROMADO 2/0 90 CMS	DOCE	12
CATGUT CROMADO 2/0 70 CMS	DOCE	5
CATGUT CROMADO 2/070 CMS	DOCE	15
CATGUT CROMADO 3/0 70 CMS	DOCE	3
CATGUT CROMADO 30 70 CMS	DOCE	16
CATGUT CROMADO 4/0 70 CMS	DOCE	8

CATGUT CROMADO 4/0 70 CMS	DOCE	4
CATGUT CROMADO 5/0 70 CMS	DOCE	8
CATGUT SIMPLE 2/0 70 CMS	DOCE	2
CATGUT SIMPLE 3/0	DOCE	1
CATGUT SIMPLE 3/0	DOCE	1
CIDECYME DETERGENTE	GALON	7
CIDEX OPA	GALON	4
CIDEX 14 DIAS	GALON	35
CIDECYME LITRO	UNIDAD	5
CINTA UMBILICAL	DOCE	1
CERA PARA HUESOS	DOCE	2
ETHILON 2/0 45 CMS	DOCE	9
ETHLO 2/0	DOCE	3
ETHILON 3/0 45 CMS	DOCE	3
ETHILON 3/0	DOCE	2
ETHILON 4/0 45 CMS	DOCE	9
ETHILON 4/0 45 CMS	DOCE	1
ETHILON 5/0	DOCE	5
ETHILON 5/0 45 CMS	DOCE	15
ETHILON 6/0 45 CMS	DOCE	6
ETHILON 6/00	DOCE	3
ETHILON 9/0	DOCE	1
ETHILON 10/0	DOCE	1
ETHILON 10/0	DOCE	1
ETHIBON 0	DOCE	5
ETHIBON 0	DOCE	4
ETHIBON 2/0	DOCE	3
GLUCOMETRO ONE TOUCH ULTRA	UNIDAD	1
LANCETAS ULTRASOF X 25	CAJA	1
LANCETAS ULTRASOF X 100	CAJA	7
LIGACLIP LT300	UNIDAD	113
LIGACLIP LT400	UNIDAD	8
MANGOS	UNIDAD	1
MALLA DE PROLENE PARA HERNIA	UNIDAD	1
MALLA DE PROLENE TRIDIMENSIONAL	UNIDAD	1
MALLA DE PROLENE LARGA	UNIDAD	1
MALLA ULTRAPO 30X30	UNIDAD	1
MONOCRYL 3/0	DOCE	5
PRESET FRACO X 5 GRS	UNIDAD	950
PROLENE 0 75 CMS	DOCE	1
PROLENE 0 75 CMS	DOCE	3
PROLENE 1 75 CMS	DOCE	5
PROLENE 2/0 75 CMS	DOCE	2
PROLENE 2/0 75 CMS	DOCE	2

PROLENE 2/0 75 CMS	DOCE	3
PROLENE 2/0 45 CMS	DOCE	8
PROLENE 3/0 45 CMS	DOCE	8
PROLENE 3/0 45 CMS	DOCE	23
PROLENE 3/0 75 CMS	DOCE	6
PROLENE 4/0 45 CMS	DOCE	10
PROLENE 4/0 45 CMS	DOCE	9
PROLENE 4/0 75 CMS	DOCE	1
PROLENE 5/0 45 CMS	DOCE	6
PROLENE 5/0 45 CMS	DOCE	3
PROLENE 5/0 45 CMS	DOCE	5
PROLENE 5/0	DOCE	3
PROLENE 5/0	DOCE	2
PROLENE 6/0 45 CMS	DOCE	3
PROLENE 6/0 45 CMS	DOCE	3
ROLLO EMPAQUE STERRAD 70 X 500 MMM	ROLLO	1
SPONGOSTAN ESTÁNDAR	CAJA	1
SPONGOSTAN ANAL 3X8	CAJA	1
SEDA 0 S/A	DOCE	2
SEDA 0 75 CMS	DOCE	5
SEDA 0 75 CMS	DOCE	4
SEDA 1 S/A	DOCE	2
SEDA 1 75 CMS	DOCE	1
SEDA 2/0 KS 75 CMS	DOCE	3
SEDA 2/0	DOCE	2
SEDA 2/0 S/A	DOCE	4
SEDA S/0 45 CMS	DOCE	27
SEDA 2/0 SH 75 CMS	DOCE	6
SEDA 3/0 75 CMS	DOCE	6
SEDA 3/0 S/A	DOCE	3
SEDA 3/0 45 CMS	DOCE	16
SEDA 3/0	DOCE	1
SEDA 4/0	DOCE	1
SEDA 4/0 S/A	DOCE	2
SEDA 4/0 45 CMS	DOCE	7
SEDA 4/0	DOCE	5
SEDA 4/0 45 CMS	DOCE	1
SEDA 5/0 45 CMS	DOCE	6
SEDA 5/0 45 CMS	DOCE	1
SEDA 5/0 45 CMS	DOCE	1
SEDA 6/0 45 CMS	DOCE	1
TIRAS SURESTEP X 50	CAJA	78
TIRAS ONE TOUCH ULTRA X 50	CAJA	11
VICRIL 0 70 CMS	DOCE	1

VICRIL 0 90 CMS	DOCE	5
VICRIL 1 70 CMS	DOCE	5
VICRIL 1 90 CMS	DOCE	9
VICRIL 1 70 CMS	DOCE	10
VICRIL 2/0 70 CMS	DOCE	9
VICRIL 2/0 70 CMS	DOCE	15
VICRIL 2/0 90 CMS	DOCE	6
VICRIL 2/0 70 CMS	DOCE	8
VICRIL 3/0 70 CMS	DOCE	6
VICRIL 3/0 70 CMS	DOCE	7
VICRIL 3/0 70 CMS	DOCE	2
VICRIL 4/0 70 CMS	DOCE	5
VICRIL 4/0 45 CMS	DOCE	2
VICRIL 4/0 70 CMS	DOCE	2
VICRIL 5/0 70 CMS	DOCE	8
VICRIL 5/0 45 CMS	DOCE	7
VICRIL 6/0 45 CMS	DOCE	1
VICRIL 6/0 45 CMS	DOCE	2
VICRIL 8/0 20 CMS	DOCE	1
VALVULA DE HAKIM	UND	1
PACEMAKER 2-0 60 CM	UND	1
KODAK		0
PELICULA RADIOGRAFICA 8X10	CAJA	4
PELICULA RADIOGRAFICA 10X12	CAJA	2
PELICULA RADIOGRAFICA 11X14	CAJA	3
PELICULA RADIOGRAFICA 14X14	CAJA	2
PELICULA RADIOGRAFICA 14X17	CAJA	4
PELICULA RADIOGRAFICA 24X30	CAJA	2
FIJADOR AUTOMATICO X 10 GALON	CAJA	5
FIJADOR MANUAL X 5 GALON	CAJA	1
REVELADOR MANUAL X 5 GALON	CAJA	0
REVELADOR AUTOMATICO X 10 GALON	CARGA	7
		0
MEDITEC		0
BOLSA COLOSTOMIA 1.5	PTEX10	5
BOLSA COLOSTOMIA 2.5	PTEX10	18
BOLSA COLOSTOMIA 3.5	PTEX10	3
BRAZALETE IDENTIFICACION NIÑA	UNIDAD	220
BRAZALETE IDENTIFICACION NIÑO	UNIDAD	140
BRAZALETE IDENTIFICACION ADULTO	UNIDAD	200
CANULA DE GUEDEL 0	UNIDAD	15
CANULA DE GUEDEL 1	UNIDAD	10
CANULA DE GUEDEL 2	UNIDAD	6
CANULA DE GUEDEL 3	UNIDAD	7

CANULA DE GUEDEL 4	UNIDAD	24
CANULA DE GUEDEL 5	UNIDAD	30
CANULA OXIGENO NEONATAL	UNIDAD	44
CANULA OXIGENO PEDIATRICA	UNIDAD	166
CANULA OXIGENO ADULTO	UNIDAD	251
DRENES PEN ROSE 3/4	PTEX10	2
DRENES PEN ROSE 1/2	PTE X10	9
MASCARILLA OXIGENO ADULTO	UNIDAD	17
MASCARILLA OXIGENO PEDIATRICA	UNIDAD	15
POLAINAS DESECHABLES	UNIDAD	950
SONDA ALIMENTACION NO.6	UNIDAD	100
SONDA ALIMENTACION NO.8	UNIDAD	825
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.5		18
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.6	UNIDAD	124
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO. 8	UNIDAD	304
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.10	UNIDAD	164
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.12	UNIDAD	175
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.14	UNIDAD	337
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.16	UNIDAD	162
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.18	UNIDAD	103
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.20	UNIDAD	20
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO 22	UNIDAD	11
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.24	UNIDAD	25
SONDA NELATON NO.5	UNIDAD	55
SONDA NELATON NO.6	UNIDAD	225
SONDA NELATON NO.8	UNIDAD	127
SONDA NELATON NO.10	UNIDAD	291
SONDA NELATON NO.16	UNIDAD	12
SONDA NELATON NO.18	UNIDAD	105
SONDA NELATON NO.20		6
SONDA NELATON NO.22	UNIDAD	25
SONDA NELATON NO.24		27
SONDA SUCCION NO.5	UNIDAD	25
SONDA SUCCION NO.6	UNIDAD	10
SONDA SUCCION NO.8	UNIDAD	42
SONDA SUCCION NO 10	UNIDAD	104
SONDA SUCCION NO.12	UNIDAD	81
SONDA SUCCION NO.14	UNIDAD	204
SONDA SUCCION NO.16		63
SONDA ENDOTRAQUEAL NO. 2.5	UNIDAD	3
SONDA ENDOTRAQUEAL NO.4.0	UNIDAD	4
SONDA ENDOTRAQUEAL NO. 5.0	UNIDAD	5
SONDA ENDOTRAQUEAL NO. 5.5	UNIDAD	3
TUBO TORAX NO.14		13

TUBO TORAX NO.28	UNIDAD	17
TUBO TORAX NO.30	UNIDAD	10
TUBO TORAX NO.32	UNIDAD	10
TUBO TORAX NO.34	UNIDAD	12
TUBO EN T NO. 8	UNIDAD	10
TUBO EN T No. 12		3
TUBO EN FORMA T LATEX No. 10		3
		0
PROTEX		0
BOLSA AGUA CALIENTE C/ACCESORIOS	UNIDAD	6
BOLSA DE CAUCHO PARA HIELO	UNIDAD	3
DUCHA INTIMA PROTEX	UNIDAD	77
COMPRESA PRELAVADA NO ESTERIL	UNIDAD	410
GASA PRECORTADA ESTERIL 7,5X7,5	UNIDAD	254
GASA X 100 YARDAS	ROLLO	35
GUANTE ESTERIL MEDISPO 6,5	PAR	1.000
GUANTE ESTERIL MEDISPO 7,0	PAR	575
GUANTE ESTERIL MEDISPO 7,5	PAR	1.075
GUANTE ESTERIL MEDISPO 8,0	PAR	1.250
GUANTE ESTERIL MEDISPO 8,5	PAR	350
GUANTE N/ESTERIL 7,0	PAR	685
GUANTE N/ESTERIL 7,5	PAR	190
GUANTE N/ESTERIL 8,0	PAR	315
GUANTE N/ESTERIL 8,5	PAR	175
GUANTE CIRUGIA NO 6,5 CIRUTEX	PAR	95
GUANTE CIRUGIA NO 7,0 CIRUTEX	PAR	75
GUANTE CIRUTEX NO 7,5CIRUTEX	PAR	170
GUANTE CIRUGIA NO 8 CIRUTEX	PAR	175
GUANTE HEALT PACK 7,5	PAR	25
GUANTE HEALT PACK 7,0	PAR	100
MASCARILLA FACIAL CON ELASTICO	PAR	16
PRODEMA		0
APLICADORES 1000X20	BOLSA	21
APLICADORES S/A	CAJA	12
APLICADORES 1000X100	BOLSA	44
APLICADORES 1000X20	CAJA	56
DEPRESORES BAJALENGUASX 500 GRANEL	CAJA	45
DEPRESORES BAJALENGUASX 500 GRANEL	BOLSA	10
DEPRESORES BAJALENGUAS 500X20 ECONOMICA	BOLSA	55
DEPRESORES 500X20	CAJA	57
VENDA DE YESO 3X5	UNIDAD	17
VENDA DE YESO 4X5	UNIDAD	78
VENDA DE YESO 5X5	UNIDAD	74
VENDA DE YESO 6X5	UNIDAD	101

PLASTIMED		0
EXOVAC DE 3/16	UNIDAD	8
EXOVAC DE 1/4	UNIDAD	26
EXOVAC DE 1/8	UNIDAD	9
ROPSON		0
BUPIVACAINA AL 2% EPINEFRINA AMPOLLA	CAJAX24	10
BUPINES EPINEFRINA CAJA X 24	CAJAX24	1
BUPIROP SIMPLE CAJA X 24	CAJAX24	9
BUPINEST SIMPLE CAJA X 24	CAJAX24	19
BUPIROP PESADO CAJA X10	CAJA X10	50
CLORURO DE POTASIO AMPOLLA	AMPOLLA	940
CLORURO DE SODIO AMPOLLA	AMPOLLA	1.100
LIDOCAINA AL 1% EPINEFRINA CAJA X24	CAJAX24	3
ROXICAINA AL 1% EPINEFRINA X50	FCO	26
ROXICAINA AL 1% SIMPLE CAJA X 24	CAJAX24	15
ROXICAINA AL 1% SIMPLE FCO X 50	FCO	41
ROXICAINA AL 2% SIMPLFCO X 50	FCO	106
ROXICAINA AL 2% EPINEFRINA FCO X 50	FCO	51
ROXICAINA AL 2% SIMPLE FCO X 20	FCO	23
ROXICAINA AL 2% SIMPLE X 24	CAJA	11
ROXICAINA ATOMIZADOR	FCO	15
ROXICAINA JALEA	TUBO	160
SULFATO DE MAGNESIO	AMPOLLA	150
TERBUROP SOLUCION NEBULIZAR	AMPOLLA	42
TERBUROP AMPOLLA X 10 ML	AMPOLLA	5
RYMCO		0
AGUJA DESECHABLE 16X11/2	CAJAX100	2
AGUJA DESECHABLE 18X1	CAJAX100	20
AGUJA DESECHABLE 18X11/2	CAJAX100	12
AGUJA DESECHABLE 19X1	CAJAX100	6
AGUJA DESECHABLE 19X11/2	CAJAX100	13
AGUJA DESECHABLE 20X1	CAJAX100	12
AGUJA DESECHABLE 20X11/2	CAJAX100	27
AGUJA DESECHABLE 21X1	CAJAX100	7
AGUJA DESECHABLE 21X11/2	CAJAX100	14
AGUJA DESECHABLE 22X1	CAJAX100	10
AGUJA DESECHABLE 22X11/2	CAJAX100	14
AGUJA DESECHABLE 23X11/2	CAJAX100	15
AGUJA DESECHABLE 23X1	CAJAX100	17
AGUJA DESECHABLE 23X1/4	CAJAX100	3
AGUJA DESECHABLE 24X1	CAJAX100	10
AGUJA DESECHABLE 25X1	CAJAX100	1
AGUJA DESECHABLE 25X5/8	CAJAX100	5
AGUJA DESECHABLE 26X1/2	CAJAX100	24

AGUJA DESEDHABLE 26X1	CAJAX100	11
AGUJA DESECHABLE 27X1/2	CAJAX100	12
AGUJA MESOTERIA 30X4	CAJAX100	8
AGUJA DESECHABLE 30X1/2	CAJAX100	8
BURETROL EQUIPO	UNIDAD	2.527
EQUIPO MINISSET NO. 18	UNIDAD	765
EQUIPO MINISSET NO. 19	UNIDAD	270
EQUIPO MINISSET NO. 20	UNIDAD	365
EQUIPO MINISSET NO. 21	UNIDAD	204
EQUIPO MINISSET NO.22	UNIDAD	250
EQUIPO MINISSET NO.23	UNIDAD	90
EQUIPO MINISSET NO.25	UNIDAD	300
EXTENSIONES DE ANESTESIA	UNIDAD	75
EQUIPO MICROGOTEO S/A - S/B NORMAL	UNIDAD	220
EQUIPO MICROGOTEO S/A - C/B	UNIDAD	134
EQUIPO MACROGOTEO S/A - C/B	UNIDAD	522
EQUIPO DE SANGRE S/A	UNIDAD	174
EQUIPO SANGRE C/A 18X11/2	UNIDAD	145
EQUIPO MACROGOTEO CON Y C/B AG:20X1/2	UNIDAD	100
GORRO DESECHABLE	UNIDAD	168
JERINGA INSULINA 1 ML AGUJA 25X5/8	UNIDAD	275
JERINGA 1 ML AGUJA 23X1	UNIDAD	850
JERINGA 1ML AGUJA 26X1/2	UNIDAD	1.900
JERINGA 1 ML AGUJA 27X1/2	UNIDAD	2.700
JERINGA 1 ML AGUJA 29X1/2	UNIDAD	385
JERINGA TUBERCULINA 25X5/8	UNIDAD	700
JERINGA 2P 2ML 21X1 1/2	UNIDAD	1.390
JERINGA 2P 2ML 22X1 1/2	UNIDAD	1.100
JERINGA 2P 2ML 22X1	UNIDAD	400
JERINGA 2P 2ML 23X1	UNIDAD	2.250
JERINGA 2P 2ML 25X5/8	UNIDAD	2.785
JERINGA 2P 3ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD	2.943
JERINGA 2P 3ML 21X1 1/2 LOCK	UNIDAD	1.648
JERINGA 2P 3ML 22X1 1/2 SLIP	UNIDAD	150
JERINGA 2P 3ML 23X1 1/2	UNIDAD	550
JERINGA 2P 3ML 23X1	UNIDAD	1.000
JERINGA 2P 5ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD	1.661
JERINGA 2P 5ML 21X1 1/2 LOCK	UNIDAD	867
JERINGA 2P 10ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD	230
JERINGA 2P 10ML 21X1 1/2 LOCK	UNIDAD	1.750
JERINGA 2P 20ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD	1.117
JERINGA 2P 50ML 21X1 1/2	UNIDAD	354
JERINGA 3P 3ML 21X1 1/2	UNIDAD	35
JERINGA 3P 5ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD	900

JERINGA 3P 10ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD	600
JERINGA 3P 10ML 21X1 1/2 LOCK	UNIDAD	2.950
JERINGA 3P 20ML 21X1 1/2	UNIDAD	865
JERINGA 3P 50ML 18X1 1/2	UNIDAD	126
JERINGA 3P 50ML C/A PUNTA CATETER	UNIDAD	318
MASCARA SUJECCION EN LA OREJA	CAJAX50	86
MASCARA ATAR	CAJAX50	119
MASCARA SUJECCION CON VISOR	CAJA X25	0
PROTECTOR OCULAR PLASTICO	UNIDAD	505
TAPON IN ATI HEPARINIZADO	UNIDAD	182
SUAVEX		0
ALGODÓN X 15	UNIDAD	288
ALGODÓN X 25	UNIDAD	250
ALGODÓN X 50	UNIDAD	171
ALGODÓN X 100	UNIDAD	173
ALGODÓN TORUNDAS	LBIRA	7
ALGODÓN HOSPITALARIO	LIBRA	10
SUPERTEX		0
COMPRESA QUIRURGICA 45 X45	UNIDAD	360
GASA HOSPITALARIA X 25 YARDAS	ROLLO	6
GASA HOSPITALRIA X 80 YARDAS	ROLLO	6
GASA HOSPITALARIA X 100 YARDAS	ROLLO	4
GASA CUADRADA DE 1/2X1	UNIDAD	681
GASA CUADRADA DE 1/X1	UNIDAD	53
GASA CUADRADA DE 1/2X5	UNIDAD	148
GASA CUADRADA DE 1X5	UNIDAD	104
RECIPIENTE CITOQUIMICO	UNIDAD	350
VENDA ELASTICA 2X5	UNIDAD	78
VENDA ELASTICA 3X5	UNIDAD	24
VENDA ELASTICA 4X5	UNIDAD	61
VENDA ELASRICA 5X5	UNIDAD	66
VENDA ELASTICA 6X5	UNIDAD	115
VENDA ALGODÓN 2X5	UNIDAD	20
VENDA ALGODÓN 3X5	UNIDAD	90
VENDA ALGODÓN 4X5	UNIDAD	48
VENDA ALGODÓN 5X5	UNIDAD	146
VENDA ALGODÓN 6X5	UNIDAD	85
VENDA DE GASA 2X5	UNIDAD	160
VENDA DE GASA 3X5	UNIDAD	129
VENDA DE GASA 4X5	UNIDAD	182
VENDA DE GASA 5X5	UNIDAD	184
VENDA DE GASA 6X5	UNIDAD	294
TYCOS		0
AQUACEL 3 CAMARAS	UNIDAD	5

APOSITO TENDERSON 5X9	CAJAX16	8
APOSITO OCULAR CJA X50	CAJA	13
COMPRESAS ESTERILES 45X45	UNIDAD	300
COMPRESA PRELAVADAS 45X45	UNIDAD	200
ELECTRODO ADULTO X 100	PTEX100	29
ELECTRODO PEDIATRICO X 100	PTEX100	22
GASA ESTERIL 7.5X7.5	CAJA	285
GASA NO ESTERIL 7.5X7.5	PTEX200	12
GASA PRECORTADA ESTERIL 10X10		51
HIDROBAS HUMIDIFICADOR NARIZ DE CAMELLO	UNIDAD	23
FILTRO HIDROBACS PEDIATRICO		18
FILTRO BACTERIANO HUMIFICADOR NEONATAL		2
LAPIZ PARA ELECTROBISTURI	UNIDAD	1
LAPIZ PARA ELECTROBISTURI NUEVO	UNIDAD	26
LAPIZ PARA ELECTROBISTURI		18
LANCETAS MONOJET	CAJA X100	3
PLACA PARA ELECTROBISTURI PEDIATRICA	UNIDAD	24
PLACA PARA ELECTROBISTURI PEDIATRICA	UNIDAD	10
SONDA FOLEY 2 VIAS NO.20	UNIDAD	10
SONDA FOLEY 3 VIAS NO. 20	UNIDAD	25
SONDA FOLEY 3 VIAS NO. 22	UNIDAD	20
SONDA FOLEY 3 VIAS NO. 24		0
SONDA SUCCION No. 8		15
SONDA SUCCION No. 6		25
TUBO TAPA AZUL 4.5	CAJAX100	1
TUBO TAPA LILA 3ML		3
TUBO TAPA LILA 5ML	CAJAX100	6
TUBO TAPA ROJA DE 7ML	CAJA X100	9
TUBO TAPA ROJA SIN AD DE 3ML		5
		0
VIGON		0
ADAPTADOR TAPON IN	UNIDAD	1.075
CATETER CENTRAL MONOLUMEN	UNIDAD	0
CATETER CENTRAL MONOLUMEN	UNIDAD	1
CATETER BILIMEN PEDIATRICO	UNIDAD	1
CATETER CENTRAL BILUMEN	UNIDAD	3
CATETER CENTRAL TRILUMEN	UNIDAD	1
CATETER PREMICAL	UNIDAD	8
CATETER EPICUTANEO CAVA	UNIDAD	10
CATETER UMBILICAL 2.5 CAROS	UNIDAD	15
CATETER UMBILICAL 3.5	UNIDAD	5
CATETER UMBILICAL 4.0	UNIDAD	8
CATETER UMBILICAL 5.0	UNIDAD	13
CATETER UMBILICAL 4.0 CAROS	UNIDAD	3

EQUIPO PERICRANEAL NO. 18	UNIDAD	133
EQUIPO PERICRANEAL NO. 19	UNIDAD	421
EQUIPO PERICRANEAL NO.20	UNIDAD	193
EQUIPO PERICRANEAL NO.21	UNIDAD	104
EQUIPO PERICRANEAL NO. 22	UNIDAD	126
EQUIPO PERICRANEAL NO.23	UNIDAD	250
EQUIPO PERICRANEAL NO.25	UNIDAD	100
EQUIPO PERICRANEAL NO.27	UNIDAD	250
LLAVE DE 3 VIAS	UNIDAD	244
TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 5.0	UNIDAD	19
TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 5.5	UNIDAD	5
TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 6.0	UNIDAD	15
TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 6.5	UNIDAD	38
TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 7.0	UNIDAD	47
TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 7.5	UNIDAD	48
TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 8.0	UNIDAD	44
TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 8.5	UNIDAD	26
RACOR MAC-MAC	UNIDAD	15
RACOR HEMBRA	UNIDAD	15

3.3.5 Estudio de proveedores. Los proveedores que van a suministrar los materiales medicoquirúrgicos, son Johnson y Johnson, Rymeo, 3m, B/braun, abbot, Hospira, Suavex, Supertex, Baxter, que se distinguen por su buen servicio al cliente, y se encuentran ubicadas en Bogotá, Cali y Medellín.

