

OXYMEDICAL

COMERCIALIZADORA DE
CONCENTRADORES PORTATILES DE
OXIGENO MEDICINAL.

OXYMEDICAL

**“IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE
CONCENTRADORES PORTÁTILES PARA
PACIENTES OXIGENO-DEPENDIENTES”.**

OXYMEDICAL
Plan de Negocios

**DEPARTAMENTO DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES
MEDELLIN NOVIEMBRE
2013**



Escriba su Copyright

El uso de esta plantilla esta limitada a los estudiantes autorizados que estén realizando Planes de Negocios, ya sea para cursos regulares o a nombre propio con el aval de la Institución. De cualquier forma, al hacer uso de ésta, debe citarse la fuente. No esta permitida la reproducción total o parcial de esta plantilla por cualquier medio, sin el permiso previo y por escrito del titular del Copyright

DERECHOS RESERVADOS © 2007 Carlos Mario Morales C – UEEM -Coordinador de Emprendimiento ESUMER.
carlos.morales@esumer.edu.co. Calle 76 No 80-126 Carretera al Mar Medellín –Colombia Teléfonos 2646011 Extensión 225

Contenido

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO	8
2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS	9
3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA	10
3.1 Nombre de la empresa	10
3.3 Misión y Visión de la Empresa	10
Misión.....	10
Visión	10
Valores de la empresa	10
3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo	11
3.5 Ventajas Competitivas	12
3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir.....	13
3.7 Relación de productos y/o servicios	13
3.8 Justificación del Negocio	14
3.9 Análisis del entorno y del sector	14
4 ANALISIS DEL MERCADO	23
4.1 Objetivos de Mercadeo	23
4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios	24
4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios	26
4.3.1 El Mercado Meta.....	26
4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor	27
4.4 El Mercado Proveedor	28
4.4.1 Proveedores.....	28
Fuente: Creación Propia.....	31
4.1.2 Estudio del Mercado de Proveedor.....	31
4.5 El Mercado Competidor	32
4.5.1 Competidores	32
4.5.2 Estudio del Mercado Competidor	32
4.6 El Mercado Distribuidor	36
4.6.1 Distribución.....	36
4.6.3 Distribución Directa.....	36
4.6.4 Manejo de Inventarios	39
4.6.5 Comunicación	39
4.6.6 Actividades de promoción y divulgación	40
4.7 Precio de Productos	41
4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios	41
4.7.2 Precio Producto tomando como base los costos	41
4.7.3 Los precios de los productos propuestos.....	42
4.7.4. Política de Precios.....	43

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización.....	43
Fuente: Creación Propia.....	43
4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado	43
4.10 Plan de ventas	44
5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN).....	45
5.1 Objetivos de producción	45
5.2 Descripción del proceso de producción.....	45
5.3 Capacidad de producción.....	46
5.4 Plan de Producción	46
5.5 Recursos materiales y humanos para la producción.....	46
5.5.1 Locaciones.....	46
5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.	46
5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.	47
5.5.4 Requerimientos de servicios.....	47
5.5.5 Requerimientos de personal.	48
5.6 Programa de producción	48
6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.....	49
6.1 Procesos Administrativos	49
6.1.1 Descripción de los procesos administrativos	49
6.1.2 Procesos administrativos externalizados	50
6.2 Estructura Organizacional del Negocio	50
6.2.1 Organigrama	50
6.2.2 Descripción funcional de la Organización	51
6.3 Recursos materiales y humanos para la administración	52
6.3.1 Locaciones.....	52
6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.	54
6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.	55
6.3.4 Requerimientos de servicios.....	55
6.3.5 Requerimientos de personal	56
6.4 Programa de administración	59
7 ASPECTOS LEGALES.....	59
7.1 Tipo de Organización empresarial	59
7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas	60
8 ASPECTOS FINANCIEROS	67
8.1 Estructura Financiera del proyecto	67
8.1.1 Recursos Propios.....	67
8.2.2 Créditos y Préstamos Bancarios.....	67

8.2 Ingresos y Egresos	68
8.2.1 Ingresos	68
8.2.2 Egresos	72
8.3 Estados Financieros Proyectados	80
8.3.1 Flujo de Caja	80
8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados).....	81
8.4 Evaluación financiera del proyecto	82
8.4.1 Valor Presente Neto	82
8.4.2 Tasa Interna de Retorno	83
8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)	83
8.4.5 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)	84
ANEXOS	87
COTIZACIÓN BANCO DAVIVIENDA	87
COTIZACIÓN TRANSPORTE INTERNO	88
COTIZACIÓN AGENCIA DE ADUANAS	88
COTIZACIÓN SEGURO INTERNO	90

RESUMEN EJECUTIVO

OXIMEDICAL S.A.S es una comercializadora de concentradores de oxígeno medicinal que tiene como objetivo ofrecer a pacientes enfermos de EPOC oxígeno -dependientes; una mejor calidad de vida, suministrando a estos su oxígeno portátil, permitiendo su desplazamiento y desempeño normal; facilitando realizar sus actividades con comodidad y seguridad.

Con esta unidad, los usuarios de oxígeno medicinal ahora pueden participar en un festival de música al aire libre que dura todo el día, un evento deportivo, una clase de educación continua o incluso disfrutar de los beneficios adicionales de las unidades aprobadas por la FAA durante viajes largos.

En una sociedad cada vez más globalizada, tecnificada y exigente aumenta el número de personas que recurren a nuestra alternativa como un mejor vivir.

El mercado de equipos médicos puntualmente de concentradores aun tiene espacios grandes por explorar y sincronizado con la tecnología e interesado en la salud y el bienestar de las personas que padecen esta enfermedad, nuestra empresa muestra una opción novedosa, confiable para sus usuarios, y rentable para sus accionistas.

El equipo promotor tiene una experiencia contrastada en la salud y en el marketing de grandes líneas de consumo.

Para la puesta en marcha del negocio tendremos sede en la zona superior del Tesoro en la ciudad de Medellín.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

María carolina Sepúlveda Marín			
Identificación:	1'020.460.603	Teléfono:	2370037 Celular: 3183935088
Dirección:	Carrera 70 No 98-61	Barrio:	Castilla
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	Carito_sepulveda_1993@hotmail.com
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	si Universitarios
Otros Estudios:	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		

Janneth Salazar Ramírez			
Identificación:	43819160	Teléfono:	5145061 Celular: 3108922396
Dirección:	Carrera 60 A No 61-47	Barrio:	Bello
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	Janeth.salazar@cryogas.com
Estudios:	Técnicos	si Tecnológicos	si Universitarios
Otros Estudios:	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		

Juan esteban Salazar Castellón			
Identificación:	1035861946	Teléfono:	5871181 Celular: 3117612436
Dirección:	Carrera 50d No 93-991	Barrio:	Aranjuez
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	Juanes_0519@hotmail.com
Estudios:	Técnicos	si Tecnológicos	si Universitarios
Otros Estudios:	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		



2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

La enfermedad pulmonar obstructiva crónica (EPOC) es un proceso patológico que se caracteriza por una obstrucción progresiva al flujo de aire, difícilmente reversible que se acompaña de alteración inflamatoria de los pulmones producida por la inhalación prolongada de humo de cigarrillo, humo de leña u otras partículas o gases nocivos.

Según estudios hechos en Colombia por la Fundación Neumológica Colombiana (PRECOPOL) la prevalencia de la EPOC en personas mayores de 40 años es del 8,5% en Bogotá, y de 8.9% en el resto del país.

La EPOC, desafortunadamente, además de ser una enfermedad insuficientemente diagnosticada y tratada, tiene manejos limitados que no logran controlar el deterioro progresivo de la función pulmonar.

Con este plan de negocio pretendemos crear a OXYMEDICAL (comercializadora) para importar concentradores portátiles de oxígeno medicinal desde Estados Unidos de última tecnología y comercializarlos en el mercado nacional.

OXYMEDICAL se encargará de dar asesoría con estos equipos a enfermos de EPOC que por su enfermedad se privan de tener un desempeño y un desplazamiento normal.

Queremos penetrar en el mercado con marca y calidad, pero también mostrándonos a este nicho de mercado como una alternativa de valor, entregándolos de manera personalizada capacitándolos sobre el adecuado uso para mejorar su condición de vida y movilidad.

Ofreceremos equipos de fácil manejo, seguros confiables y con representación de marcas conocidas a nivel mundial por su prestigio y tecnología de última generación.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la empresa

OXYMEDICAL

3.2 Descripción de la Empresa

Somos una empresa dedicada a la importación y comercialización de concentradores de oxígeno medicinales portátiles. Contamos con los conocimientos y el apoyo de un equipo de trabajo especializado en ofrecerle equipos médicos que cumplen con los estándares más altos de calidad, que proporcionan la satisfacción total de nuestros usuarios.

Nuestra empresa se encuentra en el sector de equipos médicos y de gases medicinales del ambiente y ofrecemos una alternativa novedosa en la que el usuario puede adquirir de forma rápida y a un precio estable equipos necesarios para el cuidado y control de su salud.

OXYMEDICAL ofrece equipos de fácil manejo, seguros, confiables y con representación de firmas reconocidas a nivel mundial por su prestigio, investigación y tecnología de última generación.

OXYMEDICAL estará ubicada en la ciudad de Medellín, en el sector del Poblado, ya que estamos enfocados en la comercialización de estos equipos en las clases media – alta, que tenga la capacidad económica para adquirir este tipo de productos.

3.3 Misión y Visión de la Empresa

Misión

OXYMEDICAL líder en la distribución de concentradores de oxígeno medicinal, se caracteriza por la excelencia en el servicio. Generando satisfacción a nuestros clientes, proveemos soluciones integrales, innovadoras, rápidas, y confiables en el sector, con procesos idóneos y tecnológicamente efectivos, además de contar con un talento humano comprometido con la organización y con el cliente.

Visión

Ser una organización líder, a nivel nacional en distribución, con un portafolio amplio de productos y marcas de excelente calidad, capaz de adaptarse a los cambios, para satisfacer de manera oportuna las necesidades de todos nuestros clientes.

Valores de la empresa

- Confianza
- Responsabilidad
- Trabajo con compromiso
- Servicio

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

Objetivo general:

OXYMEDICAL es una empresa dedicada a la importación de equipos médicos que busca ofrecer una alternativa novedosa en la que los usuarios oxígeno – dependientes puedan adquirir de forma rápido y a un precio razonable los equipos necesarios para el cuidado y el control de las enfermedades pulmonares.

Objetivos específicos:

Corto plazo (1 año)

- Identificar los canales de distribución con los que vamos a trabajar, en este plan de negocio a través de los cuales, los concentradores de oxígeno medicinal llegaran al público objetivo.
- ser líderes en la comercialización de los concentradores de oxígeno.
- importar el producto apropiado que por su precio y calidad, sea competitivo.
-

Mediano Plazo (3 años)

- Ser líderes en la comercialización de los concentradores de oxígeno.
- Generar y mantener en la organización, una cultura de servicio al cliente interno y externo, con altos estándares de calidad.
- Contar con un sistema apropiado de información que me permita administrar eficientemente, el negocio.
- Crear conciencia de responsabilidad social contribuyendo y participando en el desarrollo social y del medio ambiente.

Largo Plazo

- Obtener una rentabilidad que le permita a la empresa el pago de dividendos a sus accionistas, y el sostenimiento en el tiempo.
- Abrir una nueva sede en Bogota.
- contar con el mejor portafolio de productos y servicios que nos permitan ser competitivos en el mercado Nacional.

3.5 Ventajas Competitivas

El concentrador de oxígeno portátil, es la solución al tratamiento de personas con enfermedades respiratorias que permite a los pacientes activos hacer todo lo que desean hacer sin tener que preocuparse por deficiencias en el servicio de oxígeno.

Nuestros productos están aprobados por la FAA (Agencia Federal de Aviación de los Estados Unidos), ya que nuestro producto es ideal para las personas a las que les gusta viajar. Fue aprobado por la FAA para su uso en las aerolíneas comerciales.

Las personas con enfermedades respiratorias no podían utilizar los servicios de aerolíneas comerciales, a no ser que contaran con un concentrador de oxígeno medicinal, por esto nuestro producto está aprobado por la FAA y puede ser utilizado en los vuelos comerciales, están son algunas aéreas que certifican nuestro producto para el funcionamiento en sus vuelos.

- American Airlines
- Air France
- Air Canadá
- British Airways
- Lufthansa
- Jetblue

Nuestro concentrador de oxígeno medicinal portátil tiene una duración de la batería de 8 horas y una capacidad de oxígeno de 1.050 ml (20 respiraciones) por minuto, esto es sinónimo de libertad para los pacientes oxígeno - dependientes.

La duración extremadamente larga de las baterías ofrece a nuestros pacientes la libertad de movimiento sin restricciones y su mayor capacidad de oxígeno significa que los pacientes pueden poner a prueba sus límites, sin estar condicionados por el dispositivo.

Además de esto tiene un diseño no médico, ya que su aspecto es el normal de una bolsa de mano, parecido a un estuche de cámara de video.

Tiene un peso ligero de aproximadamente 4.5 kilogramos y su pantalla táctil permite a los pacientes controlar y administrar todas las funciones del dispositivo.

Un aspecto importante frente a otros dispositivos es lo fácil que es recargar este dispositivo, ya que puede recargarse en conectores convencionales y seguir su funcionamiento normalmente.

Su bajo mantenimiento es un aspecto de valor para todos nuestros pacientes porque solo deben limpiar el filtro, que es muy fácil de extraer y se debe hacer una revisión particular del dispositivo en un periodo específico de tiempo.

El servicio pos – venta de nuestros productos es muy completo frente a nuestros competidores, ya que contamos con asistencia y servicio técnico, se puede obtener información sobre el dispositivo, garantías y manuales de funcionamiento.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

Los equipos que vamos a importar desde Estados Unidos, corresponde a una necesidad específica que se está presentando actualmente en nuestro país, más específicamente se trata del EPOC o enfermedad pulmonar obstructiva crónica que causa dificultad para respirar y que empeora con el tiempo y se debe principalmente al hábito de fumar.

En la sociedad actual hay graves problemas que conllevan a enfermedades pulmonares y del corazón, algunos de ellos relacionados con antecedentes familiares que hayan estado en contacto con residuos de níquel o que hayan trabajado en la explotación de minas y excavaciones y otros relacionados con hábitos cotidianos como fumar, son los más propensos a desarrollar este tipo de enfermedades.

En Colombia el 20% de la población tiene el hábito de fumar y el cáncer de pulmón es la segunda causa de muerte en hombres y la tercera en mujeres y para empeorar esta situación, según datos de la Liga Colombiana contra el Cáncer, cada día son más los jóvenes que fuman y la edad de inicio sigue disminuyendo: hace quince años estaba alrededor de los 17 años; hoy en día, en los 12,5 años.

Los concentrados de oxígeno medicinal proporcionan a las personas con enfermedades respiratorias una terapia de oxígeno más pura que el aire y además proporciona a los pacientes oxígeno – dependientes mayor seguridad y confiabilidad en la utilización de este tipo de equipos médicos, ya que los tanques tradicionales de oxígeno tienen un riesgo significativo de tener fugas y causar explosiones, sin mencionar que su utilización es incómoda y limitada, por el contrario los concentrados de oxígeno portátiles no corren ningún tipo de riesgos y además proporcionan mayor movilidad y comodidad para este tipo de pacientes.

