

Universidad de Lima
Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas
Carrera de Administración



PLAN DE NEGOCIOS - RELANZAMIENTO DE LA ONG ASOCIACIÓN RECONSTRUIR

Trabajo de suficiencia profesional para optar el Título Profesional de Licenciado en
Administración

Catherine Alexandra Lazarte Rantes

Código 20121874

Asesor

Núñez Vergara, Percy Manuel

Lima - Perú

Octubre del 2024

**BUSINESS PLAN - RELAUNCHING OF THE
NGO ASSOCIATION REBUILD**

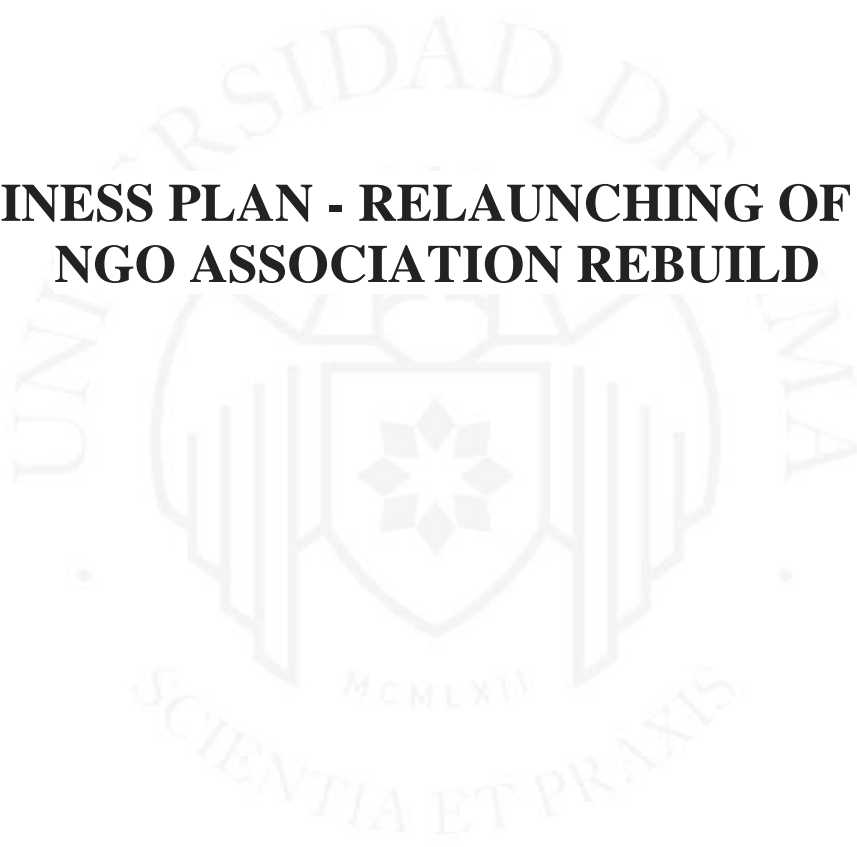


TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	IX
ABSTRACT	X
CAPITULO I: IDEA DE NEGOCIO	1
1.1 ESTUDIO DE LOS PRINCIPALES PATRONES DEL NEGOCIO.....	1
1.2 OBJETIVOS	2
1.2.1 GENERALES	2
1.2.2 ESPECÍFICOS	2
1.3 LIENZO DE LA PROPUESTA DE VALOR.....	2
1.4 LEAN CANVAS MODEL.....	1
CAPITULO II: DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	2
2.1 HISTORIA Y ANTECEDENTES	2
2.2 ESTRUCTURA INTERNA	2
2.2.1 EQUIPO Y COLABORADORES	2
2.2.2 ÁREAS.....	3
2.3 CLASIFICACIÓN DE CIRUGÍAS PLÁSTICAS MICROQUIRÚRGICAS	4
2.3.1 CIRUGÍAS DESARROLLADAS DESDE EL 2016.....	7
2.4 SEGMENTO DE PACIENTES A QUIENES VA DIRIGIDA LA ONG	9
2.4.1 SEGMENTO DE MÉDICOS A QUIENES VA DIRIGIDA LA ONG.....	9
2.4.2 DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	9
CAPITULO III ANÁLISIS DE MERCADO.....	11
3.1 ANÁLISIS SITUACIONAL	11
3.1.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO EXTERNO.....	11
3.1.2 ANÁLISIS DEL ENTORNO INTERNO.....	20
3.2 ANÁLISIS FODA.....	22
3.3 INVESTIGACIÓN DE MERCADO	24
POBLACIÓN OBJETIVO	30
ANÁLISIS DE LA DEMANDA	31
CAPITULO IV: ESTRATEGIA DE MARKETING Y VENTAS.....	32
4.1 PLAN DE MARKETING	32
4.1.1 ESTRATEGIAS COMPETITIVAS	32

4.1.2	ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN Y TARGETING.....	33
4.1.3	ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO	34
4.1.4	ESTRATEGIAS FUNCIONALES DE MARKETING (MARKETING MIX).....	35
	CAPITULO V: OPERACIONES Y GESTIÓN	38
5.1	OBJETIVO DEL TRABAJO.....	38
5.2	ORGANIZACIÓN DE LA ONG	38
5.3	UBICACIÓN Y EQUIPAMIENTO DE LAS INSTALACIONES	38
5.4	PROCESOS	38
	CAPITULO VI: PLAN FINANCIERO DETALLADO	40
6.1	INGRESOS.....	40
6.2	EGRESOS.....	41
6.3	FLUJO DE CAJA.....	43
	CAPITULO VII: PLAN IMPLEMENTACION, EVALUACION Y CONTROL .	45
7.1	PLAN DE IMPLEMENTACIÓN	45
7.2	EVALUACIÓN	46
7.3	CONTROL.....	46
7.4	ADAPTABILIDAD DEL PLAN	47
	CONCLUSIONES	48
	RECOMENDACIONES	49
	REFERENCIAS	50

ÍNDICE DE TABLAS

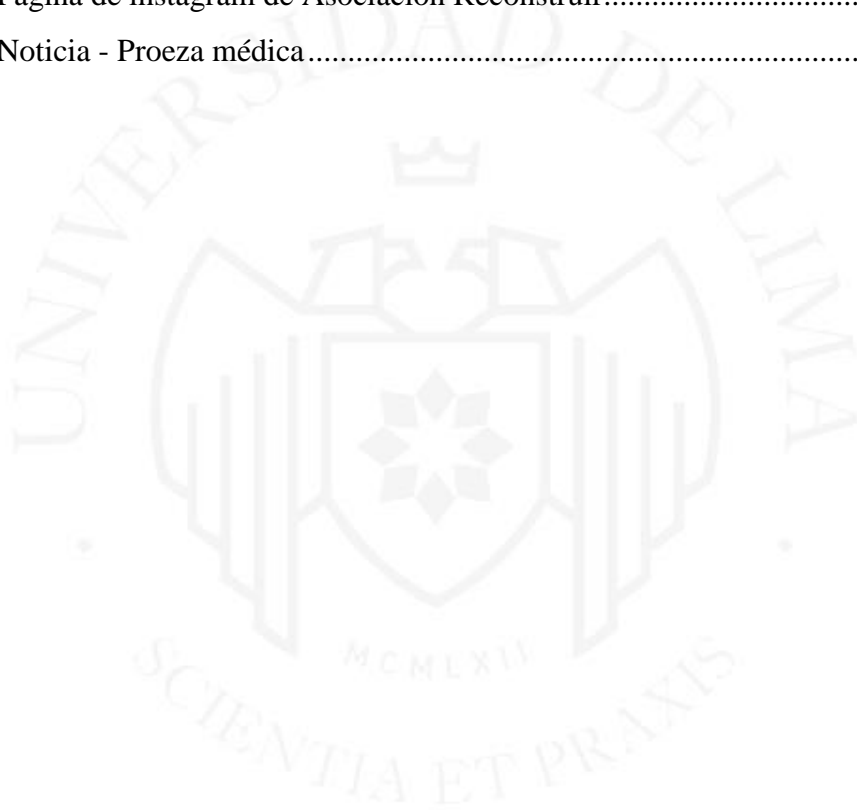
Tabla 2.1 <i>Equipo de Asociación Reconstruir 2016</i>	3
Tabla 2.2 <i>Histórico de Cirugías principales ONG</i>	8
Tabla 3.1 <i>Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE)</i>	19
Tabla 3.2 <i>Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI)</i>	22
Tabla 3.3 <i>Matriz FODA</i>	23
Tabla 3.4 <i>Encuesta</i>	29
Tabla 3.5 <i>Población Objetivo</i>	30
Tabla 3.6 <i>Demanda proyectada</i>	31
Tabla 6.1 <i>Ingresos</i>	41
Tabla 6.2 <i>Gastos operativos de cursos de microcirurgias</i>	42
Tabla 6.3 <i>Gastos operativos asistencia a cirugías en vivo</i>	42
Tabla 6.4 <i>Gastos operativos de cursos con cadáveres</i>	42
Tabla 6.5 <i>Gastos operativos de cursos Travel to help</i>	43
Tabla 6.6 <i>Gastos operativos totales</i>	43
Tabla 6.7 <i>Flujo de Caja Económico</i>	44
Tabla 7.1 <i>Cronograma de actividades</i>	45

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1 Lienzo de propuesta de valor ONG Asociación Reconstruir	1
Figura 1.2 Lean canvas model ONG Asociación Reconstruir	1
Figura 3.1 Variación interanual del PBI.....	12
Figura 3.2 Resultado Fiscal (Sector Público No Financiero, % del PBI).....	13
Figura 3.3 Empleo a Nivel Nacional (Var. % Interanual, Media Móvil 3 meses)	14
Figura 3.4 2023: Empleo a Nivel Nacional por sectores (Var. % Interanual).....	14
Figura 3.5 Cadena de valor.....	20
Figura 3.6 Inversión en formación médica.....	24
Figura 3.7 Nivel de desarrollo de la microcirugía en el Perú.....	25
Figura 3.8 Interés en las charlas de microcirugía	25
Figura 3.9 Asistencia a capacitaciones en el año.....	26
Figura 3.10 Cirugías realizadas en el sector público	26
Figura 3.11 Cirugías reconstructivas microquirúrgicas realizadas.....	27
Figura 3.12 Se considera cirujano o ayudante en microcirurgias.....	27
Figura 3.13 Realiza cirugías plásticas en Hospitales.....	28
Figura 3.14 Realiza cirugías plásticas en el sector privado	28
Figura 3.15 Calidad de vida de los pacientes con las microcirugías plásticas	29
Figura 3.16 Nivel de interés por los tipos de microcirugías.....	29
Figura 5.1 Procesos	39

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Mapa de la propuesta de valor genérico	54
Anexo 2 Lienzo de modelo de canvas para ONG	55
Anexo 3 Resolución Ministerial de aprobación para ser entidad receptora de donaciones	56
Anexo 4 Factura	59
Anexo 5 Registro de personas jurídicas	62
Anexo 6: Pagina de instagram de Asociación Reconstruir.....	67
Anexo 7: Noticia - Proeza médica.....	68



RESUMEN

La Microcirugía es una técnica quirúrgica sub especializada utilizada en todas las especialidades quirúrgicas. La Microcirugía utilizada en cirugía plástica permite transferir tejidos vascularizados (con sus propios vasos) de una parte del cuerpo a otra empleando un microscopio quirúrgico, suturas muy delgadas e instrumental especializado muy fino, entre los diagnósticos clínicos tratados con la microcirugía se encuentran los reimplantes o también trasplantes de tejidos sanos con el fin de reconstruir tejidos afectados por algún trauma, el éxito de la cirugía dependerá de la irrigación fluida entre el tejido trasplantado y la zona de la lesión. (Stanford Medicine Childrens Health, s.f.)

En el Perú, el desarrollo de la microcirugía depende en su mayoría de los hospitales públicos, de los cuales solo los hospitales de referencia ubicados en Lima como el Hospital Nacional Arzobispo Loayza , el Hospital del Niño de Breña, el Instituto Nacional de Salud del Niño de San Borja y el Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas, entre unos pocos más, con escasez de micro cirujanos, quirófanos, y personal entrenado, son los únicos que se encuentran desarrollando cirugías complejas de microcirugía. Ante la falta de capacidad y escasez de atención en los hospitales, nace la idea de crear una ONG ASOCIACIÓN RECONSTRUIR que nutra y desarrolle la Microcirugía en el Perú. (Ministerio de Salud, 2019).

Línea de investigación: 5200 - 31.a1

Palabras Claves: Cirugías reconstructivas, microcirugía, trasplante de tejidos

ABSTRACT

Microsurgery is a sub-specialized surgical technique used in all surgical specialties. Microsurgery used in plastic surgery allows the transfer of vascularized tissues (with their own vessels) from one part of the body to another using a surgical microscope, very thin sutures and very fine specialized instruments. Among the clinical diagnoses treated with microsurgery are reimplantations or also transplants of healthy tissues in order to reconstruct tissues affected by trauma, depending on the surgery being successful on fluid irrigation between the transplanted tissue and the area of injury. (Stanford Medicine Children's Health, n.d.)