3M Colombia S.A

Av. El Dorado No 75-93
 PBX 4161666/55 Ext 1062
 Fax: 4161677
 Bogotá D.C.

Adriana Pinzón Ardila
 Representante de Ventas
 División Salud
 Cel: 3102626987
 E-mail: apinzon @mmm.com

UNIDAD DE DESPACHO MINIMO	DESCRIPCION	PRESENTACION
48	CINTA CONTROL AUTOCLAVE A VAPOR	ROLLO
12	CINTA CONTROL A GAS	ROLLO
24	DURAFIX TUBO HOSPITALARIO	TACO
20	ELECTRODO ADULTO PTE X50	PTE
20	ELECTRODO ADULTO PTE X 50	PTE
20	ELECTRODO PEDIATRICO PTE X 25	PTE
20	ELECTRODO PEDIATRICO	PTE
32	GLUTARES	GALON
1	INDICADOR A GAS	UNIDAD
1	INDICADOR EN TIRILLAS A VAPOR	UNIDAD
1	INDICADLOR EN TITILLINAS A GAS	UNIDAD
1	INDICADOR BIOLOGICO	UNIDAD
1	INDICADOR A VAPOR	UNIDAD
1	INTREGRADOR QUIMICO A VAPOR	PTE
12	MICROPORE PIEL 2X10	CAJAX6
12	MICROPORE PIEL 1X10	CAJAX12
12	MICROPORE PIEL 1/2X10	CAJAX24
12	MICROPORE BLANCO 2X10	CAJAX6
12	MICROPORE BLANCO 1X10	CAJAX12
12	MICROPORE BLANCO 1/2X10	CAJA
12	MICROPORE BLANCO 3X10	CAJA
12	STERI GAS CAPSULAS	UNIDAD
1	STERI STRIP 6X3.8	CAJA
1	STERI DRAPE	CAJA
1	STERI DRAPE CAMPO	CAJA
1	TEGADERM APOSITO	CAJA
1	TEGADERM APOSITO	CAJA
12	TRANSPORE 1/2X10	CAJA
12	TRANSPORE 1X10	CAJAX12
12	TRANSPORE 2X10	CAJAX6
12	TRANSPORE WHITE 1/24	CAJA
12	VENDA COBAN 1X5	UNIDAD
12	VENDA COBAN 2X5	UNIDAD
12	VENDA COBAN 3X5	UNIDAD
12	VENDA COBAN 4X5	UNIDAD
12	VENDA COBAN 6X5	UNIDAD
6	VENDA S/COSCAST AZUL 5X4	UNIDAD

B/BRAUN

Calle 44 No 8 – 08/31

P.B.X 3403001

Fax: 3403003-3231661

Apartado Aéreo 26190

Bogotá, D.C. Colombia

FANNY AMAYA NAVARRO

Asesora Comercial

Celular 3102334250

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
25	AGUJA PERICAN NO.16	UNIDAD
25	AGUJA PERICAN NO. 18	UNIDAD
12	CATETER PERIFIX NO.16	UNIDAD
12	CATETER PERIFIX NO. 18	UNIDAD
6	CATETER CENTRAL TRILUMEN 7 X 30	UNIDAD
6	CATETER BILUMEN 7 X 20	UNIDAD
6	CATETER TRILUMEN 7 X 20	UNIDAD
6	CATETER CERTOFIX MONO	UNIDAD
6	GELOFUSINE SUSTITUTO DE PLASMA	UNIDAD
12	MEDIFIX EQUIPO	UNIDAD
6	NUTRIMIX BOLSA 3 LITROS	UNIDAD
6	SET JERINGA PREFURSOR 50 MLL OPACO	UNIDAD
25	SPINOCANT NO. 18	UNIDAD
25	SPINOCANT NO. 20	UNIDAD
25	SPINOCANT NO.22X11/2	UNIDAD
25	SPINOCANT NO. 25	UNIDAD
25	SPINOCANT NO. 26	UNIDAD
25	SPINOCANT NO.27	UNIDAD

JOHNSON & JOHNSON

ADRIANA TOLEDO

REPRESENTANTE DE VENTAS EJECUTIVA

Tel: 6828225

Cel: 3112547023

E-mail: atoledo2@conco.inj.com

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
1	ACTISORB PLUS 25	CAJA
1	ADAPTIC 7,6 X 20,3 CM	CAJA
1	AGUJA VERRES	UNIDAD
1	BIOCLUSIVE 5 X 7,6	CAJA
1	BIOCLUSIVE 10 X 12,7	CAJA
2 DOC	CATGUT CROMADO 0 90 CMS	DOCE
2 DOC	CATGUT CROMADO 0 70 CMS	DOCE
2 DOC	CATGUT CROMADO 0	DOCE
2 DOC	CATGUT CROMADO 0	DOCE
2 DOC	CATGUT CROMADO 1 90 CMS	DOCE
2 DOC	CATGUT CROMADO 1 70 CMS	DOCE
2 DOC	CATGUT CROMADO 2/0 90 CMS	DOCE
2 DOC	CATGUT CROMADO 2/0 70 CMS	DOCE
2 DOC	CATGUT CROMADO 2/070 CMS	DOCE
2 DOC	CATGUT CROMADO 3/0 70 CMS	DOCE
2 DOC	CATGUT CROMADO 30 70 CMS	DOCE
2 DOC	CATGUT CROMADO 4/0 70 CMS	DOCE
2 DOC	CATGUT CROMADO 4/0 70 CMS	DOCE
2 DOC	CATGUT CROMADO 5/0 70 CMS	DOCE
2 DOC	CATGUT SIMPLE 2/0 70 CMS	DOCE
2 DOC	CATGUT SIMPLE 3/0	DOCE
2 DOC	CATGUT SIMPLE 3/0	DOCE
2	CIDECYME DETERGENTE	GALON
2	CIDEX OPA	GALON
2	CIDEX 14 DIAS	GALON
2	CIDECYME LITRO	UNIDAD
1 DOCENA	CINTA UMBILICAL	DOCE

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
1 DOCENA	CERA PARA HUESOS	DOCE
2 DOC	ETHILON 2/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	ETHILO 2/0	DOCE
2 DOC	ETHILON 3/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	ETHILON 3/0	DOCE
2 DOC	ETHILON 4/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	ETHILON 4/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	ETHILON 5/0	DOCE
2 DOC	ETHILON 5/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	ETHILON 6/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	ETHILON 6/00	DOCE
2 DOC	ETHILON 9/0	DOCE
2 DOC	ETHILON 10/0	DOCE
2 DOC	ETHILON 10/0	DOCE
2 DOC	ETHIBON 0	DOCE
2 DOC	ETHIBON 0	DOCE
2 DOC	ETHIBON 2/0	DOCE
24	GLUCOMETRO ONE TOUCH ULTRA	UNIDAD
10	LANCETAS ULTRASOF X 25	CAJA
10	LANCETAS ULTRASOF X 100	CAJA
12	LIGACLIP LT300	UNIDAD
12	LIGACLIP LT400	UNIDAD
1	MANGOS	UNIDAD
3	MALLA DE PROLENE PARA HERNIA	UNIDAD
3	MALLA DE PROLENE TRIDIMENSIONAL	UNIDAD
3	MALLA DE PROLENE LARGA	UNIDAD
3	MALLA ULTRAPO 30X30	UNIDAD
2 DOC	MONOCRYL 3/0	DOCE
1	PRESET FRACO X 5 GRS	UNIDAD
2 DOC	PROLENE 0 75 CMS	DOCE
2 DOC	PROLENE 0 75 CMS	DOCE
2 DOC	PROLENE 1 75 CMS	DOCE
2 DOC	PROLENE 2/0 75 CMS	DOCE
2 DOC	PROLENE 2/0 75 CMS	DOCE
2 DOC	PROLENE 2/0 75 CMS	DOCE
2 DOC	PROLENE 2/0 45 CMS	DOCE

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
2 DOC	PROLENE 3/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	PROLENE 3/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	PROLENE 3/0 75 CMS	DOCE
2 DOC	PROLENE 4/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	PROLENE 4/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	PROLENE 4/0 75 CMS	DOCE
2 DOC	PROLENE 5/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	PROLENE 5/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	PROLENE 5/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	PROLENE 5/0	DOCE
2 DOC	PROLENE 5/0	DOCE
2 DOC	PROLENE 6/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	PROLENE 6/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	ROLLO EMPAQUE STERRAD 70 X 500 MMM	ROLLO
2 DOC	SPONGOSTAN ESTÁNDAR	CAJA
2 DOC	SPONGOSTAN ANAL 3X8	CAJA
2 DOC	SEDA 0 S/A	DOCE
2 DOC	SEDA 0 75 CMS	DOCE
2 DOC	SEDA 0 75 CMS	DOCE
2 DOC	SEDA 1 S/A	DOCE
2 DOC	SEDA 1 75 CMS	DOCE
2 DOC	SEDA 2/0 KS 75 CMS	DOCE
2 DOC	SEDA 2/0	DOCE
2 DOC	SEDA 2/0 S/A	DOCE
2 DOC	SEDA S/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	SEDA 2/0 SH 75 CMS	DOCE
2 DOC	SEDA 3/0 75 CMS	DOCE
2 DOC	SEDA 3/0 S/A	DOCE
2 DOC	SEDA 3/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	SEDA 3/0	DOCE
2 DOC	SEDA 4/0	DOCE
2 DOC	SEDA 4/0 S/A	DOCE
2 DOC	SEDA 4/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	SEDA 4/0	DOCE
2 DOC	SEDA 4/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	SEDA 5/0 45 CMS	DOCE

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
2 DOC	SEDA 5/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	SEDA 5/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	SEDA 6/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	TIRAS SURESTEP X 50	CAJA
24	TIRAS ONE TOUCH ULTRA X 50	CAJA
2 DOC	VICRIL 0 70 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 0 90 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 1 70 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 1 90 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 1 70 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 2/0 70 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 2/0 70 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 2/0 90 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 2/0 70 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 3/0 70 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 3/0 70 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 3/0 70 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 4/0 70 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 4/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 4/0 70 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 5/0 70 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 5/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 6/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 6/0 45 CMS	DOCE
2 DOC	VICRIL 8/0 20 CMS	DOCE
2 DOC	VALVULA DE HAKIM	UND
1	PACEMAKER 2-0 60 CM (ACERO QUIRURGICO)	UND

LABORATORIOS BAXTER S.A

Línea 018000939595

HECTOR GONZALO VALLEJO GÓMEZ

Asesor Comercial

Tel: 6499310-6799300

Cel: 3155731622

E-mail: hector_gonzalo_vallejo@baxter.com

Nuestra dirección en Cali: Laboratorios Baxter, Calle 36 # 2 C – 22

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
250	ADAPTADOR UNIVERSAL DE OXIGENO	UNIDAD
140	ADAPTADOR MULTIFLUJO DE 3 VIAS	UNIDAD
40	AGUA ESTERIL PARA INYECCION X500	BOLSA
40	AGUA ESTERIL PARA IRRIGACION X 3000	BOLSA
25	ADRENALINA	AMPOLLA
25	BICARBONATO DE SODIO X 10 ML	AMPOLLA
40	BOLSA EVA X 150 ML	UNIDAD
40	BOLSA EVA X 500 ML	UNIDAD
40	BOLSA NUTRICION PARENTERAL 1 LITRO	UNIDAD
40	BOLSA NUTRICION PARENTERAL 3 LITROS	UNIDAD
12	BOLSA DE SANGRE X 450 SENCILLA	PTE X12
12	BOLSA DE SANGRE DOBLE	PTE
12	BOLSA DE SANGRE TRIPLE	PTE
60	CYSTOFLO ADULTO	UNIDAD
60	CYSTOFLO PEDIATRICO	UNIDAD
40	DEXTROSA AL 5% S.S.X 500	BOLSA
40	DEXTROSA AL 5% A.D. X 500	BOLSA
40	DEXTROSA AL 10% A.D. X 500	BOLSA
40	DEXTROSA AL 50% A.D. X 500	BOLSA
10	ENEMA SOLUCION SALINA X 1000	BOLSA
60	ENEMA TRAVAD X 133	BOLSA
160	EQUIPO MICROGOTEO	UNIDAD
160	EQUIPO MACROGOTEO S/A	UNIDAD

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
100	EQUIPO ADMON SOLUCION C/STIO	UNIDAD
100	EQUIPO ADMON SOLUCION C/A CAL 20	UNIDAD
100	EQUIPO BOMBA INFUSION	UNIDAD
40	EQUIPO BURETA	UNIDAD
40	EQUIPO EN YE TUR PARA IRRIGACION	UNIDAD
40	EQUIPO IRRIGACION URINARIA	ARC4002
70	EQUIPO ANESTESIA ADULTO	UNIDAD
70	EQUIPO ANESTESIA PEDIATRICO	UNIDAD
70	EQUIPO DE SANGRE S/A	UNIDAD
70	EQUIPO DE SANGRE C/A	UNIDAD
20	EQUIPO DE PLAQUETAS	UNIDAD
70	EQUIPO ADMON DE SANGRE YE	CAJA
1	GRAPAS DE ALUMINIO	CAJA
1	INSPIROMETRO DE INSENTIVOS	UNIDAD
1	ISOFLOTUNO X 100ML	UNIDAD
40	LACTATO DE RINGER PARA IRRIGACION	UNIDAD
50	LLAVE DE 3 VIAS	UNIDAD
70	NUTRIFLO BOLSA	UNIDAD
1	NEBULIZADOR CON ENTRADA DE AIRE	UNIDAD
40	OSMORIN MANITOL X 500	UNIDAD
25	QUIBICALCIUM 10	UNIDAD
100	SOLUCION SALINA AL 0.9X 100	BOLSA
56	SOLUCION SALINA 0.9 X 250	BOLSA
40	SOLUCION SALINA 0.9 X 500	BOLSA
20	SOLUCION SALINA X 1000	BOLSA
40	SOLUCION HARMAN CX500	BOLSA
20	SOLUCION HARMAN CX1000	BOLSA
40	SOLUCION RINGER X 500	BOLSA
1	SONDA 8FR 3GR	UNIDAD
1	SUPRANO X 240ML	UNIDAD
1	TUBERIA CORRUGADA	CAJA
24	TRAVAD ENEMA ORAL	FCO

HOSPIRA

Calle 78 No 11-35 piso 6

Bogotá D.C. Colombia

Tel: 3766500 ext 6504

Fax: 3213518 cel: 3115614186

GABRIELA SUAREZ Z

Gerente Nacional de Ventas

Gabriela_suarez@hospira.com

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
48	CATETER DRUM CARIDRIGE	UNIDAD
48	EQUIPO ANE SET BOLSA	UNIDAD
48	EQUIPO PRIMARIO PARA BOMBA LC 5000	UNIDAD
48	EQUIPO PRIMARIO PARA BOMBA LIF CARE	UNIDAD
48	EQUIPO PROTECTOR PARA BOMBA	UNIDAD
1	ELEMENTOS TRAZO	FRASCO
6	DOPAMINA 40 MG X 5 ML	AMPOLLA
6	DOBUTAMINA X 20 ML	AMPOLLA
6	FOSFATO POTASIO	AMPOLLA
6	NITRO PRASIATO	AMPOLLA
6	NOREPIFINA X 4 ML	AMPOLLA
12	QUELICIN	FRASCO
1	PRECEDEX 200 MG X 2 ML	AMPOLLA
50	RECEPTAL CON VALVULA	UNIDAD
48	TRANSPACK KIT	KIT
1	TUBO PRESION ARTERILA 48MM	UNIDAD
1	VANCOMICINA	FRASCO

RYMCO

Calle 80 No 78b-51 A.A 3130

TEL: 53556526

FAX: 53559894

E-mail: labrymco@labrymco.com

Barranquilla

MAGDA LILIANA RINCON

Asesora Tècnica

Cel: 3114189896

E-mail: mrincon@labrymco.com

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
12	AGUJA DESECHABLE 16X11/2	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 18X1	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 18X11/2	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 19X1	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 19X11/2	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 20X1	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 20X11/2	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 21X1	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 21X11/2	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 22X1	CAJAX100
12	AGUJA DESESECHABLE 22X11/2	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 23X11/2	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 23X1	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 23X1/4	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 24X1	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 25X1	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 25X5/8	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 26X1/2	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 26X1	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 27X1/2	CAJAX100
12	AGUJA MESOTERIA 30X4	CAJAX100
12	AGUJA DESECHABLE 30X1/2	CAJAX100

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
25	BURETROL EQUIPO	UNIDAD
100	EQUIPO MINISSET NO. 18	UNIDAD
100	EQUIPO MINISSET NO. 19	UNIDAD
100	EQUIPO MINISSET NO. 20	UNIDAD
100	EQUIPO MINISSET NO. 21	UNIDAD
100	EQUIPO MINISSET NO.22	UNIDAD
100	EQUIPO MINISSET NO.23	UNIDAD
100	EQUIPO MINISSET NO.25	UNIDAD
100	EXTENSIONES DE ANESTESIA	UNIDAD
100	EQUIPO MICROGOTEO S/A - S/B NORMAL	UNIDAD
100	EQUIPO MICROGOTEO S/A - C/B	UNIDAD
100	EQUIPO MACROGOTEO S/A - C/B	UNIDAD
100	EQUIPO DE SANGRE S/A	UNIDAD
100	EQUIPO SANGRE C/A 18X11/2	UNIDAD
100	EQUIPO MACROGOTEO CON Y C/B AG:20X1/2	UNIDAD
24	GORRO DESECHABLE	UNIDAD
1200	JERINGA INSULINA 1 ML AGUJA 25X5/8	UNIDAD
1200	JERINGA 1 ML AGUJA 23X1	UNIDAD
1200	JERINGA 1ML AGUJA 26X1/2	UNIDAD
1200	JERINGA 1 ML AGUJA 27X1/2	UNIDAD
1200	JERINGA 1 ML AGUJA 29X1/2	UNIDAD
1200	JERINGA TUBERCULINA 25X5/8	UNIDAD
1200	JERINGA 2P 2ML 21X1 1/2	UNIDAD
1200	JERINGA 2P 2ML 22X1 1/2	UNIDAD
1200	JERINGA 2P 2ML 22X1	UNIDAD
1200	JERINGA 2P 2ML 23X1	UNIDAD
1200	JERINGA 2P 2ML 25X5/8	UNIDAD
1200	JERINGA 2P 3ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD
1200	JERINGA 2P 3ML 21X1 1/2 LOCK	UNIDAD
1200	JERINGA 2P 3ML 22X1 1/2 SLIP	UNIDAD
1200	JERINGA 2P 3ML 23X1 1/2	UNIDAD
1200	JERINGA 2P 3ML 23X1	UNIDAD
1200	JERINGA 2P 5ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD
1200	JERINGA 2P 5ML 21X1 1/2 LOCK	UNIDAD
1200	JERINGA 2P 10ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD
1200	JERINGA 2P 10ML 21X1 1/2 LOCK	UNIDAD

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
1200	JERINGA 2P 20ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD
1200	JERINGA 2P 50ML 21X1 1/2	UNIDAD
1200	JERINGA 3P 3ML 21X1 1/2	UNIDAD
1200	JERINGA 3P 5ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD
1200	JERINGA 3P 10ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD
1200	JERINGA 3P 10ML 21X1 1/2 LOCK	UNIDAD
1200	JERINGA 3P 20ML 21X1 1/2	UNIDAD
1200	JERINGA 3P 50ML 18X1 1/2	UNIDAD
1200	JERINGA 3P 50ML C/A PUNTA CATETER	UNIDAD
12	MASCARA SUJECCION EN LA OREJA	CAJAX50
12	MASCARA ATAR	CAJAX50
6	MASCARA SUJECCION CON VISOR	CAJA X25
200	PROTECTOR OCULAR PLASTICO	UNIDAD
100	TAPON IN ATI HEPARINIZADO	UNIDAD

TYCO HEALTHCARE COLOMBIA S.A

AV. 13 (AUT NORTE) No 122-56 of 302

Bogotá Colombia

Tels: (571) 6026979

Fax: (571) 6290693

LAURA MARIA PRADA LOZADA

ESPECIALISTA DE VENTAS

Cel: 3162750288

E-mail: lprada@tycohealthcare.com.co

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
1	AQUACEL 3 CAMARAS	UNIDAD
10	APOSITO TENDERSON 5X9	CAJAX16
4	APOSITO OCULAR CJA X50	CAJA
200	COMPRESAS ESTERILES 45X45	UNIDAD

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
200	COMPRESA PRELAVADAS 45X45	UNIDAD
24	ELECTRODO ADULTO X 100	PTEX100
24	ELECTRODO PEDIATRICO X 100	PTEX100
48	GASA ESTERIL 7.5X7.5	CAJA
48	GASA NO ESTERIL 7.5X7.5	PTEX200
48	GASA PRECORTADA ESTERIL 10X10	CAJA
24	HIDROBAS HUMIDIFICADOR NARIZ DE CAMELLO	UNIDAD
24	FILTRO HIDROBACS PEDIATRICO	UNIDAD
24	FILTRO BACTERIANO HUMIFICADOR NEONATAL	UNIDAD
10	LAPIZ PARA ELECTROBISTURI	UNIDAD
10	LAPIZ PARA ELECTROBISTURI NUEVO	UNIDAD
10	LAPIZ PARA ELECTROBISTURI	UNIDAD
12	LANCETAS MONOJET	CAJA X100
10	PLACA PARA ELECTROBISTURI PEDIATRICA	UNIDAD
10	PLACA PARA ELECTROBISTURI PEDIATRICA	UNIDAD
10	SONDA FOLEY 2 VIAS NO.20	UNIDAD
10	SONDA FOLEY 3 VIAS NO. 20	UNIDAD
10	SONDA FOLEY 3 VIAS NO. 22	UNIDAD
10	SONDA FOLEY 3 VIAS NO. 24	UNIDAD
10	SONDA SUCCION No. 8	UNIDAD
10	SONDA SUCCION No. 6	UNIDAD
1	TUBO TAPA AZUL 4.5	CAJAX100
1	TUBO TAPA LILA 3ML	CJAX100
1	TUBO TAPA LILA 5ML	CAJAX100
1	TUBO TAPA ROJA DE 7ML	CAJA X100
1	TUBO TAPA ROJA SIN AD DE 3ML	CJAX100

SUPERTEX MEDICAL

Dirección: Cra. 45 # 32-47

Teléfono: (574) 2621120

Fax: (574) 2621520

E-mail: supertex@epm.net.co**Medellín**

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
200	COMPRESA QUIRURGICA 45 X45	UNIDAD
24	GASA HOSPITALARIA X 25 YARDAS	ROLLO
24	GASA HOSPITALARIA X 80 YARDAS	ROLLO
24	GASA HOSPITALARIA X 100 YARDAS	ROLLO
48	GASA CUADRADA DE 1/2X1	UNIDAD
48	GASA CUADRADA DE 1/X1	UNIDAD
48	GASA CUADRADA DE 1/2X5	UNIDAD
48	GASA CUADRADA DE 1X5	UNIDAD
500	RECIPIENTE CITOQUIMICO	UNIDAD
48	VENDA ELASTICA 2X5	UNIDAD
48	VENDA ELASTICA 3X5	UNIDAD
48	VENDA ELASTICA 4X5	UNIDAD
48	VENDA ELASTICA 5X5	UNIDAD
48	VENDA ELASTICA 6X5	UNIDAD
48	VENDA ALGODÓN 2X5	UNIDAD
48	VENDA ALGODÓN 3X5	UNIDAD
48	VENDA ALGODÓN 4X5	UNIDAD
48	VENDA ALGODÓN 5X5	UNIDAD
48	VENDA ALGODÓN 6X5	UNIDAD
48	VENDA DE GASA 2X5	UNIDAD
48	VENDA DE GASA 3X5	UNIDAD
48	VENDA DE GASA 4X5	UNIDAD
48	VENDA DE GASA 5X5	UNIDAD
48	VENDA DE GASA 6X5	UNIDAD