La demanda que se está presentando en Colombia por este tipo de productos está en aumento, ya que las personas que sufren de enfermedades respiratorias están buscando productos que les proporcionen mayor movilidad y comodidad sin dejar a un lado la seguridad de un suministro constante de oxígeno medicinal, además de estos las personas que pueden adquirir este tipo de productos fácilmente se encuentran en un nivel socioeconómico medio – alto, ya que son equipos muy costosos para la mayoría de la población colombiana. Por esto, estamos enfocados al nivel medio- alto colombiano que corresponde al 13% de la población.

3.7 Relación de productos y/o servicios

Concentrador de oxígeno portátil, es un nuevo modelo disponible que permite una adecuada movilidad a los pacientes. Posee disponibilidad de uso para múltiples fuentes eléctricas. Este consta de una batería interna recargable. Así, el concentrador es atractivo, compacto y liviano para que los pacientes oxígeno – dependientes se puedan desplazar con facilidad. Es portátil, sin la preocupación de quedar sin el cilindro. Una alternativa superior que genera una mejor calidad de vida para las personas con enfermedades respiratorias.

3.8 Justificación del Negocio

El desarrollo de este proyecto es importante porque además de incursionar en un mercado interesante y atractivo, nos da la oportunidad de instruir, ya que actualmente en Colombia muchas personas ignoran que es padecer la enfermedad EPOC, su origen y como brindar tratamiento que den soluciones para mejorar la condición de vida de pacientes oxígeno-dependientes.

3.9 Análisis del entorno y del sector

INFLACION

OXIMEDICAL es una comercializadora importadora, su nicho de mercado son aquellos pacientes que padecen EPOC y son oxígeno dependientes, de clase media alta, ubicados en un país donde la inflación aumenta de manera sostenible, el poder adquisitivo cada vez es menor, y con la creciente de esta variable puede reflejarse en un balance no muy positivo para la venta de concentradores portátiles de oxígeno medicinal, la inflación significa lógicamente la disminución de ingresos, por lo que los clientes podrán comprar cada vez menos con su dinero ya que en periodos de inflación los precios de bienes y servicios estarán por encima del aumento de los salarios.

TASA DE CAMBIO

Actualmente en Colombia hay revaluación del peso, y si se mira desde el punto de vista de las exportaciones para este sector de la economía es desfavorable, porque estos estarían recibiendo solo ingreso; depende desde el sector que se mire podrá ser negativo o positivo en el caso de OXIMEDICAL es favorable ya que tendrá que pagar menos pesos por sus importaciones.

ASPECTO CULTURAL

La Tecnología es fundamental dentro del sistema de la salud. Los dispositivos médicos, son considerados un componente fundamental para la prestación de servicios de salud y es por esto que podemos hablar de cerca del 60% de los elementos usados en hospitales representados en aproximadamente 5.000 tipos diferentes de dispositivos médicos, incluyendo productos que van desde una aguja o jeringa hasta equipos de alta tecnología como los tomógrafos, concentradores portátiles de oxígeno medicinal, equipos de resonancia magnética etc.

Enfocado a la sociedad existen dos motivos determinantes que muestran la necesidad de concientizar, luchar, solucionar, y mejorar, estos son la vejez y la esperanza de vida.

LEGISLACIÓN Y NORMATIVIDAD

El termino dispositivo medico proviene de su denominación en ingles “Medical Devise” y en el ámbito nacional son mejor conocidos como elementos médico quirúrgico y equipos médicos, mediante la expedición del decreto 4725 de 2005 se han definido como cualquier instrumento, aparato, artefacto, equipo biomédico u otro artículo similar o relacionado, utilizado solo o en combinación, incluyendo sus componentes, partes, accesorios y programas informáticos que intervengan en su correcta aplicación destinado por el fabricante para uso en seres humanos, en los siguientes casos:

Diagnóstico, prevención, supervisión, tratamiento o alivio de una enfermedad.

En Colombia el INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos) es una entidad de control que reglamenta las condiciones en que debe entrar un equipo médico importado al mercado nacional, adicionalmente es responsable de vigilar y hacer seguimiento del estado de estos dispositivos y quien no cumpla con esto es sancionado.

En cuanto a normatividad de este ente encontramos estos decretos, resoluciones y circulares que contienen un pequeño párrafo de la idea principal a la que se refiere cada uno, lo que pretende modificar oficializar o reglamentar según el caso:

Decreto 4957 - Diciembre de 2007

05-Nov-2009

Por el cual se establece un plazo para la obtención del registro sanitario o permiso de comercialización de algunos dispositivos médicos para uso humano y se dictan otras disposiciones.

Resolución 1319 - Abril 15 de 2010

03-Aug-2010

Mediante la cual se adopta el Manual de Buenas Prácticas de Manufactura para la elaboración y adaptación de dispositivos médicos sobre medida de prótesis y ortesis ortopédica externa y se dictan otras disposiciones.

Resolución 004816 - Noviembre 27 de 2008

05-Nov-2009

Por la cual se reglamenta el Programa Nacional de Tecnovigilancia. Encargado de vigilar el equipamiento actualización tecnológica y mantenimiento adecuado de los equipos.

Resolución 004396 -Noviembre de 2008

Por la cual se adopta el Manual de Requisitos de Capacidad de Almacenamiento y/o Acondicionamiento para Dispositivos Médicos

Resolución 2434 -Julio 11 de 2006

05-Nov-2009

Por la cual se reglamenta la importación de equipo biomédico repotenciado Clases IIb y III.

Circular Externa S.I. 0500-0290-2009

05-Nov-2009

Planes de Implementación Gradual para Cumplimiento de lo establecido en la Resolución 4396 del 12 de noviembre de 2008

Circular No 300-2346-08

05-Nov-2009

Fecha de vencimiento del plazo para la obtención de los registros sanitarios para los equipos de aparatología de uso en estética y su procedimiento.

Circular No 500-0059-08

05-Nov-2009

Para importadores que almacenen y/o acondicionen dispositivos médicos para uso humano.

Busca presentar el plan de implementación gradual tendiente a obtener el certificado de capacidad de almacenamiento y acondicionamiento.

El Ministerio de salud tiene estipulada esta Cadena de Distribución para la entrada al mercado de dispositivos médicos al país, incluyendo importados y de industria nacional.

CADENA DE COMERCIALIZACION, CONTROL Y VIGILANCIA DE LOS EQUIPOS MEDICOS



Fuente: minsalud.gov.co

AMENAZAS

En Colombia se han llevado a cabo actividades tendientes a reglamentar el uso y reutilización de dispositivos médicos. Sin embargo hasta el momento no se conocen datos oficiales de consumo e información sobre reprocesamientos. En este proceso de reglamentación del tema y en respuesta a la deficiencia de información al respecto del uso y reutilización de los dispositivos médicos en el país, la OPS en Colombia encargó al Colegio Nacional de Químicos Farmacéuticos un estudio con el objeto de determinar cuáles son los dispositivos que constituyen el 80 por ciento del consumo, en una muestra de instituciones de alta complejidad en el país y cuáles son los dispositivos de un solo uso que se reúsan con mayor frecuencia y las condiciones de reuso que se aplican en dichos centros. Fuente: Organización Panamericana de la salud.

Teniendo en cuenta lo anterior en cuanto a los concentradores portátiles de oxígeno medicinal existe una industria fraudulenta que repara estos mismos y los pone a funcionar sin importar los problemas que le pueda causar al paciente y es algo que a las autoridades de control se les ha vuelto coyuntura, ya que en la mayoría de los casos es imposible detectar las empresas que se dedican a esta reencache de equipos médicos, agregando a esto que la mayoría de los colombianos prefieren comprar barato aunque sea de mala calidad.

OPORTUNIDADES

Para que Colombia llegue al nivel de los países líderes en elementos médicos a nivel latinoamericano, la Cámara de Proveedores de la Salud, cree que es necesaria la inversión en Investigación y Desarrollo (I+D), la reforma a la salud, el apoyo del Gobierno en materia de fortalecimiento empresarial y desarrollo del turismo médico, facilidades para la industria nacional y normatividades más exigentes para lograr productos para consumo interno y exportables de alta calidad. Calidad que es posible conseguir con la adopción de normas como la ISO 13485 y el decreto 4745 de 1995, las cuales regulan la fabricación de instrumentos médicos en el país.

El Informe Nacional de Competitividad 2011 – 2012, revela que para conseguir la meta de ser una de las tres economías más competitivas de América Latina en el 2032, debe revalidarse el concepto de producción actual, es decir avanzar hacia un modelo exportador de bienes y servicios de mayor valor agregado, que puede lograrse con la innovación y el desarrollo tecnológico.

En la actualidad la industria colombiana en general produce un 78 por ciento de productos primarios y apenas 7,9 por ciento son de alta tecnología.

Fuente: Metalactual.com

Los procedimientos médicos dependen fuertemente de la tecnología médica, esta industria en Colombia apunta a la actualización de: Equipos, dispositivos médicos y quirúrgicos; así mismo de medicamentos, procedimientos y sistemas de información utilizados en la atención médica. De esta forma se implementa la ingeniería clínica que otros países producen, al servicio de las clínicas y hospitales del país.

El sector de las tecnologías medicas en Colombia, articula el trabajo de los profesionales del área de la salud en términos de los conocimientos para hacer el uso apropiado de la tecnología, siendo este un factor determinante en la calidad del la prestación del servicio.

PIB

El aporte de este sector al PIB en el año 2012 según reciente informe del DANE, es de 4,9 % (según la grafica) en clasificación: prestación de servicios sociales y asistencia de salud. El sector recibe recursos del país, ya que el gasto público en salud como porcentaje del PIB fue de 6,1% en el año 2012, según los datos del DANE para ese año.

Cuadro 2
Comportamiento del PIB por Ramas de Actividad Económica
2011 - 2012

Variación porcentual anual - Series desestacionalizadas

Ramas de actividad	2011	2012
Agropecuario, silvicultura, caza y pesca	2,4	2,6
Explotación de minas y canteras	14,4	5,9
Industria manufacturera	5,0	-0,7
Electricidad, gas de ciudad y agua	2,9	3,5
Construcción	10,0	3,6
Comercio, reparación, restaurantes y hoteles	6,0	4,1
Transporte, almacenamiento y comunicación	6,2	4,0
Establecimientos financieros, seguros, inmuebles y servicios a las empresas	7,0	5,5
Servicios sociales, comunales y personales	2,9	4,9
Subtotal valor agregado	6,3	3,9
Impuestos menos subvenciones sobre la producción e importaciones	10,9	4,7
PRODUCTO INTERNO BRUTO	6,6	4,0

Fuente: DANE-Dirección de síntesis y cuentas nacionales

El sector busca mejorar el acceso de los pacientes y las clínicas en la obtención de tecnologías modernas y seguras; consolidándose cada vez como un sector influyente en la economía nacional, que en los últimos 10 años ha presentado crecimiento, el cual está ofreciendo profesionales y servicios competitivos, que se deben también a la llegada de pacientes del exterior por esta razón, se están empezando a manejar niveles más altos de calidad en el servicio.

SUBSECTORES

Este es un sector diverso en el que se encuentran productos como Textiles de higiene sanitaria, Diagnostico de laboratorio clínico, productos innovadores para la ceguera, disminuciones visuales de imágenes de la piel, separadores ajustables para medicamentos, sistema de láser para la medicina, equipamiento hospitalario para el cuidado de los pacientes, esterilizadores y microscopios.

Así mismo se identifican servicios tales como diagnostico psicológico, procesos de tratamientos médicos y de enfermería.

COMERCIO EXTERIOR

El reciente informe de importaciones y exportaciones del DANE, indica que las importaciones de esta industria en Colombia son superiores a las exportaciones, como se aprecia en el siguiente gráfico.



Fuente: Datos DANE CIU EXPORTACIONES E IMPORTACIONES 2012

Teniendo en cuenta que para lo corrido del el año 2013, el comportamiento de estas es muy similar al año inmediatamente anterior.

CUANTIFICACION DEL MERCADO

En Colombia hay más de mil compañías vinculadas al sector, como se observa en la siguiente tabla:

CUANTIFICACION DEL MERCADO

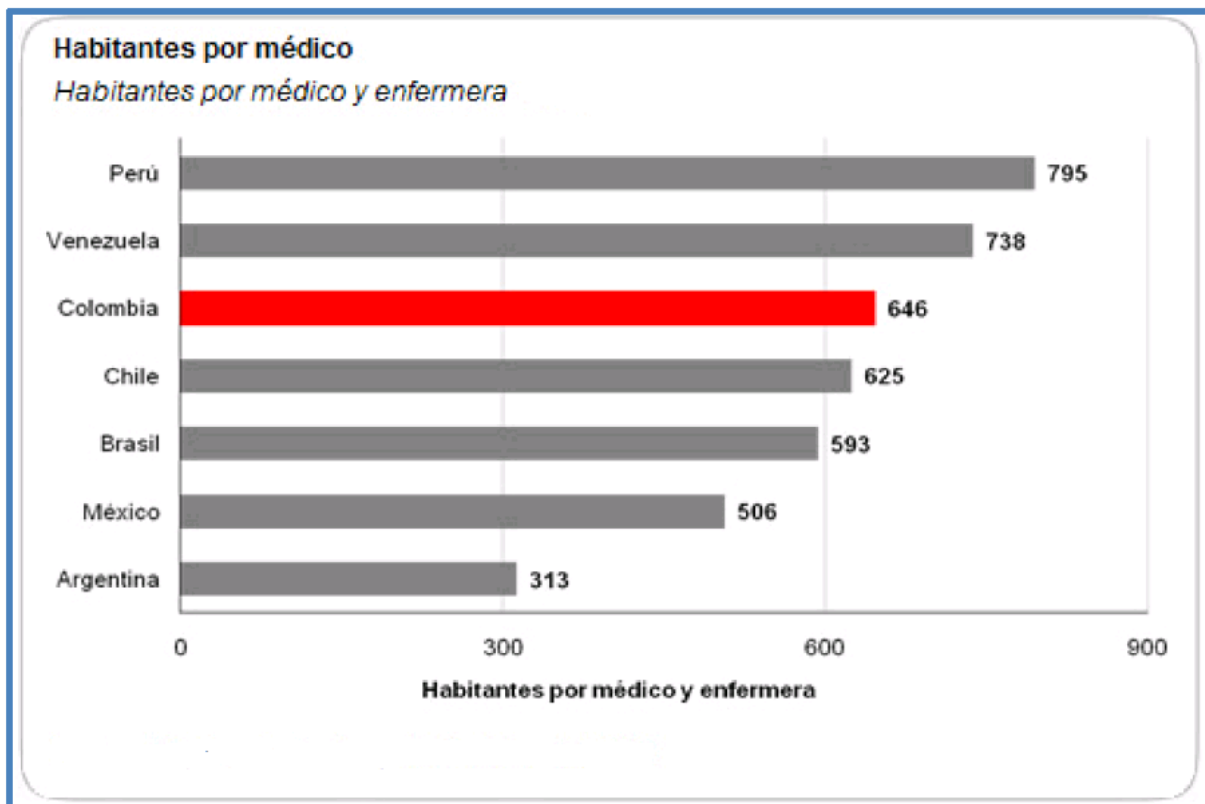
Tipo de persona	Naturaleza Jurídica	Cantidad
Entidades Promotoras de Salud	Privada	19
	Pública	2
Empresas de Medicina Prepagada	Privada	20
Cajas de Compensación Familiar	Privada	23
Administradoras de Régimen Subsidiado	Privada	17
	Pública	1
Entidades Territoriales Secretarías de Salud Departamentales	Pública	32
Entidades Territoriales Municipios que reciben recursos para Régimen Subsidiado en Salud	Pública	1102
Compañías de Seguros SOAT	Privada	9
Empresas Adaptadas al Sistema (Empresas Públicas de Medellín - Fondo de pasivo social de ferrocarriles Nacionales)	Pública	2
	Total	1.227

Fuente: Ministerio DE Protección Social

56 compañías del sector salud aparecen incluidas en las 1000 empresas más grandes de Colombia, 33 de ellas se encuentran en las primeras 500, 5 en las primeras 100 y dos en las primeras cincuenta. Más del 60% de estas muestran crecimiento en ventas de miles de millones de dos dígitos, Colombia cuenta con más de 51.726 de actores en servicios de complementarios para la industria. (Pag web ministerio de protección social).

