INSTITUTO DE EDUCACION SUPERIOR PRIVADO

"IDAT"

PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACIÓN, DISTRIBUCIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA DE IMPLANTES QUIRÚRGICOS PARA TRAUMATOLOGÍA DE PAKISTÁN, PARA HOSPITALES Y CLÍNICAS DE LIMA

Trabajo de aplicación profesional para obtener el título profesional técnico en administración de Negocios Internacionales

EMELYN XIOMARA QUISPE INGA

(0009-0002-8876-1156)

TOMAS EDUARDO SALDIVAR VIDAURRE

(0009-0006-4895-8156)

Lima – Perú

2025

DEDICATORIA

“Dedico este a Dios, por brindarme salud, sabiduría y la fortaleza necesaria para culminar esta etapa.

A mi familia, que con paciencia, comprensión y apoyo incondicional me acompañó en cada paso del camino. Gracias por ser mi motivación diaria.

A Marianella, cuyo apoyo constante fue el motor que me impulsó a seguir adelante y perseverar.”

Dedicatoria de Tomas Eduardo Saldívar Vidaurre

"A Dios, por darme la fortaleza necesaria para seguir adelante. A mi familia, por ser parte fundamental de mis logros y ayudarme a superar cada obstáculo en el camino."

Dedicatoria de Emelyn Xiomara Quispe Inga

AGRADECIMIENTOS

"Expreso mi más sincero agradecimiento a Dios y a mi familia, pilares de este esfuerzo.

A IDAT, mi alma mater, y a su plana docente, por brindarme las herramientas académicas necesarias para mi formación.

De manera especial, a nuestra asesora, Amalia Prado Arteaga, cuya orientación experta y motivación fueron decisivas para la culminación exitosa de este plan de negocios".

Agradecimiento de Tomas Eduardo Saldívar Vidaurre

"A la memoria de mi madre, quien guía mis pasos desde el cielo; y a mi padre, mi soporte incondicional cada día.

Este logro profesional es el reflejo de mi constancia y materializa el sueño que compartimos de alcanzar esta meta".

Agradecimiento de Emelyn Xiomara Quispe Inga

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA **2**

AGRADECIMIENTOS **3**

ÍNDICE GENERAL **4**

ÍNDICE DE TABLAS **15**

ÍNDICE DE FIGURAS **19**

RESUMEN EJECUTIVO **24**

INTRODUCCIÓN **26**

CAPÍTULO I: DEFINICIÓN DE NEGOCIO **28**

Idea de negocio 28

Diagnóstico de la idea de negocio 29

Justificación del plan de negocios 34

Elaboración de maquillaje orgánico peruano para exportar al mercado de Santiago de Chile 35

Importación de maquillaje turco al mercado de Huancayo, Junín 36

Importación y distribución de materiales quirúrgicos de traumatología para hospitales y clínicas en el Perú. 37

Importación de paneles solares portátiles desde Alemania 38

Snacks saludables de superfoods peruanos hacia Estados Unidos 40

Macro filtro 42

Idea 1 42

Idea 2 46

Idea 3 48

Idea 4 50

Idea 5 52

Micro filtro 54

Idea 1 55

Idea 2 58

Idea 3 60

Conclusión 63

Recomendación 63

CAPÍTULO 2: DIAGNOSTICO DEL PLAN DE NEGOCIO 64

Microentorno 65

Análisis 5 fuerzas de Porter 65

Macroentorno 77

Factores económicos 77

Análisis 93

Factores Políticos 94

Análisis 97

Factor Social 99

Análisis 101

Factor Legal 103

Análisis 105

Factor ecológico 106

Análisis 109

Factor tecnológico 111

Análisis 113

Conclusión 114

Recomendación 114

CAPÍTULO 3: PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO 115

Misión 115

Visión 116

Valores 116

Valores para clientes 117

Valores corporativos 117

Análisis FODA 118

Conclusión del análisis FODA 119

FODA Cruzado 119

Conclusión del FODA cruzado 121

Objetivos estratégicos generales 121

Organigrama 122

Objetivos por área 124

Estrategia Genérica de Porter....127

Cronograma de Actividades....129

Conclusión....135

Recomendación....135

CAPÍTULO 4: ESTUDIO DE MERCADO....136

Oferta (Competidores directos y potenciales)....136

Competencia directa....137

Competencia potencial....146

Demanda (investigación: objetivo, metodología, resultados, interpretación y proyección)....152