BSN MEDICAL

Cualquier información adicional comunicarse con nuestra Línea de Servicio al

Cliente: (57 -2) 6510291

Líneas Gratis: 018000-524300, 018000-934300

Carrera 36 No 13 4-51

Yumbo (Valle)

Cali

PATRICIA SUESCUN

REPRESENTANTE DE VENTAS

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
12	CURAS REDONDAS COVERPLAST	CAJA
10	FIXOMUL 5X10	CAJA
10	FIXOMUL 10X10	CAJA
10	FIXOMUL 15X10	CAJA
24	GYPSONA 3X5	UNIDAD
24	GYPSONA 4X5	UNIDAD
24	GYPSONA 5X5	UNIDAD
24	GYPSONA 6X5	UNIDAD
6	LEUKOPLAST TELA 1/2X1 X24	CAJA
6	LEUKOPLAST TELA 1X1 CAJA X12	CAJA
6	LEUKOPLAST TELA 1/2X5	UNIDAD
6	LEUKOPLAST TELA 1X5	UNIDAD
6	LEUKOPLAST TELA 2X5	UNIDAD
6	LEUKOPLAST TELA 3X5	UNIDAD
6	LEUKOPLAST TELA 4X5	UNIDAD
6	LEUKOPLAST TELA 1X10	CAJA
6	LEUKOPLAST TELA 2X10	CAJA
6	LEUKOPLAST TELA 12X10	CAJA
24	LEUKOPLAST SEDA 12X10	CAJA
12	LEUKOPORE PIEL 1X10 YARDAS	CAJA

BDF MEDICAL

Teléfono: +58 (0212) 761.64.60

Fax: +58 (0212) 761.64.60

Celular: (0414) 195.29.33

(0412) 737.16.89

E-mail: j.bello@ultramed721.comcontactenos@ultramed721.com

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
12	HANSAPLAST CURAS RENDONDAS X 100	CAJA
12	HANSAPLAST TERMOMETRO ORAL	UNIDAD

CONVATEC

Calle 76 No 11-17 piso 3

Edificio Torre Los Nogales

Tel: 3190830

Fax: 3190856

Bogotá

GRACE GIULIANA LEYTON

Ejecutiva de Negocios

Cel: 3152986178

E-mail: grace.leyton@bms.com

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
1	AQUACEL APOSITO DE 10X10	CAJA
1	AQUACEL APOSITO DE 15X15	CAJA
1	AQUACEL 10X10	
1	BARRERA PROTECTORA DE 32MM	CAJAX5
1	BARRERA PROTECTORA DE 45 MM NIÑO	CAJAX5

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
1	BARRERA PROTECTORA DE 45 MM	CAJAX5
1	BARRERA PROTECTORA DE 57 MM	CAJAX5
1	BARRERA PROTECTORA FLEXIBLE DE 45	
1	BARRERA PROTECTORA FLEXIBLE DE 57	
1	BARRERA PROTECTORA DE 70 MM	CAJAX5
1	BARRERA LISA 20X20	
1	BOLSA DRENABLE UROSTOMIA DE 45 MM	CAJAX10
1	BOLSA DRENABLE UROSTOMIA DE 57 MM	CAJAX
1	BOLSA OSTOMIA NIÑO DE 32 MM	CAJAX10
1	BOLSA OSTOMIA 45 MM NIÑOS	CAJAX10
1	BOLSA OSTOMIA DE 45 MM	CAJAX10
1	BOLSA OSTOMIA DE 57 MM	CAJAX10
1	BOLSA OSTOMIA DE 70 MM	CAJAX10
1	DUODERM PASTA	CAJA
1	DUODERM CGF NORMAL 10X10	CAJAX5
1	DUODERM CGF NORMAL 15X15	CAJA X 5
1	DUODERM CGF NORMAL 20X20	CAJAX5
1	DUODERM ET 10X10	CAJX10
1	DUODERM ET 15X15	CAJAX10
1	DUODERM CGR 15X15	
1	DUODERM GEL	TUBO
1	PASTA STOMAHESIVE	TUBO
1	PINZA PARA BOLSA	UNIDAD
1	POLVO STOMAHESIVE	TUBO
1	FLEXIDRES VENDA 4X10	UNIDAD
1	FLEXIDRES VENDA 3X10	UNIDAD

INTERPLAST**INTERNACIONAL DE PLASTICOS S.A**

Carrera 44 A No 31-227 A.A. 60072

PBX (574) 2622561 FAX: /574) 2322212

Medellín

LEONEL PALACIO/Divisiòn Comercial

E-mail: leonel_palacio@interplast.com.co

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
12	CITOFIJADOR X 75	UNIDAD
12	CITOFIJADOR X 150	UNIDAD
400	ESPECULO TALLA S	UNIDAD
400	ESPECULO TALLA M	UNIDAD
400	ESPECULO ESTÁNDAR 2004 NUEVA GENERACION	UNIDAD
320	SUPER KIT	UNIDAD
320	SUPER KIT 2004 NUEVA GENERACION	UNIDAD

KODAK

CALLE 12 No 76-49

Tel: 091 4125550

Bogotá

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
1	PELICULA RADIOGRAFICA 8X10	CAJA
1	PELICULA RADIOGRAFICA 10X12	CAJA
1	PELICULA RADIOGRAFICA 11X14	CAJA
1	PELICULA RADIOGRAFICA 14X14	CAJA
1	PELICULA RADIOGRAFICA 14X17	CAJA
1	PELICULA RADIOGRAFICA 24X30	CAJA
1	FIJADOR AUTOMATICO X 10 GALON	CAJA
1	FIJADOR MANUAL X 5 GALON	CAJA
1	REVELADOR MANUAL X 5 GALON	CAJA
1	REVELADOR AUTOMATICO X 10 GALON	CARGA

MEDITEC**Carrera 20 No 40-40**

Tel: 0913381177

Bogotá

YANETH PALACIOS

REPRESENTANTE DE VENTAS

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
1	BOLSA COLOSTOMIA 1.5	PTEX10
1	BOLSA COLOSTOMIA 2.5	PTEX10
1	BOLSA COLOSTOMIA 3.5	PTEX10
1	BRAZALETE IDENTIFICACION NIÑA	UNIDAD
1	BRAZALETE IDENTIFICACION NIÑO	UNIDAD
1	BRAZALETE IDENTIFICACION ADULTO	UNIDAD
25	CANULA DE GUEDEL 0	UNIDAD
25	CANULA DE GUEDEL 1	UNIDAD
25	CANULA DE GUEDEL 2	UNIDAD
25	CANULA DE GUEDEL 3	UNIDAD
25	CANULA DE GUEDEL 4	UNIDAD
25	CANULA DE GUEDEL 5	UNIDAD
25	CANULA OXIGENO NEONATAL	UNIDAD
25	CANULA OXIGENO PEDIATRICA	UNIDAD
25	CANULA OXIGENO ADULTO	UNIDAD
10	DRENES PEN ROSE 3/4	PTEX10
10	DRENES PEN ROSE 1/2	PTE X10
25	MASCARILLA OXIGENO ADULTO	UNIDAD
25	MASCARILLA OXIGENO PEDIATRICA	UNIDAD
20	POLAINAS DESECHABLES	UNIDAD
100	SONDA ALIMENTACION NO.6	UNIDAD
100	SONDA ALIMENTACION NO.8	UNIDAD
100	SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.5	
100	SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.6	UNIDAD
100	SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO. 8	UNIDAD
100	SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.10	UNIDAD

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
100	SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.12	UNIDAD
100	SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.14	UNIDAD
100	SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.16	UNIDAD
100	SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.18	UNIDAD
100	SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.20	UNIDAD
100	SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.22	UNIDAD
100	SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.24	UNIDAD
100	SONDA NELATON NO.5	UNIDAD
100	SONDA NELATON NO.6	UNIDAD
100	SONDA NELATON NO.8	UNIDAD
100	SONDA NELATON NO.10	UNIDAD
100	SONDA NELATON NO.16	UNIDAD
100	SONDA NELATON NO.18	UNIDAD
100	SONDA NELATON NO.20	UNIDAD
100	SONDA NELATON NO.22	UNIDAD
100	SONDA NELATON NO.24	UNIDAD
100	SONDA SUCCION NO.5	UNIDAD
100	SONDA SUCCION NO.6	UNIDAD
100	SONDA SUCCION NO.8	UNIDAD
100	SONDA SUCCION NO.10	UNIDAD
100	SONDA SUCCION NO.12	UNIDAD
100	SONDA SUCCION NO.14	UNIDAD
100	SONDA SUCCION NO.16	UNIDAD
10	SONDA ENDOTRAQUEAL NO. 2.5	UNIDAD
10	SONDA ENDOTRAQUEAL NO.4.0	UNIDAD
10	SONDA ENDOTRAQUEAL NO. 5.0	UNIDAD
10	SONDA ENDOTRAQUEAL NO. 5.5	UNIDAD
10	TUBO TORAX NO.14	UNIDAD
10	TUBO TORAX NO.28	UNIDAD
10	TUBO TORAX NO.30	UNIDAD
10	TUBO TORAX NO.32	UNIDAD
10	TUBO TORAX NO.34	UNIDAD
10	TUBO EN T NO. 8	UNIDAD
10	TUBO EN T No. 12	UNIDAD
10	TUBO EN FORMA T LATEX No. 10	UNIDAD

PROTEX S.A

CALLE 22ª No 130-48

Fax: 4219783

Bogotá

CAROLINA DELGADO PADILLA

Representante de Ventas

Celular: 3105729989

Telefax: 097 6367137

info@protexsa.com.co

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
1	BOLSA AGUA CALIENTE C/ACCESORIOS	UNIDAD
1	BOLSA DE CAUCHO PARA HIELO	UNIDAD
24	DUCHA INTIMA PROTEX	UNIDAD
200	COMPRESA PRELAVADA NO ESTERIL	UNIDAD
200	GASA PRECORTADA ESTERIL 7,5X7,5	UNIDAD
12	GASA X 100 YARDAS	ROLLO
200	GUANTE ESTERIL MEDISPO 6,5	PAR
200	GUANTE ESTERIL MEDISPO 7,0	PAR
200	GUANTE ESTERIL MEDISPO 7,5	PAR
200	GUANTE ESTERIL MEDISPO 8,0	PAR
200	GUANTE ESTERIL MEDISPO 8,5	PAR
10	GUANTE N/ESTERIL 7,0	PAR
10	GUANTE N/ESTERIL 7,5	PAR
10	GUANTE N/ESTERIL 8,0	PAR
10	GUANTE N/ESTERIL 8,5	PAR
10	GUANTE CIRUGIA NO 6,5 CIRUTEX	PAR
10	GUANTE CIRUGIA NO 7,0 CIRUTEX	PAR
10	GUANTE CIRUTEX NO 7,5CIRUTEX	PAR
10	GUANTE CIRUGIA NO 8 CIRUTEX	PAR
200	GUANTE HEALT PACK 7,5	PAR
200	GUANTE HEALT PACK 7,0	PAR
12	MASCARILLA FACIAL CON ELASTICO	PAR

INTECMA S.A

Carrera 102 No 18 A- 28

Tel: 091 4159330

Bogotá.

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
24	APLICADORES 1000X20	BOLSA
24	APLICADORES S/A	CAJA
24	APLICADORES 1000X100	BOLSA
24	APLICADORES 1000X20	CAJA
24	DEPRESORES BAJALENGUASX 500 GRANEL	CAJA
24	DEPRESORES BAJALENGUASX 500 GRANEL	BOLSA
24	DEPRESORES BAJALENGUAS 500X20 ECONOMICA	BOLSA
24	DEPRESORES 500X20	CAJA
24	VENDA DE YESO 3X5	UNIDAD
24	VENDA DE YESO 4X5	UNIDAD
24	VENDA DE YESO 5X5	UNIDAD
24	VENDA DE YESO 6X5	UNIDAD

ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA

Carrera 13 No 50-78

PBX VENTAS: 2102240

Atención al cliente: 018000110310

FAX: 2355346

AA 21338

E-mail: ropventas@ropson.com.co

Bogotá.

SOLANGELA ARIAS SALAZAR

Coordinadora Santanderes

Cel: 3158600638

ROPHSOHN

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
1	BUPIVACAINA AL 2% EPINEFRINA AMPOLLA	CAJAX24
1	BUPINES EPINEFRINA CAJA X 24	CAJAX24
1	BUPIROP SIMPLE CAJA X 24	CAJAX24
1	BUPINEST SIMPLE CAJA X 24	CAJAX24
1	BUPIROP PESADO CAJA X10	CAJA X10
1	CLORURO DE POTASIO AMPOLLA	AMPOLLA
1	CLORURO DE SODIO AMPOLLA	AMPOLLA
1	LIDOCAINA AL 1% EPINEFRINA CAJA X24	CAJAX24
5	ROXICAINA AL 1% EPINEFRINA X50	FCO
5	ROXICAINA AL 1% SIMPLE CAJA X 24	CAJAX24
5	ROXICAINA AL 1% SIMPLE FCO X 50	FCO
5	ROXICAINA AL 2% SIMPLFCO X 50	FCO
5	ROXICAINA AL 2% EPINEFRINA FCO X 50	FCO
5	ROXICAINA AL 2% SIMPLE FCO X 20	FCO
5	ROXICAINA AL 2% SIMPLE X 24	CAJA
5	ROXICAINA ATOMIZADOR	FCO
5	ROXICAINA JALEA	TUBO
24	SULFATO DE MAGNESIO	AMPOLLA
1	TERBUROP SOLUCION NEBULIZAR	AMPOLLA
1	TERBUROP AMPOLLA X 10 ML	AMPOLLA

JGB

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
6	ALCOHOL ANTISEPTICO GALÓN	GALÓN
42	ALGODÓN HOSPITALARIO X LIBRA	ROLLO
24	ALGODÓN ENTORUNDAS	PAQUETE

VYGON COLOMBIA S.A

Calle 79 No 74-29

Tels: (5) 3730962 – 3730963

Fax: (5) 3730605

Barranquilla

E-mail: comercial@vygon.com.co

JAVIER SUAREZ FUENTES/ Agente Comercial

Celular: 3157107952

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
400	ADAPTADOR TAPON IN	UNIDAD
1	CATETER CENTRAL MONOLUMEN	UNIDAD
1	CATETER CENTRAL MONOLUMEN	UNIDAD
1	CATETER BILIMEN PEDIATRICO	UNIDAD
1	CATETER CENTRAL BILUMEN	UNIDAD
1	CATETER CENTRAL TRILUMEN	UNIDAD
1	CATETER PREMICAL	UNIDAD
1	CATETER EPICUTANEO CAVA	UNIDAD
1	CATETER UMBILICAL 2.5 CAROS	UNIDAD
1	CATETER UMBILICAL 3.5	UNIDAD
1	CATETER UMBILICAL 4.0	UNIDAD
1	CATETER UMBILICAL 5.0	UNIDAD
1	CATETER UMBILICAL 4.0 CAROS	UNIDAD
100	EQUIPO PERICRANEAL NO. 18	UNIDAD
100	EQUIPO PERICRANEAL NO. 19	UNIDAD
100	EQUIPO PERICRANEAL NO.20	UNIDAD
100	EQUIPO PERICRANEAL NO.21	UNIDAD
100	EQUIPO PERICRANEAL NO. 22	UNIDAD
100	EQUIPO PERICRANEAL NO.23	UNIDAD
100	EQUIPO PERICRANEAL NO.25	UNIDAD
100	EQUIPO PERICRANEAL NO.27	UNIDAD
50	LLAVE DE 3 VIAS	UNIDAD
10	TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 5.0	UNIDAD

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
10	TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 5.5	UNIDAD
10	TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 6.0	UNIDAD
10	TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 6.5	UNIDAD
10	TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 7.0	UNIDAD
10	TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 7.5	UNIDAD
10	TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 8.0	UNIDAD
10	TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 8.5	UNIDAD
100	RACOR MAC-MAC	UNIDAD
100	RACOR HEMBRA	UNIDAD

SUAVEX (PROFILACTICOS DEL TOLIMA)

Nuestra Sede administrativa y plantas de producción está ubicada en el Km 3 Vía al Nevado Complejo Industrial Chapeton; Teléfonos 2637784, 2631967 y 2630352; Fax 2631107; A.A. 2233, Ibagué Colombia. Email: info@algodonsuavex.com

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
48	ALGODÓN X 15	UNIDAD
48	ALGODÓN X 25	UNIDAD
48	ALGODÓN X 50	UNIDAD
48	ALGODÓN X 100	UNIDAD
48	ALGODÓN TORUNDAS	LBIRA
48	ALGODÓN HOSPITALARIO	LIBRA

PLASTIMED

E-mail: plastimed srl@ciudad.com.ar

Plastimed S.R.L. es una empresa enteramente Argentina dedicada a la fabricación de productos biomédicos. Somos continuadores de una experiencia de trabajo, investigación e inversión, desde 1995.

Contamos con una moderna planta propia de elaboración. Aprobada por la ANMAT, seguimos en nuestros procesos de elaboración las normas de Buenas

Prácticas de Manufacturación "G.M.P."

UNIDAD DE DESPACHO	DESCRIPCION	PRESENTACION
6	EXOVAC DE 3/16	UNIDAD
6	EXOVAC DE 1/4	UNIDAD
6	EXOVAC DE 1/8	UNIDAD

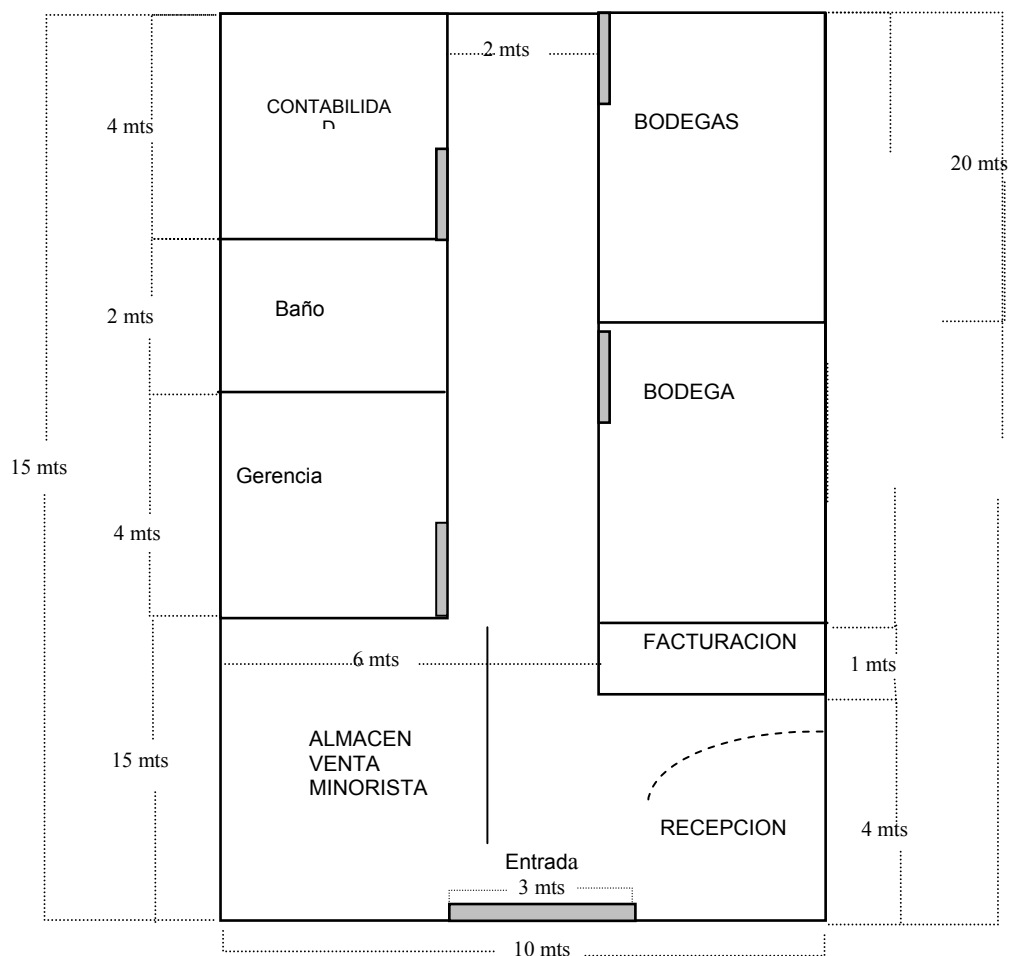
3.3.6 Distribución de la planta. En una distribución de planta se tienen en cuenta los siguientes factores: la maximización de los recursos existentes, lograr distancias mínimas para el transporte de los materiales, reducir los desperdicios, obtener un espacio mínimo de distribución de equipos y materiales, lograr un adecuado control de operaciones, minimizar riesgos que ocasionen accidentes de trabajo, mayor control posible sobre, hombre, máquinas y materiales.

El área total disponible es de 280 m² y las siguientes son las variables a tener en cuenta para diseñar la distribución de planta.

Cuadro 13. Distribución de la planta.

DESCRIPCIÓN	ÁREA APROXIMADA (M ²)
Área de exhibición y ventas.	30 m ²
Bodega	80 m ²
Oficina	20 m ²
Total área	280 m²

Figura 6. Distribución de la planta



3.3.7 Logística de distribución. La logística de la distribución comprende dos procedimientos esenciales: la compra de materiales medicoquirúrgicos y la venta de los mismos, se muestra a continuación:

La compra de materiales. Inicia cuando en bodega informa a facturación sobre las necesidades de materiales.

Facturación revisa, verifica la necesidad e informa al Administrador.

El Administrador solicita el inventario y verifica la cantidad disponible; en caso de

ser necesario pide cotización a los proveedores, organiza el pedido, elabora el pedido y ejecuta la compra requerida vía teléfono o fax, estipulando las especificaciones de la compra en cuanto a: precio unitario y total, cantidad en unidades, fecha de entrega, lugar de entrega, entre otros.

Teniendo en cuenta que se dará preferencia a los proveedores que poseen la mayor disponibilidad de materias primas e insumos y oportunidad de entrega, se sabe que la demora en la entrega del pedido oscilará entre 2 – 4 días. Una vez el proveedor está listo para entregar el pedido, informa al Administrador y éste avisa al operario de Bodega. Cuando el pedido está en la empresa, el operario verifica si lo entregado es igual a lo facturado y avisa al Auxiliar de Facturación.

Auxiliar de facturación envía copia de factura a contabilidad y avisa para el pago. El Coordinador Administrativo realiza el pago de la factura al proveedor.

La venta del producto. Inicia cuando el Representante de venta formaliza la orden de pedido con el cliente, ya sea por visita personal o vía telefónica, en la cual se estipulan las especificaciones de la venta en cuanto al precio unitario y total, cantidad en unidades, fecha de entrega, lugar de entrega, entre otros.

El Representante entrega la orden de pedido a Facturación, quien lo envía a Bodega para que éste lo revise y separe la mercancía y luego se proceda a facturar y entregar al Repartidor para que lleve al cliente.

3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO.

Se define la microlocalización teniendo en cuenta el sistema de puntuación y la normativa vigente en el plan de ordenamiento territorial (POT); en la Carrera 27 No 32-68. Definido los anteriores aspectos se concluye que este proyecto es viable técnicamente.

Una vez definido el proceso de distribución de los materiales, tanto a clientes mayoristas como minorista, se definen los proveedores, haciendo un análisis detallado de sus cantidades mínimas a despachar, la ubicación de cada uno de ellos y las personas contactos para realizar el pedido.

En cuanto al recurso humano se cuenta en lo zona con personal capacitado, calificado y competente para ocupar los cargos que requiere el proyecto.

Se analizaron los equipos, muebles y enseres y la infraestructura físicas para que la empresa pueda almacenar y empezar a operar, para lo cual se diseña la planta con un área de 280 m²

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

La constitución de la empresa se hará mediante la creación de una sociedad de responsabilidad limitada. (Ver anexo Minuta de sociedad Ltda.)