In Peru, the development of microsurgery depends mostly on public hospitals, of which only the reference hospitals located in Lima such as the Arzobispo Loayza National Hospital, the Breña Children's Hospital, the National Institute of Children's Health de San Borja and the National Institute of Neoplastic Diseases, among a few others, with a shortage of micro surgeons, operating rooms, and trained personnel, are the only ones that are developing complex microsurgery surgeries. Given the lack of capacity and shortage of care in hospitals, the idea was born to create an NGO RECONSTRUIR ASSOCIATION that nurtures and develops Microsurgery in Peru. (Ministry of Health, 2019).

Line of research: 5200 - 31.a1

Keywords: Reconstructive surgeries, microsurgery, tissue transplantation

CAPITULO I: IDEA DE NEGOCIO

1.1 Estudio de los principales patrones del negocio

El objetivo del estudio es realizar un plan de negocios para el relanzamiento de la ONG Asociación Reconstruir con sede en Miraflores Av. República de Panamá 5790 of. 1002. La cual fue fundada en diciembre del año 2016, inscrita en registros públicos con RUC 20601701538 y también ya se encuentra calificada para ser una entidad perceptora de donaciones por la SUNAT. Esta ONG va a ser muy importante para el servicio médico del Perú ya que se va a poder ofrecer por primera vez fuera del servicio hospitalario público el servicio de Microcirugía a modo de ayuda social.

Al respecto, la microcirugía contribuye a que se transfiera tejido vascularizado de una zona corporal a otra, garantizando la perfusión del tejido objeto del trasplante, esta técnica quirúrgica en donde emplean microscopio e hilos más delgados que un cabello ha logrado cambiar las vidas de pacientes que han sufrido accidentes de tránsito, quemaduras eléctricas, tratamientos post cáncer, malformaciones genéticas y hasta los casos más impactantes como los trasplantes de cara y extremidades, entre otros casos. Estas cirugías suelen tardar 6 - 10 horas incluso se pueden realizar en varios tiempos quirúrgicos distintos, es decir dos días de cirugía o más.

Actualmente pocos hospitales en el Perú desarrollan el campo de la microcirugía, y hay muy pocos médicos formados en la materia, muchos de ellos se forman en otros países y pocos retornan al Perú para desarrollarla. En el Perú hay muchos casos médicos que requieren esta disciplina sobre todo debido a la escasez de prevención en salud y no están siendo correctamente atendidos, por ejemplo, existe en el país un alto número de casos de pacientes quemados, sobre todo en niños en zonas rurales y de bajos recursos en donde el Seguro Social – ESSALUD, entidad del estado peruano, tiene un gran desequilibrio regional para la atención de pacientes. (Cetrángolo, O., Bertranou, F., Casanova, L., Casalí, P., & Organización Internacional del Trabajo, 2013).

Es así de grave la atención pública en salud, que recién en el año 2015 se funda en Lima la primera unidad de microcirugía pediátrica exclusivamente en quemados en el Instituto Nacional del Niño de San Borja pese a que ésta subespecialidad se remonta al siglo XIX de fundada. (Microcirugía, 2021).

Esta subespecialidad de la cirugía plástica ha devuelto la esperanza a pacientes que incluso tenían indicación de amputación de miembros o pacientes quemados que habían perdido la movilidad en varias zonas del cuerpo.

Hasta hace 5 años algunos hospitales de referencia del país solo realizaban 50 cirugías en un año y medio, hoy en día se pueden lograr muchas más cirugías por año ya que hay mayor interés en los cirujanos plásticos por desarrollarla, sin embargo, es aún un número muy pequeño frente al número de pacientes que se necesita abastecer. (Ministerio de Salud, 2019).

1.2 Objetivos

1.2.1 Generales

- Brindar cirugías plásticas microquirúrgicas especializadas sin costo al sector D y E del Perú
- Buscar que la ONG Asociación Reconstruir sea autosostenible y de referencia en el tiempo.

1.2.2 Específicos

- Brindar formación a cirujanos plásticos interesados en el campo de la microcirugía
- Remunerar a cirujano plásticos que operen casos de microcirugía en la ONG.
- Ser un foco para atraer talentos extranjeros a la ONG y que permita replicar los conocimientos adquiridos en sus países hacia los casos que se presenten en el Perú.
- Generar intercambio de profesionales especialistas en cirugía plástica microquirúrgica en distintos hospitales internacionales que permita su actualización en el uso de equipos médicos y técnicas quirúrgicas.

1.3 Lienzo de la propuesta de valor

La propuesta de valor de la ONG Asociación Reconstruir, se enmarca en mejorar la calidad de vida de pacientes afectados por quemaduras, casos oncológicos,

malformaciones, entre otros, de los sectores socioeconómicos D y E mediante cirugías plástica microquirúrgica especializadas y reconstructivas de forma gratuita.

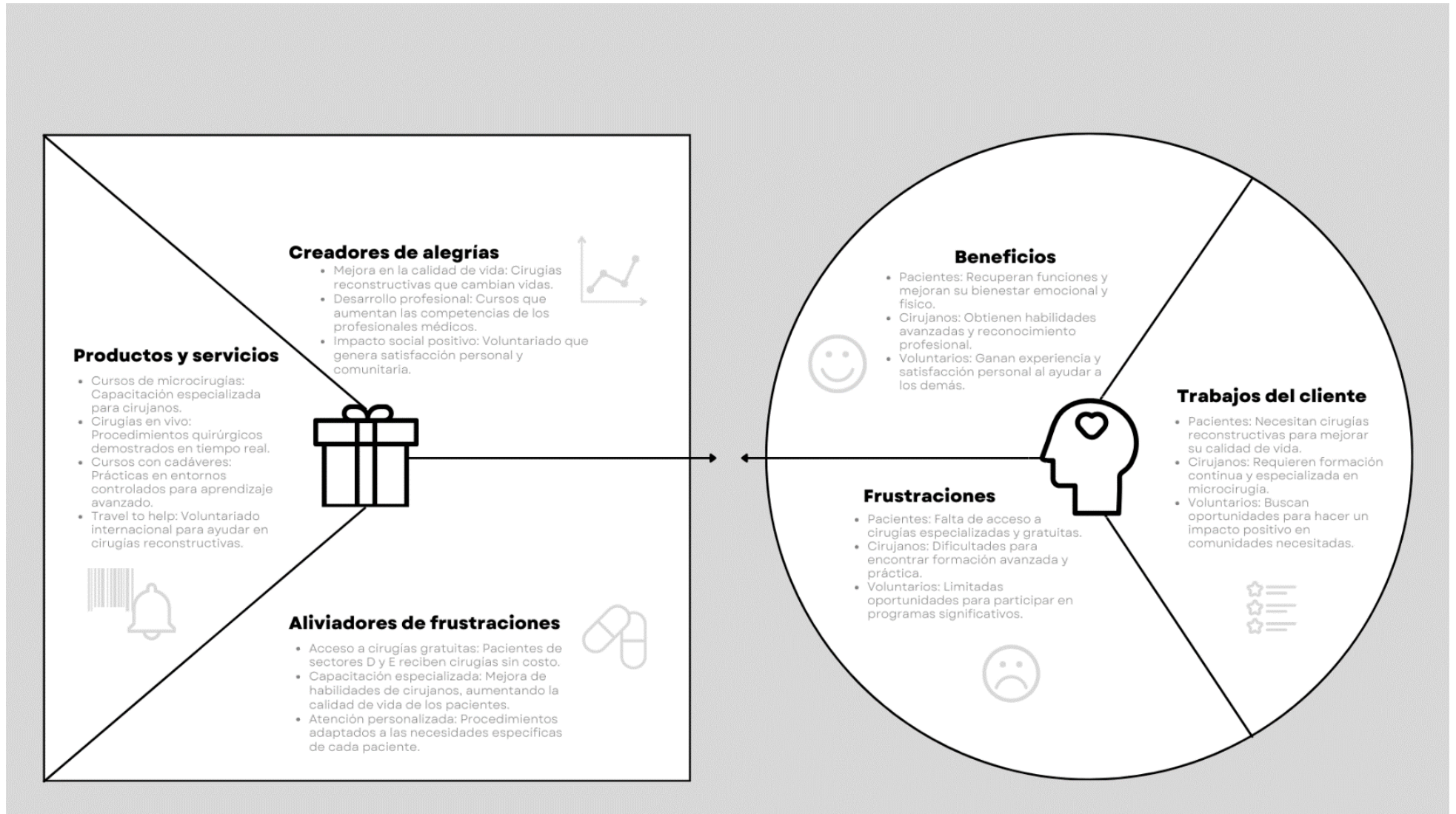
Para ello, tiene como objetivo generar recursos económicos propios que permitan hacer sostenibles dicho beneficio, a través de la prestación de los siguientes servicios:

- Cursos de microcirugías
- Trasmisiones y asistencias a Cirugías en vivo
- Cursos con cadáveres
- Travel to help



Figura 0.1

Lienzo de propuesta de valor ONG Asociación Reconstruir



1.4 Lean canvas model

Figura 0.2

Lean canvas model ONG Asociación Reconstruir

Socios claves	Actividades claves	Propuestas de valor	Relaciones con clientes	Segmentos de clientes
Donantes Profesionales médicos Gestores de tecnología Pacientes Clínicas Empresas Universidades	Cursos de microcirugía reconstructiva Cirugía en vivo. Cursos de cadáveres. Travel to help	Mejorar la calidad de vida de pacientes afectados por quemaduras u otros de los sectores socioeconómicos D y E mediante cirugías plástica microquirúrgica especializadas y reconstructivas de forma gratuita.	Redes sociales. Publicidad. Llamadas telefónicas.	Pacientes de los sectores socioeconómicos D y E Médicos cirujanos plásticos que requieran alguno de los servicios que brinda la ONG
	Recursos claves Donaciones Recursos propios Equipos Médicos y quirúrgicos		Canales Redes sociales. Página web Revistas Medicas	
Estructura de costes			Fuentes de ingresos	
Gastos de marketing. Gastos administrativos. Gastos médicos			Ingresos por servicios brindados. Donaciones privadas	

CAPITULO II: DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

1.5 Historia y antecedentes

La ONG Asociación Reconstruir como hemos mencionado anteriormente fue fundada en el año 2016 en la ciudad de Lima-Perú y está inscrita en registros públicos con RUC 20601701538, la ONG cuenta a la fecha con la aprobación de la SUNAT para ser una entidad receptora de donaciones y con ello las empresas pueden deducir gastos por donaciones y/o prestación de servicios, hasta el límite del 10% de su Renta Neta, y los declara en su Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta.

Esta ONG nace por iniciativa del fundador el Dr. Augusto Anaya Sifuentes (Cirujano Plástico reconstructivo y microcirujano) de crear una entidad que pueda cubrir la necesidad de atender a los pacientes que requieran la cirugía plástica microquirúrgica, la cual no puede abastecerse actualmente con los recursos públicos, El Dr. Augusto Anaya cuenta con recursos propios para dar inicio a las operaciones de la ONG, el mismo lidera y dirige la logística de las operaciones. Cubriendo los gastos de marketing y empleando su propio material quirúrgico para la realización de las cirugías.

En sus inicios durante las primeras operaciones, al Dr. Anaya lo solicitaban de distintas instituciones públicas como el Hospital del Niño de Breña, el Instituto Nacional de Salud del niño de San Borja, el Hospital Dos de Mayo para operar casos de microcirugía reconstructiva que son de alta complejidad y necesitan de su experiencia para que puedan ser operados con mayor éxito y una recuperación favorable para el paciente mejorando su calidad de vida.

1.6 Estructura interna

1.6.1 Equipo y colaboradores

El equipo de la ONG Asociación Reconstruir lo conforman 5 personas principalmente, las cuales en el año 2016 buscando un mismo propósito de ayuda social se juntaron y crearon los estatutos de la ONG, A continuación, en la Tabla 1 se indica el equipo de la ONG.

Además, cuenta la ONG con una contadora externa que ante cualquier eventualidad puede ayudar, ya que de momento no se han registrado ingresos en las cuentas bancarias de la ONG, solo mediante ayuda directa al paciente o mediante apoyo económico de otra ONG la cual es RED DE CORAZONES que en alguna oportunidad costeo los gastos de 2 cirugías realizadas en una clínica privada en el distrito de Surco.

Tabla 0.1
Equipo de Asociación Reconstruir 2016

MIEMBRO	CARGO	PERFIL	AÑO DE INGRESO
Augusto Anaya Sifuentes	Cofundador y director medico	Cirujano plástico reconstructivo y microcirujano	2016
Carlos Castillo Figueroa	Cofundador	Cirujano plástico reconstructivo y microcirujano	2016
Cristian Pintado Pow Sang	Tesorero	Administrador de profesión y empresario	2016
Catherine Lazarte Rantes	Coordinadora	Administradora de empresas	2017
Vanessa Flores	Coordinadora	Administradora de empresas	2016

La ONG Asociación Reconstruir actualmente registra múltiples cirujanos plásticos formados en Microcirugía en el Perú y en el extranjero dispuestos a ayudar a las cirugías sin ningún costo por los servicios prestados, en consecuencia, este es uno de los objetivos de este trabajo buscar la remuneración de los cirujanos principales de las cirugías, y ofrecer talleres y cursos para los que deseen formarse de esta técnica quirúrgica.