CLIMA LABORAL

Según el informe de programas por áreas de conocimiento registrados en el sistema nacional de información de educación superior SNIES, las cifras en 2012 informan que el 9% de pregrado y posgrado pertenecen al área de la salud. (SNIES mayo 2013).



Fuente: Federación Médica Colombiana

Colombia con respecto a los demás países de Latino América ocupa el tercer lugar en cuanto a medición de habitantes por médicos.

INVERSIÓN EN COLOMBIA

En Colombia la inversión extranjera recibe el mismo tratamiento que la nacional. La inversión extranjera es bienvenida en todos los sectores de la economía, salvo en actividades de defensa y seguridad nacional. Para el caso de la producción de medicamentos y dispositivos médicos, se da exención de impuestos por 10 años para productos elaborados en Colombia, con alto contenido de investigación científica y tecnológica; según el informe de atractividad de inversiones PROEXPORT 2011.

ACUERDOS COMERCIALES - TLC CON ESTADOS UNIDOS

La posición arancelaria 9019200000 APARATO DE OZONOTERAPIA, OXIGENOTERAPIA, (por esta entran todos los dispositivos médicos pertenecientes a terapias de oxígeno respiratorias como caretas, cánulas, aparatos de apnea etc.); esta posición quedó desgravada inmediatamente en vigencia el TLC con Estados Unidos; específicamente en este sector este país va un paso más adelante que los países latinoamericanos, ya que las exigencias para estos equipos son estrictas, ellos poseen certificaciones que a nuestro mercado nacional le ha sido complicado cumplir, por este motivo internamente se abastece de las importaciones, pudiendo cumplir con los requerimientos y la exigencia en cuanto a salud. Además de que un buen porcentaje de lo que se importa de este país pertenece al sector tecnológico, tales como celulares, material técnico de aviación, etc, siendo esto una oportunidad para el crecimiento e innovación en nuestro País.

4 ANALISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercadeo

Corto Plazo

- Crear posicionamiento y reconocimiento de marca a nivel local, como importador de concentradores portátiles de oxígeno medicinal.
- Participar en el mercado por medio de ferias importantes a nivel local desde el primer año.
- Aumentar precios del 4% anual.

Mediano Plazo

- Ofrecer a nuestros clientes valor agregado en garantía de los productos, soporte técnico y asesoría para el adecuado uso de estos equipos.
- Crear relaciones sólidas con nuestros clientes que nos permita con un acompañamiento constante identificar sus necesidades y poder brindar un servicio integral, logrando fidelidad, en busca de una rentabilidad progresiva de un 4.5% anual.

Largo Plazo

- Para el 2016 ingresar a nuevo mercado nacional, especialmente Bogotá y Cali.
- Permanecer en el mercado y aumentar la calidad de nuestro servicio agregando dos líneas de negocio del mismo sector diversificando nuestro portafolio y poder distribuir nuestro producto a nivel nacional.

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

Para todos los concentradores portátiles de oxígeno medicinal la posición arancelaria es: 9019200000. La fuente de las imágenes es brindada por Cryogas S.A.

PRODUCTOS

CONCENTRADOR PORTÁTIL RESPIRONICS EVERGO



Especificaciones

Alimentación de CA universal	Entrada: 100-240 VCA, 50-60 Hz, 1,0 A;
	Salida: 18 VCC, 5 A
Alimentación de CC	12-18 VCC, 5 A
Consumo de energía	110 W a 100 VCA (cargando),
	120 W a 240 VCA (cargando); 70 W (sin estar cargando)
Concentración de oxígeno	89% +/- 3%
Administración de oxígeno	Ajustes de dosis de pulso entre 1-6 en incrementos de 0,5
Peso	4,5 kg con 2 baterías,
	3,9 kg con 1 batería
Dimensiones	Longitud: 30,5 cm Anchura: 15,2 cm Altura: 21,6 cm
Duración de la batería	2 baterías = 8 horas (ajuste de 2, 20 BPM);
	1 batería = 4 horas (ajuste de 2, 20 BPM)
Nivel de ruido	47 dBA típico con un ajuste de 2

CONCENTRADOR PORTATIL FREE STYLE



CARACTERÍSTICAS

- Ultra ligero con 2,0 kg (4,4 lb) y 2,8 kg (6,2 lb).
- Funciona con batería interna recargable o energía CA o CC.
- Tecnología única UltraSense.
- Duración excepcional de la batería.
- Aprobado por la FAA para uso a bordo en el vuelo.
- Elegante bolso de transporte con correa ajustable para hombro.
- Arnés opcional disponible para convertir el bolso de transporte en una mochila.
- Hasta 7 o 10 horas entre recargas de la batería con el AirBelt opcional en la configuración 1.

4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

Nuestro mercado meta son los enfermos de EPOC a nivel nacional oxígeno-dependientes de clase media alta.

La capacidad de compra de nuestro mercado depende del poder adquisitivo que se tenga y la necesidad de movilidad de los pacientes con esta insuficiencia.

4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

- Ingresar a las grandes clínicas neumológicas nacionales para lograr una cobertura mayor en el mercado.
- Evaluar las ciudades que quieren construir clínicas Neumológicas para tratar esta enfermedad y ofrecer nuestro producto.
- Identificar más proveedores que suministren los insumos necesarios.
- Determinar futuras necesidades en el mercado para ofrecer diversidad en nuestro portafolio y satisfacer una demanda futura.
- Capacidad de compra y de endeudamiento.
- Cumplimiento en el pago de obligaciones.

b) Medios a través de los cuales se realizó el estudio del Consumidor

El medio por el cual se realizó el estudio fue por información brindada por la empresa Cryogas S.A quien vende este producto y de consultas en internet en la página de quienes serán nuestros proveedores.

c) Aplicación de los Medios

Buscando en páginas gubernamentales (sector salud) las clínicas particulares grandes de neumología en todo el país, páginas web de países y de ciudades

d) Resultados del estudio de los consumidores

Población Consumidora: El tipo de consumidor es distribuidor y directo.

Criterios de compra:

- **Tiempos de entrega:** La garantía de nuestros productos, será siempre certificada, además de nuestro servicio post venta, la calidad del producto siempre estará con los estándares de calidad establecidos en el mercado, superando así las expectativas de nuestros clientes.
- **El precio:** Manejaremos precios fijos, buscando que la tasa de cambio no afecte el factor significativamente.
- **El Perfil de los consumidores:** Nuestros consumidores son clínicas particulares, médicos neumológicos, internistas y pacientes que padecen de **EPOC**.
- **La ubicación de los consumidores:** inicialmente nuestros productos serian comercializados y distribuidores en la ciudad de Medellín, en Barrio Envigado y Poblado.
- **Determinación de la Demanda:** Nuestros clientes potenciales son pacientes que padecen EPOC clase media alta, por medio de clínicas neumológicas particulares y neumólogos con consultorio particular. Poseemos información de que cantidad se puede dañar de los accesorios cada mes o a veces el cliente quiere cambiarlos por más nuevos.

Determinación de la Demanda

DETERMINACION DE LA DEMANDA	
Producto	Unidades
Concentrador portátil de oxígeno medicinal	7
Batería recargable	6
Home AC Power cord	12
Accesorio Case	12
Mobile Cart	5
filtro de repuesto	15
Canal nasal	12

Fuente: Creación Propia. Las unidades de cada producto se dividen por número de clientes.

4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

PRODUCTO	PROVEEDOR	PRECIO
Az Carta Norma Económico 995 2.950	Papelería Marion	2.950
Bolígrafo Kilométrico	Papelería Marion	240
Borradores De Nata Grande Br-20	Papelería Marion	250
Cartulina Legajadora X 50 Juegos	Papelería Marion	7780
Clip Pequeño X100 X500 310	Papelería Marion	310
Guía Clasificadora 105 X 5 Cartulina Amarilla	Papelería Marion	525

Memoria Usb 8 Gb Kingston	Papelería Marion	15000
Resma Tamaño Carta Cartoprint 75 Gr	Papelería Marion	7800
Resma Tamaño Oficio Cartoprint 75 Gr	Papelería Marion	8154
Sacagrapas Studmark St-04402	Papelería Marion	600
Sobre De Manila Ecol Oficio	Papelería Marion	80
Papelera De Escritorio Sencilla De Madera	Papelería Marion	11350
Mouse Usb - Optico Scroll	Papelería Marion	10200
Archivador Plástico De 13	Papelería Marion	8751
Block Iris	Papelería Marion	1448
Calculadora Casio HI 815	Papelería Marion	27000
Ganchos De Cosedora Galvanizado	Papelería Marion	3500
Papel Strech	Papelería Marion	17000
Minas 0,5 Faber Castell	Papelería Marion	1000
Minas 0,7 Faber Castell	Papelería Marion	1253
Pad Mouse	Papelería Marion	21000
Luiquid Paper	Papelería Marion	2000
Talonario De Caja Menor	Papelería Marion	15000
Tijeras Stk 7	Papelería Marion	3850
Tarjetero	Papelería Marion	1550
Fabuloso 2 Litros	Papelería Marion	4500
Servilleta Favorita X 200	Papelería Marion	5500
Teclado Genius	Papelería Marion	45000
Bolsa Papelera X 100 Color Blanca	Papelería Marion	6000
Tablero De Corcho	Papelería Marion	42000

Papel Higienico	Papelería Marion	1300
Cartucho Tinta Hp	Papelería Marion	35000
Alarma De Seguridad	ATLAS	85000
COMPUTADOR INTEL DUAL CORE Segunda Generación, Procesador Intel Dual Core G620 2.6 GHZ, Board Gigabyte H61 (Audio-Video-Red), DISCO DURO 500GB Memoria 2GB DDR3 1333 Mhz + 2 GB= 4Gb, Quemador DVD-RW – Lector Multitarjetas, CHASIS ATX Teclado + Mouse, MONITOR SAMSUNG 18,5” LED	ALKOMPRAR	850000
Computador Todo En Uno, Compaq CQ1 3006LA, Monitor 18.5” + Licencia Errete 7 Professional	ALKOMPRAR	1250000
Sillas + Escritorio	TUGO	180000
Limpiador Electrónico	HOMECENTER	18000
Servicios De Luz, Agua	EPM	450000
Internet	UNE	180000
Telefonía Celular	CLARO	300000
Estanterías	Industrias ceno	80000
Archivador De 4 Gavetas, Metálico	EQUIPOS METALICOS	620000
Moto Boxer 100 Cc	AUTECO	3230000
Impresora Laser	ALKOMPRAR	350000
Tóner para impresora	ALKOMPRAR	180000
Concentrador portátil de oxígeno medicinal VERGO	RESPIRONICS	5800000
CONCENTRADOR PORTATIL FREE STYLE	AIRSEP CORPORATION	2350000
Batería recargable	RESPIRONICS	155000
Home AC Power cord	RESPIRONICS	100000

Accesorio Case	RESPIRONICS	250000
Mobile Cart	RESPIRONICS	25000
kit filtro de repuesto	RESPIRONICS	18000
Canula nasal	RESPIRONICS	8000

Fuente: Creación Propia.

4.1.2 Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

Para la evolución de los proveedores se tuvieron en cuenta las siguientes variables:

- Precio competitivo
- Condiciones de pago
- Ubicación Geográfica
- Calidad
- Comunicación y tecnología

b) Medios a través de los cuales se realizó el estudio del mercado proveedor

El medio de estudio será a través de una cotización, los proveedores que se encuentran ubicados en estados unidos. y los nacionales se hicieron telefónicamente o consultas en su página web

c) Aplicación de la Medios

Una vez se tenga la información clara de las respuestas a la cotización que se solicita, se procederá a hacer la respectiva evaluación del posible proveedor, es fundamental ser claro que al solicitar la información, ser muy específico con lo que se quiere, lo más importante que se va tener en cuenta para el estudio del posible proveedor, sería tener el mejor servicio al cliente con respuesta oportuna, y que me ofrezcan garantía en el producto, además del precio que también es fundamental.

d) Resultados del estudio de los proveedores

Nombre de la empresa	Servicio Prestado	Dirección	Teléfono	Forma de pago
----------------------	-------------------	-----------	----------	---------------

PALERERIA MARION	Paperería	CL 25 SUR 48 61 Envigado	3399999	60 días
EQUIELET (INDUSTRIAS MECANO)	Estanterías	Calle 86 No 45-90	4443133	30 días
ALKOMPRAR	Equipo cómputo y accesorios	Cra 50 No 37-02	6042323	30 días
EQUIPOS METALICOS	Archivadores	Calle 49 No 7-81	5246749- EQUIPOSMETALICOS.COM	60 días
RESPIRONICS	Concentrador portátil de oxígeno medicinal EVERGO	101 AVENUE A YOUNGWOOD, PA 15697-USA	7243875200 EMAIL CHRISTOPHER.RAMOS@PHILISP.COM	30 días
AIRSEP CORPORATION	Concentrador portátil de oxígeno medicinal FREE STYLE	USA VIRGINIA OCCIDENTAL - USA		30 días

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

- **AMANECER MEDICO LTDA** Medellín Av. Bolivariana No. 32EE-99 - Tel: (4) 4124455
- **IMCOLMEDICA** Calle 36 No 15-42 A.A 30892-PBX: 2871811 FAX 232 5165-Bogota D.C. Colombia.
- **LINDE COLOMBIA MEDELLIN** Medellín: (57) (4) 514 4443 Bogotá CA 68 11-51.
- **OXIGENOS DE COLOMBIA** Cl 35 53-39 tel. 3813388
- **GASES INDUSTRIALES DE COLOMBIA** CRA 50 a No 52-50 edificio Unión Plaza Piso 10. Teléfono: 514-50-00

Tuvimos contacto directo las empresas Cryogas S.A. solamente quien nos facilitó para el estudio al competidor una página que se llama Mercosuronline.com.

Todos estos competidores importan y venden concentradores portátiles de oxígeno medicinal como complemento al servicio que ofrecen de gases medicinales, excepto Amanecer médico que se dedica a la venta y alquiler de equipos médicos.

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

- Todos ofrecen el producto de concentradores de oxígeno medicinal como un servicio integral, ósea que adicional a la compra del equipo ofrecen el gas medicinal y la asistencia médica como son oximetrías.
- En cuanto a los comercializadoras que ofrecen el producto en estados Unidos todas estas compañías coinciden con la misma son Airsep y Respinoric.
- Como lo vamos a poder observar en el resultado.

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

Información brindada por CRYOGAS S.A., empresa vendedora de gases del ambiente Industriales y medicinales y que también comercializa concentradores portátiles.