4.2 CONSTITUCIÓN LEGAL

Para la constitución de la empresa, se deberán llevar a cabo los siguientes trámites:

Ante la Cámara de Comercio de Bucaramanga:

- Diligenciamiento de escritura pública de constitución.
- Carta de estudio del nombre comercial
- Copia notarial de la escritura pública de constitución
- Formularios de matrícula mercantil de la sociedad diligenciados.
- Registro único tributario (RUT).
- Carta de aceptación del representante legal
- Carta de apertura de establecimiento de comercio, firmada por el representante legal.
- Una vez se haya obtenido la suscripción, se solicitará el certificado de existencia y representación legal y el registro de los libros mercantiles (actas, registro de socios, caja diario, mayor y balances e inventarios).

Asignada la matrícula y registro mercantil; se solicitará el NIT y diligenciará lo correspondiente a la resolución de facturación, presentado el registro mercantil y la fotocopia de la cédula de ciudadanía del representante legal ante la Dirección

de Impuestos y Aduanas Nacionales. Una vez tramitado el NIT, se presentará fotocopia del mismo ante la Cámara de Comercio, con el propósito de concluir el certificado de la empresa.

Así mismo se adelantan los trámites ante la Administración Municipal para el registro de Industria y Comercio.

- Ante el cuerpo de bomberos. Los bomberos deben dar el concepto técnico ya que toda empresa debe contar con el concepto del cuerpo de bomberos, sobre la seguridad en las instalaciones.
- Ante el sistema de seguridad social y salud. Se debe hacer la afiliación de los empleados al sistema de seguridad social de salud, con el fin de proporcionar atención de salud básica y hospitalaria, riesgos profesionales y las pensiones de invalidez, vejez y muerte.
- Ante la caja de Compensación Familiar. También debe realizarse la afiliación a través de la cual se canaliza el subsidio familiar que es una prestación social.
- Ante el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA.
- Ante el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar ICBF.

4.3 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

4.3.1 Visión. Distriquirúrgicos Ltda., se proyecta para el año 2012 ser una empresa líder en la distribución de material medicoquirúrgico de reconocido prestigio, a nivel regional y consolidando y ampliando en forma agresiva su estructura y tecnología operativa y administrativa.

4.3.2 Misión. La misión de Distriquirúrgicos Ltda. es distribuir materiales medicoquirúrgicos al por mayor y detal, en pro de mejorar el nivel de vida de la población usuaria del sistema de salud, buscando el beneficio de accionistas, clientes, colaboradores y sociedad en general.

4.3.3 Objetivos.

- Adquirir material medicoquirúrgico de excelente calidad con el propósito de ganar la confianza de los clientes.
- Formar personas capaces de afrontar con creatividad y responsabilidad los diferentes avances culturales, tecnológicos y científicos que los materiales medicoquirúrgicos.
- Desarrollar estratégicamente y de manera integral la organización, para lograr una entidad eficiente y un óptimo servicio al cliente, todo como tarea prioritaria en los próximos cinco años.

4.3.4 Principios corporativos. Distriquirúrgicos Ltda. tendrá como principios corporativos los siguientes:

- **Responsabilidad:** brindar un respaldo a los servicios en confiabilidad para que los clientes perciban un grupo de trabajo ético.
- **Creatividad:** brindar diversidad de soluciones a los problemas que se presenten y alternativas para mejorar los servicios día a día
- **Productividad.** Es condición para la permanencia y el crecimiento de una empresa que si no logra estándares de eficiencia y eficacia, está seriamente amenazada. Distriquirúrgicos Ltda. seguirá alcanzando niveles óptimos de productividad que aseguren su desarrollo y el cumplimiento de sus obligaciones y responsabilidad para con su personal, accionistas, clientes, proveedores y el Estado.

4.3.5 Políticas

- **De personal.** En lo que respecta al reclutamiento de personal, se refiere a Auxiliares, secretarias, Repartidor, Representantes de ventas, Cajera, Auxiliar de mostrador, auxiliar de servicios generales y Bodeguero. Esta responsabilidad se le asigna al Gerente(a) con alta frecuencia y en lo que tiene que ver con ventas se

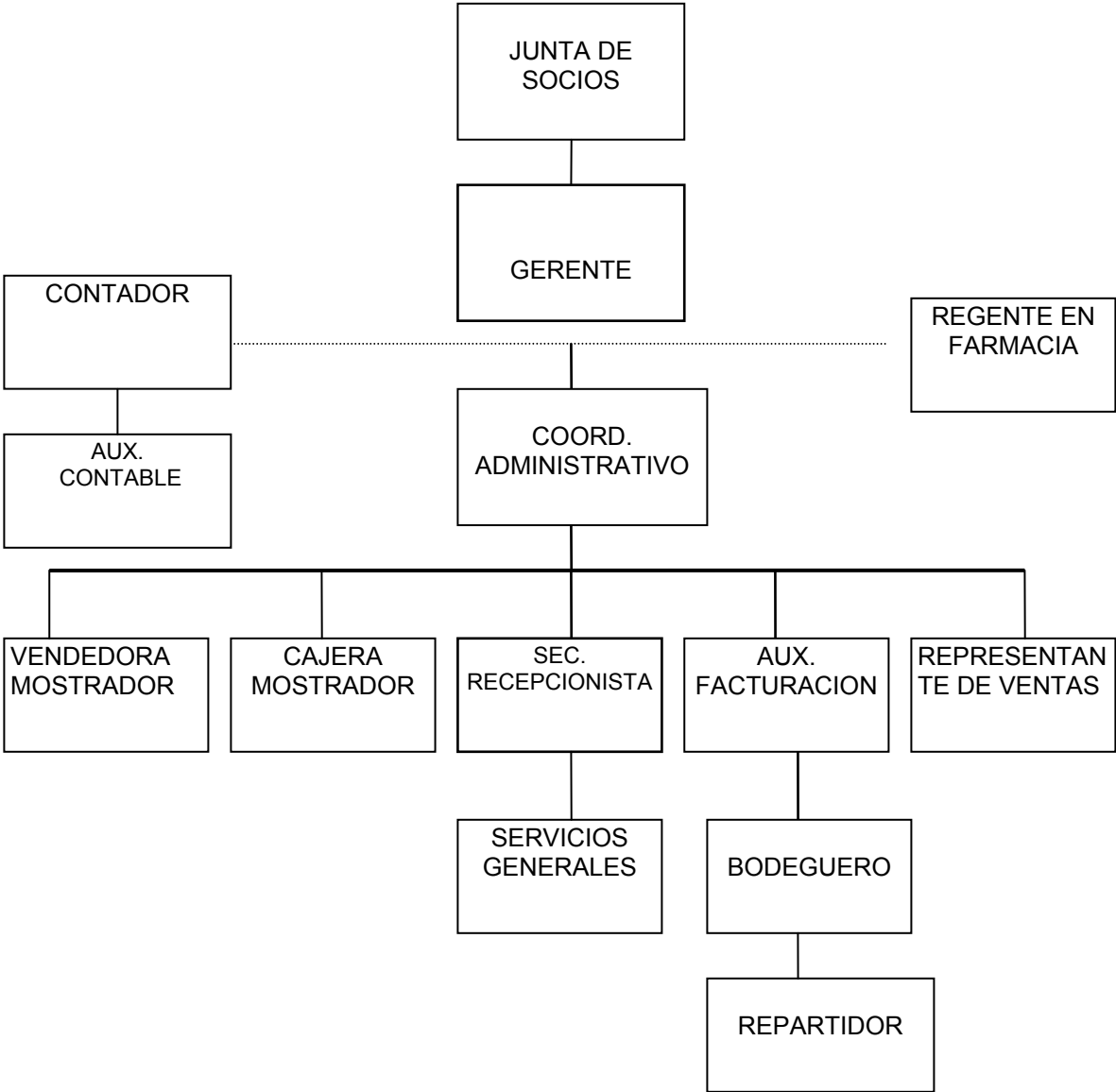
comparte con el jefe de ventas quien realiza la selección final.

El Reclutamiento del personal, se realizara a través de publicaciones en el servicio nacional de aprendizaje SENA, quien a través de la página: colombianostrabajando.com. Suministrarán el personal requerido y posteriormente se realizará una selección de estos para la selección del personal; el perfil ocupacional del cargo se hará: Una entrevista, luego pasarán unas pruebas psicotécnicas, para posteriormente ser seleccionado; al personal seleccionado se le dará una capacitación de acuerdo al cargo asignado y conocerá el reglamento interno de la empresa y si demuestra las habilidades requeridas se le hará un contrato de trabajo a término fijo o indefinido para la parte administrativa con todos los reconocimientos de ley. Para el caso del Farmacéutico y el Contador se realizará por honorarios, para los Representantes de ventas se les hará un contrato a término fijo, con una cláusula donde indique que su remuneración será proporcional a las ventas, es decir por comisiones: 2% de cobro de cartera 1% sobre ventas, mas un salario básico con sus prestaciones sociales.

- **De compras: Distriquirúrgicos Ltda.** Comprará sus insumos con crédito a 30 o 60 días y cancelará sus pedidos a los laboratorios analizando los descuentos por pronto pago.
- **Políticas de ventas:** las políticas de ventas, que manejará Distriquirúrgicos Ltda. se hará a crédito con plazo máximo a 90 días.

4.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Figura 7. Organigrama de Distriquirurgicos Ltda.



4.4.1 Descripción de cargos

Cuadro 14. Descripción de cargos Gerente

DISTRQUIRURGICOS LTDA. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
Nombre del cargo: Gerente	Cargo Jefe Inmediato: Junta de socios
Número de cargos iguales: 0	Supervisa a: Todos
Función principal: Planear, dirigir, controlar y organizar la empresa. Detalle de funciones: Representar legalmente a la empresa Crear criterios para dirigir la empresa Establecer canales y mecanismos de comunicación Administrar eficientemente los recursos tanto físicos como humanos. Dirigir y supervisar las actividades administrativas y operativas. Organizar las actividades de bienestar y de proyección a la comunidad. Firmar los cheques Elaborar el presupuesto anual Revisar y presentar a la junta de socios los informes de gestión y financieros. Remover y sancionar a los empleados Legalizar los contratos Las demás pertinentes del cargo.	

Cuadro 15. Descripción de cargos- Coordinador Administrativo

DISTRQUIRURGICOS LTDA.	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
Nombre del cargo: Coordinador Administrativo	Cargo Jefe Inmediato: Gerente
Número de cargos iguales: 1	Supervisa a: Secretarias, Bodeguero, Repartidor, Vendedor de mostrador. Servicios Generales
<p>FUNCION PRINCIPAR: Dirigir la organización de acuerdo a los planes y políticas emitidas por la junta de socios y el gerente.</p> <p>Detalle de funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> Proporcionar orientación y guía de las actividades a desarrollar para cumplir con el objeto social. Seleccionar, capacitar y entrenar al personal en cada cargo. Evaluar el cumplimiento de la metas de ventas. Mantener informado al gerente sobre las gestiones de la empresa. Programar las reuniones con la junta directiva Tener contacto activo con los clientes externos Mantener relaciones publicas con todos los organismo del sector Diseñar planes de mejoramiento en el puesto de trabajo. Las demás funciones que amerite su cargo Tomar decisiones acertivas. 	

Cuadro 16 Descripción de cargos. Auxiliar de Reparto

DISTRQUIRURGICOS LTDA. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
Nombre del cargo: Repartidor	Cargo Jefe Inmediato: Auxiliar de facturación
Número de cargos iguales:	Supervisa a: Ninguno
<p>FUNCION PRINCIPAL: Entregar oportunamente los pedidos a los clientes</p> <p>Detalle de funciones:</p> <p>Organizar la entrega de los pedidos</p> <p>Verificar que los pedidos se entreguen correctamente</p> <p>Controlar y maximizar el tiempo de entrega de los pedidos.</p> <p>Reportar a la auxiliar de facturación cualquier anomalía en la entrega de los pedidos</p> <p>Propender por el servicio ágil, amable y eficaz.</p> <p>Todas las demás pertinentes a su cargo</p>	

Cuadro 17. Descripción de cargos. Secretaria-recepción

DISTRQUIRURGICOS LTDA	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
Nombre del cargo: Secretaria- recepción	Cargo Jefe Inmediato: Coordinador Administrativo
Número de cargos iguales: 0	Supervisa a: Servicios Generales
<p>FUNCION PRINCIPAL: Brindar información general a toda persona que visite la empresa o la solicite telefónicamente de manera que el cliente interno y externo detecten un excelente servicio.</p> <p>Detalle de funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> Recibir llamadas telefónicas Atender con esmero al publico en general Tener buenas relaciones interpersonales Programar las actividades del coordinador Administrativo Tener siempre el sitio de trabajo aseado y en excelentes condiciones para crear un buen ambiente laboral. Mantener siempre respeto y buena voluntad para realizar sus labores diarias. Preocuparse por mantener el respeto y las buenas costumbres con sus compañeros de trabajo. Organizar y verificar las diferentes actividades de servicios Generales. Recibir y clasificar y entregar la respectiva correspondencia que llega a la empresa. Realizar informes a computador, que le sean asignados. Las demás propias de su cargo. 	

Cuadro 18. Descripción de cargos. Representante de ventas

DISTRQUIRURGICOS LTDA	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
Nombre del cargo: Representante de ventas	Cargo Jefe Inmediato: Coordinador Administrativo
Número de cargos iguales: 3	Supervisa a: Ninguno
<p>Función Principal: Vender a las diferentes entidades de Salud los materiales medicoquirúrgicos.</p> <p>Detalle de funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> Realizar seguimiento a la cartera de los clientes. Ejecutar el seguimiento de las ventas para el cumplimiento de las cuotas. Tomar los pedidos. Aprobar las novedades sobre la devolución de mercancía. Preparar informes sobre los resultados de ventas Consignar los dineros recaudados de la cartera de los clientes. Asesorar a los clientes sobre el manejo y uso de los productos. Diligenciar el archivo histórico de ventas a cada uno de los clientes. Hacer y presentar licitaciones. Tramitar los pedidos a persona encargada de la facturación de clientes. Cumplir con la meta de venta mensual. Conseguir referidos para la venta de la mercancía Conocer cabalmente la función de cada material Brindar un optimo y excelente servicio Apoyar su función con las herramientas promocionales y de publicidad. Elaborar cotizaciones a los clientes interesados. Formalizar las órdenes de pedido de los clientes. Entregar las órdenes de pedido a la Aux. de Facturación. Verificar la entrega de los pedido Informar al Gerente las sugerencias, quejas o reclamos de los clientes. Mantener en perfecto estado los implementos de trabajo que se le asignen. 	

Cuadro 19. Descripción de cargos. Auxiliar de Facturación

DISTRQUIRURGICOS LTDA DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
Nombre del cargo: Auxiliar de facturación	Cargo Jefe Inmediato: Coordinador Administrativo
Número de cargos iguales: 0	Supervisa a: Bodeguero, Repartidor
<p>Función Principal: Elaborar correctamente la facturación de la venta de los materiales medicoquirúrgicos.</p> <p>Detalle de funciones:</p> <p>Elaborar la facturación diariamente, manejando la codificación correcta de los materiales.</p> <p>Llevar el consecutivo de las facturas, archivándolas correctamente.</p> <p>Mantener constante y efectiva comunicación con el bodeguero y repartidor.</p> <p>Tener en orden el puesto de trabajo</p> <p>Propender una actitud de colaboración y respeto.</p> <p>Cumplir con puntualidad en las reuniones de capacitación técnica y de motivación.</p> <p>Las demás que requiera la empresa.</p>	

Cuadro 20. Descripción de cargos. Bodeguero

DISTRQUIRURGICOS LTDA DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
Nombre del cargo: BODEGUERO	Cargo Jefe Inmediato: Aux. facturación
Número de cargos iguales: 0	Supervisa a: Ninguno
<p>FUNCION PRINCIPAL. Alimentar la base de datos de inventario, tanto en salidas como entradas del material.</p> <p>Detalle de funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> Despachar la mercancía de acuerdo a la facturación Entregar al repartidor la mercancía de acuerdo al orden de pedido y por rutas. Informar a facturación cualquier anomalía en la entrega, recepción y existencia de la mercancía. Manejar excelentes relaciones interpersonales Archivar el recibido de la mercancía. Todas las demás referente a su cargo 	

Cuadro 21. Descripción de cargos. Auxiliar de Servicios Generales

DISTRQUIRURGICOS LTDA DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
Nombre del cargo: Aux. Servicios generales	Cargo Jefe Inmediato: Secretaria- Recepción
Número de cargos iguales: 0	Supervisa a: Ninguno
<p>FUNCION PRINCIPAL: Mantener en orden y aseo las instalaciones</p> <p>Detalle de funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> Barrear y trapear diariamente los pasillos, oficinas y salones. Hacer diariamente limpieza de baños y lavamanos Preparar y servir tinto a los empleados y clientes en las horas fijadas. Mantener en orden y aseo, responder por la conservación de los elementos de limpieza y los lugares de almacenamiento de los mismos. Lavar los elementos de cafetería. Limpiar el polvo de las paredes y ventanas. Elaborar mensualmente según programación los pedidos de reposición de elementos de aseo y cafetería. Colaborar en las labores de acarreo o de adecuación estética de las oficinas. Informar sobre cualquier anomalía en las instalaciones físicas al supervisor inmediato. 	

Cuadro 22. Descripción de cargos. Secretaria Auxiliar contable

DISTRQUIRURGICOS LTDA.	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
Nombre del cargo: Secretaria Aux. Contable	Cargo Jefe Inmediato: Contador
Número de cargos iguales: 0	Supervisa a: Ninguno
<p>Función Principal:</p> <p>Detalle de funciones:</p> <p>Registrar datos, comprobantes, recibos de caja, cuentas, libros y elaborar cuadros contables de ingresos y egresos.</p> <p>Verificar disponibilidad de ingresos y egresos con los comprobantes y asientos de libros auxiliares y elaborar balances de comprobación.</p> <p>Participar en la elaboración de estados financieros, en el plan de compras y ventas.</p> <p>Diariamente hacer arqueo de caja.</p> <p>Preparar los informes financieros de la empresa.</p> <p>Mantener legajados y archivados los soportes de contabilidad.</p> <p>Llevar los libros de bancos al día.</p> <p>Realizar la conciliación bancaria.</p> <p>Hacer reembolso caja menor.</p> <p>Colaborar en las labores que se le asigne.</p> <p>Informar sobre cualquier anomalía a sus superiores.</p>	

Cuadro 23. Descripción de cargos. Contador

DISTRQUIRURGICOS LTDA DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
Nombre del cargo: Contador	Cargo Jefe Inmediato: Gerente
Número de cargos iguales: 0	Supervisa a: Sec Auxiliar contable
Función Principal: Responder por la contabilidad de la empresa.	
Detalle de funciones: <ul style="list-style-type: none"> Organizar y dirigir la contabilidad conforme a la ley Llevar todos los libros prescritos por la ley Producir cada seis meses el balance de comprobación con todos los anexos, someterlos a la aprobación de la Junta Directiva Producir mensualmente el balance para información del Gerente Preparar el presupuesto anual Revisar la conciliación bancaria y todos los movimientos contables Realizar los informes tributarios. Colaborar en las labores que se le asigne. Informar sobre cualquier anomalía a sus superiores. 	

Cuadro 24. Descripción de cargos. Vendedora de mostrador

DISTRQUIRURGICOS LTDA DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
Nombre del cargo: Vendedora de mostrador	Cargo Jefe Inmediato: Coordinador Administrativo
Número de cargos iguales: 0	Supervisa a: ninguno
Función Principal: Asesorar al cliente en la compra del material de acuerdo a la necesidad.	
Detalle de funciones: <ul style="list-style-type: none"> Atender amablemente al cliente, brindando la asesoría necesaria. Realizar la toma de pedidos y entregar a la cajera Revisar la existencia de los materiales e informar a Bodega. Colocar en las canastillas de la cajera el alistamiento de los materiales para la entrega a los clientes. Mantener ordenada la mercancía. Colaborar en las labores que se le asigne. Informar sobre cualquier anomalía a sus superiores. 	

Cuadro 25. Descripción de cargos. Cajera

DISTRQUIRURGICOS LTDA DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
Nombre del cargo: Cajera	Cargo Jefe Inmediato: Coordinador Administrativo
Número de cargos iguales: 0	Supervisa a: Ninguno
<p>Función Principal: Responder por los dineros producto de la venta directa del punto de venta.</p> <p>Detalle de funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> Cobrar las facturas expedidas en el punto de venta. Entregar con factura cancelada los pedidos. Realizar el arqueo de la caja diariamente Mantener suficiente sencillo para dar los cambios a los clientes. Entregar el dinero al Coordinador de acuerdo con el informe del sistema. Responder por los equipos a su cargo. 	

4.4.2 Perfil de los cargos

Cuadro 26. Perfil de cargo del Gerente

GERENTE		
Conocimientos	Estudios	Profesional en Gestión Empresarial
	Experiencia	5 años en cargos afines.
Edad	Entre 25 – 35 años.	
Habilidades	Liderazgo, manejo de personal, sistemas (Word, Excel).	

Cuadro 27. Perfil de cargo del Coordinador Administrativo

Coordinador Administrativo		
Conocimientos	Estudios	Profesional en Gestión Empresarial
	Experiencia	2 años en cargos afines.
Edad	25 – 30 años.	
Habilidades	Liderazgo, manejo de personal, Sistemas de calidad	

Cuadro 28. Perfil de cargo auxiliar de Facturación

Jefe de mercadeo y ventas		
Conocimientos	Estudios	Secretariado sistematizado
	Experiencia	1 años en facturación.
Edad	30 – 35 años	
Habilidades	Líder, estratégico, optimista	

Cuadro 29. Perfil de cargo de los Representantes de ventas

Asesores Comerciales		
Conocimientos	Estudios	Técnicos en ventas
	Experiencia	1 año en ventas
Edad	18 – 25 años	
Habilidades	Persuasivo, estratégico, convincente,	

Cuadro 30. Perfil de cargo de la Secretaria-Recepción

Secretaria		
Conocimientos	Estudios	Secretariado sistematizado
	Experiencia	2 años
Edad	18 – 25 años	
Habilidades	Relaciones interpersonales, sistemas	

Cuadro 31. Perfil de cargo de la Secretaria Auxiliar contable

Secretaria		
Conocimientos	Estudios	Contabilidad sistematizad
	Experiencia	2 años
Edad	18 – 25 años	
Habilidades	Relaciones interpersonales, sistemas	

Cuadro 32. Perfil del cargo de Bodeguero

Profesores		
Conocimientos	Estudios	Técnico en farmacéutica
	Experiencia	1 años en cargos afines.
Edad	20 – 30 años	
Habilidades	Liderazgo, manejo de inventarios	

Cuadro 33. Perfil del cargo de Repartidor

Repartidor		
Conocimientos	Estudios	Bachiller
	Experiencia	1 año en ventas.
Edad	20 – 25 años	
Habilidades	Buenas relaciones interpersonales	

Cuadro 34. Perfil de cargo del Auxiliar de Servicios Generales

Auxiliar de Servicios Generales		
Conocimientos	Estudios	Educación básica
	Experiencia	Ninguna
Edad	Entre 18 y 30 años	
Habilidades	Para el aseo y la limpieza en general	

Cuadro 35. Perfil de cargo Contador

CONTADOR		
Conocimientos	Estudios	Contaduría
	Experiencia	Dos años
Edad	Entre 18 y 30 años	
Habilidades	Para el manejo de las partidas contables.	

Cuadro 36. Perfil de Vendedora de mostrador

CONTADOR		
Conocimientos	Estudios	Técnico en enfermería
	Experiencia	Dos años
Edad	Entre 18 y 30 años	
Habilidades	Servicio al cliente y conocimiento en salud	

Cuadro 37. Perfil de cargo Cajera

CONTADOR		
Conocimientos	Estudios	Sistemas
	Experiencia	Dos años
Edad	Entre 18 y 30 años	
Habilidades	Destreza mental y servicio al cliente.	