1.6.2 Áreas

- Dirección médica general: Encargada de evaluar la viabilidad de la cirugía y hacer el plan quirúrgico
- Área de coordinación de cirugía (administrativa): Esta área se encarga de coordinar fecha y horas de médicos cirujanos plásticos reconstructivos para realizar la cirugía, así como coordinar con el paciente y los familiares los requerimientos médicos, también realizara la labor de separar el espacio quirúrgico en la clínica o hospital, de ser el caso.
- Redes sociales y marketing: Trabaja directamente con el área de investigación documentando fotografías y videos de los pacientes y las cirugías. Asimismo, generando contenido en las redes sociales de la ONG.

- Área contable: Encargada del control y registro de las operaciones y transacciones realizadas por la ONG.

1.7 Clasificación de cirugías plásticas microquirúrgicas

Podemos encontrar la siguiente clasificación de las cirugías de microcirugía en cirugía plástica, en 4 subdivisiones:

- **Microcirugías de Perforantes cutáneos**

Son los colgajos de piel vascularizados que son irrigados a través de arterias Perforantes las cuales atraviesan los músculos, son las principales para pacientes quemados y superficies que necesiten piel sana vascularizada, las más frecuentes son los colgajos escapulares, colgajos entero lateral de muslo, colgajo radial, colgajo diep (piel del abdomen), colgajo sgap (de la piel del frutero superior), tgap perforante gracilis (piel de la cara interna del muslo)

Las microcirugías de perforantes cutáneos son procedimientos quirúrgicos avanzados diseñados para tratar venas perforantes dañadas o ineficientes en la piel. Estas venas son cruciales para el sistema circulatorio, ya que conectan las venas superficiales con las venas profundas. Sin embargo, cuando estas venas se vuelven incompetentes, pueden causar problemas significativos como úlceras venosas crónicas y varices. Mediante técnicas mínimamente invasivas, la microcirugía repara o elimina estas venas defectuosas, mejorando la circulación y aliviando los síntomas (Ramírez & Zarate, 2022).

Estas venas perforantes son esenciales para el flujo sanguíneo adecuado. Cuando fallan, pueden provocar acumulaciones de sangre y presión en las venas superficiales, resultando en complicaciones como varices y úlceras venosas. La microcirugía de perforantes cutáneos se dirige directamente a estas venas problemáticas, aliviando la presión y mejorando la salud venosa general del paciente. Este procedimiento es particularmente crucial para pacientes con insuficiencia venosa crónica que no responden bien a tratamientos conservadores como la compresión (Posso, Wolff y Cardona, 2017).

Las técnicas utilizadas en estas microcirugías suelen ser avanzadas y mínimamente invasivas, como la ligadura endoscópica subfacial de perforantes (SEPS). Este método implica la inserción de un endoscopio a través de pequeñas incisiones para visualizar y ligar las venas perforantes defectuosas sin necesidad de grandes cortes. Otra técnica común es la escleroterapia, donde

se inyecta una solución esclerosante en la vena para cerrarla. Estas técnicas minimizan el riesgo de complicaciones postoperatorias y aceleran la recuperación (Centeno & Centeno, 2017).

- **Microcirugías musculares**

Son las microcirugías donde usas músculos de una zona alejada, se usa más el dorsal ancho, recto abdominal, músculo gracilis.

Las microcirugías musculares son procedimientos quirúrgicos avanzados que se centran en la reparación, reconstrucción o modificación de tejidos musculares. Estas cirugías suelen ser mínimamente invasivas y utilizan técnicas de alta precisión para tratar diversas afecciones musculares, desde lesiones traumáticas hasta enfermedades degenerativas. Al minimizar el daño a los tejidos circundantes y reducir las cicatrices, las microcirugías musculares permiten una recuperación más rápida y menos dolorosa para los pacientes (Serracanta et al., 2020).

En el contexto de la ortopedia y la medicina deportiva, las microcirugías musculares son especialmente valiosas. Permiten a los cirujanos tratar desgarros musculares, reparaciones de tendones y otras lesiones relacionadas con el deporte con una precisión que las técnicas tradicionales no pueden igualar. Por ejemplo, en una rotura del manguito rotador, la microcirugía puede reparar el tendón dañado con pequeñas incisiones, lo que reduce el riesgo de complicaciones y acelera el tiempo de recuperación del atleta. Además, estas técnicas pueden ser utilizadas para tratar afecciones crónicas como el síndrome compartimental, donde la presión dentro de un compartimiento muscular debe ser aliviada (Camacho et al., 2019).

La innovación en las microcirugías musculares también ha abierto nuevas posibilidades en la cirugía plástica y reconstructiva. Estas técnicas permiten a los cirujanos realizar reconstrucciones musculares con mayor precisión, mejorando los resultados estéticos y funcionales para los pacientes (Fuquen & Gracia, 2019)

- **Microcirugías óseas**

Cirugías en donde se llevan huesos vascularizados de una zona a otra. Los huesos usados frecuentemente el peroné, la escápula, la cresta iliaca.

Las microcirugías óseas son procedimientos quirúrgicos de alta precisión que se centran en la reparación y reconstrucción de huesos utilizando técnicas

mínimamente invasivas. Estas cirugías se caracterizan por el uso de instrumental avanzado y tecnologías como microscopios quirúrgicos, lo que permite a los cirujanos operar en áreas muy pequeñas y detalladas del sistema esquelético. El objetivo principal de estas técnicas es minimizar el trauma a los tejidos circundantes y acelerar el proceso de recuperación, lo que resulta en una reducción significativa del tiempo de hospitalización y una mejor calidad de vida para los pacientes (Miklaszewski et al., 2023).

En el campo de la ortopedia, las microcirugías óseas se emplean comúnmente para tratar fracturas complejas, deformidades óseas, y enfermedades degenerativas como la osteoartritis. Por ejemplo, en el tratamiento de fracturas que involucran articulaciones, las microcirugías permiten la realineación precisa de los fragmentos óseos, mejorando así la función y reduciendo el riesgo de artritis postraumática. Además, en procedimientos como la artroplastia de cadera o rodilla, estas técnicas pueden ayudar a colocar implantes con mayor exactitud, lo que puede prolongar la vida útil de los dispositivos y mejorar los resultados funcionales para los pacientes (Rial, 2023).

La aplicación de microcirugías óseas también se extiende a la cirugía reconstructiva y el tratamiento de tumores óseos. En la cirugía reconstructiva, estas técnicas permiten la reconstrucción de defectos óseos con una precisión que no es posible con las técnicas convencionales. Por ejemplo, en pacientes que han sufrido traumas graves o resecciones tumorales, las microcirugías óseas pueden facilitar la reconstrucción utilizando injertos óseos y materiales de biocompatibles. Esta capacidad para realizar reparaciones detalladas y personalizadas no solo mejora la función, sino que también puede tener un impacto significativo en la estética y la calidad de vida general del paciente (Granados, Chávez y Quezada, 2023).

- **Microcirugías en quimera**

Cuando usan la mezcla de tejidos mencionados arriba (piel y hueso). Las microcirugías en quimera son procedimientos altamente especializados que involucran la manipulación y reparación de estructuras anatómicas complejas mediante técnicas de microcirugía. Este tipo de cirugía es particularmente relevante en el contexto de la medicina regenerativa y la ingeniería de tejidos, donde se busca la creación o restauración de tejidos y órganos mediante la

combinación de células de diferentes orígenes, conocidas como quimeras. Las microcirugías en quimera permiten a los cirujanos operar con una precisión extrema en niveles celulares y tisulares, facilitando la integración y funcionalidad de los tejidos quiméricos (Ruiz, 2004).

El término "quimera" en biología se refiere a un organismo que contiene dos o más poblaciones diferentes de células genéticamente distintas, que se originaron de diferentes cigotos. En el contexto de la microcirugía, la creación de quimeras puede implicar el trasplante de células, tejidos, o incluso partes de órganos entre individuos, lo que es especialmente útil en la investigación de enfermedades, desarrollo de terapias génicas, y tratamientos de trasplante. Por ejemplo, en estudios preclínicos, las microcirugías en quimera pueden ser utilizadas para estudiar la integración de tejidos trasplantados y el comportamiento de células madre en un ambiente vivo, proporcionando valiosa información sobre la regeneración y reparación tisular (Mendieta, 2020).

Desde una perspectiva clínica, las microcirugías en quimera tienen un potencial significativo en la medicina traslacional. Estas técnicas pueden permitir la creación de tejidos personalizados para trasplantes, que son menos propensos a ser rechazados por el sistema inmunológico del receptor. Además, al combinar células de distintos orígenes, es posible diseñar tratamientos más efectivos y específicos para condiciones complejas, como las enfermedades degenerativas y los defectos congénitos. La precisión y la capacidad de operar a nivel microscópico hacen que estas microcirugías sean una herramienta esencial para avanzar en la medicina regenerativa y ofrecer soluciones innovadoras a problemas médicos previamente intratables (Rodríguez et al. 2019).

1.7.1 Cirugías desarrolladas desde el 2016

La ONG ASOCIACION RECONSTUIR desarrolla cirugías de microcirugía AD HONOREN en hospitales públicos como el Hospital del Niño de Breña, el Hospital Nacional Dos de Mayo, entre otros, contando para ello, con la participación de voluntarios y donaciones externas que permiten llevar a cabo sus proyectos sociales.

Cabe resaltar que desde un inicio la ONG parte e inicia operaciones con recursos propios del fundador, es decir el fundador al tener una clínica especializada en cirugía plástica, (CIRUGIA PLASTICA ANAYA) utiliza capital humano de su empresa privada (personal de marketing, administrativo, etc.), también instrumentos como el microscopio, materiales especializados en microcirugía (pinzas, hilos, etc.), él mismo dispone de su tiempo y va a realizar las cirugías altamente complejas AD HONOREN.

Es objetivo de la ONG, ser autosostenible y poder brindar todos los recursos para una Microcirugía exitosa sin depender de los recursos del estado como hemos venido trabajando. Se tiene registro desde el año 2022 de estas cirugías:

Tabla 0.2

Histórico de Cirugías principales ONG

	Hospital o Clínica Privada en donde se realizó la cirugía	Nombre del paciente	Tipo de cirugía	Otras especialidades que intervinieron	Tiempo quirúrgico
2022	Clínica Monterrico	Fátima Guerrero Tarrillo	Reconstrucción microquirúrgica en mano quemada derecha	– Cirugía Plástica Reconstructiva	8 horas
2022	Hospital Nacional Dos de Mayo	NN	Microcirugía de tumor maxilofacial superior	– Cirugía Plástica Reconstructiva – Unidad de Cabeza y Cuello	8 horas
2022	Hospital del niño de Breña	NN	Reconstrucción microquirúrgica con colgajo vascularizado de la espalda	– Cirugía Plástica Reconstructiva – Unidad de Cabeza y Cuello	8 horas
2022	Hospital del niño de Breña	NN	Reconstrucción con colgajo de peroné para exéresis de tumor maxilar superior en rostro	– Cirugía Plástica Reconstructiva – Unidad de Cabeza y Cuello	8 horas
2022	Clínica Sanens	Fátima Guerrero Tarrillo	Reconstrucción en mano quemada izquierda	– Cirugía Plástica Reconstructiva	6 horas
2023	Hospital del niño de Breña	NN	Reconstrucción de nariz con colgajo del antebrazo	– Cirugía Plástica Reconstructiva	7 horas
2024	Hospital del niño de Breña	NN	Reconstrucción microquirúrgica en Rostro	– Unidad de Cabeza y cuello – Cirugía Plástica Reconstructiva	2 Días de cirugía, cada día 5 horas de cirugía
2024	Hospital del niño de Breña	NN	Reimplante de Dedo	– Cirugía Plástica Reconstructiva	6 horas

1.8 Segmento de pacientes a quienes va dirigida la ONG

Los servicios de la ONG Asociación Reconstruir están dirigidos a pacientes de escasos recursos del sector D y E que requieran el servicio de cirugía plástica microquirúrgica, los casos más comunes son los siguientes:

- Microcirugía en pacientes quemados
- Microcirugía para reconstrucción por tumores
- Microcirugía oncológica mamaria

1.8.1 Segmento de médicos a quienes va dirigida la ONG

Los servicios de la ONG Asociación Reconstruir están dirigidos a todos aquellos cirujanos plásticos con título de especialistas o en formación de cirugía plástica que deseen aprender o continuar formándose en la subespecialidad microquirúrgica, a los cuales se les ofrecerá talleres, cirugías en vivo explicativas, acceso a exposiciones, etc.