Consultas en internet en página de nuestro proveedor y la pagina mercosuronline.com

c) Aplicación de la Medios

La aplicación de medios se le hizo a Cryogas s.a. por medio de información que nos dio un Analista de mercadeo.

Nos sugirió entrar a página que se llama Mercosur online, de allí se pueden extraer datos estadísticos para análisis de competencia.

Esta persona nos explicó la manera de identificar los concentradores medicinales portátiles en una posición arancelaria como es la 9019200000 APARATO DE OZONOTERAPIA, OXIGENOTERAPIA, importados por la competencia ya que por esta entran todos los productos relacionados con terapias de oxígeno, los cuales son muchísimos, para la identificación lo hacen por peso y precio de importación descartando así los demás y filtrando los que califican, quedan entonces los que determinan las cantidades que entran al país.

d) Resultados del Estudio de la Competencia

2011	
CONCENTRADOR PORTATIL	
QUE ES	CONCENTRADOR PORTATIL
Rótulos de fila	Suma de Cantidad
GALAXIA MEDICA COLOMBIA S.A. (LOCATEL)	72
AMANECER MEDICO LTDA	24
IMCOLMEDICA S.A	10
OXIGENOS DE COLOMBIA LTDA	8
OXI - RENTAL S.A.S	2
Total general	116

QUE ES	CONCENTRADOR PORTATIL
Rótulos de fila	Suma de Cantidad
AIRSEP CORPORATION	95
RESPIRONICS, INC	21
Total general	116

2012

QUE ES PORTATIL CONCENTRADOR

Rótulos de fila	Valores	
	<input type="button" value="▼"/> Suma de Cantidad	Suma de Precio
OXIMERC EQUIPOS MEDICOS LTDA	60	1.005
AMANECER MEDICO LTDA	31	1.102
LINDE COLOMBIA S A	8	1.795
OXIGENOS DE COLOMBIA LTDA	5	1.995
GASES INDUSTRIALES DE COLOMBIA S.A.	1	1.080
Total general	105	1.142

QUE ES PORTATIL CONCENTRADOR

Rótulos de fila	<input type="button" value="▼"/> Suma de Cantidad
RESPIRONICS, INC	92
AIRSEP	13
Total general	105

Estos datos fueron extraídos de la página mercosuroline.com es una página que permite hacer investigaciones de mercado, te muestra la cantidad de importaciones y las empresas que lo hacen y el costo de la importación del equipo.

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución

La distribución de los concentrados de oxígeno portátil será a través de clínicas neurológicas particulares y médicos internistas.

OXYMEDICAL además tendrá vendedores especializados que prestarán servicios de atención y promoción de los concentradores, ya que nuestra empresa también prestará servicios de venta directamente y aunque tenga alianzas con las diferentes clínicas, estos médicos ganarán comisiones por promoción y venta de los concentradores, aunque la negociación se realizara directamente con nuestra compañía, ya que OXYMEDICAL es la empresa que se encargará de realizar el proceso de venta, postventa y formación sobre la correcta utilización de los equipos médicos.

La distribución de nuestro producto se manejará por medio de dos canales importantes para nuestra organización, el canal minorista y la promoción a los consumidores finales por medio de los vendedores especializados y general que proporcionarán toda la información necesaria para el soporte y adquisición de estos concentradores.

4.6.3 Distribución Directa

a) Describa los medios a través de los cuales se hará la distribución del producto

La distribución de los concentrados de oxígeno se hará por medio de médicos especialistas y consultorios especializados en enfermedades pulmonares y del corazón, la promoción de los equipos será responsabilidad de los especialistas que generarán comisiones por ventas sobre los concentradores, esto en un principio para las personas que ya son oxígeno – dependientes y requieren de un concentrador de este tipo de producto, pero además de esto OXYMEDICAL busca generar una gran demanda en unión con los especialistas para que las personas que todavía utilizan los tanques de oxígeno, tengan la necesidad de adquirir un equipo portátil de oxígeno.

La estrategia de distribución de OXYMEDICAL va a estar soportada en dos grandes unidades de negocios:

- **Canal minorista:** que comprende las grandes cadenas especializadas en salud y convenios especiales con empresas que se dediquen a la prevención y diagnóstico de las enfermedades pulmonares y del corazón.
- **Consumidor final:** esta canal comprende la llegada de nuestros productos a los hogares colombianos donde existan paciente oxígeno – dependientes y que requieran información sobre este tipo de productos.

El manejo del canal minorista es función directa del **VENDEDOR ESPECIALIZADO** de OXYMEDICAL, que se encargara de realizar los contactos y convenios con las áreas comerciales de las cadenas especializadas en salud, consultorios y médicos internistas.

La presencia permanente en seminarios de salud y medicina donde se traten temas sobre equipos médicos e innovaciones, le dará a OXYMEDICAL una herramienta importante que gradualmente hará parte importante de la estrategia de distribución.

Aun así, las estrategias para la elección de los distribuidores fue por medio de la evaluación de los consultorios médicos, neurológicos y neumólogos, las áreas que analizamos para esta elección fueron los siguientes aspectos:

- Número de pacientes que se reciben en el mes
- Ubicación del consultorio
- Especialidad del consultorio
- Evaluación de los médicos internistas en temas referentes a ejercer la profesión (verificación de antecedentes, nivel de educación, certificaciones y aptitudes y actitudes para ejercer la promoción de nuestros productos)

b) Fuerza de ventas

VENDEDOR ESPECIALISTA

Área: departamento de ventas

Salario: 1.600.000

Descripción general

- Responsable del asesoramiento de los clientes, utilizando los medios y las técnicas a su alcance para conseguir que este cliente adquiera los equipos del portafolio de productos.
- Tareas principales:
- Consolidación de cartera de los clientes
- Prospección y captación de los clientes
- Argumentación y cierre de ventas suficientes para cumplir las cuotas asignadas.
- Atención de ferias y exposiciones
- Atender correctamente las incidencias que se produzcan con respecto al producto (postventa)

Requisitos

- Graduado en cursos de marketing o carreras afines
- Experiencia mínima de 2 años

Aptitudes

Personalidad atrayente, muy buena presencia fluidez verbal. Alta capacidad para relacionarse.

VENDEDOR ESPECIALIZADO

Área: Gerencia Administrativa y Financiera.

Salario: 2.500.000

Descripción general

Gerente administrativo y financiero Responsable también del asesoramiento de los clientes, utilizando los medios y las técnicas a su alcance para conseguir que este cliente adquiera los equipos del portafolio de productos.

Tareas principales

- Consolidación de cartera de los clientes
- Prospección y captación de los clientes
- Argumentación y cierre de ventas suficientes para cumplir las cuota asignadas.
- Atención de ferias y exposiciones
- Atender correctamente las incidencias que se produzcan con respecto al producto (postventa)
- Administración

Tareas secundarias

- Elaboración de informes cuantitativos que recogen todas las actividades mensuales y resultados a final de mes.
- Elaboración de informes cualitativos que recogen los movimientos de la competencia y el grado de aceptación de los productos.
- Concertación de visitas
- Demostración y pruebas
- Preparación de ofertas y presupuestos

Requisitos

- Graduado en cursos de marketing o carreras afines con administración y finanzas
- Diplomado en equipo médicos medicinales
- Experiencia mínima de 2 años
- Aptitudes

Aptitudes

Personalidad atrayente, muy buena presencia fluidez verbal. Alta capacidad para relacionarse.

4.6.4 Manejo de Inventarios

El stock de los concentradores de oxígeno medicinal de OXYMEDICAL van a ser muy bajos, ya que es un producto de baja rotación y además de esto, para la utilización de este tipo de productos los pacientes deben ser evaluados por los diferentes especialistas y desde el momento que el especialista de la autorización para que el paciente pueda utilizar el concentrador se pueden importar directamente a nuestro país, por medio de una agencia de carga especializada que nos suministra este producto en menos de una semana, mientras pasa este tiempo se pueden ir ultimando detalles entre el cliente y el especialista, sobre pago del concentrador, exámenes respiratorios finales y formación sobre la utilización del equipo suministrado por nuestra empresa.

La cantidad de ventas esperada inicialmente es de 3 concentradores por mes, por esto, tenemos reservas con nuestro proveedor para que en el momento del pedido por parte de los clientes, inmediatamente se realice el despacho y estaría en Colombia en menos de una semana, mientras se ultiman detalles con los clientes y los consultorios.

4.6.5 Comunicación

CONCENTRADORES DE OXIGENO MEDICINALES

El concentrador de oxígeno medicinal tiene un diseño no médico y viene empacado en una bolsa de mano o maletín de transporte de una cámara de video.

El Concentrador portátil de oxígeno de OXYMEDICAL es la solución de tratamiento con oxígeno que permite a los pacientes activos hacer todo lo que desean sin tener que preocuparse por quedarse sin oxígeno. Con una duración de las baterías de 8 horas, una capacidad de oxígeno de 1.050 ml por minuto, un diseño ligero (pesa menos de 4,5 kg) y una pantalla táctil muy fácil de utilizar, los pacientes pueden por fin estar activos todo el día.



[Aprobado por la FAA para su uso en aviones](#)

Nuestro concentrador es ideal para las personas a las que les gusta viajar, ya que la FAA* ha aprobado su uso en las aerolíneas comerciales.

**Las políticas de las compañías aéreas para viajar con un concentrador de oxígeno varían. Los pacientes deben consultar a su compañía aérea antes de volar.*

Fuente: copair.com

CENTRO DE FORMACIÓN DE OXYMEDICAL

El Centro de formación OXYMEDICAL ofrece formación continua mediante más de 50 cursos en línea para profesionales de la salud; además, proporciona actividades de aprendizaje acreditadas de formación continua por RCEEM (mecanismos autorizados de evaluación continuada de la educación), que permiten a nuestros aliados ofrecer nuestros concentrados con gran seguridad y confiabilidad de lo que están promocionando.

SOPORTE Y SERVICIO POSTVENTA

Si necesita recibir formación, conocer la información sobre la garantía, obtener manuales o saber la situación actual de su pedido, OXYMEDICAL está aquí para ofrecérselo por medio de nuestro canal virtual. Si no encuentra la respuesta que está buscando, póngase en contacto con su representante de ventas de OXYMEDICAL.

4.6.6 Actividades de promoción y divulgación

La promoción de los concentradores de oxígeno medicinal está basada en un equipo de ventas interno y trabajo de imbuersación de producto por medio de los consultorios y los médicos internistas.

En la parte de publicidad, OXYMEDICAL contará con importantes medios de promoción de los productos que están presupuestados desde el inicio con una inversión gradual según cada actividad.

Un punto importante es la implementación de una página web, ya que se realizara desde el inicio de la compañía para lograr un impacto positivo y confianza en los clientes.

También la participación en artículos de revistas especializadas de equipos médicos, donde se plasmen novedades y adelantos tecnológicos en este tipo de productos, además se contará con gran participación en ferias de salud y participación en seminarios médicos para lograr así una alta recomendación entre las partes interesadas OXYMEDICAL y los consultorios y médicos internistas especializados en enfermedades pulmonares y del corazón.

En general las estrategias que se plantearon anteriormente van encaminadas por la diferenciación y soporte técnico de nuestros productos.

Además de esto, nuestro servicio postventa será de gran impacto para nuestros consumidores y aliados, ya que se prestara un servicio constante para el soporte y forma de utilización de los concentradores de oxígeno, para así brindar confianza y recomendación entre nuestros clientes.

4.7 Precio de Productos

4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios

FACTORES	
1	Son Productos que solo se pueden obtener importados
2	Son Productos de alta Calidad
3	Nuestros productos tienen como valor agregado disponibilidad inmediata

Fuente: Creación Propia.

4.7.2 Precio Producto tomando como base los costos

PRODUCTO	PRECIO CON COSTOS
CONCENTRADOR PORTATIL FREE STYLE	\$ 2.641.666,7
CONCENTRADOR DE OXIGENO EVERGO RESPIRONIC	\$ 7.665.000,0
BATERIA RECARGABLE RESPITRONICS	\$ 168.300,0
HOME ACE POWER CORD	\$ 132.037,0
ACCESORIO CASE	\$ 278.833,3
MOBILE CART	\$ 33.650,0
KIT FILTRO DE RESPUESTO	\$ 29.233,8
CANULA NASAL	\$ 12.805,6

Fuente: Creación Propia.

4.7.3 Los precios de los productos propuestos

PRODUCTO	PRECIO PROPUESTO
CONCENTRADOR PORTATIL FREE STYLE	\$ 4.402.777
CONCENTRADOR DE OXIGENO EVERGO RESPIRONIC	\$ 12.775.000
BATERIA RECARGABLE RESPITRONICS	\$ 280.500
HOME ACE POWER CORD	\$ 220.061
ACCESORIO CASE	\$ 464.722
MOBILE CART	\$ 56.083
KIT FILTRO DE RESPUESTO	\$ 48.722
CANULA NASAL	\$ 21.343

Fuente: Creación Propia.

4.7.4. Política de Precios

Venta a crédito: En el caso de ventas a crédito no se aplicará ningún descuento, pero ya bajo previa negociación se manejarán ciertos plazos no mayores a 30 días, dependiendo el tipo de cliente se dará manejo a las condiciones de pago.

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

Costos Asociados a la Comercialización				
Costos Asociados a la comercialización	Cantidad	Valor del producto	Porcentaje	Valor producto proporcional al porcentaje
Mercadeo	12 cuotas	\$4.360.000		\$766.000
Equipo de Computo	1	\$1250.000	100%	\$1250.000
Aseo	1	\$1250.000	20%	\$250.000
Servicios	1	\$365.000	30%	\$109.000
Internet	1	\$180.000	35%	\$81.000
Telefonía celular	1	\$300.000	40%	\$150.000

Fuente: Creación Propia.

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

RIESGOS

- Uno de los riesgos es el mercado fraudulento que desvalija estos concentradores para reparar o armar otros sin cumplir con las certificaciones y las exigencias de seguridad,
- pero que son ofrecidos en el mercado a más bajo costo.
- No obtener las ventas esperadas.
- No tener aceptación por parte de nuestros clientes.

OPORTUNIDADES

- Abrir un mercado nuevo con más alternativas para otras enfermedades en todo el país.
- Buscar siempre productos innovadores y de última tecnología, que pueda competir no solo a nivel nacional si no también internacional.
- El mercado de equipos médicos en Colombia no está muy explotado específicamente en estos concentradores, esto se puede aprovechar como oportunidad para posicionarse en el mercado con calidad y última tecnología.
- Una buena aceptación de nuestros productos ya que son importados desde Estados Unidos uno de los paises que posee más certificaciones en gestión de calidad

4.10 Plan de ventas

La fuerza de venta basada en el mercado y los clientes:

El valor agregado de nuestro producto está en la asesoría que prestará a los potenciales clientes en las ventajas de contar con equipos de fácil manejo en los hogares, la entrega personalizada que es hecha por profesionales con las competencias, calidez, y asesoría en los procedimientos de uso, cuidados y los bajos precios comparados con los demás distribuidores. Nuestros vendedores deberán estar muy ligados con el canal de distribución, en esa comunicación con nuestros clientes, podemos retroalimentarnos de las necesidades del día a día, las nuevas tendencias y exigencias que estos requieren, para satisfacer y solucionar los inconvenientes técnicos, que estén en la capacidad de identificar fallas de los equipos y ofrecer garantía.