Objetivo general....153

Objetivos específicos....153

Metodología....154

Tamaño muestral....156

Encuesta....159

Matriz de Correspondencia: Objetivos vs. Preguntas de la Encuesta....159

Resultados e Interpretación....163

Edad....163

Sexo....165

Cargo u Ocupación....166

Tipo de Establecimiento....168

Distribución Geográfica de los Establecimientos 170

Validación de la Muestra 172

Pregunta 1. ¿Con qué frecuencia adquiere materiales quirúrgicos de traumatología? 174

Pregunta 2. ¿Cuáles son los materiales de traumatología que más adquiere? 176

Pregunta 3. ¿Cuál es el volumen aproximado de compra mensual? 178

Pregunta 4. ¿Qué rango de precio estaría dispuesto (a) a considerar para adquirir una placa anatómica de radio distal? 180

Pregunta 5. ¿Qué rango de precio estaría dispuesto (a) a considerar para adquirir clavos de cadera? 182

Pregunta 6. ¿Qué rango de precio estaría dispuesto (a) a considerar para adquirir una placa anatómica de tibia distal o proximal? 184

Pregunta 7. ¿Qué rango de precio estaría dispuesto (a) a considerar para adquirir una placa de clavícula de diafisiaria? 186

Pregunta 8. ¿Qué rango de precio estaría dispuesto (a) a considerar para adquirir una placa de húmero distal o proximal? 188

Pregunta 9. Indique el nivel de importancia de los siguientes criterios al seleccionar un proveedor 190

Pregunta 10. ¿Cuál es su nivel de satisfacción con los proveedores actuales? 192

Pregunta 11. ¿Qué tan relevante considera que los materiales cuenten con certificaciones internacionales (FDA, CE, ISO)? 194

Pregunta 12. ¿Qué problemas o limitaciones experimenta actualmente en el abastecimiento de materiales de traumatología?.....196

Pregunta 13. ¿Cuál es su nivel de disposición para evaluar un nuevo proveedor si ofreciera mejores condiciones?.....198

Pregunta 14. ¿Qué factores generan mayor desconfianza al trabajar con proveedores importadores?.....200

Pregunta 15. ¿Qué tan importante es para su establecimiento el tiempo de entrega y disponibilidad de stock?.....202

Pregunta 16. ¿Participaría en programas de logística inversa o manejo responsable de residuos quirúrgicos?.....204