Para los cirujanos plásticos que tengan experiencia en microcirugía se les ofrecerá una remuneración por cada cirugía en la que participen como cirujanos plásticos principales, es decir los responsables de cada caso.

1.8.2 Descripción de la organización

- **Misión**

“Impulsar y desarrollar la Cirugía Plástica microquirúrgica en el Perú con el propósito de atender y operar pacientes de escasos recursos con transparencia y de formar médicos cirujanos plásticos en la especialidad de microcirugía “.

- **Visión**

“Ser la ONG de referencia de referencia en el Perú de talla internacional en operar casos complicados y complejos que impliquen cirugía plástica microquirúrgica, y ser el centro médico de referencia que brinde cursos, conferencias y congresos a otros médicos del Perú y del mundo “.

- **Valores**

- Investigación: Es necesaria, previa a la realización de una cirugía para poder proponer un plan quirúrgico realista y que termine siendo exitoso, hay que evaluar y analizar si se requiere de la participación de otras especialidades para su ingreso en sala operatoria, ya sea por opiniones médicas o para que ayuden en parte de la cirugía.

- Desarrollo Social: La ONG Asociación Reconstruir busca apoyar a la sociedad con la realización de las cirugías sin costo para el paciente y también busca el desarrollo de la capacitación del médico como profesional especializado.
- Compromiso: Todas las personas que conforman la ONG esta comprometidos en sacar adelante la realización de las cirugías, es importante la participación de todos, desde la búsqueda del medio económico para poder llevarlas a cabo hasta que el paciente esté estable en su hogar.
- Profesionalismo: Es imprescindible contar con personal altamente calificado para llevar a cabo la realización de estas cirugías, sin ellos no sería posible, todo el personal tiene una ética profesional comprobada por su trayectoria.



CAPITULO III ANÁLISIS DE MERCADO

1.9 Análisis situacional

1.9.1 Análisis del entorno externo

- **Factores políticos**

El Perú ha venido atravesando un contexto de crisis continua, donde se han podido observar por ejemplo el cierre del Congreso, el cese de ministros y primeros ministros, así como la interrupción de gobiernos mediante el uso de la vacancia (Ceplan, 2023).

De igual manera se ha podido observar la existencia de un sistema partidos poco institucionalizados, que no encuentran los medios para constituirse en canales efectivos de participación ciudadana, lo que hace que los ciudadanos comiencen a ver mecanismos no formales de participación. (García, 2021)

También existe hechos de corrupción en el marco de un entorno confrontacional entre los poderes Legislativo y Ejecutivo, que sin lugar a duda han afectado de forma general la estabilidad política e institucionalidad del país. El Índice de Percepción de Corrupción (IPC) para el Sector Público peruano ocupó el ranking 101 de corrupción de 180 países en el año 2022, lo cual evidencia que es un país con un alto índice de corrupción, cuyo impacto es negativo para el ingreso de capitales internacionales al país. (Martínez, 2023)

Otro aspecto importante por tomar en cuenta son las protestas políticas que se vivieron entre fines del 2022 e inicios del 2023, con mayor fuerza en ciudades del sur del Perú, donde los peruanos perciben una usurpación del poder por un gobierno manejado por la derecha y por lo cual exigen el adelanto de elecciones, la convocatoria a un referéndum para la instalación de una asamblea constituyente. Actualmente los índices de aprobación de la presidenta son bajísimos, llegando a poner en riesgo el término de su mandato. (Lynch, 2023)

Toda esta situación, no permite a los diferentes sectores y actores generar confianza en el corto y mediano plazo, llevándolos a posponer decisiones importantes como de inversión que los beneficien, así como a la ciudadanía.

Finalmente, de acuerdo con lo señalado anteriormente, se puede indicar que existe un alto riesgo político en el país, al menos hasta las próximas elecciones del año 2026.

Con respecto a las ONG en su relación con el gobierno, esta se ha caracterizado por ser de desconfianza y confrontacional (Castro, 2013; Bobadilla y Barreto, 2001). En el caso del Perú, según Toche (2003) la acción gubernamental ha tenido la característica que ha promulgado leyes con la finalidad de regular y controlar los recursos de que financian a las ONG.

- **Factores económicos**

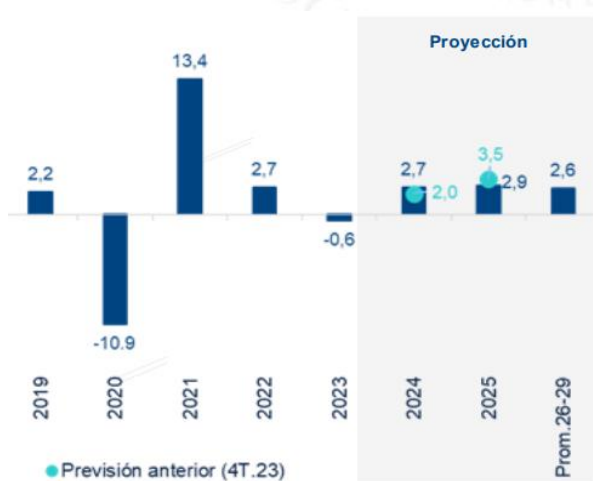
De acuerdo con el Marco Macroeconómico Multianual (MMM) 2024-2027, se estima que el crecimiento económico peruano alcance poco más del 3% para dicho periodo según lo indica el Ministerio de Economía y Finanzas, ello como consecuencia de una mejor demanda interna, menor inflación y mayor inversión privada, entre otros (MEF, 2024).

A ello se suma el hecho de que el Perú mantenga sus fortalezas macroeconómicas que le permite seguir contando con grado de inversión para las agencias clasificadoras de riesgo, pese a que ha tenido bajas en su calificación como es el caso de Moody's Investor Services (Moody's) que mantuvo la calificación en "Baa1", que es grado de inversión.

En ese marco, el BBVA proyecta para el 2024 un rebote de la economía, ubicando la expansión en un 2,7%, siete décimas porcentuales más que la proyección anterior, frente a una caída del PBI en el 2023 de 0.6%.

Figura 0.1

Variación interanual del PBI

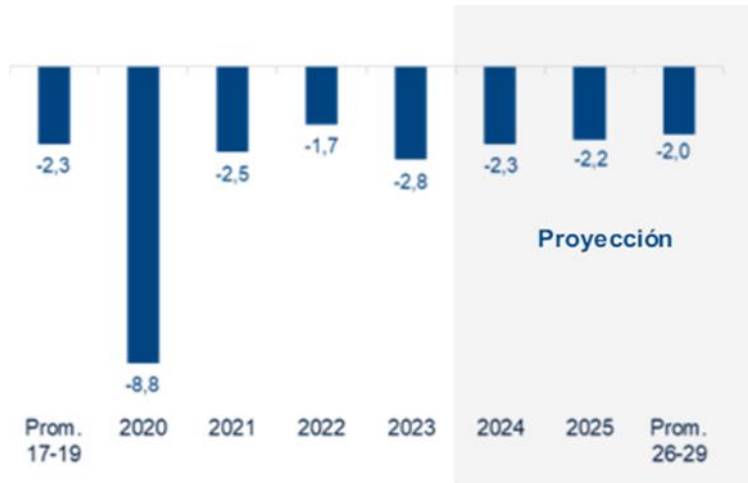


Nota. Adaptado de BBVA Research (2024). *Economía peruana rebotará en 2024, expandiéndose en 2,7%*. <https://www.bbva.com/es/economia-y-finanzas/economia-peruana-rebotara-en-2024-expandiendose-en-27-segun-bbva-research/>

Con respecto al déficit fiscal, se espera que alcance el 2.3% del PBI, menor a la cifra de 2.8% alcanzada en el 2023.

Figura 0.2

Resultado Fiscal (Sector Público No Financiero, % del PBI)



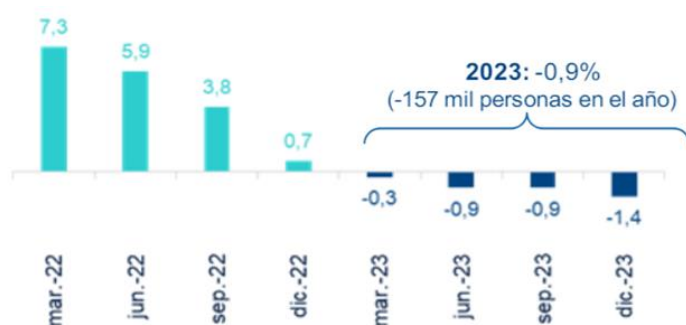
Nota. Adaptado de BBVA Research (2024). Economía peruana rebotará en 2024, expandiéndose en 2,7%. <https://www.bbva.com/es/economia-y-finanzas/economia-peruana-rebotara-en-2024-expandiendose-en-27-segun-bbva-research/>

Se estima también un superávit del 0,8% del PIB, en las cuentas externas, principalmente por la recuperación de la minería. En cuanto a la inflación, esta se encuentra al primer trimestre del 2024 en 3.3%, muy cercana al límite establecido por el BCRP. Finalmente se espera un tipo de cambio de S/. 3.95 por dólar, al finalizar el presente año, esperándose una recuperación de este en el 2025 hasta llegar a S/. 3.70. (BBVA, 2024)

Con respecto al empleo, este retrocedió en 0,9% en el 2023, principalmente por la contracción del sector construcción y las actividades primarias.

Figura 0.3

Empleo a Nivel Nacional (Var. % Interanual, Media Móvil 3 meses)



	2022	2023
PEA ocupada (miles de personas)	17.337	17.180
Tasa de desempleo (%)	4,7	5,4

Nota. Adaptado de Banco Central de Reserva del Perú. Reporte de Estabilidad Financiera, Mayo 2024. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/2024/mayo/ref-mayo-2024.pdf>

Figura 0.4

2023: Empleo a Nivel Nacional por sectores (Var. % Interanual)



Nota. Adaptado de Banco Central de Reserva del Perú. Reporte de Estabilidad Financiera, Mayo 2024. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/2024/mayo/ref-mayo-2024.pdf>

Con relación al sector bancario, se tuvo al primer trimestre del 2024, índices de solvencia y de liquidez altos, así como indicadores de riesgo crediticios deteriorados, que reflejaron una leve reducción de la rentabilidad de los bancos, pero con diferentes impactos por entidad bancaria.

Con relación a la reducción de la demanda de los créditos, ello, es consecuencia de los elevados intereses bancarios, siendo los más afectados los clientes con menores ingresos, por el alto riesgo crediticio que y los elevados gastos operativos.

Finalmente, en lo que concierne a las ONG, es preciso señalar que estas financian sus actividades a través de distintas fuentes de ingresos, como por ejemplo las donaciones, las cuales pueden ser a través de donaciones de empresas o de personas que deseen aportar individualmente a estas entidades. Las leyes peruanas permiten aceptar donaciones en especies o efectivo, y ofrece beneficios tributarios a las empresas que deseen colaborar. Actualmente no hay un marco legal realmente claro sobre la administración de los fondos de las ONG lo que dificulta un poco su operatividad y esto puede afectar a la confianza de los donantes.

Así como, también las actividades de la ONG Asociación Reconstruir se financia con la prestación de los servicios de los médicos cirujanos (Dr. Anaya principalmente), alquiler de salas quirúrgicas, medicamentos y de material quirúrgico

- **Factores sociales**

Aún existen limitaciones respecto de la presencia de instituciones públicas en diversas localidades del país, que traban su desarrollo, afectando su crecimiento económico y desarrollo social, pues muchas de ellas carecen de servicios básicos (educación, salud, transporte, vivienda, comunicación, entre otros), lo cual las coloca en situación de pobreza y en otras de extrema pobreza.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), al año 2022, la pobreza aumento al 27,5% luego de haber alcanzado en el 2021 25,9% y en 7,3 puntos porcentuales respecto a lo registrado en el año 2019, lo que en población significa, 9 millones 184 mil personas pobres más. Así, la pobreza afectó también al 41,1% de los ciudadanos rurales y al 24,1% del área urbana.

Otro aspecto importante para considerar es la situación del empleo de los peruanos, se estima que el 26% de los trabajadores son formales, frente a un 74% que se desempeña en el sector informal y tienen la inseguridad de seguir laborando en el mediano plazo. (Lynch, 2023)

La esperanza de vida es otro elemento que tiene mucha incidencia en el acceso al crédito bancario de las personas y, que actualmente está en los 77 años, razón por la cual la edad de jubilación también aumento al poder ser potestativamente a los 70 años, siendo la legal a los 65 años. (Lynch, 2023)

Desde este punto de vista de las ONG, se busca promover el trabajo colaborativo entre las organizaciones privadas, el gobierno y la ciudadanía para mejorar la productividad y la generación de valor, fortaleciendo las organizaciones, como sabemos

esto es un trabajo en conjunto en donde el gobierno brinda incentivos a las empresas a colaborar con las ONG.

- **Factores tecnológicos**

Considerando que la empresa es una ONG, el acceso a internet es vital, en ese sentido, es preciso señalar que la penetración de internet en el Perú es de 70%, representando el e-commerce el 3% de los negocios digitales, aun así, este creció un 30% (Cámara Peruana de Comercio Electrónico [Capece], 2023).