Los productos de OXIMEDICAL son seguros en su uso, confiables y cuentan con el respaldo de grandes firmas reconocidas a nivel mundial, de gran prestigio por su innovación a través de la tecnología de última generación con protocolos de uso y mantenimiento que garantizan la integridad de los equipos.

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción

Corto plazo

- Tener siempre un stock mínimo de dos unidades de concentrador portátil y 10 para cada producto accesorio.
- Mejorar la capacidad operativa y administrativa, capacitando el personal.

Mediano Plazo

- Generar credibilidad y unir nuestra cadena de productiva con nuestros clientes creando relación sólida con ellos.
- Lograr distribuir el producto de manera rápida y eficiente en el menor tiempo posible.

Largo Plazo

- Medir productividad del personal operativo y administrativo.
- Aumentar el inventario a medida que crezca el inventario.

5.2 Descripción del proceso de producción

PROCESO DE PRODUCCION	
Recurso Humano por proceso	Tiempo de proceso
Se solita cotización a Estados Unidos	1
Se solicita valor de agencia de aduanas	1
Se aprueban las cotizaciones	1
Despachan mercancía de Estados Unidos	1
Tiempo en tránsito transporte aéreo (DHL)	8
Recepción de la Mercancía	1
Almacenamiento	1

Fuente: Elaboración Propia.

5.3 Capacidad de producción

No aplica

5.4 Plan de Producción

Teniendo presente nuestra capacidad de producción, nuestra política de inventarios y el plan de ventas proyectado tenemos el siguiente plan de comercialización, basándonos en un punto de equilibrio con la producción durante 1 mes, 1 semestre y un año.

PLAN DE PORDUCCION			
Unidades	Mensual	semestral	Anual
	69	414	828

Fuente: Elaboración Propia.

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1 Locaciones

La Empresa Ubicada en el sector Poblado en Medellín en estrato 5 y 6 esta será arrendada, es un total de 170 metros cuadrados, de los cuales el 60% serán utilizados para la parte operativa. El valor del arrendamiento en este sector es de \$2200.000.

5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Descripción	Cantidad	Proveedor	Precio Unitario	Precio Total con IVA
Estanterías	7	INDUSTRIAS CENO	80.000	649.600
Equipos de Computo	2	ALKOMPRAR	1.250.000	2.900.000
Sillas mas Escritorio	2	TUGO	180.000	417.600

5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

Materiales e insumos papelería

Descripción	Cantidad	Proveedor	Precio Unitario	Precio Total con IVA
Calculadora	2	Papelería Marion	\$ 27.000	\$ 62.640
Bolígrafo	4	Papelería Marion	\$ 240	\$ 1.114
Resma tamaño carta	3	Papelería Marion	\$ 7.800	\$ 27.144
Pad mouse	2	Papelería Marion	\$ 42.000	\$ 48.720
Tijeras	2	Papelería Marion	\$ 3.850	\$ 8.932
TOTAL				\$ 148.550

Fuente: Elaboración Propia

5.5.4 Requerimientos de servicios.

Requerimientos de Servicios

Productos	Proveedor	Valor Total producto	Porcentaje	Valor Producto con porcentaje
Servicios de luz, agua	EPM	\$ 450.000	40%	\$ 180.000
Internet	Une Telecomunicaciones	\$ 180.000	30%	\$ 54.000
Telefonía celular	Claro	\$ 300.000	30%	\$ 90.000
Alarma de seguridad	Atlas	\$ 85.000	100%	\$ 85000
Aseo	Uno A	\$ 1.250.000	30%	\$ 345.000
Arriendo por 75 mt2		\$ 2.200.000	50%	\$ 1.100.000

**Fuente:
Elaboración Propia**

5.5.5 Requerimientos de personal.

Almacenista			
Ítems	Valores	Horario	Competencias
Salario base	\$ 1.000.000	Lunes a viernes de 7 am a 5 pm, sábado de 7 am a 11 am	Técnico, o tecnólogo en electrónica, experiencia 1 a 2 años
Subsidio de Transporte			\$ 70.500
Factor Prestacional			435.311
Costo mensual trabajador			\$ 1.505.811

Fuente: Elaboración Propia.

5.6 Programa de producción

Programa de producción

Actividades	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre
Arrendamiento del local				
Contratación del personal				
Selección de proveedores, insumos y demás equipos, muebles e insumos para el área de almacén y administrativa				
Adquisición de, insumos y demás equipos, muebles e insumos para el área de almacén y administrativa				
Adecuación del almacén y administrativa				

Fuente: Elaboración Propia

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

Área Contable

Esta encargada de la generación de la información contable y financiera de la empresa como resultado de la operación de la empresa, para que luego esta información sea proporcionada al contador para que este a su vez realice los estados financieros, las liquidaciones de los impuestos correspondientes y los registros de los libros contables en la empresa.

Comprobante de Pago de Nómina: Este formato está orientado a especificar todos los rubros que le serán pagados a los empleados y de la misma forma todos los descuentos realizados, también tiene como objetivo el registro de pago del salario a cada empleado.

Recibo de caja y comprobante de egreso: Estos formatos tienen como finalidad registrar las salidas y las entradas de dinero que tiene la empresa, permite obtener información fundamental que forma parte de la elaboración de Estados financieros y de igual manera llevar un registro de movimiento de dinero.

Área Gerencia Administrativa y Financiera

En esta área se llevan a cabo el desarrollo de estrategias para el crecimiento de la empresa, la rentabilidad, y competitividad de la misma, por lo tanto debe proveer los recursos necesarios para el cumplimiento de dichas estrategias. La gerencia administrativa y financiera también está encargada de la supervisión y control del funcionamiento de cada una de las áreas y por lo tanto el personal involucrado en cada una de ellas.

Área Logística Y Compras

Esta Unidad se encarga de la producción del servicio, el manejo de inventario y la importación de los productos, garantizando la calidad y disponibilidad de los mismos, ofreciendo cumplimiento y así mismo realizar las actividades que se requieran para satisfacer las necesidades del cliente. Esta área también está encargada del proceso de suministro de las materias primas, insumos y elementos de oficina que son necesarios para el funcionamiento de la empresa.

Inventario de Materia Prima: Con este formato se pretende llevar un control del inventario de los productos teniendo en cuenta la fecha en la que ingresa, la cantidad y el consumo que tiene durante el periodo.

Requerimiento de Materia Prima: Tiene como objetivo llevar control de los elementos comprados y también llevar evidencia física de los requerimientos que tiene la empresa teniendo en cuenta el área que lo solicita.

Orden de Compra: Este formato se utiliza para realizar confirmación de los pedidos con los proveedores correspondientes y así garantizar el cumplimiento del despacho y las condiciones de venta.

Área de Mercadeo

Esta unidad se encarga de gestionar las diferentes actividades del plan de marketing; dirigidas al crecimiento de las ventas y a la satisfacción del cliente. También es la encargada de gestionar toda la logística de distribución del producto. Todo este proceso debe de ir muy ligado al proceso de logística y compras ya que de ellos depende el abastecimiento y el inventario esto se hace con el personal específico que cumpla con los perfiles establecidos.

Remisión: La finalidad de este formato es comprobar que el producto terminado ya fue entregado al cliente, donde se especifica la cantidad y el producto recibido a conformidad o se realiza la observación correspondiente por la cual no se recibe el producto.

Relación de estrategia de Marketing: Registrar los gastos generados en el mes en relación a las estrategias de marketing y los clientes nuevos atraídos por cada estrategia.

Seguimiento de Clientes: Este formato corresponde a registrar el proceso de ventas que se realiza para cada cliente, muestra también el comportamiento de los clientes en cuanto a movimiento de ventas, esto permite hacer una clasificación asertiva de los mismos.

6.1.2 Procesos administrativos externalizados

Procesamiento de Contabilidad: Se contratará un contador encargado de llevar la contabilidad de la empresa, presentar informes mensuales y manejar los asuntos tributarios.

Al contador se le pagará un salario mínimo mensual.

Servicio de Aseo: Se contratará una empresa que se realizará la gestión del aseo general de las instalaciones una vez semanal a través de una operaria.

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama



6.2.2 Descripción funcional de la Organización

Contable

- Facturar los pedidos realizados por parte del cliente.
- Realizar los registros Contables de cada una de las operaciones que lleva a cabo la empresa de manera que se disponga dicha información de manera eficaz y oportuna.
- Realizar el pago a proveedores.
- Realizar pago de Nómina.
- Diseñar y analizar los indicadores del desempeño del área.

Gerencia administrativa y Financiera

- Planear y coordinar estratégicamente los bienes y servicios para las demás áreas mediante un presupuesto para que estas funcionen adecuadamente según los recursos disponibles en el momento de la operación.

Logística y compras

- Llevar el registro de consumo de materia prima e insumos. Planear y coordinar estratégicamente una serie de recursos disponibles además elementos que intervienen en el proceso, para lograr así la combinación óptima, que garantice la mayor rentabilidad posible. Controlar e inspeccionar cada una de las operaciones, generando retroalimentación que permita una mejora continua.
- Realizar el control de calidad al producto terminado.
- Diseño y ejecución del programa de mantenimiento.
- Seleccionar y evaluar los proveedores de materia prima, insumos y elementos de oficina para posterior elaborar la compra, teniendo en cuenta lo solicitado de estos.

Comercio y mercadeo

- Realizar la búsqueda de clientes a partir de los diferentes medios que existen.
- Planear, definir e implementar las estrategias marketing, que permita incrementar las ventas.
- Definir un plan de extensión al cliente, con el objetivo de atraer nuevos clientes y mantener los ya existentes. Recopilar y analizar los datos generados durante el periodo por medio de indicadores, para apoyar la toma de decisiones.
- Contratar intermediarios aduaneros.
- Contratar el transporte Nacional e Internacional.
- Manejar un control coordinado con las otras áreas para poder cumplir con los plazos acordados.

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

La empresa estará ubicada en la zona superior del Tesoro en la ciudad de Medellín, en estrato 6 será arrendada, es de un total de 150 metros cuadrados, de los cuales el 50% será utilizado para el área operativa, por un valor total de 2.200.000 mensuales en la zona superior del Tesoro en la ciudad de Medellín.

La oficina contara con 4 oficinas independientes, cocineta, 1 baño, 2 parqueaderos, cuarto útil, portería las 24 horas y parqueadero gratis para nuestros visitantes.

Con estas cuatro locaciones independientes ubicaremos una oficina para el área comercial, donde estarán sus respectivos equipos de cómputo y sus enseres, aunque la idea es que la persona de área comercial no permanezca mucho tiempo en la oficina, ya que constantemente deben estar visitando clientes en toda la ciudad, esta oficina seria como un área de recepción y almacenamiento de información de nuestros clientes potenciales.

Una oficina será dispuesta para la gerencia administrativa y financiera, otra estará a disposición del área contable y la última estará a disposición.





Características

Número de niveles :	1
Cantidad de baños :	2
Tipo de puertas :	()
Tipo de pisos :	()

Cuadro de Áreas (datos aproximados)

Área construida :	150 M2
Área Total :	150 M2
Área de oficinas :	0 M2

Comodidades

Comodidades Particulares	Comodidades de la Copropiedad
Alarma	Citofonos
Cocineta	Parqueadero visitantes
Aire acondicionado	Circuito cerrado de TV
Red de Gas natural	
Zona de descargue	
Dispositivos de Domótica/automatización	

6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Equipos Muebles y Enseres

Descripción	Cantidad	Proveedor	Precio Unit	Precio Total con IVA
Equipos de computo	3	ALKOMPRAR	1.250.000	3750.000 Exentos de IVA
Sillas mas Escritorio	3	TUGO	180.000	208.800
Archivadores	1	EQUIPOS METALICOS	620.000	719.200
Impresora Laser	1	ALKOMPRAR	350.000	406.000

Fuente: Elaboración Propia

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

Descripción	Cantidad	Proveedor	Precio Unit	Precio total con IVA
AZ tamaño carta	10	Papelería Marion	\$ 2.950	\$ 34.220
Cartulina Legajadora por 50 juego	1	Papelería Marion	\$ 7.780	\$ 9.024
Calculadora	3	Papelería Marion	\$ 27.000	\$ 93.960
Bolígrafo	3	Papelería Marion	\$ 240	\$ 836
Resma tamaño carta	4	Papelería Marion	\$ 7.800	\$ 36.192
Pad mouse	3	Papelería Marion	\$ 21.000	\$ 73.080
Tóner para impresora	1	ALKOMPRAR	\$ 180.000	\$ 208.800
Tijeras	3	Papelería Marion	\$ 3.850	\$ 13.398

Fuente: Elaboración Propia

6.3.4 Requerimientos de servicios.

Requerimiento de Servicios

Descripción	Valor	Proveedor	Porcentaje	Valor Producto pro porcentaje
Arrendamiento 37,5 m2	\$ 2.200.000	Arrendamientos Nutibara	50%	\$1.100.000
Servicios Públicos	\$ 450.000	EPM	30%	\$135.000
Internet	\$ 180.000	Une	35%	\$63.000
Seguridad	\$	Seguridad	50%	

	85.000	Atlas		\$42.500
Seguro Hurto, descarga eléctrica, daños de equipos	\$ 150.000	Suramericana	100%	\$150000
Personal Aseo	\$ 1.250.000	Uno A	50%	\$625.000
Contador	\$ 589.500	Erika Alejandra Ospina	100%	\$589.500
Telefonía Móvil	\$ 350.000	Claro S.A.	30%	\$90.000
			Total	\$2.185.000

Fuente: Elaboración Propia

6.3.5 Requerimientos de personal

Auxiliar Logística y Compras

Ítems	Valores	Horario	Competencias
Salario base	\$ 1500.000	Lunes a Viernes de 7am a 5 pm	Formación: Tecnólogo en comercio exterior, logística con conocimiento en compras. Experiencia: 2 años en el área
Factor Prestacional	\$465.000		
Costo Mensual Trabajador	\$ 1965.000		

Auxiliar Contable

Ítems	Valores	Horario	Competencias
Salario base	\$ 1.300.000	Lunes a Viernes de 7am a 5 pm	Formación: Tecnólogo en comercio exterior, logística con conocimiento en compras. Experiencia: 2 años en el área
Factor Prestacional	\$ 403.000		
Costo Mensual Trabajador	\$ 1703.000		

Vendedor Especialista

Ítems	Valores	Horario	Competencias
Salario base	\$ 1.600.000	Lunes a Viernes de 7am a 5 pm	Formación: Tecnólogo en mercadeo y ventas. Experiencia: 2años
Factor Prestacional	\$ 496.000		
Costo Mensual Trabajador	\$ 2.096.000		

Gerente Administrativo y Financiero

Items	Valores	Horario	Competencias
Salario base	\$ 2.500.000	Lunes a Viernes de 7am a 5 pm	Formación: Profesional en administración de empresas o administración financiera, especialización en finanzas. Con conocimiento especialista en equipos médicos. Experiencia: 3 años
Factor Prestacional	\$ 775.000		
Costo Mensual Trabajador	\$ 3.275.000		

Recursos Humanos

Items	Valores	Horario	Competencias
Salario base	\$ 1.000.000	Lunes a Viernes de 7am a 5 pm	Formación: Técnica en Gestión Humana Experiencia: Mínimo en el cargo.
Subsidio transporte	\$ 70.500		
Factor Prestacional	\$ 435.311		
Costo Mensual Trabajador	\$ 1.505.811		

Fuente: Elaboración Propia

6.4 Programa de administración

DIAGRAMA DE GANTT

ITEM	ACTIVIDAD	SEMANAS									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	CONSTITUCION DE LA EMPRESA	■	■								
2	CONTRATACION DEL PERSONAL	■	■								
3	CAPACITACION DEL PERSONAL	■	■	■	■	■	■	■			
4	MACRO Y MICRO LOCALIZACION DE LA EMPRESA			■	■	■	■	■			
5	COMPRA DE EQUIPO DE OFICINA						■	■			
6	PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA							■	■		

Fuente: Elaboración Propia

7 ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

S.A.S

Sociedad por acciones simplificada.