4.4.3 Estructura salarial. De acuerdo al análisis hecho por los dueños del proyecto la asignación salarial para cada uno de los cargos es como se muestra a continuación:

Cuadro 38. Liquidación de nómina mensual

CARGO	CANT.	Sueldo	Auxilio Transportes	Salud 8,5%	Pension 11.625%	ARP 0.522%	DOTACION 7%	Prima 8.33%	Cesantias 8.33%	Intereses Cesantais 1%	Vacacio. 4.17%	Parafiscales 9%	TOTAL
GERENTE	1	2.000.000	0	170.000	232.500	10.440	0	166.600	166.600	20.000	83.400	180.000	3.029.541
SECRETARIA AUX.	1	800.000	50.800	68.000	93.000	4.176	56.000	70.872	70.872	8.508	33.360	72.000	1.327.588
SECRETARIRA RECPECIONISTA	1	450.000	50.800	38.250	52.313	2.349	31.500	41.717	41.717	5.008	18.765	40.500	772.919
COORDINADOR ADMINISTRATIVO	1	1.500.000	0	127.500	174.375	7.830	105.000	124.950	124.950	15.000	62.550	135.000	2.377.156
VENDEDORA DE MOSTRADOR	1	550.000	50.800	46.750	63.938	2.871	38.500	50.047	50.047	6.008	22.935	49.500	931.396
REPARTIDOR	2	900.000	260.000	76.500	104.625	4.698	63.000	96.628	96.628	11.600	37.530	81.000	1.732.211
BODEGUEROS	2	1.169.400	101.600	99.399	135.943	6.104	81.858	105.874	105.874	12.710	48.764	105.246	1.972.775
CAJERA DE MOSTRADOR	1	580.000	50.800	49.300	67.425	3.028	40.600	52.546	52.546	6.308	24.186	52.200	978.939
REPRESENTANTE DE VENTAS	3	3.851.100	0	327.344	447.690	20.103	269.577	320.797	320.797	38.511	160.591	346.599	6.103.111
AUX. SERV GENERALES	1	433.700	50.800	36.865	50.418	2.264	30.359	40.359	40.359	4.845	18.085	39.033	747.087
AUX, FACTURACION	1	580.000	50.800	49.300	67.425	3.028	40.600	52.546	52.546	6.308	24.186	52.200	978.939
TOTAL		12.814.200	666.400	1.089.207	1.489.651	66.890	756.994	1.122.934	1.122.934	134.806	534.352	1.153.278	20.951.661

Nota: a los asesores comerciales se les cancela el 1% sobre ventas y 2% sobre cobros

5. ESTUDIO FINANCIERO

En este capítulo se presentan las inversiones, el presupuesto de costos y gastos y los ingresos para posteriormente elaborar los estados financieros proyectados a cinco años.

5.1 INVERSIONES

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de comercialización de los materiales medicoquirúrgicos. Lo mismo que el efectivo necesario para los primeros meses de funcionamiento, es decir, el capital de trabajo.

5.1.1 Inversión en activos fijos.

- **Maquinaria y equipos.**

Cuadro 39. Maquinaria y equipos

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
HIDROTERMOMETRO	1	450.000	\$ 450.000
AIRE ACONDICIONADO	2	843.000	\$ 1.686.000
TOTAL	3	1.293.000	\$ 2.136.000

Fuente: Cotización telefónica ofiacial e internet, www.clasificados.com

- **Muebles y enseres**

Cuadro 40. Muebles y enseres

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio gerencia	1	450.000	\$ 450.000
Módulos- con escritorio	8	350.000	\$ 2.800.000
Sillas giratorias en paño	8	190.000	\$ 1.520.000
Archivador	4	365.000	\$ 1.460.000
Estantes	20	75.400	\$ 1.508.000
Sillas auxiliares	3	30.000	\$ 90.000
Estibas	36	47.000	\$ 1.692.000
Sillas fijas	6	35.000	\$ 210.000
Carretillas dos ruedas	2	95.000	\$ 190.000
Mesa auxiliar	1	40.000	\$ 40.000
Vitrinas estantes	3	140.000	\$ 420.000
Vitrinas mostrador	3	438.000	\$ 1.314.000
Botiquín industrial	1	135.000	\$ 135.000
TOTAL			\$ 9.930.000

Fuente: Cotizaciones, Ofi axial y en internet, www.clasificados.com

- **Equipo de cómputo y comunicación**

Cuadro 41. Equipo de cómputo y comunicación

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Fax panasonic	1	400.000	\$ 400.000
Computador Pentium-2005	8	1.200.000	\$ 9.600.000
Impresora Hp 1210	2	300.000	\$ 600.000
Impresora epon 810	1	800.000	\$ 800.000
Teléfonos	8	35.000	\$ 280.000
Estabilizador	8	48.000	\$ 384.000
Sumadoras	2	75.000	\$ 150.000
TOTAL			\$ 12.214.000

Fuente: Compupartes

- **Depreciación de inversiones fijas.**

Cuadro 42. Depreciación de inversiones fijas

Concepto	Costo Activo	Tasa depreciación inicial	Vida útil	Depreciación mensual	Depreciación anual
Maquinaria y equipo	\$ 2.136.000	10%	10	\$ 17.800	\$ 213.600
Muebles y enseres	9.930.000	10%	10	82.750	\$ 993.000
Equipo de oficina	12.214.000	10%	5	203.567	\$ 2.442.800
TOTAL.....				304.117	\$3.649.400

- **Total de inversión fija.** Refleja el consolidado de la inversión fija requerida para el montaje y funcionamiento de la empresa.

Cuadro 43. Total inversión fija.

DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Maquinaria y Equipos	\$ 2.136.000
Muebles y enseres	\$ 9.930.000
Equipo de oficina	\$ 12.214.000
TOTAL	\$ 22.144.000

5.1.2 Inversión diferida. Comprende los gastos de constitución, notarial, Cámara de Comercio. Incluye también el estudio de factibilidad y campaña publicitaria de lanzamiento.

Cuadro 44. Inversión diferida.

DESCRIPCION	VALOR
Industria y comercio	\$ 385.000
Registro sanitario	\$ 263.000
Publicidad de lanzamiento	\$ 6.150.000
Gastos notariales	\$ 400.000
Estudio de factibilidad y viabilidad	\$ 2.500.000
TOTAL	\$ 9.698.000

5.1.3 Inversión de capital de trabajo. Representado por el capital adicional (diferente de la inversión de los activos fijos) con que hay que contar para que comience a funcionar la empresa de tal forma que le permita financiar el primer mes de funcionamiento antes de recibir ingresos, entre otros se tienen: arriendo de local, pagar nómina, servicios (luz, teléfono, agua) y contar con cierta cantidad de efectivo para sufragar los gastos diarios de la empresa.

- **Costos de compra de los materiales.** Corresponde al valor de los materiales que suministra los Laboratorios a los cuales se les puede cargar según política entre un 80% a un 85%, dependiendo de la negociación.

Cuadro 45. Costo anual, Compra y cuentas por pagar

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO	816.000.000	1.968.000.000	3.120.000.000	4.272.000.000	5.420.000.000
COMPRA	838.500.000	1.972.500.000	3.132.000.000	4.284.000.000	5.369.000.000
C*P	225.500.000	410.000.000	602.000.000	794.000.000	919.000.000

Cuadro 46. Costos de los materiales Medicoquirúrgicos mes a mes

AÑO 1

COMPRAS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
INV, INICIAL	0	4.000.000	5.000.000	6.000.000	7.000.000	8.000.000	9.000.000	10.000.000	11.000.000	12.000.000	13.000.000	14.000.000
COSTOS	24.000.000	32.000.000	40.000.000	48.000.000	56.000.000	64.000.000	72.000.000	80.000.000	88.000.000	96.000.000	104.000.000	112.000.000
INV, FINAL	4.000.000	5.000.000	6.000.000	7.000.000	8.000.000	9.000.000	10.000.000	11.000.000	12.000.000	13.000.000	14.000.000	22.500.000
COMPRAS	28.000.000	33.000.000	41.000.000	49.000.000	57.000.000	65.000.000	73.000.000	81.000.000	89.000.000	97.000.000	105.000.000	120.500.000
AÑO 2												
INV, INICIAL	22.500.000	16.000.000	17.000.000	18.000.000	19.000.000	20.000.000	21.000.000	22.000.000	23.000.000	24.000.000	25.000.000	26.000.000
COSTOS	120.000.000	128.000.000	136.000.000	144.000.000	152.000.000	160.000.000	168.000.000	176.000.000	184.000.000	192.000.000	200.000.000	208.000.000
INV, FINAL	16.000.000	17.000.000	18.000.000	19.000.000	20.000.000	21.000.000	22.000.000	23.000.000	24.000.000	25.000.000	26.000.000	27.000.000
COMPRAS	113.500.000	129.000.000	137.000.000	145.000.000	153.000.000	161.000.000	169.000.000	177.000.000	185.000.000	193.000.000	201.000.000	209.000.000
AÑO 3												
INV, INICIAL	27.000.000	28.000.000	29.000.000	30.000.000	31.000.000	32.000.000	33.000.000	34.000.000	35.000.000	36.000.000	37.000.000	38.000.000
COSTOS	216.000.000	224.000.000	232.000.000	240.000.000	248.000.000	256.000.000	264.000.000	272.000.000	280.000.000	288.000.000	296.000.000	304.000.000
INV, FINAL	28.000.000	29.000.000	30.000.000	31.000.000	32.000.000	33.000.000	34.000.000	35.000.000	36.000.000	37.000.000	38.000.000	39.000.000
COMPRAS	217.000.000	225.000.000	233.000.000	241.000.000	249.000.000	257.000.000	265.000.000	273.000.000	281.000.000	289.000.000	297.000.000	305.000.000
AÑO 4												
INV, INICIAL	39.000.000	40.000.000	41.000.000	42.000.000	43.000.000	44.000.000	45.000.000	46.000.000	47.000.000	48.000.000	49.000.000	50.000.000
COSTOS	312.000.000	320.000.000	328.000.000	336.000.000	344.000.000	352.000.000	360.000.000	368.000.000	376.000.000	384.000.000	392.000.000	400.000.000
INV, FINAL	40.000.000	41.000.000	42.000.000	43.000.000	44.000.000	45.000.000	46.000.000	47.000.000	48.000.000	49.000.000	50.000.000	51.000.000
COMPRAS	313.000.000	321.000.000	329.000.000	337.000.000	345.000.000	353.000.000	361.000.000	369.000.000	377.000.000	385.000.000	393.000.000	401.000.000
AÑO 5												
INV, INICIAL	51.000.000	52.000.000	53.000.000	54.000.000	55.000.000	56.000.000	57.000.000	58.000.000	59.000.000	60.000.000	61.000.000	61.500.000
COSTOS	408.000.000	416.000.000	424.000.000	432.000.000	440.000.000	448.000.000	456.000.000	464.000.000	472.000.000	480.000.000	488.000.000	492.000.000
INV, FINAL	52.000.000	53.000.000	54.000.000	55.000.000	56.000.000	57.000.000	58.000.000	59.000.000	60.000.000	61.000.000	61.500.000	
COMPRAS	409.000.000	417.000.000	425.000.000	433.000.000	441.000.000	449.000.000	457.000.000	465.000.000	473.000.000	481.000.000	488.500.000	430.500.000

- **Gastos de administración y ventas.** Son los gastos provenientes de realizar la función de administración dentro de la empresa, así como los gastos de ventas, mercadeo y publicidad.

Cuadro 47. Gastos de administración y venta

DESCRIPCION	VALOR MES	VALOR AÑO
Energía	\$ 325.000	\$ 3.900.000
Agua	\$ 65.300	\$ 783.600
Teléfono	\$ 415.000	\$ 4.980.000
Papelería	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Productos aseo	\$ 50.000	\$ 600.000
Gastos varios	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Cafetería	\$ 50.000	\$ 600.000
Transporte	\$ 300.000	\$ 3.600.000
Publicidad	\$ 270.833	\$ 3.250.000
Sueldos (Ver nómina cuadro 73)	\$ 20.951.661	\$ 251.419.932
Honorarios-contador	\$ 400.000	\$ 4.800.000
Honorarios Regente de farmacia	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Arriendo local	\$ 1.200.000	\$ 14.400.000
Depreciación de maquinaria y equipos	\$ 17.800	\$ 213.600
Depreciación muebles	\$ 82.750	\$ 993.000
Depreciación equipos de cómputo	\$ 203.567	\$ 2.442.800
Amortización diferidos	\$ 161.633	\$ 1.939.600
TOTAL	\$ 24.793.544	297.522.532

- **Gastos Financieros.** Lo constituye los intereses sobre el valor de un préstamo ante una entidad financiera (Banco Caja Social) por valor de \$30.000.000 a un interés del 22.8% anual con capitalización trimestral vencidas.

Cuadro 48. Amortización crédito financiero

Valor credito 30.000.000

Intereses 22,8% anual nominal T.V

PERIODOS (TRIMESTRALES)	SALDO	ABONO K	ABONOS INTERESES	
			TRIMESTRAL	ANUAL
0	30.000.000			
1	28.500.000	1.500.000	1.710.000	
2	27.000.000	1.500.000	1.624.500	
3	25.500.000	1.500.000	1.539.000	
4	24.000.000	1.500.000	1.453.500	6.327.000
5	22.500.000	1.500.000	1.368.000	
6	21.000.000	1.500.000	1.282.500	
7	19.500.000	1.500.000	1.197.000	
8	18.000.000	1.500.000	1.111.500	4.959.000
9	16.500.000	1.500.000	1.026.000	
10	15.000.000	1.500.000	940.500	
11	13.500.000	1.500.000	855.000	
12	12.000.000	1.500.000	769.500	3.591.000
13	10.500.000	1.500.000	684.000	
14	9.000.000	1.500.000	598.500	
15	7.500.000	1.500.000	513.000	
16	6.000.000	1.500.000	427.500	2.223.000
17	4.500.000	1.500.000	342.000	
18	3.000.000	1.500.000	256.500	
19	1.500.000	1.500.000	171.000	
20	0	1.500.000	85.500	855.000

Fuente: Banco Caja Social

5.1.4 Total inversión de capital. De acuerdo a la información establecida por los costos y gastos citados anteriormente, se define el requerimiento de un capital de trabajo equivalente: \$53.221.0440 para un mes de funcionamiento.

Cuadro 49. Total inversión del capital.

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL
Gastos de Admón. y ventas	24.793.544
Costos de compras	28.000.000
Gastos Financieros	427.500
TOTAL	53.221.044

5.1.5 Inversión Total.

Cuadro 50. Inversión total

CONCEPTO	VALOR
Inversión fija	24.280.000
Inversión diferida	9.698.000
Capital de Trabajo	53.221.044
Total inversión	87.199.044

5.1.6 Fuentes de financiación. El financiamiento de la puesta en marcha de la Distribuidora de material medicoquirúrgico, se realizará, mediante dos recursos: propios y con terceros.

Recursos propios. El aporte estará dado por las creadoras del proyecto estimado éste en un 65.60% del total de requerimiento, representado en efectivo y activos, es decir \$53.221.044

Recursos de terceros. Para la respectiva solicitud del crédito éste se hará a través del Banco Caja social, por un total de \$30.000.000, el cual oferta unos intereses del 5.7TV. en un período de 5 años.

Cuadro 51. Participación de la financiación

DESCRIPCIÓN	VALOR	PARTICIPACIÓN DE FINANCIACIÓN
Credito financiero	30.000.000	34,40 %
Recursos propios	57.199.044	65,60 %
Total	87.199.044	100,00 %

5.2 COSTOS Y GASTOS

5.2.1 Costos y gastos fijos .Los costos y gastos fijos son aquello que no varían con el volumen de distribución y venta

Cuadro 52. Clasificación de costos y gastos fijos

DESCRIPCION	VALOR MES	VALOR AÑO
Cafetería	\$ 50.000	\$ 600.000
Transporte de diligencia oficina	\$ 300.000	\$ 3.600.000
Publicidad	\$ 270.833	\$ 3.250.000
Sueldos de Personal	\$ 14.848.550	\$ 178.182.603
Honorarios-contador	\$ 400.000	\$ 4.800.000
Honorarios Regente de farmacia	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Arriendo local	\$ 1.200.000	\$ 14.400.000
Depreciación de maquinaria y equipos	\$ 17.800	\$ 213.600
Depreciación muebles	\$ 82.750	\$ 993.000
Depreciación equipos de computo	\$ 203.567	\$ 2.442.800
Amortización diferidos	\$ 161.633	\$ 1.939.600
TOTAL	\$ 17.635.134	211.621.603

5.2.2 Costos y gastos variables. son los costos y gastos que varían de acuerdo al volumen de distribución y ventas.

Cuadro 53. Costos y Gastos Variables.

DESCRIPCION	VALOR MES	VALOR AÑO
Costo de material medicoquirúrgico	68.000.000	816.000.000
Energía	\$ 325.000	\$ 3.900.000
Agua	\$ 65.300	\$ 783.600
Teléfono	\$ 415.000	\$ 4.980.000
Papelería	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Productos aseo	\$ 50.000	\$ 600.000
Gastos varios	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Sueldo + comisión +Seguridad Representante venta	\$ 6.103.111	\$ 73.237.329
TOTAL	75.158.411	\$ 901.900.929

5.2.3 Costos y gastos totales. Calculados los costos y gastos fijos y los costos y gastos variables se procede a totalizar para hallar el valor total.

Cuadro 54. Costos totales.

DETALLE	VALOR
Gatos Fijos	211.621.603
Gastos Variables	901.900.929
TOTAL	1.113.522.532

5.2.4 Precio de venta. El precio de venta se estipula con un margen de utilidad bruta del 20% de incremento al precio de compra de los materiales medicoquirúrgicos.

El siguiente cuadro muestra los materiales a distribuir:

Cuadro 55. Productos a distribuir y precio de venta

DESCRIPCION	PRESENTACION	CANTIDAD	IVA	PRECIO VENTA
3M DE COLOMBIA		0		
CINTA CONTROL AUTOCLAVE A VAPOR	ROLLO	53	16	11.461

DESCRIPCION	PRESENTACION	CANTIDAD	IVA	PRECIO VENTA
CINTA CONTROL A GAS		11	16	30.753
DURAFIX TUBO HOSPITALARIO	TACO	50		38.304
ELECTRODO ADULTO PTE X50	PTE	22	16	12.844
ELECTRODO ADULTO PTE X 50	PTE	108	16	11.730
ELECTRODO PEDIATRICO PTE X 25	PTE	30	16	17.349
ELECTRODO PEDIATRICO		5	16	33.660
GLUTARES	GALON	5		29.538
INDICADOR A GAS	UNIDAD	1		746.470
INDICADOR EN TIRILLAS A VAPOR	UNIDAD	1		89.760
INDICADLOR EN TITILLINAS A GAS	UNIDAD	1		103.105
INDICADOR BIOLOGICO	UNIDAD	1	16	709.580
INDICADOR A VAPOR	UNIDAD	1	16	746.470
INTREGRADOR QUIMICO A VAPOR	PTE	1	16	668.525
MICROPORE PIEL 2X10	CAJAX6	72		37.000
MICROPORE PIEL 1X10	CAJAX12	94		37.000
MICROPORE PIEL 1/2X10	CAJAX24	6		37.000
MICROPORE BLANCO 2X10	CAJAX6	12		32.971
MICROPORE BLANCO 1X10	CAJAX12	6		32.971
MICROPORE BLANCO 1/2X10	CAJA	1		32.971
MICROPORE BLANCO 3X10		1		32.951
STERI GAS CAPSULAS	UNIDAD	6	16	59.925
STERI STRIP 6X3.8	CAJA	1		132.090
STERI DRAPE	CAJA	1		436.475
STERI DRAPE CAMPO	CAJA	1		420.240
TEGADERM APOSITO	CAJA	1		139.199
TEGADERM APOSITO	CAJA	1		164.793
TRANSPORE 1/2X10	CAJA	0		0
TRANSPORE 1X10	CAJAX12	27		46.240
TRASNPORE 2X10	CAJAX6	6		46.240
TRASNPORE WHITE 1/24		2		52.658
VENDA COBAN 1X5	UNIDAD	23		3.332
VENDA COBAN 2X5	UNIDAD	6		4.641
VENDA COBAN 3X5	UNIDAD	44		7.251
VENDA COBAN 4X5	UNIDAD	40		9.393
VENDA COBAN 6X5	UNIDAD	33		13.685
VENDA S/COSCAST AZUL 5X4	UNIDAD	8		34.000
BAXTER		0		
ADAPTADOR UNIVERSAL DE OXIGENO	UNIDAD	87	16	1.063
ADAPTADOR MULTIFLUJO DE 3 VIAS	UNIDAD	60	16	4.425
AGUA ESTERIL PARA INYECCION X500	BOLSA	71		1.420

DESCRIPCION	PRESENTACION	CANTIDAD	IVA	PRECIO VENTA
AGUA ESTERIL PARA IRRIGACION X 3000	BOLSA	27		16.108
ADRENALINA	AMPOLLA	13		757
BICARBONATO DE SODIO X 10 ML	AMPOLLA	110		1.187
BOLSA EVA X 150 ML	UNIDAD	15	16	13.430
BOLSA EVA X 500 ML	UNIDAD	10	16	16.642
BOLSA NUTRICION PARENTERAL 1 LITRO	UNIDAD	12	16	20.825
BOLSA NUTRICION PARENTERAL 3 LITROS	UNIDAD	10	16	29.920
BOLSA DE SANGRE X 450 SENCILLA	PTE X12	2		0
BOLSA DE SANGRE DOBLE	PTE	2		12.220
BOLSA DE SANGRE TRIPLE	PTE	0		18.000
CYSTOFLO ADULTO	UNIDAD	149	16	4.540
CYSTOFLO PEDIATRICO	UNIDAD	48	16	4.120
DEXTROSA AL 5% S.S.X 500	BOLSA	152		1.420
DEXTROSA AL 5% A.D. X 500	BOLSA	281		1.420
DEXTROSA AL 10% A.D. X 500	BOLSA	110		1.520
DEXTROSA AL 50% A.D. X 500	BOLSA	83		5.000
ENEMA SOLUCION SALINA X 1000	BOLSA	6		0
ENEMA TRAVAD X 133	BOLSA	62	16	6.673
EQUIPO MICROGOTEO	UNIDAD	150		1.340
EQUIPO MACROGOTEO S/A	UNIDAD	227		945
EQUIPO ADMON SOLUCION C/STIO	UNIDAD	43		2.880
EQUIPO ADMON SOLUCION C/A CAL 20	UNIDAD	90		1.190
EQUIPO BOMBA INFUSION	UNIDAD	102		16.900
EQUIPO BURETA	UNIDAD	855		2.945
EQUIPO EN YE TUR PARA IRRIGACION	UNIDAD	146		11.500
EQUIPO IRRIGACION URINARIA	ARC4002	26		9.345
EQUIPO ANESTESIA ADULTO	UNIDAD	110	16	1.930
EQUIPO ANESTESIA PEDIATRICO	UNIDAD	235		1.985
EQUIPO DE SANGRE S/A	UNIDAD	37	16	2.948
EQUIPO DE SANGRE C/A	UNIDAD	15		2.986
EQUIPO DE PLAQUETAS	UNIDAD	0	16	21.758
EQUIPO ADMON DE SANGRE YE	CAJA	60		5.507
GRAPAS DE ALUMINIO	CAJA	1		93.500
INSPIROMETRO DE INSENTIVOS	UNIDAD	8	16	0
ISOFLUTUNO X 100ML	UNIDAD	1		57.000
LACTATO DE RINGER PARA IRRIGACION	UNIDAD	2		10.110
LLAVE DE 3 VIAS	UNIDAD	176	16	1.230
NUTRIFLO BOLSA	UNIDAD	41		9.085
NEBULIZADOR CON ENTRADA DE AIRE	UNIDAD	7	16	11.716
OSMORIN MANITOL X 500	UNIDAD	86		7.300