En este caso, el uso estratégico de la tecnología en las ONG mejora la eficiencia operativa de la misma, extiende el impacto social a través de las redes sociales por ejemplo y hace más efectiva la comunicación, por esta razón es fundamental para el éxito y continuidad de la organización.

- **Factores ambientales**

En Perú, la legislación ambiental y las políticas gubernamentales relacionadas con la protección del medio ambiente pueden influir en las actividades de las ONG. Es importante tener en cuenta la estabilidad política y la voluntad del gobierno para abordar cuestiones ambientales.

- **Factores legales**

El factor legal para las ONG en el Perú es fundamental para su operatividad y sostenibilidad, los aspectos a considerar son: el registro y reconocimiento legal, las normas fiscales, las regulaciones en cuanto a su financiamiento, la normativa laboral, responsabilidades legales con los ciudadanos, etc.

1.9.2 Microentorno – Análisis del sector y atractividad del sector

El sector donde se sitúa la actividad principal de la ONG Asociación Reconstruir, es el sector salud. Este sector, es uno de los más desatendidos del país en donde no hay capacidad de abastecimiento en la atención de pacientes. El sector salud, es un sector que presenta numerosos huecos en el mercado, donde las posibilidades de segmentación e identificación de los nichos del mercado son importantes, lo que provoca la aparición de pequeños competidores con una alta especialización como son las clínicas privadas, que contribuyen a la aparición de nuevos servicios más específicos y nuevas tecnologías, la mayoría goza de estos beneficios gracias a los seguros. Para analizar el entorno específico del sector salud en cuanto a la microcirugía en cirugía plástica nos centraremos en el modelo de Porter (1982), conocido como el modelo de las cinco fuerzas.

Según Porter, el grado de atractivo de una industria viene determinado por la acción de cinco fuerzas competitivas básicas que, en su totalidad, definen la posibilidad de obtener rentas superiores. Estas cinco fuerzas, citadas anteriormente, son las siguientes:

- **Rivalidad entre competidores existentes - Baja**

Este factor es bajo, debido a que las necesidades están por encima de los recursos que son limitados, por ello, es importante que se transmita el mensaje real de la misión de la ONG mediante una adecuada comunicación, para contar con cirujanos cooperantes e interesados en el rubro.

- **Amenaza de nuevos entrantes - Baja**

La barrera es alta para este factor, dado que es improbable el interés de otras ONG por este servicio de salud, que requiere mucho compromiso laboral para poder ser competente frente a otras ONG, así como transparentes, que es un elemento muy valorado por los donantes. De igual forma hay que considerar que los recursos para realizar dichas intervenciones son elevados, como el uso de un microscopio, alquiler de salas quirúrgicas, implementos a usar en las cirugías, medicamentos, días de hospitalización, etc.

- **Poder de negociación de los proveedores - Baja**

En este aspecto, la ONG tendría mucha influencia en la negociación con los proveedores, pues habría muchos médicos interesados en participar en el proyecto dado el interés de los cirujanos de actualizar sus conocimientos, también los laboratorios buscan tener presencia en publicidad de ayuda social, las clínicas también buscan tener presencia en ayuda social brindando sus quirófanos en algunos casos sin costo. De otro lado la selección de profesionales para los cursos y cirugías es de suma importancia pues de ellos, depende el éxito de los servicios que se pretenden ofrecer.

- **Poder de negociación de los compradores - Baja**

Los usuarios en este caso son todos los pacientes del sector vulnerable C – D de la población del Perú que no cuenten con los recursos para operarse en el ámbito privado o público de una microcirugía reconstructiva, al ser cirugías de orden benéfico para mejorar su calidad de vida, ellos están dispuestos en todos los casos a ingresar a quirófano

asumiendo y teniendo el conocimiento de los riesgos y complicaciones a los cuales se podrían enfrentar. Por ello, una imagen fuerte de la ONG es beneficiosa para la confianza de los aportantes.

- **Amenaza de productos o servicios sustitutos - Baja**

Los hospitales públicos son considerados los sustitutos naturales, pues también ahí, se llevan a cabo reconstrucciones microquirúrgicas. Por tanto, la inversión pública es una amenaza para el proyecto, aunque muy baja ya que requiere años de preparación profesional y no todos están dispuestos a trabajar tantas horas continuas en este tipo de cirugías, también tenemos que considerar los recursos escasos que administra el estado.



Tabla 0.1*Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE)*

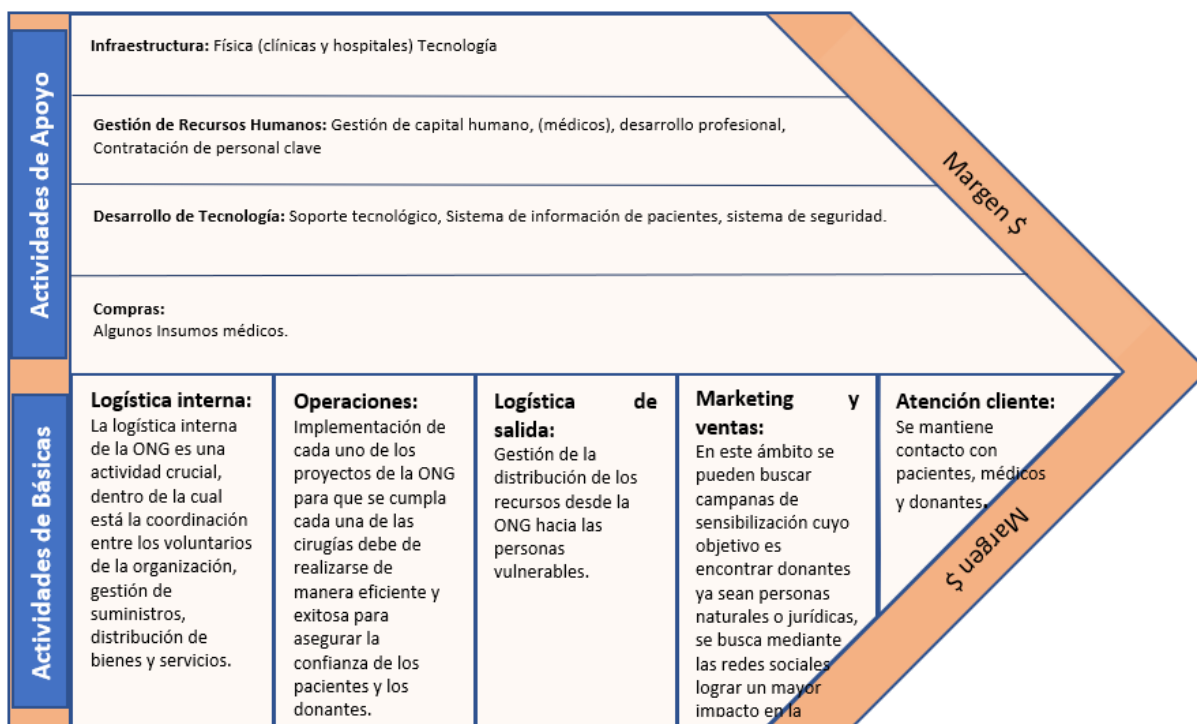
Factores Externos	Peso (0-1)	Calificación (1-4)	Ponderación
Oportunidades	0.47		1.64
Crecimiento del PBI (3% anual)	0.07	3	0.21
Baja inflación	0.07	4	0.28
Fortaleza macroeconómica	0.03	3	0.09
Aumento de la esperanza de vida (77 años)	0.03	2	0.06
Mayor penetración del internet (70%)	0.09	3	0.27
Mayor conciencia social sobre lo que sucede en la población, hoy en día hay una creciente sensibilización por los problemas que aquejan en la sociedad, sobretodo en la población vulnerable de escasos recursos	0.07	4	0.28
Avances tecnológicos, el uso de la tecnología ayuda a difundir a mayor alcance la búsqueda de apoyo económico, y también hoy en día mediante las plataformas digitales de pago se puede obtener más rápido y más eficientemente los recursos económicos para la ONG.	0.08	3	0.24
Apoyo más activo de parte del sector privado, el sector privado puede obtener beneficios fiscales por los aportes a la ONG, es decir mutuamente ambos pueden salir beneficiados, y no solo por lo económico sino también por los recursos de voluntarios que puedan apoyar de las empresas.	0.07	3	0.21
Amenazas	0.53		1.57
Inestabilidad política	0.05	2	0.10
Corrupción (Puesto 101 de 180 países)	0.03	2	0.06
Aumento de las tasas de interés	0.04	2	0.08
Cambios tributarios en cuanto a los aportes de la ONG, si las políticas públicas desfavorecen a la ONG, esta puede percibir menos donaciones por parte de empresas formales.	0.05	4	0.20
La informalidad de los trabajadores (74% de la PEA)	0.06	3	0.18
Incremento de la pobreza (27.5% de la población)	0.10	4	0.40
Desastres naturales, pandemias y crisis económicas, quedo demostrado en el 2020 que tras un desastre natural o pandemia toda la economía se contrajo y afecto significativamente al desenvolvimiento de las ONG	0.04	3	0.12
Crisis financieras internacionales duraderas	0.07	4	0.28
Creciente competencia de fondos entre las propias ONG, esto claramente reduce las posibilidades de adquirir más fondos, a mayor demanda de ONG la oferta de donaciones se contrae.	0.05	3	0.15
Total	1.00		3.21

1.9.3 Análisis del entorno interno

La cadena de valor de una ONG es la secuencia de actividades que crean valor y permiten a la ONG cumplir su misión de manera eficiente y sostenible.

Figura 0.5

Cadena de valor



- **Actividades primarias**

- Logística interna

La logística interna de la ONG es una actividad crucial, dentro de la cual está la coordinación entre los voluntarios de la organización, gestión de suministros, distribución de bienes y servicios, coordinación con los pacientes, los familiares, etc.

- Operaciones

Comprende la organización e implementación de cada uno de los proyectos de la ONG para que se cumpla la misión de ésta. Cada una de las cirugías debe de realizarse de manera eficiente y exitosa para asegurar la confianza de los pacientes y los donantes.

- Logística externa

En este aspecto nos referimos a la gestión de la distribución de los recursos desde la ONG hacia las personas vulnerables que requieran el apoyo, tal es así por

ejemplo en el caso de la ONG Asociación reconstruir el tema de la medicina post quirúrgica, o suplementos alimenticios para que los pacientes lleguen en óptimas condiciones a la cirugía.

- Marketing y ventas

En este ámbito para lograr difundir los servicios de la ONG y ampliar alcance, implementaremos campañas de sensibilización en redes sociales con el objetivo de encontrar donantes ya sean personas naturales/jurídicas y corporativos que se unan a nuestra misión y así lograr un mayor impacto en la sociedad.

- Servicio post venta

En esta actividad se busca mantener contacto continuo con aquellos pacientes que han sido operados, con los médicos que han participado activamente del plan quirúrgico y con los donantes que han hecho posible la realización de la microcirugía.

- **Actividades de apoyo**

- Infraestructura de la empresa

En este rubro se incluye los recursos físicos o tecnológicos que se emplean para los proyectos de microcirugías, esto es desde los quirófanos en donde se realizan las cirugías hasta la consulta médica en donde se realizan las evaluaciones previas al paciente.

- Desarrollo tecnológico

El uso de la tecnología facilita el análisis de datos de pacientes, historias médicas, datos de donantes, programar con el dinero que se cuenta las cirugías, hacer un proyectado de lo que se está esperando gastar, etc.

- Adquisición de recursos

Aquí incluimos la búsqueda de recursos financieros para la realización de las cirugías, contratación de personal clave para el éxito de las cirugías, con esto se garantiza el éxito de la cirugía y por ende cumplir con la misión de la ONG.

- Gestión de recursos humanos

El éxito de una cirugía depende en gran medida de dos factores clave: la selección adecuada del cirujano y la elaboración de un plan quirúrgico meticuloso. Un cirujano experimentado, con un profundo conocimiento de la patología y las técnicas quirúrgicas más avanzadas, es fundamental para garantizar un resultado óptimo. Asimismo, un plan quirúrgico personalizado, diseñado específicamente

para cada paciente, aumenta significativamente las posibilidades de éxito y reduce los riesgos asociados a la intervención.

- **Identificación de las fuentes de ventaja competitiva**

Una ONG puede beneficiarse de su ventaja competitiva para llevar a cabo la misión de la ONG de manera exitosa.

La red de colaboradores y socios estratégicos pueden proporcionar recursos adicionales y nuevos conocimientos más profundos, lo que ayuda a abordar las situaciones difíciles de manera más integral.

La transparencia que debe de haber en una ONG ayuda a una comunicación clara de los objetivos y brinda mayor confianza con todos los socios estratégicos de la organización.

La innovación en los programas tecnologías ayuda con el orden y el análisis de datos a fin de que todo sea transparente con los miembros de la ONG.