Ley 1258 del 5 de Diciembre del 2008.

Nombre: **COMERCIALIZADORA OXYMEDIAL**

Número de socios: 1 mínimo, máximo: indeterminado.

Casos de derechos sociales: Libre de derechos preferenciales.

Administración: Un socio o un tercero.

Responsabilidad: Hasta los aportes.

Se constituye mediante documento privado ante Cámara de Comercio o Escritura Pública ante Notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad.

Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.

La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía. Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las siglas "sociedad por acciones simplificada"; o de las letras S.A.S.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

CERTIFICACIONES Y GESTIONES ANTE ENTIDADES PÚBLICAS			
CERTIFICADOS		ENTIDAD	VALOR
Consulta del nombre		Cámara de comercio	0
Registro Mercantil		Elaborar los estatutos de la sociedad, donde figuren como mínimo los siguientes datos: Nombre a razón social, Objeto social, Clase de sociedad, Nombre de los socios, Nacionalidad, Aportes de capital, Representante legal y sus facultades, Distribución de utilidades, Causales de disolución, Los demás datos exigidos por la ley y que identifiquen plenamente al ente social Presentar ante una notaría el acta de constitución de la sociedad, es decir, los estatutos aprobados por los asociados, para ser elevados a escritura pública. Obtener las copias pertinentes de la escritura pública. Adquirir y diligenciar los formularios de matrícula mercantil para personas jurídicas y/o establecimiento de comercio, y/o sucursales y agencias, según el caso. Presentar en la ventanilla respectiva de la Cámara de Comercio: Los formularios diligenciados, Copia de la escritura pública de constitución de la sociedad (en ningún caso. La primera copia), El documento de identidad del representante legal, Solicitar liquidación, Pagar los derechos de existencia y representación legal de la sociedad.	229000
Existencia y representación legal		Cámara de Comercio	4.000

NIT y RUT	DIAN	<p>El Número de Identificación Tributaria - NIT constituye el número de identificación de los inscritos en el RUT. Permite individualizar a los contribuyentes y usuarios, para todos los efectos en materia tributaria, aduanera y cambiaria (artículo 4° del Decreto 2788 de 2004), y en especial para el cumplimiento de las obligaciones de dicha naturaleza. Documentos requeridos para la asignación del RUT: Tratándose de la formalización de la inscripción ante la DIAN o entidades autorizadas, de personas jurídicas y asimiladas, el Representante Legal de la sociedad o un apoderado acreditado deberá acercarse a las oficinas de la DIAN para la asignación del NIT y presentar los siguientes documentos: Fotocopia del documento de identidad de quien realiza el trámite, con presentación del original, si el trámite se realiza en las oficinas de la DIAN, Fotocopia de un recibo de servicio público domiciliario (agua, luz, teléfono, gas y los demás cuya prestación se encuentre sujeta a vigilancia por la Superintendencia de Servicios públicos Domiciliarios), con presentación del original, que corresponda a la dirección informada en el formulario de inscripción del Registro Único Tributario o del Boletín de Nomenclatura Catastral, informado como dirección, correspondiente al año de la inscripción o última declaración o recibo del impuesto predial pagado. Constancia de titularidad de cuenta corriente o de ahorros activa en una entidad vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia o último extracto de la misma. Para conocer más información sobre este requisito, haga clic aquí. Una vez aportado este documento a la DIAN, presente en la Cámara copia del certificado del RUT para que la información correspondiente sea incluida en el certificado de Existencia y Representación Legal de su sociedad. El apoderado deberá ser abogado, presentar poder autenticado en notaria y exhibir y anexar copia de su tarjeta profesional.</p>	0
Registro de constitución de la empresa	Notaría	<p>Acta de constitución de la Sociedad, Fotocopia de las cédulas de los constituyentes o socios, Estatutos, Acta de disolución de la sociedad, Fotocopia de la cédula del representante legal, Certificado de existencia y representación legal.</p>	
Certificado de bomberos		<p>Se debe enviar una carta que consigne los siguientes datos: Nit solicitante, Tipo de establecimiento, Nombre Establecimientos, Número Telefónico y Fax, Dirección, Cedula y nombre del propietario, Reporte de la solicitud.(por 150 metros cuadrados). Posterior a la solicitud se debe reclamar una factura en la central de bomberos Medellín ubicada en carrera 65 N. 7 – 55 Guayabal, y cancelarla en cualquier banco de la ciudad, luego enviarla vía fax a los números 2 85 32 60 ó 361 22 12</p>	180.000
REGISTRO SANITARIO	INVIMA	<p>Requisitos Perfil: Persona Natural y Jurídica</p> <p>1. Cumplimiento de especificaciones o estándares.</p>	
		Formulario oficial adoptado por la Entidad	

	<p>2. Tener aprobación previa. Contar con la certificación del sistema de calidad utilizado CCAA o BPM o su equivalente, para el fabricante(s), acondicionador(es) y/o importador(es), de ser el caso. El Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, Invima, podrá verificar las condiciones de calidad cuando lo considere pertinente. Este requisito será verificado al interior del Instituto.</p>	
	<p>3. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Acreditar información técnica relacionada con la descripción del dispositivo médico: Listado de partes principales de que está hecho el producto y su composición cuando aplique, especificaciones, funcionamiento, información descriptiva</p>	
	<p>4. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Acreditar la información técnica relacionada con los estudios técnicos y comprobaciones analíticas. Resumen de los documentos de verificación y validación (informe de pruebas) de diseño o certificado de análisis del producto terminado que contenga las especificaciones, indicando los valores o rangos de aceptación. En caso de equipos biomédicos, se requiere establecer que el diseño cumpla con las normas y reglamentos técnicos vigentes específicos para los mismos</p>	2.023.950
	<p>5. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Acreditar información técnica relacionada con el método de esterilización, cuando aplique</p>	
	<p>6. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Acreditar información técnica relacionada con el método de desecho o disposición final del producto, cuando aplique</p>	
	<p>7. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Haber definido las artes finales de las etiquetas e insertos cumpliendo con lo establecido por el Decreto 4725 de 2005, Artículos 51 hasta 56</p>	

	<p>8. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Para los casos de los equipos biomédicos, acreditar información técnica que contenga la declaración por parte del titular o del importador autorizado, en donde se afirme que posee manuales de operación y mantenimiento en idioma castellano, así como el compromiso de su presentación al requerimiento de la autoridad sanitaria competente y la entrega de los mismos al momento de la adquisición de los equipos biomédicos</p>	
	<p>9. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Acreditar información técnica relacionada para evaluar la seguridad del dispositivo médico, cuando sea del caso</p>	
	<p>10. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Para los casos de los dispositivos de clases IIb y III, acreditar información técnica relacionada con la documentación científica necesaria que respalde la seguridad del producto y un análisis de riesgos del dispositivo médico según sus indicaciones, lista de normas específicas aplicadas total o parcialmente si es del caso y descripción de soluciones adoptadas para cumplir con los requisitos esenciales de seguridad y funcionamiento.</p>	
	<p>11. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Para los casos de los dispositivos de clases IIb y III, acreditar información técnica relacionada con los estudios clínicos sobre el uso para demostrar la seguridad y efectividad</p>	
	<p>12. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Contar con la autorización expedida por la autoridad sanitaria del país de origen en el que conste que el producto ha sido autorizado para su producción o comercialización en el territorio del país de origen. En el caso de que el producto que se desea importar no se utilice en el país de origen se deberá anexar adicionalmente, el certificado de la entidad sanitaria que conste que se vende libremente en un país de referencia (Comunidad Económica Europea, Estados Unidos de Norte América, Canadá, Japón y Australia), o con los países en donde exista acuerdo de mutuo reconocimiento</p>	
	<p>13. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Acreditar información legal relacionada con el historial comercial del dispositivo médico que referencie algunos países en los cuales el dispositivo médico se vende y alertas involucradas con dicho dispositivo</p>	

	14. Estar inscrito/afiliado en. Estar constituido legalmente, tanto la entidad peticionaria, fabricante(s), importador(es) y/ o acondicionador(es), de ser el caso	
	15. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Acreditar el derecho de postulación, si se actúa mediante apoderado legalmente constituido (abogado)	
	16. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Haber realizado el pago de acuerdo a la tasa vigente por derechos de radicación del registro sanitario	
	17. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Demostrar la relación comercial existente entre titular e importador(es) del producto	
	Documentos Requeridos	
	Perfil: Persona Natural y Jurídica	
	1. Formulario de solicitud de registro sanitario para dispositivos médicos debidamente diligenciado y firmado por el representante legal o apoderado, y avalado por el director técnico responsable de la fabricación, en el cual debe indicar: Nombre genérico y marca del dispositivo médico; Presentación comercial; Nombre de la industria fabricante; Modalidad de registro: Vida útil, cuando aplique; Clasificación de acuerdo al riesgo; Indicaciones y usos; Indicar el código internacional (ECRI, GMDN u otro de igual reconocimiento internacional); y Advertencias, precauciones y	
	contraindicaciones (Original)	
	2. Documento que describa el dispositivo médico: Listado de partes principales de que está hecho el producto y su composición cuando aplique, especificaciones, funcionamiento, información descriptiva (Copia)	
	3. Documento que contenga los estudios técnicos y comprobaciones analíticas. Resumen de los documentos de verificación y validación (informe de pruebas) de diseño o certificado de análisis del producto terminado que contenga las especificaciones, indicando los valores o rangos de aceptación. En caso de equipos biomédicos, se requiere establecer que el diseño cumpla con las normas y reglamentos técnicos vigentes específicos para los mismos (Copia)	
	4. Documento que indique el método de esterilización, cuando aplique (Copia)	
	5. Documento que contenga el método de desecho o disposición final del producto, cuando aplique (Copia)	
	6. Artes finales a color de las etiquetas e insertos cumpliendo con lo establecido por el Decreto 4725 de 2005, Artículo 51 hasta 56 (Copia)	

		<p>7. Documento que contenga la declaración por parte del titular o del importador autorizado, en donde se afirme que posee manuales de operación y mantenimiento en idioma castellano, así como el compromiso de su presentación al requerimiento de la autoridad sanitaria competente y la entrega de los mismos al momento de la adquisición de los equipos biomédicos, cuando se trate de equipos biomédicos (Copia)</p>	
		<p>8. Documento que relacione la información científica necesaria que respalde la seguridad del producto y un análisis de riesgos del dispositivo médico según sus indicaciones, lista de normas específicas aplicadas total o parcialmente si es del caso y descripción de soluciones adoptadas para cumplir con los requisitos esenciales de seguridad y funcionamiento (Copia)</p>	
		<p>9. Documento que contenga los estudios clínicos sobre el uso para demostrar la seguridad y efectividad (Copia)</p>	
		<p>10. Certificado de venta libre expedido por la autoridad competente del país de origen en el que conste que el producto ha sido autorizado para su producción o comercialización en el territorio del país de origen. En el caso de que el producto que se desee importar no se utilice en el país de origen se deberá anexar adicionalmente, el certificado de la entidad sanitaria que conste que se vende libremente en un país de referencia (Comunidad Económica Europea, Estados Unidos de Norte América, Canadá, Japón y Australia), o con los países en donde exista acuerdo de mutuo reconocimiento; NOTA: Tenga en cuenta que si su dispositivo médico es Clase IIB, para cumplir con los requerimientos de información de que tratan los literales d), e), f) y k) del Decreto 4725 de 2005 Artículo 18 (ya relacionados en estos requisitos), el interesado en la evaluación técnica de los dispositivos médicos y equipos biomédicos</p>	

	<p>que no sean de tecnología controlada, clase Ib, podrá presentar el certificado de venta libre que emite la autoridad sanitaria competente de los países de referencia antes relacionados, con fecha de expedición no mayor a un año a la solicitud de evaluación, en el que conste que tales productos se venden libremente en dichos países y que han sido autorizados para su comercialización en sus respectivos territorios, indicando además, las referencias y nombre específico del dispositivo médico. Lo anterior de conformidad con lo establecido en el Decreto 3275 de 2009, Artículo 2. Los documentos públicos expedidos en el extranjero, deberán estar autenticados por el respectivo cónsul colombiano y por el Ministerio de Relaciones Exteriores o si es el caso, con sello de Apostillé, en cumplimiento de los artículos 259 y 260 del Código de Procedimiento Civil, según sea el caso y cuando no estén en idioma castellano requerirán traducción oficial. La fecha de expedición de estos documentos tendrá la vigencia que el mismo documento especifique. En caso que el documento no establezca dicho término, este se entenderá de un (1) año (Copia)</p>	
	<p>11. Documento que contenga el historial comercial del dispositivo médico que referencie algunos países en los cuales el equipo biomédico se vende y alertas involucradas con dicho equipo (Copia)</p>	
	<p>12. Certificado de existencia y representación legal de la entidad peticionaria, fabricante(s), acondicionar(es) y/o importador(es) con fecha de expedición no superior a tres meses (Copia)</p>	
	<p>13. Poder para gestionar el trámite, conferido a un abogado, si es el caso. Tenga en cuenta que si es un poder especial debe venir con presentación personal y si es un poder general debe estar elevado a escritura pública (Copia)</p>	
	<p><u>14. Recibo o comprobante transferencia electrónica por derechos de radicación del registro sanitario (Copia)</u></p>	
	<p>15. Autorización expedida por el fabricante o su autorizado, en el que se establezca a quien faculta para importar y/o comercializar y/o ser el titular del registro sanitario (Copia)</p>	
	<p>Información bancaria</p>	

	Banco Davivienda S.A.	
	Cuenta Corriente propia de la entidad	
	00286999868-8	
	Vigencia del tramite cada:	
	10 Años	
	Como resultado de este servicio usted obtendrá	
	Acto administrativo que expide el INVIMA como resultado de la solicitud del trámite presentado por el interesado.	
	Plazo: 150 - Días	
	Reclamar en oficina	

Fuente: INVIMA.go.co

8 ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

Recursos Propios

NOMBRE DEL SOCIO	APORTE	MOMENTO EN QUE SE REALIZA EL APORTE
Janneth Salazar Ramírez	2.077.666	Creación de la empresa
María Carolina Sepúlveda Marín	2.077.666	Creación de la empresa
Juan Esteban Salazar Castillón	2.077.666	Creación de la empresa

8.2.2 Créditos y Préstamos Bancarios

El Préstamo se realizará con DAVIVIENDA por un monto de \$ 38.478.746 a una tasa de 2,19% a un plazo de cinco años, con un pago mensual de 60 cuotas. El crédito será solicitado la primera semana de diciembre y se espera que el desembolso sea realizado en el mes de enero.

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

En esta imagen se ve reflejado las ventas estimadas por mes teniendo tres escenarios diferentes (optimista, medio, pesimista), además el precio por unidad y de cuantas unidades son necesarias para establecer un punto de equilibrio.