Focus Group.....205

Entrevista.....209

Proyección de la demanda.....216

Conclusión.....217

Recomendación.....218

CAPÍTULO 5: PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.....219

Mercado Objetivo.....220

Segmentación.....221

Marketing Mix.....227

Producto.....227

Identidad de marca.....227

Productos comerciales.....234

Consistencia de productos....242

Sistema de contención y esterilización de dispositivos médicos....243

Servicio integral de asistencia técnica y soporte quirúrgico....244

Logística inversa y gestión de retorno....246

Precio....247

Promoción....250

Publicidad segmentada (Marketing B2B)....250

Relaciones Publicas....251

Estrategia de redes sociales....252

Estrategia de marketing de contenidos....253

Proyección de ventas....255

Formulación Estratégica....257

Conclusión....259

Recomendación....259

CAPITULO 6: PLAN TÉCNICO....260

Proceso de operación....260

Descripción de las etapas....261

Proceso Logística Inversa....265

Certificaciones necesarias....268

Registro Sanitario DIGEMID....268

Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)....269

Sistemas de Gestión de la Calidad (ISO 9001) 270

ISO 13485 272

ISO 45001 273

Buenas prácticas de almacenamiento 274

Infraestructura y Áreas del Almacén 275

Impacto en el medio ambiente 277

Impacto positivo 277

Impacto negativo 278

Estrategias para fortalecer el impacto ambiental positivo 279

Conclusión impacto ambiental 281

Localización de la empresa (local físico, almacén, área administrativa…) 282

Objetivo 282

Macro localización 282

Micro localización 286

Tamaño del negocio (capacidad instalada). 291

Necesidades (maquinarias y equipos, mano de obra y materia prima). 298

Costos (directos e indirectos). 300

Conclusión 303

Recomendación 303

CAPITULO 7: PLAN ORGANIZACIONAL, PERSONAL Y LEGAL 304

Constitución de la empresa (proceso, trámites, permisos y costos) 305

Descripción del Proceso de Constitución 305
Costos Estimados de Constitución 319
Flujograma del Proceso de Constitución 320
Obligaciones tributarias 321
Impuesto a la renta (tasa del 30%) 322
Obligaciones laborales 322
Plan y Estructura Organizacional 324
Características Principales: 325
Análisis del Organigrama de Supply Medical S.A.C. 326
Descripción de funciones – MOF 327
Conclusión 335
Recomendación 335
CAPITULO 8: PLAN ECONOMICO FINANCIERO 336
Inversión 336
Inversión Fija 336
Capital de trabajo 339
Ingresos y egresos 341
Proyección de Ingresos 341
Egresos 342
Deuda 347
WACC 351

Flujo de caja 352

Flujo de Caja Financiero 352

Flujo de caja económico 353

Evaluación económica financiera 354

VAN 356

TIR 356

Punto de equilibrio 357

Estados financieros proyectados 358

Estado de Resultados Proyectado 358

Estado de Situación Financiera 360

Conclusión 361

Recomendación 362

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 363

Conclusiones Generales 363

Recomendaciones Finales 364

BIBLIOGRAFÍA 366

ANEXOS 378

ANEXO 1. CENTROS DE SALUD PERUANO 378

ANEXO 2. EVIDENCIA DE ENCUESTAS 435

ANEXO 3. FOCUS GROUP 438

ANEXO 4. FOCUS GROUP TRANSCRIPCION 438

ANEXO 5. ENTREVISTA TRANSCRIPCION.....442

ANEXO 6. CERTIFICACIONES NECESARIAS.....448

ANEXO 7. COTIZACIONES.....453

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 *Principales países de Importación de Import. Export. Medic AQP* 30

Tabla 2 *Clasificación de los Dispositivos Médicos* 31

Tabla 3 *Reglas de Clasificación* 31

Tabla 4 *Macrofiltro* 42

Tabla 5 *Microfiltro* 54

Tabla 6 *Tabla de calificación - Microfiltro* 55

Tabla 7 *Mision, Visión y Pagina web de Newson SA* 68

Tabla 8 *Misión, Visión y Pagina web de Trauma Solutions SAC* 69

Tabla 9 *Misión, Visión y Pagina web de Fixmed E.I.R.L* 69

Tabla 10 *Misión, Visión y Página Web de Sebaot S.A.C* 70

Tabla 11 *Lista de proveedores* 74

Tabla 12 *Oferta y Demanda global, 2008-2020* 77

Tabla 13 *Perú: Oferta y Demanda global 2021* 80

Tabla 14 *PBI por tipo de gasto* 83

Tabla 15 *Gasto del consumo final del gobierno* 88

Tabla 16 *FODA* 118

Tabla 17 *Matriz FODA CRUZADO* 120

Tabla 18 *Matriz resumen de competencia directa* 145

Tabla 19 *Matriz resumen de competencia potencial* 151

Tabla 20 *Distribución de la población muestra* 157

Tabla 21 *Caracterización y filtro* 159

Tabla 22 *Alineación de pregunta y objetivo* 160

Tabla 23 *Alineación de pregunta y objetivo* 161

Tabla 24 *Alineación de pregunta y objetivo*.....162

Tabla 25 *Tabla de frecuencia, Distribución de los encuestados según rango etario*.....163

Tabla 26 *Distribución de los encuestados por sexo*.....165

Tabla 27 *Distribución de los encuestados según cargo u ocupación*.....166

Tabla 28 *Distribución de los encuestados según tipo de establecimiento*.....168

Tabla 29 *Ubicación de las instituciones de salud por distrito*.....170

Tabla 30 *Establecimientos que adquieren actualmente materiales quirúrgicos de traumatología*.....172

Tabla 31 *Periodicidad de compra de materiales quirúrgicos de traumatología*.....174

Tabla 32 *Materiales de traumatología con mayor demanda en los establecimientos*.....176