Tabla 0.2

Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI)

Factores Internos	Peso (0-1)	Calificación (1-4)	Ponderación
Fortalezas	0.60		1.95
Organización pionera	0.15	4	0.60
Experiencia	0.20	3	0.60
Red de contactos y capital humano	0.25	3	0.75
Debilidades	0.40		0.65
Complejidad de cirugías	0.12	2	0.24
Falta de recursos	0.13	2	0.26
Falta de clínicas especializadas para la realización de microcirugías	0.15	1	0.15
Total	1.00		2.60

1.10 Análisis FODA

A continuación, como consecuencia de unir las matrices EFI y EFE, se procede a realizar la matriz FODA correspondiente

Tabla 0.3

Matriz FODA

Tabla 4 Matriz FODA		FORTALEZAS - F	DEBILIDADES - D	
		1	Organización pionera	1
	2	Experiencia	2	Falta de recursos
	3	Red de contactos y capital humano	3	Falta de clínicas especializadas para la realización de microcirugías
OPORTUNIDADES - O		ESTRATEGIAS - FO	ESTRATEGIAS - DO	
1	Crecimiento del PBI (3% anual)	<p>La ONG Asociación Reconstruir, considerando que es pionera en los servicios que presta en el Perú, debería fortalecer y aumentar su presencia en el mercado nacional, dado que existe un panorama económico favorable y sostenible en el tiempo que les da sostenibilidad a sus proyectos.</p>	<p>Trabajar con el sector privado, para recibir apoyo que permita atender a las personas vulnerables y ayudar a que la ONG, pueda generar sus propios recursos a través de la prestación de servicios relacionadas con sus objetivos institucionales.</p>	
2	Baja inflación			
3	Fortaleza macroeconómica			
4	Aumento de la esperanza de vida (77 años)	<p>Considerando la experiencia que tiene la ONG, es importante que evalúe en el marco de sus objetivos institucionales que el apoyo social, sea más amplio y aplicable al mayor número de personas vulnerables, dado que en los últimos años se incrementó la pobreza monetaria en el país.</p>	<p>Utilizar el internet y las redes sociales, como una forma de buscar contactos y generar alianzas con el sector público y privado nacional e internacional, para captar donaciones en beneficios de pobladores vulnerables del sector económico D y E.</p>	
5	Mayor penetración del internet (70%)			
6	Mayor conciencia social sobre lo que sucede en la población, hoy en día hay una creciente sensibilización por los problemas que aquejan en la sociedad, sobretodo en la población vulnerable de escasos recursos	<p>En el marco de los avances tecnológicos que se viene dando en el mundo, es de suma importancia, que la ONG los utilice como herramientas viables, para incrementar sus contactos de apoyo a la labor social que realiza con personas vulnerables, asimismo, en mejorar los conocimientos de sus recursos humanos, para una mejor gestión que contribuya a un mayor alcance de personas pobres.</p>	<p>Fortalecer y generar convenios con clínicas especializados, que contribuyan con el objetivo de apoyar a personas de bajos recursos que necesiten una cirugía reconstructiva, que le permita mejorar su calidad de vida.</p>	
7	Avances tecnológicos, el uso de la tecnología ayuda a difundir a mayor alcance la búsqueda de apoyo económico, y también hoy en día mediante las plataformas digitales de pago se puede obtener más rápido y más eficientemente los recursos económicos para la ONG.			
8	Apoyo más activo de parte del sector privado, para obtener beneficios fiscales por los aportes a la ONG, es decir mutuamente ambos pueden salir beneficiados, y no solo por lo económico sino también por los recursos de voluntarios que puedan apoyar de las empresas.			
AMENAZAS - A		ESTRATEGIAS - FA	ESTRATEGIAS - DA	
1	Inestabilidad política	<p>Establecer lineamientos para que la inestabilidad política y crisis de salud como la pandemia del Covid 19, no afecte el normal desenvolvimiento de la ayuda que brinda la ONG a las personas vulnerables.</p>	<p>Buscar el patrocinio de la banca múltiple, para obtener apoyo financiero y poder llevar a cabo más operaciones reconstructivas, especialmente de niños quemados, dado que los créditos bancarios no son alcanzables a personas pobre y más aun siendo las tasas de interés altas.</p>	
2	Corrupción (Puesto 101 de 180 países)			
3	Aumento de las tasas de interés			
4	Cambios tributarios en cuanto a los aportes de la ONG, si las políticas públicas desfavorecen a la ONG, esta puede percibir menos donaciones por parte de empresas formales.	<p>Fortalecer las debilidades que pueda presentar la ONG, aprovechando su experiencia y poder de esta manera, competir internacionalmente en la captación de donaciones en beneficio de su público objetivo.</p>	<p>La ONG debe aprovechar sus fortalezas para poder competir en la capación de donaciones, dado que estos son escasos en tiempos de crisis.</p>	
5	La informalidad de los trabajadores (74% de la PEA)			
6	Incremento de la pobreza (27.5% de la población)	<p>Participar activamente en asociaciones de ONG, para que a nivel gubernamental no se permita el cambio de normas que afecten el normal desenvolvimiento de estas.</p>	<p>Exponer ante potenciales donadores, los beneficios tributarios que obtendrían de poder ser donadores a la ONG, en beneficio de personas con problemas de salud. Asimismo, explicarles sus proyectos que tienen el objetivo de generar recursos propios.</p>	
7	Desastres naturales, pandemias y crisis económicas, quedo demostrado en el 2020 que tras un desastre natural o pandemia toda la economía se contrajo y afecto significativamente al desenvolvimiento de las ONG			
8	Crisis financieras internacionales duraderas			
9	Crecente competencia de fondos entre las propias ONG, esto claramente reduce las posibilidades de adquirir más fondos, a mayor demanda de ONG la oferta de donaciones se contrae.			

1.11 Investigación de mercado

En cuanto a la investigación de mercado es preciso mencionar que se realizó una encuesta a 100 miembros de la Sociedad Peruana de Cirugía Plástica, se tomó la muestra en base al criterio que hay alrededor de 350 cirujanos plásticos inscritos en la sociedad peruana de cirugía plástica, y en un servicio de cirugía plástica de un hospital de referencia hay alrededor de 15 cirujanos plásticos.

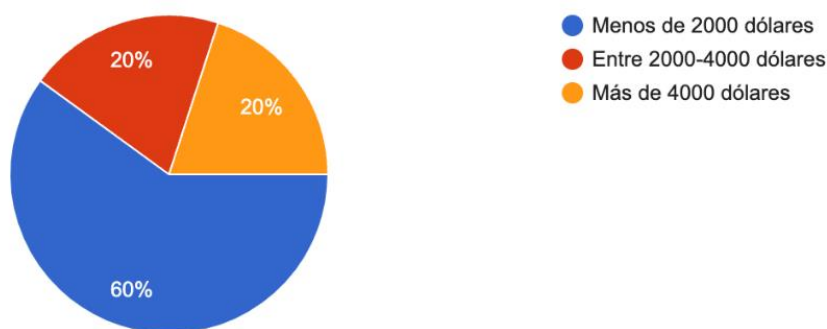
La encuesta se dirigió a cirujanos plásticos (hombres y mujeres), tanto residentes como especialistas registrados, que ejercen en instituciones públicas o privadas en Lima. La encuesta se enfocó en tomar como referencia a cirujanos plásticos con experiencia en microcirugía, ya sea por su formación inicial o por cursos posteriores, como también en cirujanos plásticos reconstructivos que se dedicaron en su vida a la práctica privada en estética, todos ellos cuentan con una edad promedio entre 35 y 50 años. Muchos de ellos, a pesar de su formación en microcirugía, no la practican regularmente debido a la limitada remuneración que ofrece el mercado peruano.

Se les hicieron las preguntas que están sobre las imágenes y cuyos resultados son los siguientes;

En términos monetarios, ¿Cuánto invierte anualmente en su formación médica?

Figura 0.6

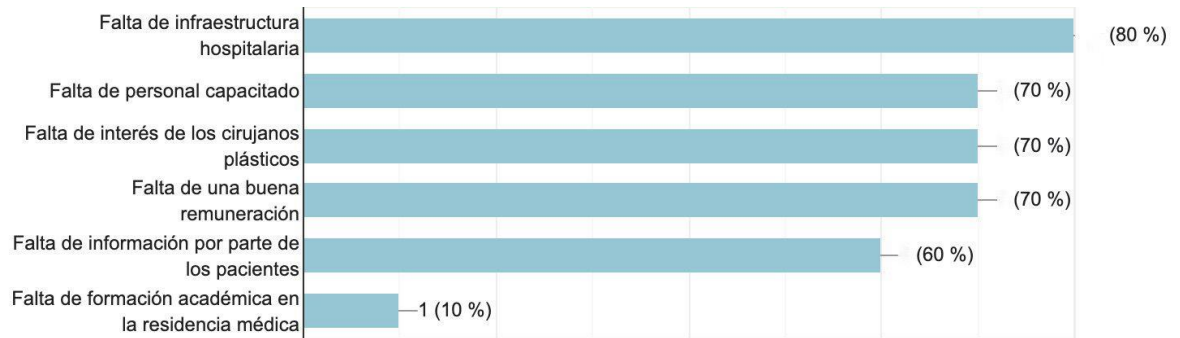
Inversión en formación médica



¿Cuál cree que son los principales motivos por los cuales la microcirugía en el país no está bien desarrollada?

Figura 0.7

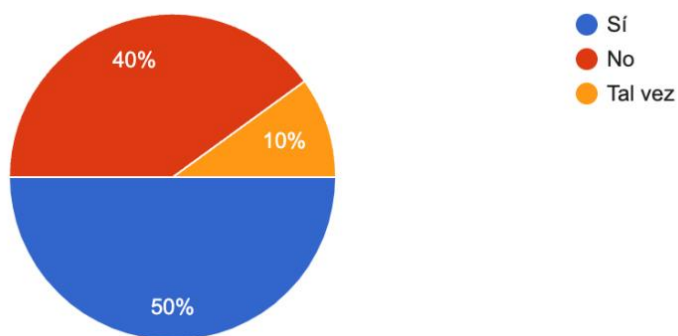
Nivel de desarrollo de la microcirugía en el Perú



¿En su participación en los Congresos de cirugía plástica muestra interés por las charlas de microcirugía?

Figura 0.8

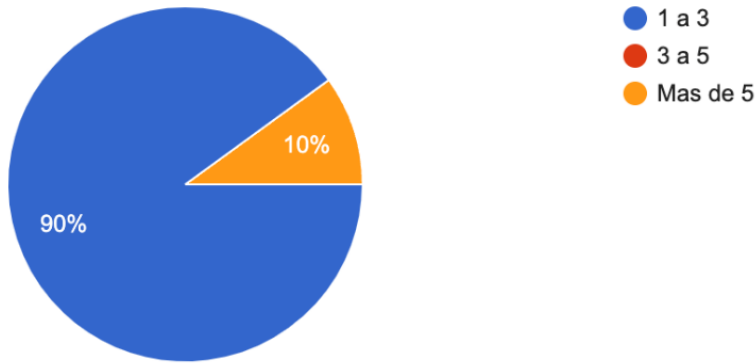
Interés en las charlas de microcirugía



¿A cuantas capacitaciones, congresos en promedio al año, asiste?

Figura 0.9

Asistencia a capacitaciones en el año



¿En caso usted haya realizado microcirugía en el sector público, cuenta o ha contado, con los instrumentos adecuados para su realización?