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO			
Ingrese el Nombre del Producto:	CONCENTRADOR PORTATIL FR EE STYLE	Termino de negociación: EXW	
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)			
Altas (optimista)	7	Unidad de Medida	UNIDAD
Medias (medio)	7	Precio Unitario Venta	\$ 4.402.777
Bajas (pesimista)	7	Consolidado (Medio)	7

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO			
Ingrese el Nombre del Producto:	CONCENTRADOR DE OXIGENO EVERGO RESPIRONIC	Termino de negociación: EXW	
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)			
Altas (optimista)	2	Unidad de Medida	UNIDAD
Medias (medio)	2	Precio Unitario Venta	\$ 12.775.000

Bajas (pesimista)	2	Consolidado (Medio)	2
ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO			
Ingrese el Nombre del Producto:	BATERIA RECARGABLE RESPITRONICS	Termino de negociación: EXW	
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)			
Altas (optimista)	50	Unidad de Medida	UNIDAD
Medias (medio)	50	Precio Unitario Venta	\$ 280.500
Bajas (pesimista)	50	Consolidado (Medio)	50

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO			
Ingrese el Nombre del Producto:	HOME ACE POWER CORD	Termino de negociación: EXW	
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)			
Altas (optimista)	27	Unidad de Medida	UNIDAD
Medias (medio)	27	Precio Unitario Venta	\$ 220.061
Bajas (pesimista)	27	Consolidado (Medio)	27

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO			
Ingrese el Nombre del Producto:	ACCESORIO CASE	Termino de negociación: EXW	
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)			
Altas (optimista)	50	Unidad de Medida	UNIDAD
Medias (medio)	50	Precio Unitario Venta	\$ 464.722
Bajas (pesimista)	50	Consolidado (Medio)	50

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO			
Ingrese el Nombre del Producto:	MOBILE CART	Termino de negociación: EXW	
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)			
Altas (optimista)	100	Unidad de Medida	UNIDAD
Medias (medio)	100	Precio Unitario Venta	\$ 56.083
Bajas (pesimista)	100	Consolidado (Medio)	100

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO			
Ingrese el Nombre del Producto:	KIT FILTRO DE RESPUESTO	Termino de negociación: EXW	

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)			
Altas (optimista)	77	Unidad de Medida	UNIDAD (KIT)
Medias (medio)	77	Precio Unitario Venta	\$ 48.722
Bajas (pesimista)	77	Consolidado (Medio)	77

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO			
Ingrese el Nombre del Producto:	CANULA NASAL	Termino de negociación: EXW	
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)			
Altas (optimista)	180	Unidad de Medida	UNIDAD
Medias (medio)	180	Precio Unitario Venta	\$ 21.343
Bajas (pesimista)	180	Consolidado (Medio)	180

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO		
Ventas		Participación del total Ventas
CONCENTRADOR PORTATIL FREE STYLE	\$ 30.819.439,0	27,33%

CONCENTRADOR DE OXIGENO EVERGO RESPIRONIC	\$ 25.550.001,3	22,66%
BATERIA RECARGABLE RESPITRONICS	\$ 14.025.000,0	12,44%
HOME ACE POWER CORD	\$ 5.941.647,0	5,27%
ACCESORIO CASE	\$ 23.236.100,0	20,60%
MOBILE CART	\$ 5.608.300,1	4,97%
KIT FILTRO DE RESPUESTO	\$ 3.751.594,0	3,33%
CANULA NASAL	\$ 3.841.740,0	3,41%
VENTAS TOTALES (VT)	\$ 107.648.120,4	100,00%

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)		
Activos Fijos		
Activos Fijos Exigibles (Vida Util)	Valor	Depreciación Mensual
Terrenos	\$ 1.800.000,0	
Equipos (5 años)		
Equipos de Informática y Comunicaciones (3 años)	\$ 7.900.000,0	\$ 219.444,4
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 2.686.446,0	\$ 22.387,1
Total Activos Fijos Exigibles	\$ 12.386.446,0	
Total Depreciación Mensual		\$ 241.831,5

Gastos Preoperativos				
Gastos Preoperativos Exigibles		Valor	Amortización	
Constitución y registro		\$ 233.000,0	\$ 3.883,3	
Salarios		\$ 8.400.000,0	\$ 0,0	
Costos de Capacitación		\$ 600.000,0	\$ 50.000,0	
Certificado de bomberos		\$ 180.000,0	\$ 3.000,0	
Publicidad y Promoción		2800.000	\$46.666,7	
Certificado INVIMA		\$ 2.023.950,0	\$ 33.732,5	
Total Gasto Preoperativos Exigibles		\$ 14.236.950,0		
Total Amortización Mensual			\$ 137.282,5	
CAPITAL DE TRABAJO				
Capital de Trabajo Exigible		Valor	Capital de trabajo Disponible	Valor
Ingreso el Número de días que necesita cubrir sus COSTOS VARIABLES y FIJOS				
CUENTA	VALOR			
Costos Variables	\$ 67.664.334			
Costos Fijos de Producción	\$ 3.495.861			
Costos Fijos de Administración	\$ 12.112.821			
Costos Fijos de Comercialización y Ventas	\$ 5.279.666	\$ 85.477.259		
Ingreso el Número de días que necesita cubrir sus VENTAS (Ventas a crédito) e				

INVENTARIOS de PRODUCTO Y MATERIA PRIMA				
CUENTA	VALOR			
Cuentas por Cobrar	\$ 88.552.682			
Inventarios productos	\$ 0			
Inventario de Materia Prima	\$ 0	\$ 88.552.682		
Ingreso el Número de días que sus proveedores le dan para pagar				
CUENTA	VALOR			
Materia Prima	\$ 135.328.668			
Fijos de Producción	\$ 3.495.861			
Administrativos	\$ 12.112.821			
Comercialización y Ventas	\$ 5.279.666	\$156.217.016		
Total Capital de trabajo Exigible		\$ 20.888.348	Total Capital de trabajo Disponible	6.232.998
INVERSION TOTAL EXIGIBLE		\$ 47.511.744	INVERSIÓN	\$ 6.465.998

8.2.2.2. Costos

COSTOS VARIABLES					
TOTAL COSTOS VARIABLES POR PRODUCTO		Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas	Costos Unitario Total Ponderado por Producto
CONCENTRADOR PORTATIL FREE STYLE	\$ 2.641.666,7	7	\$ 18.491.666,7	27,33 %	\$ 3.495.994,06
CONCENTRADOR DE OXIGENO EVERGO RESPIRONIC	\$ 7.665.000,0	2	\$ 15.330.000,8	27,69 %	\$ 10.031.228,64
BATERIA RECARGABLE RESPITRONICS	\$ 168.300,0	50	\$ 8.415.000,0	12,44 %	\$ 220.255,16
HOME ACE POWER CORD	\$ 132.037,0	27	\$ 3.565.000,0	5,45%	\$ 172.797,48
ACCESORIO CASE	\$ 278.833,3	50	\$ 13.941.666,7	20,60 %	\$ 364.910,71
MOBILE CART	\$ 33.650,0	100	\$ 3.365.000,0	4,97%	\$ 44.037,88
KIT FILTRO DE RESPUESTO	\$ 29.233,8	77	\$ 2.251.000,4	3,33%	\$ 38.258,22
CANULA NASAL	\$ 12.805,6	180	\$ 2.305.000,0	3,41%	\$ 16.758,78
COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)			\$ 67.664.334,2		

COSTOS FIJOS	
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 3.495.861,0
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 12.112.821,0
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 5.279.666,0
COSTOS FIJOS TOTAL (CFT)	\$ 20.888.348,0

8.2.2.3 Gastos

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 6.300.000
Prestaciones Sociales	\$ 2.148.311
Gastos de representación	\$ 0
Papelería	\$ 469.510
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 0
arrendamiento	\$ 1.100.000
Administración	\$ 0
Aseo	\$ 625.000
Imprevistos	\$ 400.000
Seguro	\$ 150.000
Contador	\$ 589.500
servicios Públicos	\$ 135.000
Internet	\$ 63.000
telefonía móvil	\$ 90.000
Alarma	\$ 42.500
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 12.112.821

Los costos fijos administrativos mensuales de OXYMEDICAL arrojan un total de \$ 12.112.821 correspondientes a salarios, prestaciones sociales, servicios varios, contador y arrendamiento.

Gastos Distribución y Ventas

COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	
Salarios	\$ 2.200.000
Prestaciones Sociales	\$ 535.000
Publicidad y Mercadeo	\$ 726.666
Equipo de Computo	\$ 1.250.000
Aseo	\$ 250.000
Servicios	\$ 135.000
Internet	\$ 63.000
Telefonía celular	\$ 120.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 5.279.666

Los costos fijos de comercialización y ventas de OXYMEDICAL \$5.279.666 correspondientes a salarios, prestaciones, gastos de publicidad, mercadeo, servicios varios y arrendamiento.

Gastos Amortización de diferidos

DATOS GENERALES DEL PROYECTO	
Préstamo Bancario (Financiación)	
Monto del Préstamo:	\$ 38.478.746
Intereses (efectivo Mensual):	2,19%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	Libre Inversión

OXYMEDICAL

Requiere un préstamo por valor de \$38.478.746, teniendo en cuenta la inversión, los costos fijos y gastos que se necesiten para el desarrollo del proyecto.

8.2.2.4 . Gastos Financieros

Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)				
Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 38.478.746
1	\$ 1.158.459	\$ 842.685	\$ 315.774	\$ 38.162.972
2	\$ 1.158.459	\$ 835.769	\$ 322.690	\$ 37.840.282
3	\$ 1.158.459	\$ 828.702	\$ 329.757	\$ 37.510.526
4	\$ 1.158.459	\$ 821.481	\$ 336.978	\$ 37.173.547
5	\$ 1.158.459	\$ 814.101	\$ 344.358	\$ 36.829.189
6	\$ 1.158.459	\$ 806.559	\$ 351.899	\$ 36.477.290
7	\$ 1.158.459	\$ 798.853	\$ 359.606	\$ 36.117.684
8	\$ 1.158.459	\$ 790.977	\$ 367.481	\$ 35.750.202
9	\$ 1.158.459	\$ 782.929	\$ 375.529	\$ 35.374.673
10	\$ 1.158.459	\$ 774.705	\$ 383.753	\$ 34.990.920
11	\$ 1.158.459	\$ 766.301	\$ 392.158	\$ 34.598.762
12	\$ 1.158.459	\$ 757.713	\$ 400.746	\$ 34.198.016
13	\$ 1.158.459	\$ 748.937	\$ 409.522	\$ 33.788.494
14	\$ 1.158.459	\$ 739.968	\$ 418.491	\$ 33.370.004
15	\$ 1.158.459	\$ 730.803	\$ 427.656	\$ 32.942.348
16	\$ 1.158.459	\$ 721.437	\$ 437.021	\$ 32.505.327
17	\$ 1.158.459	\$ 711.867	\$ 446.592	\$ 32.058.735
18	\$ 1.158.459	\$ 702.086	\$ 456.372	\$ 31.602.362
19	\$ 1.158.459	\$ 692.092	\$ 466.367	\$ 31.135.995
20	\$ 1.158.459	\$ 681.878	\$ 476.580	\$ 30.659.415
21	\$ 1.158.459	\$ 671.441	\$ 487.018	\$ 30.172.397
22	\$ 1.158.459	\$ 660.775	\$ 497.683	\$ 29.674.714
23	\$ 1.158.459	\$ 649.876	\$ 508.582	\$ 29.166.132
24	\$ 1.158.459	\$ 638.738	\$ 519.720	\$ 28.646.411
25	\$ 1.158.459	\$ 627.356	\$ 531.102	\$ 28.115.309
26	\$ 1.158.459	\$ 615.725	\$ 542.733	\$ 27.572.575

27	\$ 1.158.459	\$ 603.839	\$ 554.619	\$ 27.017.956
28	\$ 1.158.459	\$ 591.693	\$ 566.765	\$ 26.451.191
29	\$ 1.158.459	\$ 579.281	\$ 579.178	\$ 25.872.013
30	\$ 1.158.459	\$ 566.597	\$ 591.862	\$ 25.280.151
31	\$ 1.158.459	\$ 553.635	\$ 604.823	\$ 24.675.328
32	\$ 1.158.459	\$ 540.390	\$ 618.069	\$ 24.057.259
33	\$ 1.158.459	\$ 526.854	\$ 631.605	\$ 23.425.654
34	\$ 1.158.459	\$ 513.022	\$ 645.437	\$ 22.780.217
35	\$ 1.158.459	\$ 498.887	\$ 659.572	\$ 22.120.645
36	\$ 1.158.459	\$ 484.442	\$ 674.017	\$ 21.446.629
37	\$ 1.158.459	\$ 469.681	\$ 688.778	\$ 20.757.851
38	\$ 1.158.459	\$ 454.597	\$ 703.862	\$ 20.053.989
39	\$ 1.158.459	\$ 439.182	\$ 719.276	\$ 19.334.713
40	\$ 1.158.459	\$ 423.430	\$ 735.028	\$ 18.599.684
41	\$ 1.158.459	\$ 407.333	\$ 751.126	\$ 17.848.559
42	\$ 1.158.459	\$ 390.883	\$ 767.575	\$ 17.080.984
43	\$ 1.158.459	\$ 374.074	\$ 784.385	\$ 16.296.598
44	\$ 1.158.459	\$ 356.896	\$ 801.563	\$ 15.495.035
45	\$ 1.158.459	\$ 339.341	\$ 819.117	\$ 14.675.918
46	\$ 1.158.459	\$ 321.403	\$ 837.056	\$ 13.838.862
47	\$ 1.158.459	\$ 303.071	\$ 855.388	\$ 12.983.474
48	\$ 1.158.459	\$ 284.338	\$ 874.121	\$ 12.109.353
49	\$ 1.158.459	\$ 265.195	\$ 893.264	\$ 11.216.089
50	\$ 1.158.459	\$ 245.632	\$ 912.826	\$ 10.303.263
51	\$ 1.158.459	\$ 225.641	\$ 932.817	\$ 9.370.446
52	\$ 1.158.459	\$ 205.213	\$ 953.246	\$ 8.417.200
53	\$ 1.158.459	\$ 184.337	\$ 974.122	\$ 7.443.078
54	\$ 1.158.459	\$ 163.003	\$ 995.455	\$ 6.447.623
55	\$ 1.158.459	\$ 141.203	\$ 1.017.256	\$ 5.430.367
56	\$ 1.158.459	\$ 118.925	\$ 1.039.534	\$ 4.390.833
57	\$ 1.158.459	\$ 96.159	\$ 1.062.299	\$ 3.328.534
58	\$ 1.158.459	\$ 72.895	\$ 1.085.564	\$ 2.242.970
59	\$ 1.158.459	\$ 49.121	\$ 1.109.338	\$ 1.133.632
60	\$ 1.158.459	\$ 24.827	\$ 1.133.632	\$ 0

Por gastos Bancarios se causaran intereses del 2.19% mensual sobre el valor del préstamo, los cuales sumados al abono del capital, conforman una cuota fija de \$ 1.158.459.