QUIBICALCIUM 10	UNIDAD	150		1.187
SOLUCION SALINA AL 0.9X 100	BOLSA	359		1.796
SOLUCION SALINA 0.9 X 250	BOLSA	514		1.395
SOLUCION SALINA 0.9 X 500	BOLSA	875		1.420
SOLUCION SALINA X 1000	BOLSA	57		2.470
SOLUCION HARMAN CX500	BOLSA	489		1.420
SOLUCION HARMAN CX1000	BOLSA	69		2.470
SOLUCION RINGER X 500	BOLSA	98		1.420
SONDA 8FR 3GR	UNIDAD	4		64.600
SUPRANO X 240ML	UNIDAD	1		455.000
TUBERIA CORRUGADA	CAJA	1		50.000
TRAVAD ENEMA ORAL	FCO	22		6.672
B.D.F.		0		
HANSAPLAST CURAS RENDONDAS X 100	CAJA	2		3.581
HANSAPLAST TERMOMETRO ORAL	UNIDAD	9		46.927
		0		
CURAS REDONDAS COVERPLAST	CAJA	51		3.060
FIXOMUL 5X10	CAJA	6		21.340
FIXOMUL 10X10	CAJA	6		35.580
FIXOMUL 15X10	CAJA	8		53.890
GYPSONA 3X5	UNIDAD	65		3.285
GYPSONA 4X5	UNIDAD	110		4.140
GYPSONA 5X5	UNIDAD	19		4.755
GYPSONA 6X5	UNIDAD	72		5.468
LEUKOPLAST TELA 1/2X1 X24	CAJA	9		15.744
LEUKOPLAST TELA 1X1 CAJA X12	CAJA	15		10.944
LEUKOPLAST TELA 1/2X5	UNIDAD	66		2.678
LEUKOPLAST TELA 1X5	UNIDAD	47		3.570
LEUKOPLAST TELA 2X5	UNIDAD	39		7.905
LEUKOPLAST TELA 3X5	UNIDAD	60		11.050
LEUKOPLAST TELA 4X5	UNIDAD	1		14.620
LEUKOPLAST TELA 1X10	CAJA	0		
LEUKOPLAST TELA 2X10	CAJA	0		
LEUKOPLAST TELA 12X10	CAJA	46		35.200
LEUKOPLAST SEDA 12X10	CAJA	1		35.200
LEUKOPORE PIEL 1X10 YARDAS	CAJA	1		34.485
		0		
BRAUN MEDICAL		0		
AGUJA PERICAN NO.16	UNIDAD	23	16	9.360
AGUJA PERICAN NO. 18	UNIDAD	120	16	9.360
CATETER PERIFIX NO.16	UNIDAD	28	16	13.879
CATETER PERIFIX NO. 18	UNIDAD	66	16	13.874
CATETER CENTRAL TRILUMEN 7 X 30	UNIDAD	5		58.200

CATETER BILUMEN 7 X 20	UNIDAD	6		57.800
CATETER TRILUMEN 7 X 20	UNIDAD	0		58.200
CATETER CERTOFIX MONO	UNIDAD	3		
GEOFUSINE SUSTITUTO DE PLASMA	UNIDAD	4		21.300
MEDIFIX EQUIPO	UNIDAD	18	16	8.710
NUTRIMIX BOLSA 3 LITROS	UNIDAD	26		21.930
SET JERINGA PREFURSOR 50 MLL OPACO	UNIDAD	5	16	22.900
SPINOCANT NO. 18	UNIDAD	22	16	5.900
SPINOCANT NO. 20	UNIDAD	14	16	5.900
SPINOCANT NO.22X11/2	UNIDAD	8	16	5.900
SPINOCANT NO. 25	UNIDAD	77	16	5.900
SPINOCANT NO. 26	UNIDAD	13	16	5.900
SPINOCANT NO.27	UNIDAD	100	16	5.900
CONVATEC-BRISTOL		0		
AQUACEL APOSITO DE 10X10	CAJA	1		164.918
AQUACEL APOSITO DE 15X15	CAJA	2		168.659
AQUACEL 10X10		1		165.750
BARRERA PROTECTORA DE 32MM	CAJAX5	5		52.478
BARRERA PROTECTORA DE 45 MM NIÑO	CAJAX5	11		49.979
BARRERA PROTECTORA DE 45 MM	CAJAX5	8		73.333
BARRERA PROTECTORA DE 57 MM	CAJAX5	9		73.333
BARRERA PROTECTORA FLEXIBLE DE 45		4		73.355
BARRERA PROTECTORA FLEXIBLE DE 57		2		73.355
BARRERA PROTECTORA DE 70 MM	CAJAX5	3		72.404
BARRERA LISA 20X20		1		77.123
BOLSA DRENABLE UROSTOMIA DE 45 MM	CAJAX10	4		84.405
BOLSA DRENABLE UROSTOMIA DE 57 MM	CAJAX	3		84.405
BOLSA OSTOMIA NIÑO DE 32 MM	CAJAX10	3		56.440
BOLSA OSTOMIA 45 MM NIÑOS	CAJAX10	7		56.440
BOLSA OSTOMIA DE 45 MM	CAJAX10	4		69.870
BOLSA OSTOMIA DE 57 MM	CAJAX10	7		69.870
BOLSA OSTOMIA DE 70 MM	CAJAX10	5		69.870
DUODERM PASTA	CAJA	3		35.105
DUODERM CGF NORMAL 10X10	CAJAX5	5		69.137
DUODERM CGF NORMAL 15X15	CAJA X 5	1		120.020
DUODERM CGF NORMAL 20X20	CAJAX5	1		223.256
DUODERM ET 10X10	CAJX10	2		79.567
DUODERM ET 15X15	CAJAX10	3		138.275
DUODERM CGR 15X15		0		
DUODERM GEL	TUBO	10		27.185
PASTA STOMAHESIVE	TUBO	3		32.967
PINZA PARA BOLSA	UNIDAD	79	16	25.585
POLVO STOMAHESIVE	TUBO	3		28.435

FLEXIDRES VENDA 4X10	UNIDAD	8		25.755
FLEXIDRES VENDA 3X10		0		24.112
HOSPIRA		0		
CATETER DRUM CARIDRIGE	UNIDAD	52		40.708
EQUIPO ANE SET BOLSA	UNIDAD	12		9.800
EQUIPO PRIMARIO PARA BOMBA LC 5000	UNIDAD	51		18.609
EQUIPO PRIMARIO PARA BOMBA LIF CARE	UNIDAD	223		17.340
EQUIPO PROTECTOR PARA BOMBA	UNIDAD	0		
ELEMENTOS TRAZO		13		8.778
DOPAMINA 40 MG X 5 ML		25		5.550
DOBUTAMINA X 20 ML	AMPOLLA	73		12.000
FOSFATO POTASIO		33		10.424
NITRO PRASIATO	AMPOLLA	5		18.060
NOREPIFINA X 4 ML		4		95.400
QUELICIN	AMPOLLA	55		16.045
PRECEDEX 200 MG X 2 ML	AMPOLLA	2		312.000
RECEPTAL CON VALVULA	UNIDAD	48	16	12.705
TRANSPACK KIT	KIT	15		99.857
TUBO PRESION ARTERILA 48MM	UNIDAD	8	16	6.300
VANCOMICINA		78		11.500
		0		
INTERPLAST		0		
CITOFIJADOR X 75	UNIDAD	41	16	3.528
CITOFIJADOR X 150	UNIDAD	56	16	5.950
ESPECULO TALLA S	UNIDAD	60	16	553
ESPECULO TALLA M	UNIDAD	509	16	553
ESPECULO ESTÁNDAR 2004 NUEVA GENERACION	UNIDAD	2.008	16	505
SUPER KIT	UNIDAD	521	16	1.063
SUPER KIT 2004 NUEVA GENERACION	UNIDAD	1.470	16	1.063
JGB		0		
AGUA OXIGENADA X 120	FCO	47		1.031
AGUA OXIGENADA X 500	FCO	15		2.427
AGUA OXIGENADA GALON	UNIDAD	20		10.413
ALCOHOL ANTISEPTICO X 350	UNIDAD	176		1.126
ALCOHOL ANTISEPTICO X 700	UNIDAD	213		1.773
ALCOHOL ANTISEPTICO GALON	UNIDAD	101		8.868
ALGODÓN HOSPITALARIO	LIBRA	105		4.478
ALGODÓN EN TORUNDAS X 500	LIBRA	5		4.222
DIOXODIN SOLUCION X 60	UNIDAD	66		2.959
DIOXODIN ESPUMA X 60	UNIDAD	10		2.959
DIOXODIN SOLUCION X 3800	GALON	14		42.941
DIOXODIN ESPUMA X 3800	GALON	14		42.941

J&J		0		
ACTISORB PLUS 25	CAJA	1		102.600
ADAPTIC 7,6 X 20,3 CM	CAJA	1		85.272
AGUJA VERRES	UNIDAD	4		88.338
BIOCLUSIVE 5 X 7,6	CAJA	1		182.155
BIOCLUSIVE 10 X 12,7	CAJA	1		192.950
CATGUT CROMADO 0 90 CMS	DOCE	4		70.115
CATGUT CROMADO 0 70 CMS	DOCE	6		54.956
CATGUT CROMADO 0	DOCE	1		102.834
CATGUT CROMADO 0	DOCE	2		62.118
CATGUT CROMADO 1 90 CMS	DOCE	7		70.115
CATGUT CROMADO 1 70 CMS	DOCE	5		54.956
CATGUT CROMADO 2/0 90 CMS	DOCE	12		73.080
CATGUT CROMADO 2/0 70 CMS	DOCE	5		59.779
CATGUT CROMADO 2/070 CMS	DOCE	15		157.435
CATGUT CROMADO 3/0 70 CMS	DOCE	3		65.915
CATGUT CROMADO 30 70 CMS	DOCE	16		55.587
CATGUT CROMADO 4/0 70 CMS	DOCE	8		67.683
CATGUT CROMADO 4/0 70 CMS	DOCE	4		60.466
CATGUT CROMADO 5/0 70 CMS	DOCE	8		67.686
CATGUT SIMPLE 2/0 70 CMS	DOCE	2		75.690
CATGUT SIMPLE 3/0	DOCE	1		72.839
CATGUT SIMPLE 3/0	DOCE	1		72.621
CIDECYME DETERGENTE	GALON	7		205.000
CIDEX OPA	GALON	4		79.600
CIDEX 14 DIAS	GALON	35		29.300
CIDECYME LITRO	UNIDAD	5		55.800
CINTA UMBILICAL	DOCE	1		72.683
CERA PARA HUESOS	DOCE	2		91.872
ETHILON 2/0 45 CMS	DOCE	9		45.236
ETHLO 2/0	DOCE	3		51.425
ETHILON 3/0 45 CMS	DOCE	3		49.680
ETHILON 3/0	DOCE	2		51.425
ETHILON 4/0 45 CMS	DOCE	9		46.890
ETHILON 4/0 45 CMS	DOCE	1		64.260
ETHILON 5/0	DOCE	5		92.310
ETHILON 5/0 45 CMS	DOCE	15		46.980
ETHILON 6/0 45 CMS	DOCE	6		47.000
ETHILON 6/00	DOCE	3		96.309
ETHILON 9/0	DOCE	1		443.520
ETHILON 10/0	DOCE	1		228.009
ETHILON 10/0	DOCE	1		435.209
ETHIBON 0	DOCE	5		63.266

ETHIBON 0	DOCE	4		63.266
ETHIBON 2/0	DOCE	3		63.266
GLUCOMETRO ONE TOUCH ULTRA	UNIDAD	1		80.500
LANCETAS ULTRASOF X 25	CAJA	1		9.860
LANCETAS ULTRASOF X 100	CAJA	7		26.265
LIGACLIP LT300	UNIDAD	113		19.180
LIGACLIP LT400	UNIDAD	8		351.631
MANGOS	UNIDAD	1		
MALLA DE PROLENE PARA HERNIA	UNIDAD	1		269.620
MALLA DE PROLENE TRIDIMENSIONAL	UNIDAD	1		269.700
MALLA DE PROLENE LARGA	UNIDAD	1		369.393
MALLA ULTRAPO 30X30	UNIDAD	1		374.595
MONOCRYL 3/0	DOCE	5		141.723
PRESET FRACO X 5 GRS	UNIDAD	950		1.183
PROLENE 0 75 CMS	DOCE	1		67.405
PROLENE 0 75 CMS	DOCE	3		64.926
PROLENE 1 75 CMS	DOCE	5		64.926
PROLENE 2/0 75 CMS	DOCE	2		65.672
PROLENE 2/0 75 CMS	DOCE	2		65.672
PROLENE 2/0 75 CMS	DOCE	3		65.408
PROLENE 2/0 45 CMS	DOCE	8		71.253
PROLENE 3/0 45 CMS	DOCE	8		71.253
PROLENE 3/0 45 CMS	DOCE	23		77.517
PROLENE 3/0 75 CMS	DOCE	6		67.338
PROLENE 4/0 45 CMS	DOCE	10		77.517
PROLENE 4/0 45 CMS	DOCE	9		71.253
PROLENE 4/0 75 CMS	DOCE	1		140.418
PROLENE 5/0 45 CMS	DOCE	6		77.517
PROLENE 5/0 45 CMS	DOCE	3		134.160
PROLENE 5/0 45 CMS	DOCE	5		75.482
PROLENE 5/0	DOCE	3		62.118
PROLENE 5/0	DOCE	2		140.420
PROLENE 6/0 45 CMS	DOCE	3		112.304
PROLENE 6/0 45 CMS	DOCE	3		121.125
ROLLO EMPAQUE STERRAD 70 X 500 MMM	ROLLO	1		300.000
SPONGOSTAN ESTÁNDAR	CAJA	1		347.635
SPONGOSTAN ANAL 3X8	CAJA	1		901.650
SEDA 0 S/A	DOCE	2		86.507
SEDA 0 75 CMS	DOCE	5		49.241
SEDA 0 75 CMS	DOCE	4		57.420
SEDA 1 S/A	DOCE	2		86.507
SEDA 1 75 CMS	DOCE	1		49.241
SEDA 2/0 KS 75 CMS	DOCE	3		48.285

SEDA 2/0	DOCE	2		57.460
SEDA 2/0 S/A	DOCE	4		66.033
SEDA S/0 45 CMS	DOCE	27		45.414
SEDA 2/0 SH 75 CMS	DOCE	6		50.660
SEDA 3/0 75 CMS	DOCE	6		50.634
SEDA 3/0 S/A	DOCE	3		64.067
SEDA 3/0 45 CMS	DOCE	16		45.414
SEDA 3/0	DOCE	1		46.458
SEDA 4/0	DOCE	1		67.915
SEDA 4/0 S/A	DOCE	2		66.045
SEDA 4/0 45 CMS	DOCE	7		45.414
SEDA 4/0	DOCE	5		50.660
SEDA 4/0 45 CMS	DOCE	1		45.414
SEDA 5/0 45 CMS	DOCE	6		43.587
SEDA 5/0 45 CMS	DOCE	1		89.760
SEDA 5/0 45 CMS	DOCE	1		67.915
SEDA 6/0 45 CMS	DOCE	1		92.394
TIRAS SURESTEP X 50	CAJA	78		42.000
TIRAS ONE TOUCH ULTRA X 50	CAJA	11		62.000
VICRIL 0 70 CMS	DOCE	1		73.518
VICRIL 0 90 CMS	DOCE	5		89.262
VICRIL 1 70 CMS	DOCE	5		76.734
VICRIL 1 90 CMS	DOCE	9		89.262
VICRIL 1 70 CMS	DOCE	10		73.518
VICRIL 2/0 70 CMS	DOCE	9		77.203
VICRIL 2/0 70 CMS	DOCE	15		76.734
VICRIL 2/0 90 CMS	DOCE	6		85.608
VICRIL 2/0 70 CMS	DOCE	8		76.578
VICRIL 3/0 70 CMS	DOCE	6		78.822
VICRIL 3/0 70 CMS	DOCE	7		73.947
VICRIL 3/0 70 CMS	DOCE	2		74.796
VICRIL 4/0 70 CMS	DOCE	5		78.880
VICRIL 4/0 45 CMS	DOCE	2		138.434
VICRIL 4/0 70 CMS	DOCE	2		79.688
VICRIL 5/0 70 CMS	DOCE	8		80.604
VICRIL 5/0 45 CMS	DOCE	7		138.434
VICRIL 6/0 45 CMS	DOCE	1		132.588
VICRIL 6/0 45 CMS	DOCE	2		341.127
VICRIL 8/0 20 CMS	DOCE	1		503.030
VALVULA DE HAKIM	UND	1		3.570.000
PACEMAKER 2-0 60 CM	UND	1		339.300
KODAK		0		
PELICULA RADIOGRAFICA 8X10	CAJA	4	16	63.825

PELICULA RADIOGRAFICA 10X12	CAJA	2	16	100.487
PELICULA RADIOGRAFICA 11X14	CAJA	3	16	122.889
PELICULA RADIOGRAFICA 14X14	CAJA	2	16	159.000
PELICULA RADIOGRAFICA 14X17	CAJA	4	16	186.024
PELICULA RADIOGRAFICA 24X30	CAJA	2	16	93.458
FIJADOR AUTOMATICO X 10 GALON	CAJA	5	16	70.559
FIJADOR MANUAL X 5 GALON	CAJA	1	16	43.616
REVELADOR MANUAL X 5 GALON	CAJA	0	16	35.040
REVELADOR AUTOMATICO X 10 GALON	CARGA	7	16	88.200
MEDITEC		0		
BOLSA COLOSTOMIA 1.5	PTEX10	5		2.450
BOLSA COLOSTOMIA 2.5	PTEX10	18		2.854
BOLSA COLOSTOMIA 3.5	PTEX10	3		2.854
BRAZALETE IDENTIFICACION NIÑA	UNIDAD	220	16	193
BRAZALETE IDENTIFICACION NIÑO	UNIDAD	140	16	193
BRAZALETE IDENTIFICACION ADULTO	UNIDAD	200	16	192
CANULA DE GUEDEL 0	UNIDAD	15	16	2.382
CANULA DE GUEDEL 1	UNIDAD	10	16	2.382
CANULA DE GUEDEL 2	UNIDAD	6	16	2.382
CANULA DE GUEDEL 3	UNIDAD	7	16	2.382
CANULA DE GUEDEL 4	UNIDAD	24	16	2.382
CANULA DE GUEDEL 5	UNIDAD	30	16	2.554
CANULA OXIGENO NEONATAL	UNIDAD	44	16	2.125
CANULA OXIGENO PEDIATRICA	UNIDAD	166	16	2.156
CANULA OXIGENO ADULTO	UNIDAD	251	16	1.233
DRENES PEN ROSE 3/4	PTEX10	2	16	8.200
DRENES PEN ROSE 1/2	PTE X10	9	16	8.200
MASCARILLA OXIGENO ADULTO	UNIDAD	17	16	2.720
MASCARILLA OXIGENO PEDIATRICA	UNIDAD	15	16	2.720
POLAINAS DESECHABLES	UNIDAD	950		300
SONDA ALIMENTACION NO.6	UNIDAD	100		411
SONDA ALIMENTACION NO.8	UNIDAD	825		425
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.5		18		475
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.6	UNIDAD	124		475
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO. 8	UNIDAD	304		425
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.10	UNIDAD	164		495
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.12	UNIDAD	175		900
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.14	UNIDAD	337		1.200
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.16	UNIDAD	162		565
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.18	UNIDAD	103		630
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.20	UNIDAD	20		769
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO 22	UNIDAD	11		1.020
SONDA LEVIN NASOGASTRICA NO.24	UNIDAD	25		1.009

SONDA NELATON NO.5	UNIDAD	55		470
SONDA NELATON NO.6	UNIDAD	225		400
SONDA NELATON NO.8	UNIDAD	127		396
SONDA NELATON NO.10	UNIDAD	291		408
SONDA NELATON NO.16	UNIDAD	12		450
SONDA NELATON NO.18	UNIDAD	105		468
SONDA NELATON NO.20		6		680
SONDA NELATON NO.22	UNIDAD	25		724
SONDA NELATON NO.24		27		893
SONDA SUCCION NO.5	UNIDAD	25		1.120
SONDA SUCCION NO.6	UNIDAD	10		1.148
SONDA SUCCION NO.8	UNIDAD	42		1.130
SONDA SUCCION NO.10	UNIDAD	104		1.164
SONDA SUCCION NO.12	UNIDAD	81		1.190
SONDA SUCCION NO.14	UNIDAD	204		1.200
SONDA SUCCION NO.16		63		1.242
SONDA ENDOTRAQUEAL NO. 2.5	UNIDAD	3	16	2.397
SONDA ENDOTRAQUEAL NO.4.0	UNIDAD	4	16	2.720
SONDA ENDOTRAQUEAL NO. 5.0	UNIDAD	5	16	2.720
SONDA ENDOTRAQUEAL NO. 5.5	UNIDAD	3	16	2.720
TUBO TORAX NO.14		13	16	1.078
TUBO TORAX NO.28	UNIDAD	17	16	1.658
TUBO TORAX NO.30	UNIDAD	10	16	1.565
TUBO TORAX NO.32	UNIDAD	10	16	1.831
TUBO TORAX NO.34	UNIDAD	12	16	2.013
TUBO EN T NO. 8	UNIDAD	10	16	1.920
TUBO EN T No. 12		3	16	1.920
TUBO EN FORMA T LATEX No. 10		3		3.665
		0		
PROTEX		0		
BOLSA AGUA CALIENTE C/ACCESORIOS	UNIDAD	6	16	9.840
BOLSA DE CAUCHO PARA HIELO	UNIDAD	3	16	6.715
DUCHA INTIMA PROTEX	UNIDAD	77	16	1.986
COMPRESA PRELAVADA NO ESTERIL	UNIDAD	410		760
GASA PRECORTADA ESTERIL 7,5X7,5	UNIDAD	254		508
GASA X 100 YARDAS	ROLLO	35		31.000
GUANTE ESTERIL MEDISPO 6,5	PAR	1.000	16	530
GUANTE ESTERIL MEDISPO 7,0	PAR	575	16	530
GUANTE ESTERIL MEDISPO 7,5	PAR	1.075	16	530
GUANTE ESTERIL MEDISPO 8,0	PAR	1.250	16	530
GUANTE ESTERIL MEDISPO 8,5	PAR	350	16	530
GUANTE N/ESTERIL 7,0	PAR	685	16	400
GUANTE N/ESTERIL 7,5	PAR	190	16	400

GUANTE N/ESTERIL 8,0	PAR	315	16	400
GUANTE N/ESTERIL 8,5	PAR	175	16	400
GUANTE CIRUGIA NO 6,5 CIRUTEX	PAR	95	16	470
GUANTE CIRUGIA NO 7,0 CIRUTEX	PAR	75	16	470
GUANTE CIRUTEX NO 7,5CIRUTEX	PAR	170	16	470
GUANTE CIRUGIA NO 8 CIRUTEX	PAR	175	16	470
GUANTE HEALT PACK 7,5	PAR	25	16	680
GUANTE HEALT PACK 7,0	PAR	100	16	680
MASCARILLA FACIAL CON ELASTICO	PAR	16	16	5.600

PRODEMA		0		
APLICADORES 1000X20	BOLSA	21	16	14.875
APLICADORES S/A	CAJA	12	16	7.650
APLICADORES 1000X100	BOLSA	44	16	10.625
APLICADORES 1000X20	CAJA	56	16	12.500
DEPRESORES BAJALENGUASX 500 GRANEL	CAJA	45	16	10.200
DEPRESORES BAJALENGUASX 500 GRANEL	BOLSA	10	16	10.200
DEPRESORES BAJALENGUAS 500X20 ECONOMICA	BOLSA	55	16	11.645
DEPRESORES 500X20	CAJA	57	16	10.625
VENDA DE YESO 3X5	UNIDAD	17		2.739
VENDA DE YESO 4X5	UNIDAD	78		3.412
VENDA DE YESO 5X5	UNIDAD	74		4.438
VENDA DE YESO 6X5	UNIDAD	101		5.025
PLASTIMED		0		
EXOVAC DE 3/16	UNIDAD	8	16	35.100
EXOVAC DE 1/4	UNIDAD	26	16	35.100
EXOVAC DE 1/8	UNIDAD	9	16	35.100
ROPSON		0		
BUPIVACAINA AL 2% EPINEFRINA AMPOLLA	CAJAX24	10		74.650
BUPINES EPINEFRINA CAJA X 24	CAJAX24	1		75.950
BUPIROP SIMPLE CAJA X 24	CAJAX24	9		45.775
BUPINEST SIMPLE CAJA X 24	CAJAX24	19		22.800
BUPIROP PESADO CAJA X10	CAJA X10	50		16.603
CLORURO DE POTASIO AMPOLLA	AMPOLLA	940		298
CLORURO DE SODIO AMPOLLA	AMPOLLA	1.100		298
LIDOCAINA AL 1% EPINEFRINA CAJA X24	CAJAX24	3		6.500
ROXICAINA AL 1% EPINEFRINA X50	FCO	26		8.952
ROXICAINA AL 1% SIMPLE CAJA X 24	CAJAX24	15		59.297
ROXICAINA AL 1% SIMPLE FCO X 50	FCO	41		1.650
ROXICAINA AL 2% SIMPLFCO X 50	FCO	106		3.684
ROXICAINA AL 2% EPINEFRINA FCO X 50	FCO	51		4.526
ROXICAINA AL 2% SIMPLE FCO X 20	FCO	23		3.695