Figura 0.10

Cirugías realizadas en el sector público

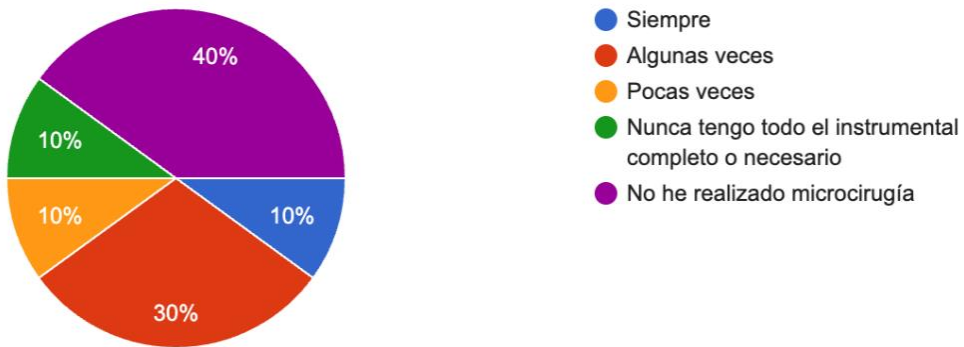
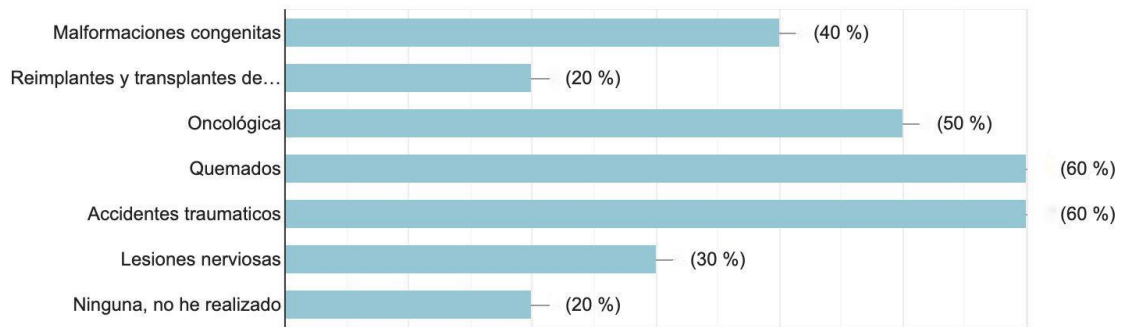


Figura 0.11

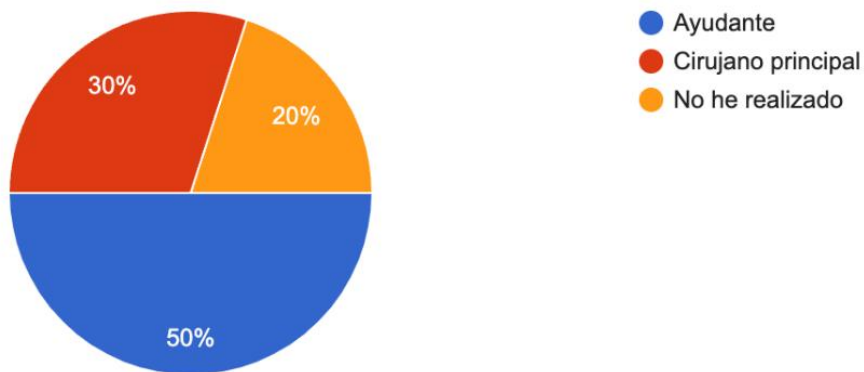
Cirugías reconstructivas microquirúrgicas realizadas



¿De ser el caso que realice microcirugía, la realiza en su mayoría como ayudante o como cirujano principal?

Figura 0.12

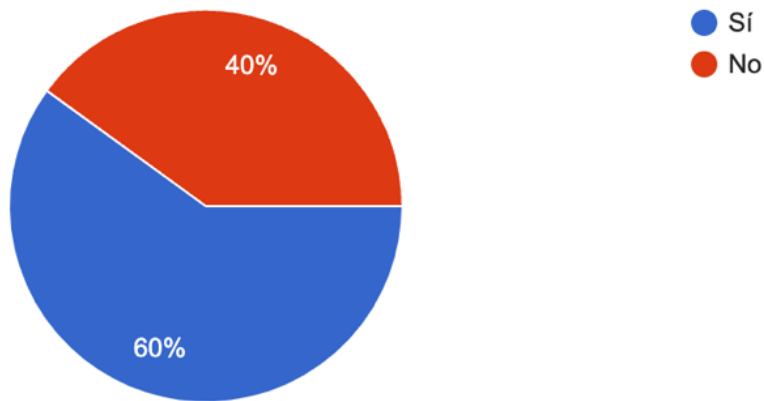
Se considera cirujano o ayudante en microcirurgias



¿Usted ha realizado o realiza cirugía plástica microquirúrgica en el sector hospitalario?

Figura 0.13

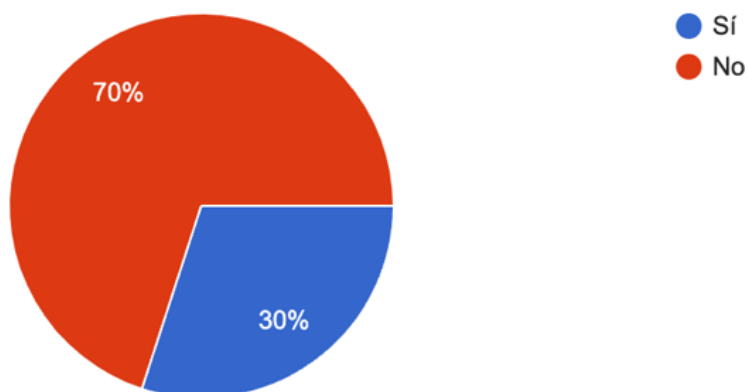
Realiza cirugías plásticas en Hospitales



¿Usted ha realizado o realiza cirugía plástica microquirúrgica en el sector privado?

Figura 0.14

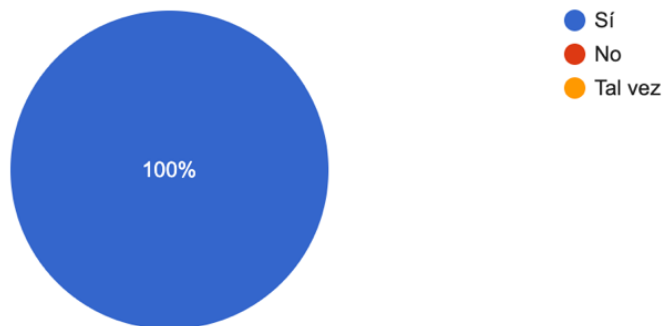
Realiza cirugías plásticas en el sector privado



¿Usted cree que la microcirugía en cirugía plástica mejora la calidad de vida de los pacientes?

Figura 0.15

Calidad de vida de los pacientes con las microcirugías plásticas



¿En cuál de estos tipos de cirugía reconstructiva microquirúrgica estaría más interesado en capacitarse?

Figura 0.16

Nivel de interés por los tipos de microcirugías

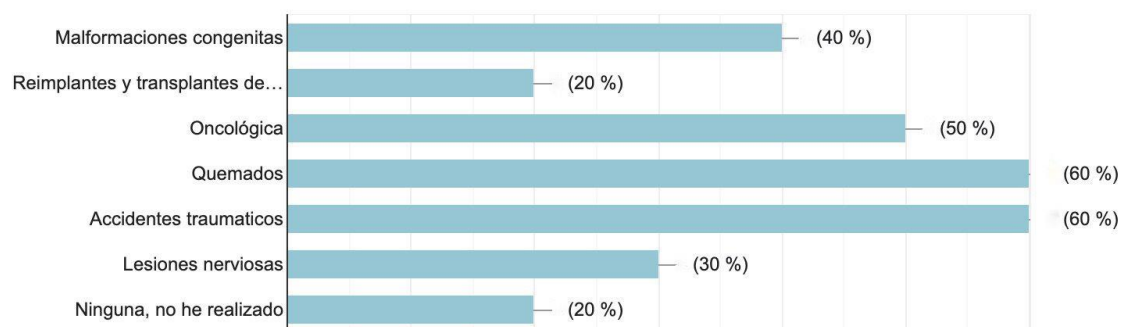


Tabla 0.4

Encuesta

Respuesta	Cantidad de entrevistados
Si respondió	90
No respondió	10
Total	100

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de https://diariomedico.pe/impresos/Diario_Medico_60.pdf

- **Población objetivo**

Como ya se mencionó anteriormente, el Doctor, Ricardo Delgado Binasco presidente Sociedad Peruana de Cirugía Plástica, en el Perú existen 350 especialistas en cirugía plástica (“Entrevista al Dr. Ricardo Delgado Binasco presidente de la sociedad peruana de cirugía plástica”, 2016).

También se ha mencionado en el primer capítulo que en los Hospitales nacionales donde se realizan este tipo de cirugías, sólo se llegaban a realizar como máximo 50, pero sin embargo hoy en día se realizan un poco más que esa cantidad (Más de 50 Microcirugías Reconstructivas de Alta Complejidad Se Han Realizado En el Hospital Loayza, s.f.).

En ese sentido, considerando también que no pueden ser más de 10 personas las que pueden participar en cada taller de operación de cirugía presencial, se ha estimado como población potencial de este proyecto a 120 médicos anuales interesados en realizar microcirugía de los cuales no todos son subespecialistas en microcirugía sino son cirujanos plásticos formados o en formación que muestran interés en la subespecialidad.

Tabla 0.5
Población Objetivo

Variable	Categoría	Criterio de Inclusión	Criterio de Exclusión
Profesión	Médico Cirujano	Titulado y colegiado, en formación de cirugía plástica o estudios de cirugía plástica culminados	Otros profesionales de la salud
Subespecialidad	Interés en la microcirugía	Certificado en microcirugía o experiencia comprobable, en formación de cirugía plástica	Sin estudios de especialidad o subespecialidad en cirugía plástica
Género	Masculino/Femenino	Ambos géneros	
Edad promedio	35-65 años	Entre 35 y 65 años	Menores de 30 o mayores de 70 años (a considerar)
País de residencia	Perú y el extranjero	Residente en Perú / Residentes en otros países	
Lugar de trabajo	Público/Privado	Trabaja en instituciones públicas o privadas	Sin empleo en el sector salud

- **Análisis de la demanda**

Considerando que el objetivo del negocio es brindar servicios asociados a las cirugías reconstructivas a profesionales de la salud, específicamente a cirujanos plásticos con interés en este tipo de cirugías destinadas a personas vulnerables de los sectores C y D, se puede indicar según la encuesta realizada, que hay mucho interés por participar en estos tipos de capacitación. La demanda de cirugías reconstructivas en Lima supera con creces la oferta disponible, lo cual se ve limitado por la capacidad actual de realizar no más de 50 procedimientos al año. Esta escasez de oferta genera una alta demanda insatisfecha

En ese sentido la demanda anual para los próximos cinco años es como sigue:

Tabla 0.6

Demanda proyectada

Años	2025	2026	2027	2028	2029
Cantidad	54	65	100	150	200

Estimamos que un cirujano plástico puede realizar en promedio entre 40 y 45 procedimientos estéticos al mes como máximo. Sin embargo, las cirugías reconstructivas, debido a su complejidad y a la necesidad de coordinación con nuestra red de cirujanos, se iniciarán con un volumen menor, proyectando alrededor de 2 casos por mes. Estos casos serán derivados de pacientes en lista de espera de hospitales públicos, quienes requieren atención prioritaria.

- **Análisis de la oferta**

Actualmente no se tiene conocimiento de que existan otras ONG dedicadas a brindar este tipo de servicios, sin embargo, si hay algunas como la ONG Cabani Salud y el Centro de la Mujer Peruana Flora Tristán que brindan cirugías reconstructivas sin pago alguno, pero no específicamente de microcirugía.

CAPITULO IV: ESTRATEGIA DE MARKETING Y VENTAS

1.12 Plan de marketing

Se busca determinar las estrategias de marketing pertinentes para posicionar a la ONG Asociación Reconstruir, en el ofrecimiento de cirugías para pacientes del sector C y D, así como también talleres presenciales de cirugías estéticas reconstructivas.

1.12.1 Estrategias competitivas

Las estrategias competitivas de la ONG van a fortalecer su impacto, garantizar la sostenibilidad y aumentar la visibilidad y alcance.

- **Diferenciación**

- Enfocarse en un nicho específico

El presente plan de negocios tiene como segmento identificado a los médicos cirujanos plásticos, que tengan la necesidad de especializarse o actualizar sus conocimientos.

- Desarrollar una propuesta de valor única

Está asociada a la capacitación de médicos cirujanos en cirugías reconstructivas de manera presencial. Es decir, todos aquellos que participen de los cursos, estarán presentes en un máximo de 10 personas en cirugías reales realizadas en diversos hospitales del país y que normalmente demoran entre 5 y 10 horas. El conocimiento de estos médicos se fortalecería significativamente.

- Comunicar su impacto

En este caso, el impacto sería en dos ámbitos, se estaría ayudando a personas de escasos recursos a mejorar su salud y calidad de vida y a los médicos cirujanos que participen en estos talleres de capacitación real, a incrementar sus conocimientos que luego serán aplicados a la sociedad.

- **Construcción de relaciones**

- **Cultivar relaciones sólidas con los donantes**

La base de estas relaciones es la transparencia en el uso de los fondos, asegurando que los recursos se destinen exclusivamente a las cirugías reconstructivas de nuestra población objetivo.

– **Involucrar a los voluntarios y clientes**

En el primer caso fortalecer las oportunidades para que los voluntarios continúen contribuyendo con sus conocimientos y experiencia.

En el caso de los clientes, crear relaciones de largo plazo para que continúen participando de futuros talleres de capacitación y actualización de conocimientos.

– **Fortalecer las alianzas estratégicas**

Mantener una constante comunicación y apoyo a los Hospitales con los cuales se trabaja los talleres, en cuanto a recursos, conocimientos y mejores prácticas médicas.

• **Sensibilización**

– **Educar al público sobre los problemas sociales**

Es importante que se concientice al público respecto de la importancia de las cirugías reconstructivas, pues ayudan mucho a personas que han sufrido alguna afección como una quemadura o golpes que han ocasionado desfiguración.

1.12.2 Estrategias de segmentación y targeting

• **Identificación de segmentos de mercado**

Los segmentos a los que apunta la ONG son 3.