Tabla 33 *Volumen promedio de unidades adquiridas por mes*.....178

Tabla 34 *Disposición a pagar por una placa anatómica de radio distal*.....180

Tabla 35 *Rango de precio aceptable para la adquisición de Clavos de Cadera*.....182

Tabla 36 *Rango de precio aceptable para la adquisición de placas de tibia*.....184

Tabla 37 *Rango de precio aceptable para la adquisición de placas de clavícula*.....186

Tabla 38 *Rango de precio aceptable para la adquisición de placas de húmero*.....188

Tabla 39 *Nivel de importancia asignado a los criterios de selección (Escala de 1 a 5)*.....190

Tabla 40 *Nivel de importancia asignado a los criterios de selección (Escala de 1 a 5)*.....192

Tabla 41 *Nivel de importancia asignado a las certificaciones internacionales (FDA, CE, ISO)*.....194

Tabla 42 *Problemas percibidos en el abastecimiento de materiales de traumatología*.....196

Tabla 43 *Disposición para evaluar un nuevo proveedor ante mejores condiciones*.....198

Tabla 44 *Factores que generan desconfianza al trabajar con proveedores importadores*....200

Tabla 45 *Nivel de importancia asignado al tiempo de entrega y disponibilidad de stock*.....202

Tabla 46 *Disposición a participar en programas de logística inversa*.....204

Tabla 47 *Proyección de la demanda* 217

Tabla 48 *Resumen de las variables de segmentación del mercado objetivo* 226

Tabla 49 *Ficha Técnica 1* 236

Tabla 50 *Ficha Técnica 2* 237

Tabla 51 *Ficha Técnica 3* 239

Tabla 52 *Ficha Técnica 4* 240

Tabla 53 *Ficha Técnica 5.* 241

Tabla 54 *Proyección de ventas en unidades* 256

Tabla 55 *Estrategias y Acciones* 257

Tabla 56 *Factores de costo* 289

Tabla 57 *Factores de recursos* 292

Tabla 58 *Distribución de las instalaciones (m2)* 294

Tabla 59 *Maquinaria y equipos detalle* 298

Tabla 60 *Muebles y enseres detalle* 299

Tabla 61 *Materias primas e insumos detalle* 299

Tabla 62 *Personal Detallado* 300

Tabla 63 *Mano de obra directa* 301

Tabla 64 *Costos indirectos detallado* 302

Tabla 65 *Costos de la constitución de Empresa* 320

Tabla 66 *Obligaciones Laborales* 322

Tabla 67 *Desglose del sueldo y carga laboral* 323

Tabla 68 *Maquinaria y equipos* 337

Tabla 69 *Muebles y enseres* 337

Tabla 70 *Insumos y Costo fijos* 338

Tabla 71 *Capital de trabajo* 339

Tabla 72 *Inversión total* 340

Tabla 73 *Financiamiento del capital* 341

Tabla 74 *Proyección de Ingresos* 341

Tabla 75 *Cuadro de costos de importación* 342

Tabla 76 *Costo de flete e impuestos* 344

Tabla 77 *Egresos y costos* 346

Tabla 78 *Intereses y Amortizaciones* 347

Tabla 79 *Análisis comparativo entre tres entidades financieras* 350

Tabla 80 *WACC* 351

Tabla 81 *Flujo de Caja Financiera* 352

Tabla 82 *Flujo de caja económico* 353

Tabla 83 *FCL* 355

Tabla 84 *VAN y TIR* 355

Tabla 85 *Punto de equilibrio año 1* 357

Tabla 86 *Estado de resultados* 358

Tabla 87 *Estado de Situación Financiera* 360

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 *Aleaciones de titanio* 33

Figura 2 *Página web de Newson S.A* 68

Figura 3 *Página web de Trauma Solutions S.A.C.* 68

Figura 4 *Página web de Fixmed E.I.R.L.* 69

Figura 5 *Página web de Sebaot S.A.C* 70

Figura 6 *PBI según componentes del gasto, 2020* 78

Figura 7 *Perú: PBI e ingreso nacional, 2020* 79

Figura 8 *PBI y demanda interna 2021* 80

Figura 9 *Formación Bruta de Capital fijo, 2021* 81

Figura 10 *PBI real, 2019 - 2022* 82

Figura 11 *PBI y Demanda Interna 2023* 84

Figura 12 *Economía Peruana en 25 últimos años* 85

Figura 13 *PBI 2024* 86

Figura 14 *PBI y Demanda interna 2025 II* 87

Figura 15 *PBI por componentes del gasto* 88

Figura 16 *Ejecución de la inversión pública para salud según nivel de gobierno 2023* 91