8.3 Estados Financieros Projectados

8.3.1 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 5 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA						
Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 1.353.285.857	\$ 1.649.655.460	\$ 2.010.930.006	\$ 2.451.323.677	\$ 2.988.163.562
- Costos variables		\$ 811.972.010	\$ 860.690.331	\$ 912.331.751	\$ 967.071.656	\$ 1.025.095.955
- Costos fijos		\$ 250.660.176	\$ 265.699.787	\$ 281.641.774	\$ 298.540.280	\$ 316.452.697
Costos fijos de Producción		\$ 41.950.332	\$ 44.467.352	\$ 47.135.393	\$ 49.963.517	\$ 52.961.328
Costos fijos de Administración		\$ 145.353.852	\$ 154.075.083	\$ 163.319.588	\$ 173.118.763	\$ 183.505.889
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 63.355.992	\$ 67.157.352	\$ 71.186.793	\$ 75.458.000	\$ 79.985.480
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 4.549.368	\$ 4.549.368	\$ 4.549.368	\$ 4.549.368	\$ 4.549.368
- Intereses Credito		\$ 5.132.629	\$ 4.266.502	\$ 3.268.266	\$ 2.117.773	\$ 791.799
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 280.971.674	\$ 514.449.473	\$ 809.138.847	\$ 1.179.044.600	\$ 1.641.273.743
- Impuestos	\$ 0	\$ 92.720.652	\$ 169.768.326	\$ 267.015.819	\$ 389.084.718	\$ 541.620.335
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 188.251.022	\$ 344.681.147	\$ 542.123.027	\$ 789.959.882	\$ 1.099.653.408
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 4.549.368	\$ 4.549.368	\$ 4.549.368	\$ 4.549.368	\$ 4.549.368
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuestos)	\$ 38.478.746	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 30.247.614
Prestamos	\$ 38.478.746					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 26.371.058
Valor de Salvamento						\$ 3.876.556
- Otros Egresos no deducibles de impuestos	\$ 47.511.744	\$ 6.931.815	\$ 7.873.140	\$ 8.951.085	\$ 10.186.071	\$ 10.019.344
Activos Fijos	\$ 12.386.446					
Pago Credito (Capital)		\$ 5.678.514	\$ 6.544.641	\$ 7.542.877	\$ 8.693.370	\$ 10.019.344
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 14.236.950					
Capital de Trabajo	\$ 20.888.348	\$ 1.253.301	\$ 1.328.499	\$ 1.408.209	\$ 1.492.701	
FLUJO DE CAJA	-\$ 9.032.998	\$ 185.868.575	\$ 341.357.374	\$ 537.721.310	\$ 784.323.179	\$ 1.124.431.046
Tasa de Rentabilidad Anual	48,16%					
Valor Presente Neto	757.602.457					
Tasa Interna de Retorno	2139,13%					

Esta proyección a cinco años observamos que es un proyecto que tiene viabilidad a largo plazo, genera una rentabilidad Operativa de más del 20% , el 78,5% de los ingresos se destina para cubrir costos fijos y variables pero a largo plazo esto tiende a optimizarse lo cual lo hace muy rentable.

8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

ESTADO DE RESULTADOS -PRIMER SEMESTRE							
CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	
Ingresos por concepto de Ventas	112.773.821	112.773.821	112.773.821	112.773.821	112.773.821	112.773.821	112.773.821
+ Costo Variables	67.664.334	67.664.334	67.664.334	67.664.334	67.664.334	67.664.334	67.664.334
- Costos Fijos Producción	3.495.861	3.495.861	3.495.861	3.495.861	3.495.861	3.495.861	3.495.861
- Gastos Depreciación	241.831	241.831	241.831	241.831	241.831	241.831	241.831
= Utilidad Bruta en Ventas	41.371.795	41.371.795	41.371.795	41.371.795	41.371.795	41.371.795	41.371.795
- Costos fijos de Administración	12.112.821	12.112.821	12.112.821	12.112.821	12.112.821	12.112.821	12.112.821
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	5.279.666	5.279.666	5.279.666	5.279.666	5.279.666	5.279.666	5.279.666
- Amortización de diferidos	137.283	137.283	137.283	137.283	137.283	137.283	137.283
= Utilidad Operativa	23.842.025	23.842.025	23.842.025	23.842.025	23.842.025	23.842.025	23.842.025
+ Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0
- Otros egresos	0	0	0	0	0	0	0
- Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidad Antes de Impuestos	23.842.025	23.842.025	23.842.025	23.842.025	23.842.025	23.842.025	23.842.025
- Impuestos	7.867.868	7.867.868	7.867.868	7.867.868	7.867.868	7.867.868	7.867.868
= UTILIDAD NETA	15.974.157	15.974.157	15.974.157	15.974.157	15.974.157	15.974.157	15.974.157
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	15.974.157	15.974.157	15.974.157	15.974.157	15.974.157	15.974.157	15.974.157
- Utilidades no Repartidas Acumuladas	15.974.157	31.948.314	47.922.471	63.896.628	79.870.785	95.844.941	

ESTADO DE RESULTADOS -SEGUNDO SEMESTRE					
Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
112.773.821	112.773.821	112.773.821	112.773.821	112.773.821	112.773.821
67.664.334	67.664.334	67.664.334	67.664.334	67.664.334	67.664.334
3.495.861	3.495.861	3.495.861	3.495.861	3.495.861	3.495.861
241.831	241.831	241.831	241.831	241.831	241.831
41.371.795	41.371.795	41.371.795	41.371.795	41.371.795	41.371.795
12.112.821	12.112.821	12.112.821	12.112.821	12.112.821	12.112.821
5.279.666	5.279.666	5.279.666	5.279.666	5.279.666	5.279.666
137.283	137.283	137.283	137.283	137.283	137.283
23.842.025	23.842.025	23.842.025	23.842.025	23.842.025	23.842.025
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
23.842.025	23.842.025	23.842.025	23.842.025	23.842.025	23.842.025
7.867.868	7.867.868	7.867.868	7.867.868	7.867.868	7.867.868
15.974.157	15.974.157	15.974.157	15.974.157	15.974.157	15.974.157
0	0	0	0	0	0
15.974.157	15.974.157	15.974.157	15.974.157	15.974.157	15.974.157
111.819.098	127.793.255	143.767.412	159.741.569	175.715.726	191.689.883

En el primero y en el segundo semestre, se observa una utilidad neta constante de 15.974.157 y una acumulación progresiva llegando a un saldo de \$191.689.883.

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto

Tasa de rentabilidad mensual	3,33%
Valor Presente Neto	172.176.162

La rentabilidad mensual de **OXYMEDICAL** es de 0,33% basada en:

Oportunidad: Si los recursos propios si invierten en CDT o Bono.

Actualmente los test están con una tasa del 6,4% EA que corresponde a 0,52% mensual.

Costo: Si los recursos propios se utilizaran para pagar el préstamo financiero.

El Préstamo de libre inversión con Davivienda se hizo a una tasa de 2,19% mensual.

Riesgo: la tasa de riesgo actualmente para el sector de la salud está en 1,23% mensual.

Vemos que la formula seria $(0,53\%+2,19)*1,23= 3,33\%$

El valor presente neto para OXYMEDICAL, es de 172.176.162, es mayor que cero positivo, mostrando la viabilidad del proyecto ya que desde el primer mes se recupera la inversión y genera ganancia.

8.4.2 Tasa Interna de Retorno

Tasa interna de retorno	172,73%
-------------------------	---------

La tasa Interna de retorno es de 172,73% lo que indica que es un proyecto viable debido a que es mayor que la tasa mínima de rentabilidad requerida.

8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Se consideran las siguientes variaciones:

Ingreso Variación Porcentual Anual de Precios	6,00%
Ingreso Variación Porcentual Anual de Ventas	15,00%
Ingreso Variación Porcentual Anual de Costos	6,00%
Ingreso Inflación promedio estimada	4,00%

Incremento de la demanda 15%

Cambio Porcentual en las Ventas	15,00%
Tasa de Retorno	3,33%
Valor Presente Neto	216.426.495
Tasa Interna de Retorno	222,92%

Aumentando las ventas a 15%, aumenta el VPN a 216.426.495 se proyecta una TIR de 222,92%

Cambio Porcentual en las Ventas	-55,00%
Tasa de Retorno	3,33%
Valor Presente Neto	2.907.956
Tasa Interna de Retorno	4,69%

Disminuyendo las ventas a un -55%, sigue el VPN positivo mayor que cero 2.907.956 y la TIR quedaría en 4,69%, sigue siendo viable.

8.4.5 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

INCREMENTO PRECIO	
Cambio Porcentual en el Precio	-22,00%
Tasa de Retorno	3,33%
Valor Presente Neto	4.195.807
Tasa Interna de Retorno	5,58%

Considerando un cambio porcentual en el precio por debajo, correspondiente al -22%, aun sigue generando VPN positivo mayor que cero; esto quiere decir que sigue siendo viable a pesar de un bajón significativo en el precio; y con una TIR del 5,58% que muestra que aunque no se de un incremento positivo en los precios igual seguirá siendo rentable.

9. CONSIDERACIONES FINALES

Con este proyecto pudimos alcanzar los objetivos, encontramos un plan de negocio viable, teniendo en cuenta la rentabilidad a corto plazo, que proyectada a largo plazo sin dejar de tener en cuenta aspectos que modifiquen el mercado es aún muy visionaria.

Las aerolíneas actualmente, ninguna presta el servicio a nivel nacional; no se hacen responsables de proveer este servicio; pero si se exige concentradores que cumplan exigentemente con los requisitos de la FAA, lo que se puede ver como oportunidad en este mercado, que aun no se ha explotado y que tiende a crecer por la necesidad de calidad de vida en los enfermos de EPOC.

Por ser un mercado pequeño mucha gente que no tiene en casa un paciente oxígeno-dependiente ignora los beneficios que puede traer a una persona que padezca esta enfermedad (EPOC).

Definitivamente los concentradores de oxígeno medicinal portátiles son productos de alta calidad y tecnología avanzada, su bajo consumo solo se debe al desconocimiento para unos y bajo poder adquisitivo para otros.

Para la ejecución de un proyecto es vital una buena gestión que facilite su terminación y lo deje listo para la puesta en marcha.

Con este estudio, pudimos ampliar nuestra visión de negocio, ver que no es fácil implementarlo, pero con perseverancia y amplio conocimiento del mercado se puede lograr exitosamente.

CIBERGAFIA

AMANECER MEDICO LIMITADA PROVEEDORES.
<http://www.amanecermedico.com/web/>

INCOLMEDICA.PROVEEDORES. <http://www.imcolmedica.com.co/>

LINDE COLOMBIA MEDELLIN. PROVEEDORES. <http://www.linde-healthcare.co/es/index.html>

OXYGENOS DE COLOMBIA. PROVEEDORES. <http://www.praxair.com.co/>

GASES INDUSTRIALES DE COLOMBIA. PROVEEDORES.
<http://www.indura.net/colombia.asp>

RESPIRONICS. PROVEEDOR. <http://www.respironics.com/>

PAPELERIA MARION. PROVEEDOR. <http://www.marion.com.co/>

ALKOMPRAR. PROVEEDOR. <http://www.alkomprar.com/>

HOMECENTER. PROVEEDOR. <http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/>

TIGO. PROVEEDOR SERVICIOS. <http://www.tigo.com.co/>

EPM. PROVEEDOR SERVICIOS. <https://www.epm.com.co/site/>

TUGO. PROVEEDOR. <http://www.tugo.co/>

FEDERACION MÉDICA COLOMBIANA. <http://www.federacionmedicacolombiana.com/>

MINISTERIO DE PROTECCION SOCIAL.
<http://www.minsalud.gov.co/Paginas/default.aspx>

DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES. <http://www.dian.gov.co/>

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA.
<http://www.dane.gov.co/>

ANEXOS

COTIZACIÓN BANCO DAVIVIENDA



SEÑORES:

OXYMEDICAL S.A

MEDELLIN

REFERENCIA: COTIZACIÓN PRESTAMO CAPITAL DE TRABAJO

VALOR 38.478.746,00

Cuota mensualmente sería de \$ 1.158.459

Tasa utilizada en el cálculo: 2.19 % Mes Vencida

Plazo de 12 meses, cuota mensual de \$3.672.136

Plazo de 60 meses, cuota mensual sería de \$1.147.520

** no incluye costo del seguro de vida.

ESTA COTIZACIÓN ES APROXIMADA Y PUEDE VARIAR, DE ACUERDO A LAS CONDICIONES DEL MERCADO. ESTA COTIZACION NO CONSITITUYE UNA ASESORIA CONTABLE NI TRIBUTARIA.

COTIZACIÓN TRANSPORTE INTERNO

COTIZACIÓN TRANSPORTE INTERNO



Fecha: 01 de Noviembre de 2013

Cotización Nro. 001 - 0023485

Señores: OXYMEDICAL S.A

Atención: Janeth Salazar Ramirez

MEDELLIN

Código	Ruta	Valor	Tipo Mercancía
201	Cartagena - Medellín	\$ 116.500,00	General

Producto	Valor
CARGA NACIONAL PRIORITY RETAIL	\$124.500
CARGA NACIONAL RETAIL	\$116.500

VALOR COTIZACIÓN COP: 116,500 POR KILOGRAMO

SIEMPRE EFICIENTE, SIEMPRE



COTIZACIÓN AGENCIA DE ADUANAS

PROYECTO 1 OXYMEDICAL DICIEMBRE 4 DEFINITIVO (3).docx – ESUMER - Carlos Mario Morales C





Certificado N° SC 604-1



MEDELLIN, 3 DE NOVIEMBRE DE 2013

Señor (a):
JUAN ESTEBAN SALAZAR
OXYMEDICAL S.A
MEDELLIN

REFERENCIA: solicitud anticipo gastos de nacionalización.
Proveedor: Respironics

DECLARACIÓN: INICIAL
PEDIDO: 077 – RESPIRONICS
MONEDA DE NEGOCIACIÓN: DOLAR AMERICANO

GASTOS DE DESPACHO	0
FLETE.....	150,000.00
SEGURO.....	75,000.00
GASTOS DE EMBARQUE	120.000,00
DOCUMENTACIÓN.....	140.000,00
BODEGAJE.....	100,000.00
MOVIMIENTO DE CARGA	120.000.00

Declinamos toda nuestra responsabilidad por los perjuicios que ocasione la no oportuna consignación de los fondos solicitados en nuestras oficinas. EL VALOR DE LOS IMPUESTOS NO ES EXACTO, YA QUE LAS DECLARACIONES AUN NO SE HAN ACEPTADO.

ATENTAMENTE

AGENCIA DE ADUANAS MARIANO ROLDAN
NIT: 8909219741

COTIZACIÓN SEGURO INTERNO



Señores

OXYMEDICAL S.A

MEDELLIN

Asunto: Cotización Seguro de transporte Interno

Señor Juan Esteban Salazar,

De acuerdo a su solicitud, relacionamos el costo del seguro interno de su producto cubriendo la ruta Cartagena – Medellín, que será transportada por la empresa DEPRISA S.A

CONDICIONES DE COBERTURA

Cobertura básica

Quedan garantizados los daños ocasionados a la mercancía transportada, a consecuencia de:

- Incendio, rayo o explosión, cualquiera que sea su origen, excepto la combustión espontánea.
- Accidente del medio de transporte.
- Gastos de Salvamento

VALOR DEL SEGURO CON COBERTURA BASICA

USD 39.67 a una tasa de cambio de 1890.30 vigente el día de hoy, equivalente a **COP 75,000.**

Queremos prestarle un oportuno Servicio, para esto hemos dispuesto un **SOPORTE TELEFÓNICO** de Lunes a Viernes de 7:30 AM a 5:30 PM.

Bogotá: (1) 307 7026

Resto del país: 018000 977 025