ROXICAINA AL 2% SIMPLE X 24	CAJA	11		26.400
ROXICAINA ATOMIZADOR	FCO	15		16.900
ROXICAINA JALEA	TUBO	160		5.073
SULFATO DE MAGNESIO	AMPOLLA	150		298
TERBUROP SOLUCION NEBULIZAR	AMPOLLA	42		5.740
TERBUROP AMPOLLA X 10 ML	AMPOLLA	5		7.695
RYMCO		0		
AGUJA DESECHABLE 16X11/2	CAJAX100	2	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 18X1	CAJAX100	20	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 18X11/2	CAJAX100	12	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 19X1	CAJAX100	6	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 19X11/2	CAJAX100	13	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 20X1	CAJAX100	12	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 20X11/2	CAJAX100	27	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 21X1	CAJAX100	7	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 21X11/2	CAJAX100	14	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 22X1	CAJAX100	10	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 22X11/2	CAJAX100	14	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 23X11/2	CAJAX100	15	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 23X1	CAJAX100	17	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 23X1/4	CAJAX100	3	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 24X1	CAJAX100	10	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 25X1	CAJAX100	1	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 25X5/8	CAJAX100	5	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 26X1/2	CAJAX100	24	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 26X1	CAJAX100	11	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 27X1/2	CAJAX100	12	16	6.600
AGUJA MESOTERIA 30X4	CAJAX100	8	16	6.600
AGUJA DESECHABLE 30X1/2	CAJAX100	8	16	6.600
BURETROL EQUIPO	UNIDAD	2.527	16	1.547
EQUIPO MINISSET NO. 18	UNIDAD	765	16	298
EQUIPO MINISSET NO. 19	UNIDAD	270	16	298
EQUIPO MINISSET NO. 20	UNIDAD	365	16	298
EQUIPO MINISSET NO. 21	UNIDAD	204	16	298
EQUIPO MINISSET NO.22	UNIDAD	250	16	298
EQUIPO MINISSET NO.23	UNIDAD	90	16	298
EQUIPO MINISSET NO.25	UNIDAD	300	16	298
EXTENSIONES DE ANESTESIA	UNIDAD	75		1.040
EQUIPO MICROGOTEO S/A - S/B NORMAL	UNIDAD	220		1.173
EQUIPO MICROGOTEO S/A - C/B	UNIDAD	134		1.311
EQUIPO MACROGOTEO S/A - C/B	UNIDAD	522		1.050
EQUIPO DE SANGRE S/A	UNIDAD	174		2.000
EQUIPO SANGRE C/A 18X11/2	UNIDAD	145		2.043

EQUIPO MACROGOTEO CON Y C/B AG:20X1/2	UNIDAD	100		1.150
GORRO DESECHABLE	UNIDAD	168	16	2.210
JERINGA INSULINA 1 ML AGUJA 25X5/8	UNIDAD	275	16	125
JERINGA 1 ML AGUJA 23X1	UNIDAD	850	16	125
JERINGA 1ML AGUJA 26X1/2	UNIDAD	1.900	16	125
JERINGA 1 ML AGUJA 27X1/2	UNIDAD	2.700	16	125
JERINGA 1 ML AGUJA 29X1/2	UNIDAD	385	16	125
JERINGA TUBERCULINA 25X5/8	UNIDAD	700	16	125
JERINGA 2P 2ML 21X1 1/2	UNIDAD	1.390	16	97
JERINGA 2P 2ML 22X1 1/2	UNIDAD	1.100	16	97
JERINGA 2P 2ML 22X1	UNIDAD	400	16	97
JERINGA 2P 2ML 23X1	UNIDAD	2.250	16	97
JERINGA 2P 2ML 25X5/8	UNIDAD	2.785	16	97
JERINGA 2P 3ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD	2.943	16	111
JERINGA 2P 3ML 21X1 1/2 LOCK	UNIDAD	1.648	16	111
JERINGA 2P 3ML 22X1 1/2 SLIP	UNIDAD	150	16	111
JERINGA 2P 3ML 23X1 1/2	UNIDAD	550	16	111
JERINGA 2P 3ML 23X1	UNIDAD	1.000	16	111
JERINGA 2P 5ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD	1.661	16	125
JERINGA 2P 5ML 21X1 1/2 LOCK	UNIDAD	867	16	125
JERINGA 2P 10ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD	230	16	157
JERINGA 2P 10ML 21X1 1/2 LOCK	UNIDAD	1.750	16	157
JERINGA 2P 20ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD	1.117	16	250
JERINGA 2P 50ML 21X1 1/2	UNIDAD	354	16	790
JERINGA 3P 3ML 21X1 1/2	UNIDAD	35	16	128
JERINGA 3P 5ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD	900	16	111
JERINGA 3P 10ML 21X1 1/2 SLIP	UNIDAD	600	16	190
JERINGA 3P 10ML 21X1 1/2 LOCK	UNIDAD	2.950	16	190
JERINGA 3P 20ML 21X1 1/2	UNIDAD	865	16	276
JERINGA 3P 50ML 18X1 1/2	UNIDAD	126	16	884
JERINGA 3P 50ML C/A PUNTA CATETER	UNIDAD	318	16	884
MASCARA SUJECCION EN LA OREJA	CAJAX50	86	16	5.735
MASCARA ATAR	CAJAX50	119	16	5.735
MASCARA SUJECCION CON VISOR	CAJA X25	0	16	123.750
PROTECTOR OCULAR PLASTICO	UNIDAD	505	16	465
TAPON IN ATI HEPARINIZADO	UNIDAD	182	16	353
SUAVEX		0		
ALGODÓN X 15	UNIDAD	288		229
ALGODÓN X 25	UNIDAD	250		327
ALGODÓN X 50	UNIDAD	171		536
ALGODÓN X 100	UNIDAD	173		1.068
ALGODÓN TORUNDAS	LBIRA	7		4.123
ALGODÓN HOSPITALARIO	LIBRA	10		3.485

SUPERTEX		0		
COMPRESA QUIRURGICA 45 X45	UNIDAD	360		790
GASA HOSPITALARIA X 25 YARDAS	ROLLO	6		12.429
GASA HOSPITALARIA X 80 YARDAS	ROLLO	6		35.241
GASA HOSPITALARIA X 100 YARDAS	ROLLO	4		35.241
GASA CUADRADA DE 1/2X1	UNIDAD	681		391
GASA CUADRADA DE 1/X1	UNIDAD	53		675
GASA CUADRADA DE 1/2X5	UNIDAD	148		1.640
GASA CUADRADA DE 1X5	UNIDAD	104		3.179
RECIPIENTE CITOQUIMICO	UNIDAD	350		287
VENDA ELASTICA 2X5	UNIDAD	78		610
VENDA ELASTICA 3X5	UNIDAD	24		696
VENDA ELASTICA 4X5	UNIDAD	61		928
VENDA ELASRICA 5X5	UNIDAD	66		1.160
VENDA ELASTICA 6X5	UNIDAD	115		1.392
VENDA ALGODÓN 2X5	UNIDAD	20		438
VENDA ALGODÓN 3X5	UNIDAD	90		623
VENDA ALGODÓN 4X5	UNIDAD	48		748
VENDA ALGODÓN 5X5	UNIDAD	146		1.039
VENDA ALGODÓN 6X5	UNIDAD	85		1.122
VENDA DE GASA 2X5	UNIDAD	160		506
VENDA DE GASA 3X5	UNIDAD	129		759
VENDA DE GASA 4X5	UNIDAD	182		858
VENDA DE GASA 5X5	UNIDAD	184		1.079
VENDA DE GASA 6X5	UNIDAD	294		1.294
TYCOS		0		
AQUACEL 3 CAMARAS	UNIDAD	5		106.800
APOSITO TENDERSON 5X9	CAJAX16	8		14.640
APOSITO OCULAR CJA X50	CAJA	13		17.400
COMPRESAS ESTERILES 45X45	UNIDAD	300		1.785
COMPRESA PRELAVADAS 45X45	UNIDAD	200		1.745
ELECTRODO ADULTO X 100	PTEX100	29	16	24.607
ELECTRODO PEDIATRICO X 100	PTEX100	22	16	24.607
GASA ESTERIL 7.5X7.5	CAJA	285		17.640
GASA NO ESTERIL 7.5X7.5	PTEX200	12		5.250
GASA PRECORTADA ESTERIL 10X10		51		9.860
HIDROBAS HUMIDIFICADOR NARIZ DE CAMELLO	UNIDAD	23		7.200
FILTRO HIDROBACS PEDIATRICO		18	16	9.300
FILTRO BACTERIANO HUMIFICADOR NEONATAL		2	16	9.300
LAPIZ PARA ELECTROBISTURI	UNIDAD	1	16	9.200
LAPIZ PARA ELECTROBISTURI NUEVO	UNIDAD	26	16	10.200
LAPIZ PARA ELECTROBISTURI		18	16	10.200
LANCETAS MONOJET	CAJA X100	3	16	9.605

PLACA PARA ELECTROBISTURI PEDIATRICA	UNIDAD	24	16	9.700
PLACA PARA ELECTROBISTURI PEDIATRICA	UNIDAD	10	16	10.800
SONDA FOLEY 2 VIAS NO.20	UNIDAD	10		3.690
SONDA FOLEY 3 VIAS NO. 20	UNIDAD	25		3.120
SONDA FOLEY 3 VIAS NO. 22	UNIDAD	20		3.120
SONDA FOLEY 3 VIAS NO. 24		0		3.120
SONDA SUCCION No. 8		15		3.140
SONDA SUCCION No. 6		25		1.000
TUBO TAPA AZUL 4.5	CAJAX100	1	16	3.360
TUBO TAPA LILA 3ML		3	16	33.650
TUBO TAPA LILA 5ML	CAJAX100	6	16	28.800
TUBO TAPA ROJA DE 7ML	CAJA X100	9	16	28.800
TUBO TAPA ROJA SIN AD DE 3ML		5	16	28.800
		0		
VIGON		0		
ADAPTADOR TAPON IN	UNIDAD	1.075		280
CATETER CENTRAL MONOLUMEN	UNIDAD	0		
CATETER CENTRAL MONOLUMEN	UNIDAD	1		44.500
CATETER BILIMEN PEDIATRICO	UNIDAD	1		81.340
CATETER CENTRAL BILUMEN	UNIDAD	3		60.000
CATETER CENTRAL TRILUMEN	UNIDAD	1		61.965
CATETER PREMICAL	UNIDAD	8		164.500
CATETER EPICUTANEO CAVA	UNIDAD	10		118.000
CATETER UMBILICAL 2.5 CAROS	UNIDAD	15	16	26.500
CATETER UMBILICAL 3.5	UNIDAD	5	16	3.000
CATETER UMBILICAL 4.0	UNIDAD	8	16	3.000
CATETER UMBILICAL 5.0	UNIDAD	13	16	3.000
CATETER UMBILICAL 4.0 CAROS	UNIDAD	3	16	31.550
EQUIPO PERICRANEAL NO. 18	UNIDAD	133	16	298
EQUIPO PERICRANEAL NO. 19	UNIDAD	421	16	298
EQUIPO PERICRANEAL NO.20	UNIDAD	193	16	298
EQUIPO PERICRANEAL NO.21	UNIDAD	104	16	298
EQUIPO PERICRANEAL NO. 22	UNIDAD	126	16	298
EQUIPO PERICRANEAL NO.23	UNIDAD	250	16	298

EQUIPO PERICRANEAL NO.25	UNIDAD	100	16	298
EQUIPO PERICRANEAL NO.27	UNIDAD	250	16	298
LLAVE DE 3 VIAS	UNIDAD	244	16	803
TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 5.0	UNIDAD	19	16	2.500
TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 5.5	UNIDAD	5	16	2.500
TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 6.0	UNIDAD	15	16	2.500
TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 6.5	UNIDAD	38	16	2.500
TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 7.0	UNIDAD	47	16	2.500

TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 7.5	UNIDAD	48	16	2.500
TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 8.0	UNIDAD	44	16	2.500
TUBO ENDOTRAQUEAL NO. 8.5	UNIDAD	26	16	2.500
RACOR MAC-MAC	UNIDAD	15	16	2.500
RACOR HEMBRA	UNIDAD	15	16	2.500

Fuente: Laboratorios de Bogotá

5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

De acuerdo con los cálculos efectuados, se presentan las proyecciones financieras correspondientes a egresos e ingresos para los primeros 5 años de funcionamiento.

Egresos. Para calcular los egresos se cuenta con la suma de los costos operacionales, gastos administrativos y de venta.

5.3.1 Proyección de egresos. Se calcula la proyección a 5 años de los costos, gastos administrativos y de venta, y solo varían aquellos que dependen del volumen de distribución, año a año tal como se muestra a continuación.

Tomando como base el primer año con unos gastos variables de \$118.230.327, se procede a proyectar los años siguientes, usando la regla de tres tal como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 56 .Proyección de los gastos variables

Año 1	
Gastos variables	\$ 85.900.929
Año 2	
Gastos variables	Gastos
1.020.000.000	85.900.929
2.460.000.000	X
Total gastos variables año 2	207.172.829
AÑO 3	
2.460.000.000	207.172.829
3.900.000.000	X
Total gastos variables año 3	328.444.728
AÑO 4	
3.900.000.000	328.444.728
5.340.000.000	X
Total gastos variables año 4	449.716.628
AÑO 5	
5.340.000.000	449.716.628
6.775.000.000	X
Total gastos variables año 5	570.567.445

Los costos variables son el 80% de las ventas proyectadas

Cuadro 57. Proyección de los costos y gastos

Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Variables	85.900.929	207.172.829	328.444.728	449.716.628	570.567.445
Gastos fijos	211.621.603	211.621.603	211.621.603	211.621.603	211.621.603
Costos variables	816.000.000	1.968.000.000	3.120.000.000	4.272.000.000	5.420.000.000
Gastos Financieros	6.327.000	4.959.000	3.591.000	2.223.000	855.000
TOTAL	1.119.849.532	2.391.753.431	3.663.657.331	4.935.561.231	6.203.044.048

5.3.2 Ingresos proyectados. El ingreso, esta representado por la venta de los materiales médico-quirúrgicos.

Cuadro 58. Ingresos mensuales

VENTAS MENSUALES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
VENTAS	30.000.000	40.000.000	50.000.000	60.000.000	70.000.000	80.000.000	90.000.000	100.000.000	110.000.000	120.000.000	130.000.000	140.000.000
AÑO 1												
VENTAS	150.000.000	160.000.000	170.000.000	180.000.000	190.000.000	200.000.000	210.000.000	220.000.000	230.000.000	240.000.000	250.000.000	260.000.000
AÑO 2												
VENTAS	270.000.000	280.000.000	290.000.000	300.000.000	310.000.000	320.000.000	330.000.000	340.000.000	350.000.000	360.000.000	370.000.000	380.000.000
AÑO 3												
VENTAS	390.000.000	400.000.000	410.000.000	420.000.000	430.000.000	440.000.000	450.000.000	460.000.000	470.000.000	480.000.000	490.000.000	500.000.000
AÑO 4					0							
VENTAS	510.000.000	520.000.000	530.000.000	540.000.000	550.000.000	560.000.000	570.000.000	580.000.000	590.000.000	600.000.000	610.000.000	615.000.000
AÑO 5												

Cuadro 59. Proyección de los ingresos

	Año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Ventas	1.020.000.000	2.460.000.000	3.900.000.000	5.340.000.000	6.775.000.000
total	1.020.000.000	2.460.000.000	3.900.000.000	5.340.000.000	6.775.000.000

5.4. PUNTO DE EQUILIBRIO

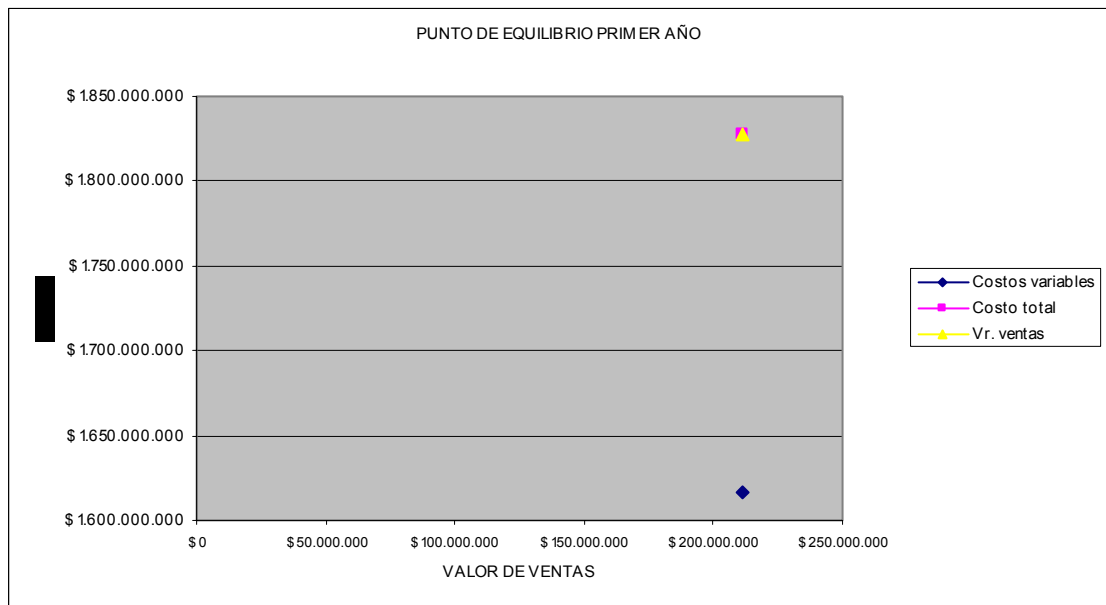
Este establece cuantos materiales se deben vender para cubrir la totalidad de los gastos sin que genere utilidad. Es de gran importancia porque representa el nivel de actividad mínima que la distribuidora puede trabajar sin perder dinero.

COSTOS FIJOS	211.621.603
COSTOS VARIABLES	901.900.929
	1.113.522.526

$$PE = \frac{CF}{(1 - CV/V)}$$

$$PE = \$ 1.827.736.941$$

Gráfico 21. Punto de equilibrio en ventas año 1



Para que la empresa no incurra en pérdida en el primer año, tendría que vender como mínimo \$1.827.736.941.

5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Cuadro 60. Flujo de Caja proyectado

INGRESOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas contado		880.000.000	2.200.000.000	3.520.000.000	4.840.000.000	6.160.000.000
Recuperación cartera			140.000.000	260.000.000	380.000.000	500.000.000
Credito financiero	30.000.000					
Aporte social	57.199.044					
TOTAL INGRESOS	87.199.044	880.000.000	2.340.000.000	3.780.000.000	5.220.000.000	6.660.000.000
EGRESOS						
Compras menos c*p		613.000.000	1.562.500.000	2.530.000.000	3.490.000.000	4.450.000.000
Cancelación cuentas por pagar		0	225.500.000	410.000.000	602.000.000	794.000.000
Pago impuesto		0	0	26.274.929	90.991.928	155.708.926
Abono a capital		6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
Gastos admón. y venta-amortización-dep		291.933.532	413.205.430	534.477.332	655.749.231	776.600.048
pago intereses		6.327.000	4.959.000	3.591.000	2.223.000	855.000
Compra activos fijos	24.280.000	0	0	0	0	0
Pago inversión diferida	9.698.000	0	0	0	0	0
TOTAL EGRESOS	33.978.000	917.260.532	2.212.164.430	3.510.343.261	4.846.964.158	6.183.163.974
Saldo final en caja	53.221.044	-37.260.532	127.835.570	269.656.739	373.035.842	476.836.026
Mas saldo anterior		53.221.044	15.960.513	143.796.082	413.452.821	786.488.663
Saldo neto en caja	53.221.044	15.960.513	143.796.082	413.452.821	786.488.663	1.263.324.689

5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

El estado de resultados informa, en forma resumida, sobre las operaciones efectuadas en un negocio durante un período.

Cuadro.61. Estado de resultados proyectado.

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	1.020.000.000	2.460.000.000	3.900.000.000	5.340.000.000	6.775.000.000
Menos costos de materiales	<u>816.000.000</u>	<u>1.968.000.000</u>	<u>3.120.000.000</u>	<u>4.272.000.000</u>	<u>5.420.000.000</u>
Utilidad Bruta	204.000.000	492.000.000	780.000.000	1.068.000.000	1.355.000.000
Margen de utilidad bruta	20%	20%	20%	20%	20%
Menos gastos de admón. y venta	297.522.532	418.794.431	540.066.331	661.338.231	782.189.048
Utilidad Operacional	-93.522.532	73.205.569	239.933.669	406.661.769	572.810.952
Margen de utilidad operativa	-9,17%	2,98%	6,15%	7,62%	8,45%
Menos intereses	6.327.000	4.959.000	3.591.000	2.223.000	855.000
Utilidad antes de Impuesto	-99.849.532	68.246.569	236.342.669	404.438.769	571.955.952
Menos impuesto renta	0	26.274.929	90.991.928	155.708.926	220.203.042
Utilidad o perdida del ejercicio	-99.849.532	41.971.640	145.350.741	248.729.843	351.752.911
Margen neto de utilidad	-9,79%	1,71%	3,73%	4,66%	5,19%

5.7 BALANCE GENERAL PROYECTADO

El balance general representa la situación financiera o las condiciones de un negocio en un momento dado, según se refleja en los registros contables.

Cuadro 62. Balance general proyectado

ACTIVOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja y banco	53.221.044	15.960.513	143.796.082	413.452.821	786.488.663	1.263.324.689
Cuentas por cobrar	0	140.000.000	260.000.000	380.000.000	500.000.000	615.000.000
Inventario final de materiales		22.500.000	27.000.000	39.000.000	51.000.000	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	53.221.044	178.460.513	430.796.082	832.452.821	1.337.488.663	1.878.324.689
ACTIVOS FIJOS						
Maquinaria y equipos	2.136.000	2.136.000	2.136.000	2.136.000	2.136.000	2.136.000
Menos Depreciación		-213600	-427200	-640800	-854.400	-1068000
Muebles y enseres	9.930.000	9.930.000	9.930.000	9.930.000	9.930.000	9.930.000
Menos Depreciación	0	-993.000	-1.986.000	-2.979.000	-3.972.000	-4.965.000
Equipo de computo y comunicación	12.214.000	12.214.000	12.214.000	12.214.000	12.214.000	12.214.000
Menos Depreciación		-2.442.800	-4.885.600	-7.328.400	-9.771.200	-12.214.000
ACTIVOS FIJOS NETO	24.280.000	20.630.600	16.981.200	13.331.800	9.682.400	6.033.000
ACTIVO DIFERIDO						
Menos amortización	9.698.000	9.698.000	9.698.000	9.698.000	9.698.000	9.698.000
	0	-1.939.600	-3.879.200	-5.818.800	-7.758.400	-9.698.000

ACTIVO DIFERIDO NETO	9.698.000	7.758.400	5.818.800	3.879.200	1.939.600	
TOTAL ACTIVOS	87.199.044	<u>206.849.513</u>	<u>453.596.082</u>	<u>849.663.821</u>	<u>1.349.110.663</u>	<u>1.884.357.689</u>
PASIVOS						
Pasivos corrientes						
Cuentas por pagar		225.500.000	410.000.000	602.000.000	794.000.000	919.000.000
Sobregiro		0	0	0	0	0
Impuesto de renta por pagar		0	26.274.929	90.991.928	155.708.926	220.203.042
Obligación financiera	0	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	0
Total pasivo corriente		<u>231.500.000</u>	<u>442.274.929</u>	<u>698.991.928</u>	<u>955.708.926</u>	<u>1.139.203.042</u>
Pasivo largo plazo	30.000.000	18.000.000	12.000.000	6.000.000	0	0
TOTAL PASIVOS	30.000.000	249.500.000	454.274.929	704.991.928	955.708.926	1.139.203.042
PATRIMONIO						
Capital social	57.199.044	57.199.044	57.199.044	57.199.044	57.199.044	57.199.044
Utilidad retenida	0	0	-99.849.532	-57.877.892	87.472.849	336.202.692
Utilidad o perdida del ejercicio	0	-99.849.532	41.971.640	145.350.741	248.729.843	351.752.911
TOTAL PATRIMONIO	57.199.044	<u>-42.650.487</u>	<u>-678.848</u>	<u>144.671.894</u>	<u>393.401.737</u>	<u>745.154.647</u>
PASIVO MAS PATRIMONIO	87.199.044	206.849.513	453.596.082	849.663.821	1.349.110.663	1.884.357.689

6. EVALUACION DEL PROYECTO

6.1 IMPACTO SOCIAL

Desarrollo regional. La creación de la distribuidora, en Bucaramanga, ayudará al crecimiento de una cultura de negocios a través del suministro de los materiales medicoquirúrgico que los usuarios del sistema en salud, requieren en cualquier situación de la vida, desde la curación en una herida, hasta otros tratamiento más complejos que de acuerdo a casos fortuitos y a cualquier persona le suele suceder.