Figura 17 *Organigrama de la empresa* 122

Figura 18 *Diagrama de Gantt general* 130

Figura 19 *Gantt 1* 130

Figura 20 *Gantt 2* 131

Figura 21 *Gantt 3* 131

Figura 22 *Gantt 4* 132

Figura 23 *Gantt 5* 132

Figura 24 *Gantt 6* 133

Figura 25 *Gantt 7* 133

Figura 26 *Gantt 8* 134

Figura 27 *Gantt 9* 134

Figura 28 *Gantt 10* 135

Figura 29 *Logo Trauma Solutions* 137

Figura 30 *Productos - Trauma Solutions* 139

Figura 31 *Logo SEBAOT* 140

Figura 32 *Productos - SEBAOT* 142

Figura 33 *Logo - FIXMED* 142

Figura 34 *Productos - FIXMED* 144

Figura 35 *Logo Newson* 146

Figura 36 *Productos NEWSON* 148

Figura 37 *Logo Josson Medical* 149

Figura 38 *Productos – JOSSON MEDICAL* 151

Figura 39 *Gráfico de edad* 163

Figura 40 *Gráfico de sexo* 165

Figura 41 *Gráfico cargo y ocupación* 167

Figura 42 *Gráfico de establecimiento* 169

Figura 43 *Gráfico de distrito* 171

Figura 44 *Gráfico de establecimiento* 173

Figura 45 *Gráfico de frecuencia de adquisición* 174

Figura 46 *Gráfico de materiales de traumatología* 177

Figura 47 *Gráfico de Volumen promedio de unidades adquiridas por mes* 179

Figura 48 *Gráfico de Disposición a pagar por una placa anatómica de radio distal* 181

Figura 49 *Gráfico de Rango de precio aceptable para la adquisición de Clavos de Cadera* 183

Figura 50 *Gráfico de Rango de precio aceptable para la adquisición de placas de tibia* 185

Figura 51 *Gráfico de Rango de precio aceptable para la adquisición de placas de clavícula* 187

Figura 52 *Gráfico de Rango de precio aceptable para la adquisición de placas de húmero* 189

Figura 53 *Gráfico de Nivel de importancia asignado a los criterios de selección*.....191

Figura 54 *Gráfico de Nivel de importancia asignado a los criterios de selección*.....193

Figura 55 *Gráfico de Nivel de importancia asignado a las certificaciones internacionales* 195

Figura 56 *Gráfico de Problemas percibidos en el abastecimiento de materiales de traumatología*.....197

Figura 57 *Gráfico de Disposición para evaluar un nuevo proveedor ante mejores condiciones* 199

Figura 58 *Gráfico de Factores que generan desconfianza al trabajar con proveedores importadores* 201

Figura 59 *Gráfico de Nivel de importancia asignado al tiempo de entrega y disponibilidad de stock* 203

Figura 60 *Gráfico de Disposición a participar en programas de logística inversa* 204

Figura 61 *Distribución geográfica de las instituciones del mercado objetivo* 223

Figura 62 *Logotipo de la empresa Supply Medical* 229

Figura 63 *Logotipo inversión de color*.....230

Figura 64 *Paleta de colore corporativa*.....231

Figura 65 *Brochure Supply medical*.....232

Figura 66 *Portada de Bochure*.....233

Figura 67 *Tarjeta de presentación* 234

Figura 68 *Sistema de contención - Caja de aluminio* 244

Figura 69 *Modelo de publicidad LinkedIn* 251

Figura 70 *Post Instagram diseño* 253

Figura 71 *Flujograma de proceso de importación - comercialización* 265

Figura 72 *Flujograma de logística inversa* 268

Figura 73 *Alternativa "A": Av. Canadá 3230 – San Borja* 284

Figura 74 *Alternativa "B": Av. San Luis 1015 – San Luis* 285

Figura 75 *Alternativa "C": Av. Alborada 1547 – Pueblo Libre* 286

Figura 76 *Alternativa seleccionada* 291

Figura 77 *Distribución espacial total de la empresa en general.* 294

Figura 78 *Distribución espacial total de la empresa por áreas con sus medidas generales correspondientemente.* 295