Generación de empleo. La creación de Distriquirúrgicos Ltda. genera los siguientes empleos:

- Directamente los empleos de: Secretarias, auxiliares, Coordinador Administrativo, Representantes de ventas, Cajera, Auxiliar de mostrador, Reparto, Bodega, en total se ofrecerán 14puestos de trabajo directos.
- Indirectamente: aumento de transporte urbano, y apoyo a todas aquellas empresas que se relacionen con la actividad de la empresa en cuanto suministro de materiales medicoquirúrgicos, papelerías, servicios públicos, cafeterías entre otros.

6.2 IMPACTO AMBIENTAL

La distribución de material medicoquirúrgico, en ningún momento será causa de contaminación, de problemas de recursos naturales, de problemas sobre la salud de la comunidad u otros que afecten el medio ambiente.

Reciclaje de desechos. Del producto del desarrollo de la actividad habrá material de desecho que se depositaran por separado en bolsas para ser entregado a las empresas recicladoras.

6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera, permite determinar el rendimiento financiero de los recursos que se van a intervenir y tiene como fin establecer si el proyecto es recomendable desde este punto de vista.

6.3.1 Valor presente neto. Con los saldos netos de la caja, se procede a realizar el cálculo. Para evaluar el proyecto se toma la DTF, más 15 puntos de riesgo porque la inversión es alta.

Flujos de la caja

INVERSIONES	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Fija	24.280.000			0		6.033.000
Diferida	9.698.000					
Capital trabajo		53.221.044	39.915.783	26.610.522	13.305.261	0
Total inversión	33.978.000	53.221.044	39.915.783	26.610.522	13.305.261	6.033.000
Saldo en caja		-37.260.532	127.835.570	269.656.739	373.035.842	476.836.026
Flujo neto caja	-33.978.000	-90.481.576	87.919.786	243.046.217	359.730.581	482.869.026

TASA **TASA**
 DESCTO **DESCTO**
 CON **SIN**
 INFLAC. **INFLACION**

6,9% + 15 PUNTOS DE
 RIESGO PARA INVERSION
 ALTA, COMO FACTOR DE
 SEGURIDAD

TASA DE
 DESCUENTO: **22,94%** **15,98%**

Cuadro 63. Cálculo del valor presente neto.

AÑOS

0	-33.978.000	CFJ
1	-90.481.576	CFJ
2	87.919.786	CFJ
3	243.046.217	CFJ
4	359.730.581	CFJ
5	482.869.026	CFJ

VPN

\$ 464.013.532

El proyecto recupera la inversión inicial y queda un saldo a precios de hoy por valor de \$464.013.532

6.3.2 Tasa Interna de Retorno (TIR). Consiste en calcular el rendimiento sobre la inversión no recuperada a lo largo de los períodos del proyecto.

Cuadro 64. Calculo de la TIR

AÑOS

0	-33.978.000	CFJ
1	-90.481.576	CFJ
2	87.919.786	CFJ
3	243.046.217	CFJ
4	359.730.581	CFJ
5	482.869.026	CFJ

TIR

109%

Se tiene una tasa interna de oportunidad del 15.98%, lo que indica que: $109\% > 15.98\%$ el proyecto es factible.

6.3.3 Periodo de recuperación

Cuadro 65. Cálculo período de recuperación

AÑOS	FLUJO DE CAJA	FACTOR VPN	VPN	VPN ACUMULADO
		$1/(1+i)^n$		
		$1/(1+0.1630)$		
0	-33.978.000	$1/(1.1630)^0$	-33.978.000	-33.978.000
1	-90.481.576	$1/(1.1630)^1$	-77.796.059	-111.774.059
2	87.919.786	$1/(1.1630)^2$	65.060.642	-46.713.417
3	243.046.217	$1/(1.1630)^3$	155.549.579	108.836.162
4	359.730.581	$1/(1.1630)^4$	197.851.819	306.687.981
5	482.869.026	$1/(1.1630)^5$	226.948.442	533.636.423
			533.636.423	

12 155.549.579

X 46.713.417

$X = 12 * 46.713.417 / 155.549.579 = 3.6$

X = 3 meses

$0.6 * 30 = 18$ días

El proyecto se recupera en el año 2, 3 meses y 18 días.

6.3.4 Análisis de las razones financieras

Análisis de liquidez. La liquidez se define como la capacidad que tiene la empresa de generar los fondos suficientes para el pago de sus obligaciones a corto plazo. Esta se puede calcular a través del índice de capital de trabajo y solvencia.

Capital de trabajo. Activo corriente – Pasivo corriente

Se interpreta como el exceso monetario de los activos corrientes sobre los pasivos corrientes.

Solvencia. Activo corriente / Pasivo corriente

También conocido como la razón circulante y es el grado en que una empresa puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo sin comprometer los activos fijos.

Activo corriente / Pasivo corriente: $178.460.513/231.500.000 = 0.88$

Dados los resultados en el primer año la empresa compromete los activos fijos para pagar sus deudas en el corto plazo, ya que la liquidez es mínima, no alcanza a tener un respaldo total en relación de 2:1, es decir el 100% de lo que se deba.

Indicadores de endeudamiento. Indica el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa.

Endeudamiento. Pasivo total / Activo total

Hace relación a la seguridad que tienen los acreedores y la capacidad de Distriquirúrgicos Ltda.. para el pago de todas las deudas; cuando el porcentaje es bajo es mejor, se considera aceptable hasta un 70%, o menos, ya que esto da mayor respaldo a los acreedores.

Endeudamiento. $249.500.000/ 206.849.513 = 1.206*100 = 120,6\%$

Distriquirúrgicos Ltda. el primer año tiene un nivel de endeudamiento del 120.6%, cifra muy alta teniendo en cuenta que el máximo permitido es del 70%, lo que indica que no tiene capacidad para adquirir préstamos. Porque los acreedores actuales son dueños del 120% de la empresa, con lo cual no tendría respaldo crediticio para solicitar mas prestamos con tercero.

Rotación de activos totales. Ventas / Activos operacionales brutos = 42

Distriquirúrgicos Ltda., vendió 42 veces lo que tiene en activos, es decir en el primer año su volumen de ventas comparado con el tamaño de la inversión, es relativamente alto. Es decir que por cada \$1 invertido en activos totales generó

ventas por \$42.

Indicadores financieros de rentabilidad. Su aplicación da la idea de la efectividad de la administración de la empresa para tener control sobre costos y gastos y convertir las ventas de los servicios en utilidades.

Margen de utilidad neta. Utilidad neta / Ingreso total

La utilidad neta del primer año fue negativa, por lo cual no hubo rentabilidad de la inversión.

6.3.5 Conclusiones de las evaluaciones de la evolución del proyecto. La creación de la empresa Distriquirúrgicos Ltda. Económica y socialmente es positivo para Bucaramanga, influye en el campo del sector comercio de gran manera, será un generador de empleo directo e indirecto para muchas personas, a través de la relación que la empresa tenga con otras que se relacionen con su actividad y desarrollo de su operación.

El proyecto financieramente es muy lucrativo, el VPN \$ 464.013.532 y la TIR 109% hace de este un proyecto factible. Indiscutiblemente los ingresos proyectados tienen mucha ventaja sobre los egresos, lo que hace que sea rentable en un 109% en comparación con una tasa de oportunidad del 15.98% y la inversión se recupera en el 2 año, 3 meses y 18 días. Por otro lado los indicadores financieros para el primer año no son buenos debido a los resultados que arroja este en el primer año, debido a que es un macroproyecto que poco a poco coge fuerza, pero que a partir del año dos empieza a producir resultados financieros positivos al haber rentabilidad, (1.70%) y en los años , 3, 4 y 5, hay capacidad de endeudamiento y solvencia económica para cumplir con sus obligaciones a medida que se venzan y mayores rentabilidades en su orden: año 3, 4 y 5 : 3.73%, 4.66% y 5.19%.

7. CONCLUSIONES

Con el estudio de mercados se analizó la oferta y la demanda de los servicios de distribución de material medicoquirúrgico ofrecidos por Distriquirúrgicos Ltda., en la ciudad de Bucaramanga, con el cual se conoció que existe un 95% de la población minorista y un 5% de la población mayorista, interesada en adquirir los materiales, sin descuidar que posiblemente el otro 95% compre. De estos resultados se deduce que el proyecto tiene posibilidades de entrar al mercado y competir con excelente servicios, precios competitivos y marcas reconocidas.

A través del estudio técnico se estableció la capacidad del proyecto, la cual se estimó para el primer año en 25% de la capacidad total diseñada, aumentándose proporcionalmente en un 50% para el año 2, 75% para el año 3 y 100% para el año 4 y 5. Se determinó la localización, los recursos físicos, humanos y de insumos, se realizó el estudio de proveedores y también la distribución de la planta.

Por medio del estudio administrativo y legal se analizó la constitución de la Empresa Distriquirúrgicos, como empresa de sociedad limitada, el proceso de legalización de la misma como la formulación de la misión, visión, objetivos, políticas, organigrama y la descripción y perfil de los cargos, así como su estructura salarial.

Con el estudio financiero se estableció la inversión inicial la cual ascendió a \$87.199.044 se definió la financiación la cual fue en un 65.60% con recursos propios y el resto con un crédito bancario. Se clasificaron los costos y se halló el punto de equilibrio la cual es cuando la empresa vende \$1.827.736.941

En la evaluación del proyecto se determinó el desarrollo regional y la generación de empleos directos e indirectos. Financieramente el proyecto es rentable con

una TIR de 109% y un Valor presente neto de \$464.013.532 recuperándose la inversión en 2 años, 3 meses y 18 días.

8. RECOMENDACIONES

Estar realizando evaluación de los servicios prestados por lo menos cada tres meses, para ello se debe diseñar un formato donde los usuarios consignen sus sugerencias y mejoras.

Cumplir cabalmente con la entrega de los materiales ofrecidos en el momento de la negociación.

Seguir con la estructura de gastos y costos diseñada con el propósito de alcanzar los objetivos propuestos, tratando de optimizar los recursos, para que no se ocasione, gasto extras.

Cumplir con el presupuesto de publicidad tanto de operación como de lanzamiento, este factor es de importante utilización ya que de su efectividad logrará cautivar a más mercado.

Conseguir descuentos con los laboratorios para obtener mejores resultados en la utilidad final.

Llevar control estricto de las ventas mensualmente y realizar los ajustes pertinentes en cada periodo.

Mantener motivado al personal de ventas, ya que de ellos depende el éxito de la empresa.

BIBLIOGRAFIA

GARCÍA PINZON, Álvaro, Segunda edición mayo 1987, editorial, ASED LTDA.

MÉNDEZ A., Carlos E. Metodología. Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas. Editorial Mc. Graw Hill. Bogotá. 1995.

MIRANDA MIRANDA, Juan José. Gestión de Proyectos. Investigación-Formulación y Evaluación. Editorial Mc Graw Hill. Bogotá. 2002.

PABON BARAJAS, Hernán, Costos I, Primera edición enero de 1995.

PETER, J. Paúl. Marketing Para no Conocedores. Editorial McGrawHill. México 1997.

PRADILLA ARDILA, Humberto, Administración financiera II, edición primera enero de 1987.

REINARES LARA, Pedro. Y CALVO FERNÁNDEZ, Sergio. Gestión de la Comunicación Comercial. Editorial Mc. Graw Hill. España. 1999.

SANCHEZ MOLINA, Mauricio, Guías Legis para la pequeña empresa, Quinta Edición L EGIS.

VARGAS MANTILLA, Jorge Enrique, Preparación y Evaluación de proyectos de inversión, primera edición

www.dane.gov.com

www.gogle.com

ANEXOS

Anexo A. Formato de Encuesta a Consumidores Mayoristas

**ENCUESTA A DEPÓSITOS DE DROGAS, CLÍNICAS, HOSPITALES
UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA. GESTIÓN EMPRESARIAL
GESTIÓN DE PROYECTOS**

OBJETIVO: Conocer su valiosa opinión sobre el servicio ofrecido por las actuales comercializadoras de insumos Médico Quirúrgicos. Esta información es de carácter estrictamente académico.

Nombre: -----

Cargo: -----

Dirección: -----

Teléfono: -----

Fecha: -----

1. ¿Cuál de los siguientes es su principal proveedor de insumos médico quirúrgicos?

- Laboratorios Ltda. De Bogotá -----
- Medifarma Ltda. -----
- Intramédica -----
- Éticos Serrano Gómez -----
- Otros ¿Cuál? -----

2. De los insumos médico quirúrgicos que adquieren, ¿Cuál es la participación porcentual de uso y/o consumo?

- Suturas -----
- Cuidado de Heridas -----
- Esterilización -----
- Asepsia -----
- Procedimientos Quirúrgicos -----
- Glucometrias -----

3. ¿Cuál es el valor promedio de compras de insumos medicó quirúrgicos en 1 mes?

- Entre 1 a 5 millones de pesos -----
- Entre 5 a 8 millones de pesos -----
- Entre 8 a 12 millones de pesos -----
- Más de 12 millones de pesos -----

4. ¿Cuál es la forma acostumbrada para pago de dichos insumos médico quirúrgicos en porcentaje?

	PORCENTAJE	PLAZO
CONTADO		
CRÉDITO		

5. ¿Cómo califica a su principal proveedor de insumos médico quirúrgicos?

	Excelente(5)	Bueno (4)	Regular(3)	Malo (2)	Pésimo (1)
Calidad de los insumos					
Precio de los Insumos					
Entrega oportuna					
Disponibilidad de insumos					
Garantía de los productos					
Servicio ofrecido					

Cuando califique algo malo o pésimo diga ¿Por qué?

6. Califique en orden de importancia los factores para elegir a su proveedor de insumos médicos quirúrgicos. Siendo 1 el más importante y 7 el menos importante.

Calidad de los productos -----

- Formas de pago -----
- Niveles de precios -----
- Disponibilidad del producto -----
- Atención y servicio -----
- Entrega oportuna -----

7. De existir un nuevo distribuidor de insumos médico quirúrgicos en la ciudad de Bucaramanga, ¿adquiriría los insumos médico quirúrgicos de un nuevo distribuidor?

- Definitivamente si -----

- Probablemente si ----- Bajo que condiciones -----

- Definitivamente no ----- ¿Por qué? -----

Anexo B. Formato de Encuesta a Consumidores Minoristas

ENCUESTA A CONSUMIDORES MINORISTAS UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA. TECNOLOGÍA EMPRESARIAL GESTIÓN DE PROYECTOS

OBJETIVO: Recolectar información acerca de una nueva empresa en la ciudad de Bucaramanga y conocer su opinión sobre el servicio a prestar. La información recolectada tendrá el manejo pertinente y es de uso confidencial, agradecemos su amable colaboración.

Nombre: _____

Dirección: _____

1. ¿Por cuál de las siguientes situaciones médicas usted ha tenido que recurrir a la compra de insumos médico quirúrgicos?

Urgencias -----

Hospitalización -----

Recuperación post operatoria -----

Cuidado de Heridas (úlceras varicosas, quemaduras etc.) -----

Control de Glicemia (glucometria)

Otras ¿cuál?

2. ¿Cuándo requiere insumos médico quirúrgicos a que establecimientos acude?

Droguería vida-----

Droguería Uno -----
Drogas la Rebaja -----
Droguerías Ideal -----
Droguería Alemana -----

Otros ¿Cuál? _____

3. ¿Cuándo acude a estos establecimientos ha encontrado los insumos requeridos?

Se considera insumos médico quirúrgicos como por ejemplo: (Gasas, esparadrapos, algodón, guantes, cuchillas para bisturí, apósitos para cuidados de heridas, tiras para glucometria, glucómetros, repuestos para tensiómetros, etc.

SI -----

NO -----

4. Al adquirir el insumo médico quirúrgico le han ofrecido asesoría necesaria para el uso o manejo del mismo

SI -----

NO -----

5. ¿Cuál considera que es la principal dificultad para conseguir materiales médico quirúrgicos?

Falta de establecimientos especializados -----

La venta solo al por mayor -----

Los horarios de atención -----

La escasez de los productos -----

Otros. ¿Cuál? -----

6. En caso de requerir una nueva comercializadora de insumos médico quirúrgicos, en la ciudad de Bucaramanga ¿adquiriría los insumos médico quirúrgicos en este nuevo establecimiento?

Definitivamente si -----

Probablemente si ----- Bajo que condiciones -----

Definitivamente no ----- ¿por qué?

Anexo C. Formato encuesta para la oferta

ENCUESTA A DISTRIBUIDORES DE MATERIAL MEDICO QUIRURGICO DE LA CIUDAD DE BUCAMANGA

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER

INSTITUTO DE EDUCACION A DISTANCIA, GESTION EMPRESARIAL

OBJETIVO. Identificar que tipo de productos y servicios ofrece las empresas Distribuidora de material medicoquirúrgico.

1. ¿Cuales son los principales proveedores de material medicoquirúrgico?

2. ¿Cuáles son las marcas de los productos que más se comercializan?

3. Cual es el promedio de compras mensual, de material medicoquirúrgico?

- Entre 1 y 10 millones
- Entre 10 y 50 millones
- Entre 50 y 200 millones
- Entre 200 y 500 millones

4. ¿Cuál es el promedio de ventas mensuales, de material medicoquirúrgico?

- 50 y 80 millones
- 80 y 110 millones
- 110 y 140 millones
- 140 y 170 millones
- Más de 170 millones

5. Cual es la forma acostumbrada para el pago de la adquisición de los insumos de material medicoquirúrgico?

Contado -----

30 días----- 60 días----- 90 días----- mas 90 días

6.Cuál es la forma acostumbrada del recaudo de la cartera?

Contado-----

30 días----- 60 días----- 90 días----- mas 90 días

6. De qué forma acostumbra a realizar la publicidad de su empresa

7. Qué estrategia utilizan para atraer a sus clientes. Menciónelas

8. ¿Cuál es la trayectoria de la empresa en el mercado?

9. Recuerda el promedio de ventas mensual de los últimos 4 años.

Año 2003

Año 2004

Año 2005

Año 2006

Muchas gracias por su colaboración

Anexo D. Minuta de Sociedad Ltda.

Minuta de una Sociedad Limitada

En la ciudad de Bucaramanga, departamento de Santander, República de Colombia, a primero de julio de dos mil siete, La señora Aurora Ayala Martínez y Guiovanna Marcela Martínez Cifuentes, mayores de edad, con domicilio en Bucaramanga, identificados con las cédulas de ciudadanía números, obrando en nombre propio, manifestaron que constituirán una sociedad de responsabilidad limitada la cual se regirá por las normas establecidas en el código de comercio y en especial por los siguientes estatutos:

Artículo 1: Nombre o razón social: la sociedad se denominará “Distriquirúrgicos Limitada”.

Artículo 2: Domicilio: el domicilio principal será en la ciudad de Bucaramanga, Departamento de Santander, República de Colombia, sin embargo la sociedad puede establecer sucursales, en otras ciudades del país como en el exterior.

Artículo 3: Objeto social: la compañía tiene por objeto social: distribución y ventas de materiales medicoquirúrgicos. En el desarrollo y cumplimiento de tal objeto puede hacer en su propio nombre o por cuenta de terceros o con participación de ellos, toda clase de operaciones comercial, sobre bienes muebles o inmuebles y construir cualquier clase de gravamen, celebrar contratos con personas naturales o jurídicas, efectuar operaciones de préstamos, cambio, descuento, cuentas corrientes, dar o recibir garantías y endosar, adquirir y negociar títulos valores.

Artículo 4: Duración de la sociedad: se fija en 10 años, contados desde la fecha de otorgamiento de la escritura. La junta de socios podrá mediante reforma, prolongar dicho término o disolver extraordinariamente la sociedad, antes de que dicho término expire.

Artículo 5: el capital de la sociedad es la suma de \$57.199.044

Artículo 6: cuotas: El capital social se divide en diez cuotas o acciones de un valor

nominal de cinco millones setecientos diecinueve mil novecientos cuatro pesos (\$5.719.904) capital y cuotas que se encuentran pagadas en su totalidad de la siguiente forma: la socia Aurora Ayala, suscribe el cincuenta por ciento en cinco cuotas de valor nominal y paga en efectivo el valor de \$10.000.000. La socia Guiovanna Marcela Martínez suscribe el otro cincuenta por ciento y paga en efectivo el valor de \$10.000.000. Así los aportes han sido pagados íntegramente a la sociedad.

Artículo 7: Responsabilidades: la responsabilidad de cada uno de los socios se limita al monto de sus aportes.

Artículo 8: Aumento del capital: el capital de los socios puede ser aumentando por nuevos aportes de los socios, por la admisión de nuevos socios o por la acumulación que se hicieron de utilidades por determinación de común acuerdo de los socios.

Artículo 9: Cesión de cuotas: las cuotas correspondientes al interés social de cada uno de los socios no están representadas por títulos, ni son negociables en el mercado, pero sí pueden cederse. La cesión implicará una reforma estatutaria y la correspondiente escritura será otorgada por el representante legal, el cedente y el cesionario.

Artículo 10: Administración: la administración de la sociedad corresponde por derecho a los socios, pero estos convienen en delegarla en un gerente, con facultades para representar la sociedad. Esta delegación no impide que la administración y representación de la sociedad, así como el uso de la razón social se someta al gerente, cuando los estatutos así lo exijan, según la voluntad de los socios.

Requiere para su validez el consentimiento de todos los socios, la ejecución o ejercicio de los siguientes actos o funciones: 1. Disponer de una parte de las utilidades líquidas con destino a ensanchamiento de la empresa o de cualquier otro objeto distinto de la distribución de utilidades.

Artículo 11: Reuniones: la junta de socios se reunirá ordinariamente una vez por año, el primer día de Marzo a las 10:00 de la mañana en las oficinas del domicilio

de la compañía.

Artículo 12: Votos: en todas las reuniones de la junta de socios, cada socio tendrá tantos votos como cuotas tenga en la compañía. Las decisiones se tomarán por número plural de socios que represente la mayoría absoluta de las cuotas en que se halla dividido el capital de la sociedad, salvo que de acuerdo con estos estatutos se requiera unanimidad.

Artículo 13: La sociedad tendrá un gerente y un subgerente que lo reemplazará en sus faltas absolutas o temporales. Ambos elegidos por la junta de socios para períodos de un año, pero podrán ser reelegidos indefinidamente y removidos a voluntad de los socios en cualquier tiempo. Le corresponde al gerente en forma especial la administración y representación de la sociedad, así como el uso de la razón social con las limitaciones contempladas en estos estatutos. En particular tendrá las siguientes funciones (enumere todas aquellas que considere pertinente).....

Artículo 14: Inventarios y Balances: mensualmente se hará un Balance de prueba de la sociedad. Cada año a 31 de Diciembre se cortarán las cuentas, se hará un inventario y se formará el Balance de la junta de socios.

Artículo 15: Reserva Legal: aprobado el Balance y demás documentos, de las utilidades líquidas que resulten, se destinará un 10% de reserva legal.....

Artículo 16: La sociedad se disolverá por: 1. La expedición del plazo señalado para su duración. 2. La pérdida de un 50% del capital aportado. 3. Por acuerdo unánime de los socios. 4. Cuando el número de socios exceda de veinticinco. 5. Por demás causales señaladas en la ley.

Artículo 17: Liquidación: disuelta la sociedad se procederá a su liquidación por el gerente salvo que la junta de socios resuelva designar uno o más liquidadores con sus respectivos suplentes, cuyos nombramientos deberán registrarse en la Cámara de Comercio del domicilio de la ciudad.