Figura 79 *Distribución espacial bloque 1: Área de Recepción y Atención.* 296

Figura 80 *Distribución espacial bloque 2: Área de Dirección.* 297

Figura 81 *Distribución espacial bloque 3: Servicios Higiénicos (Baño)* 297

Figura 82 *Solicitud de reserva de nombre* 306

Figura 83 *Minuta de Constitución - 1* 308

Figura 84 *Minuta de Constitución - 2* 309

Figura 85 *Minuta de Constitución - 3* 310

Figura 86 *Minuta de Constitución - 4* 311

Figura 87 *Ficha se solicitud - 1* 312

Figura 88 *Ficha de solicitud - 2* 313

Figura 89 *Ficha de solicitud - 3* 314

Figura 90 *Ficha de solicitud - 4* 315

Figura 91 *Ficha de solicitud - 5* 316

Figura 92 *Sunarp Anotación de Inscripción* 317

Figura 93 *Flujograma de la constitución de empresa* 320

Figura 94 *Régimen General - RG* 321

Figura 95 *Organigrama* 324

Figura 96 *Manual de Organización y funciones (MOF) - 1* 327

Figura 97 *Manual de Organización y funciones (MOF) - 2* 328

Figura 98 *Manual de Organización y funciones (MOF) - 3* 328

Figura 99 *Manual de Organización y funciones (MOF) - 4* 329

Figura 100 *Manual de Organización y funciones (MOF) - 5* 329

Figura 101 *Manual de Organización y funciones (MOF) - 6* 330

Figura 102 *Manual de Organización y funciones (MOF) - 7* 331

Figura 103 *Manual de Organización y funciones (MOF) - 8* 332

Figura 104 *Manual de Organización y funciones (MOF) - 9* 333

Figura 105 *Manual de Organización y funciones (MOF) - 10* 334

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocios propone la creación de Supply Medical S.A.C., una empresa dedicada a la importación y comercialización de dispositivos médicos de osteosíntesis (implantes de traumatología) provenientes de Pakistán, dirigida a Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud (IPRESS) de Nivel II y III en Lima Metropolitana.

La oportunidad de negocio surge tras identificar una demanda insatisfecha crítica en el sector salud peruano: la falta de confiabilidad logística. El estudio de mercado realizado reveló que el 69% de las instituciones sufre quiebres de stock recurrentes y el 79% desconfía de los tiempos de entrega de sus proveedores actuales. Ante esta problemática, Supply Medical plantea una propuesta de valor diferenciada basada en el Servicio Integral Quirúrgico, que combina la provisión del implante certificado (ISO/FDA) con un sistema de entrega "Just in Time" y el acompañamiento técnico de un instrumentista en sala.

El modelo operativo se ha diseñado bajo un enfoque *Lean* (eficiente y flexible), ubicando la gestión administrativa en una oficina satélite en Pueblo Libre y tercerizando el almacenamiento con un operador logístico certificado en Buenas Prácticas de Almacenamiento (BPA). Esta estructura permite cumplir rigurosamente con las normativas de la DIGEMID, optimizando los costos fijos y garantizando la trazabilidad y seguridad del paciente mediante procesos de logística inversa y gestión de residuos.

El análisis económico-financiero valida la viabilidad del proyecto con indicadores de rentabilidad excepcionales. Con una inversión inicial total de S/ 62,000.00 (financiada en un 75% por aporte de accionistas y 25% por deuda bancaria), el proyecto obtiene un Valor Actual Neto (VAN) de S/ 122,632.27 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 92.42%. Estos resultados superan ampliamente el costo de oportunidad del capital (WACC 13%),

demostrando que la empresa es capaz de generar valor económico desde su primer año de operaciones, alcanzando su punto de equilibrio con la venta de tan solo 80 unidades anuales.

En conclusión, Supply Medical S.A.C. se presenta como una solución técnica, legal y financieramente robusta, capaz de cubrir la necesidad de abastecimiento oportuno en el sector de traumatología, generando bienestar social y alta rentabilidad para sus inversionistas.