- Médicos cirujanos plásticos o residentes interesados en la microcirugía del Perú y del Mundo
- Pacientes que requieran operaciones de cirugía plástica microquirúrgica
- Empresas que deseen aportar donaciones y deducir impuestos asimismo personas naturales que deseen apoyar a la ONG.

• **Evaluación de segmento de mercado**

Cómo ya se indicó anteriormente, el segmento de mercado que se atenderá será el de cirujanos médicos que requieren mantenerse actualizados respecto a los conocimientos de cirugía reconstructiva y que son como máximo 350 médicos.

• **Selección de segmentos de mercado meta**

A nivel de los segmentos de mercado a los cuales la ONG Asociación Reconstruir apunta son los 3 siguientes:

- Médicos cirujanos plásticos

- Pacientes que requieran microcirugía
- Empresas que deseen apoyar económicamente a la ONG

- **Desarrollo de estrategias de marketing para cada segmento**

En primer lugar, en cuanto a los médicos se buscará ofrecerles inicialmente 3 tipos de programas:

- Charlas o cursos sobre microcirugía en cirugía plástica
- Asistencia a cirugías de microcirugía en vivo
- Cursos con cadáveres
- Travel to help: Programa de turismo médico para médicos del extranjero deseen operar o ayudar en cirugías de microcirugía en el Perú.

Para los cuales se buscará emplear medios como Facebook, Instagram, e incluso publicidad mediante la sociedad peruana de cirugía plástica para difundir los cursos a los médicos residentes y médicos especialistas en cirugía plástica.

Para los pacientes se buscará ofrecer los siguientes servicios durante los primeros 5 años desde su relanzamiento:

- Año 1: Microcirugía en Perforantes cutáneos (Pacientes Quemados)
- Año 2: Microcirugía en Perforantes cutáneos (Pacientes Quemados)
- Año 3: Microcirugía en Perforantes cutáneos, musculares y óseas
- Año 4: Microcirugía en Perforantes cutáneos, musculares y óseas
- Año 5: Microcirugía en Perforantes cutáneos, musculares, óseas y en quimera

Finalmente, para el sector empresas se brindará todas las facilidades para brindarles el certificado de donación a las empresas que quieran deducir su impuesto a la renta.

1.12.3 Estrategias de posicionamiento

La implementación de estas estrategias considera las siguientes:

- **E. Comunicación**

Este tipo de estrategias son de mucha importancia pues contribuyen a que la ONG fortalezca su presencia ante la sociedad y los potenciales clientes en forma óptima.

Para implementar esta estrategia y complementarla con una de fidelización, es primordial que se ofrezca una buena atención con una adecuada experiencia no sólo a los socios y beneficiarios vulnerables de los sectores E y D, sino también a los médicos que participan en los talleres de cirugías reconstructivas de forma presencial. Para ello, es importante realizar un seguimiento a las empresas y personas donantes, así como a los clientes mediante llamadas telefónicas o entregándoles un presente como agradecimiento, de igual forma brindarles presencia en medios.

También se les mantendrá informados sobre la programación de los referidos talleres u otros eventos relacionados que se realicen.

- **E. Visibilidad**

Esta estrategia ayudará a que la ONG sea encontrada fácilmente ya sea por las empresas que deseen contribuir con ella y por los médicos que requieran participar en los talleres.

Para ello, se trabaja en las redes sociales y la página web, así como aumentando la consciencia de los clientes respecto de la existencia de la ONG. Esto permitirá que se tenga mayor interacción con ellos. Se considera realizar diversas publicaciones en las RRSS sobre las cirugías reconstructivas y los talleres que se ofrecen.

- **E. de Publicidad Informativa**

Está asociada a una buena publicidad y a la creación de contenido en redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn) que motiven no sólo a las diversas personas e instituciones a donar a la organización, sino a la divulgación de los talleres de capacitación.

1.12.4 Estrategias funcionales de marketing (Marketing Mix)

- **Estrategias de producto**

Si bien no nos vamos a enfocar en vender un producto en el sentido tradicional del caso, vamos a ofrecer para los médicos cursos, talleres, asistencias a cirugías en vivo.

Los cuales van a ser específicamente durante los 5 primeros años los siguientes:

- Cursos cortos de actualización
- Asistencia a cirugías de observación
- Travel to help

- **Estrategias de precio**

El principio de la fijación de precios es útil para la ONG al momento de evaluar decisiones de cómo financiar los servicios es decir las cirugías para las personas más vulnerables que las requieran, recaudando los fondos.

Para el caso de los talleres presenciales de cirugías reconstructivas dirigidas a médicos cirujanos plásticos principalmente, se ha considerado una tarifa de S/. 500.00 **por cada alumno.**

- **Canales de distribución**

Elegir los canales de distribución para la ONG Asociación Reconstruir es fundamental para llegar al público objetivo y que también para que llegue a más personas. Algunos de los más efectivos y que se van a emplear son:

- **Sitio web:** El cual es www.asociacionreconstruir.com
- **Redes sociales:** Intagram: @asociacionreconstruirperu
- **Marketing de búsqueda (SEM):** Anuncios pagados en plataformas como Google Ads y las redes sociales para llegar a una audiencia de más médicos y más personas que requieran estas cirugías tan complejas.
- **Marketing de contenidos:** Crear contenido informativo y atractivo, como artículos y videos, para compartir en la web, redes sociales y demás.
- **Relaciones públicas:** Se incursionaría con los medios de televisión por ejemplo para buscar visibilidad del proyecto.
- **Asociación con otras ONG:** Existen otras ONG que pueden ser aliadas para poder buscar recursos económicos.
- **Trabaja con empresas:** Existen empresas que están comprometidas con la responsabilidad social corporativa de ellas se podría conseguir una alianza para obtener apoyo financiero o en especie.
- **Involucra a voluntarios:** Ayudarían a distribuir materiales, organizar los cursos y difundir tu mensaje.

- **Estrategias de personas**

Las personas que forman parte de la ONG son el activo más importante ya que ellos son la imagen del profesionalismo, compromiso y confianza que la ONG puede brindar.

Desde el reclutamiento y selección del personal, por ejemplo, los médicos que son el pilar deben de tener un excelente Currículum y una amplia experiencia y trayectoria comprobada.

La capacitación y desarrollo que se va a poder lograr con los profesionales dentro de la ONG es invaluable ya que son cirugías de gran complejidad y para su legajo de experiencia es muy valiosa.

En cuanto a la gestión de rendimiento y retención de talento estamos seguros de que al ser un proyecto de gran envergadura e impacto social los médicos estarán muy contentos y orgullosos de formar parte del equipo también por el networking que se puede lograr al recibir también a médicos especialistas de otros países.

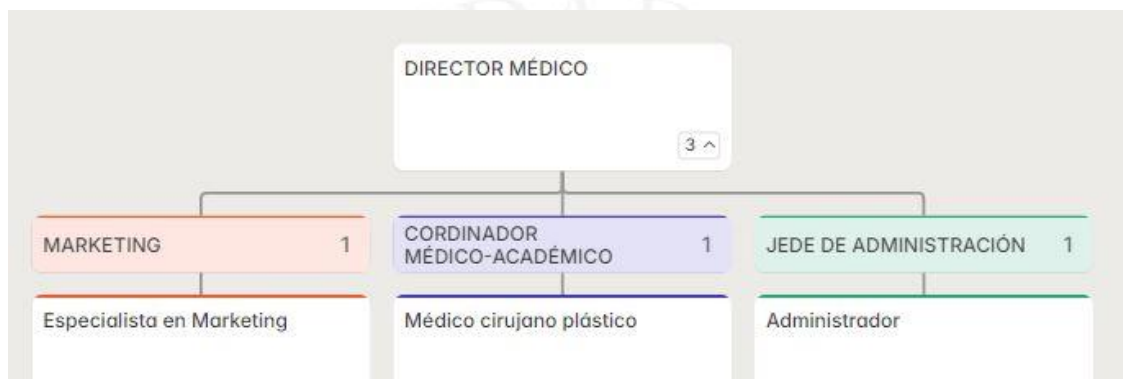


CAPITULO V: OPERACIONES Y GESTIÓN

1.13 Objetivo del trabajo

Brindar talleres presenciales de cirugía reconstructiva especializada a médicos cirujanos plásticos, que se interesen en obtener mayores conocimientos profesionales.

1.14 Organización de la ONG



El área contable se llevará de manera externa.

1.15 Ubicación y Equipamiento de las Instalaciones

Al respecto, es preciso señalar que los talleres presenciales de cirugía reconstructiva se realizarán en quirófanos de clínicas privadas, siendo su costo estimado de S/. 4,683.76 por ejemplo para una cirugía reconstructiva en quemados de 4 horas (ver factura en anexos). En ese sentido, la ONG Asociación Reconstruir, no será afectada con los gastos de local o algún tipo de equipamiento u otros ya que se buscará la rentabilización mediante el taller. En lo que concierne a los participantes de las cirugías en vivo, estos serán de un máximo de 10 personas, siendo el costo por cada uno de S/. 1,000.00.

Las cirugías serán realizadas en clínicas especializadas privando, alquilando los quirófanos.

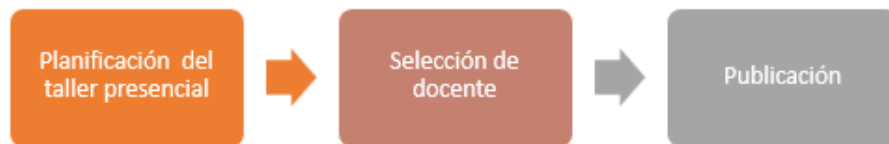
1.16 Procesos

En cuanto a los procesos a seguir para dar a conocer el taller presencial de cirugía reconstructiva, se han considerado los siguientes:

Figura 0.1

Procesos

Proceso 1



Proceso 2



Proceso 3



Proceso 4



CAPITULO VI: PLAN FINANCIERO DETALLADO

1.17 Ingresos

Iniciaremos esta sección indicando que, para el inicio del funcionamiento de la ONG, la inversión el financiamiento es otorgado de manera gratuita por el Dr. Augusto Anaya (Médico cirujano plástico fundador), él cuenta con un centro médico propio privado en cual cuenta con todas las áreas y personal calificado que puede apoyar al inicio del funcionamiento de la ONG. Es decir, presta parte de sus recursos privados a la ONG para que por ejemplo su personal de marketing vaya a grabar las cirugías, su personal administrativo haga la gestión de compra de algún material que pueda faltar para alguna cirugía, coordine con el paciente, etc.

Para proyectar los ingresos, es preciso señalar que se han considerado cuatro (4) fuentes; cursos de microcirugías, asistencia a cirugía en vivo, cursos con cadáveres y Travel To Help (Es el programa para médicos que quieran venir del extranjero a operar en el País). También como una quinta fuente variable vamos a considerar las donaciones para lo cual vamos a estimar un ingreso mensual de 3000 soles los dos primeros años, y luego un ingreso mensual de 4000 soles los últimos.

En el primer caso, los cursos de microcirugías, se han considerado realizar 4 cursos al año de manera trimestral, con una participación de 20 personas por curso en los dos primeros años. En los siguientes dos años, se mantendrán el número de cursos, pero se aumentará la capacidad a 30 médicos finalizando el último año con una capacidad de 45 alumnos. En cuanto al precio se ha considerado un costo de S/.300.00 los dos primeros años, S/. 400.00 el tercer y cuarto año y el último S/. 500.00.

En lo que concierne a la asistencia a cirugía en vivo, se han considerado también 12 al año, con una participación máxima de participantes de 10 por asistencia, a un costo de S/. 1,000.00 por participante en el primer año, S/. 1,200.00 en el segundo año, S/. 1,500.00 en el tercer año y a partir del cuarto año, S/. 1,700.00.

Con relación a los cursos con cadáveres, se ha considerado la misma cantidad y precios que para los cursos de microcirugía.

Finalmente, en los Travel to Help, se ha proyectado realizar 4 tours al año, es decir, 1 cada tres meses a partir del tercer año de operaciones, con una participación máxima de 2 personas por tours, siendo el costo de \$. 1,000.00.

En ese sentido, como se puede observar en la tabla siguiente, se estima ingresos en el primer año de operaciones de S/. 204,000.00, el mismo que se incrementa hasta finalizar el año 2029 a S/. 462,080.00.

Tabla 0.1

Ingresos

Concepto	Servicios	AÑOS				
		2025	2026	2027	2028	2029
Curso de microcirugía (4 al año)	Cantidad asistentes	80	80	120	120	180
	Precio	300	300	400	400	500
Sub total		24 000	24 000	48 000	48 000	90 000
Asistencia a Cirugía en vivo (12 al año)	Cantidad asistentes	120	120	120	120	120
	Precio	1 000	1 200	1500	1 700	1 700
Sub total		120 000	144 000	180 000	204 000	204 000
Cursos con cadáveres (4 al año)	Cantidad asistentes	80	80	120	120	180
	Precio	300.00	300.00	400.00	400.00	500.00
Sub total		24 000	24 000	48 000	48 000	90 000
Travel to Help (4 por año desde el 2027)	Cantidad asistentes			8	8	8
	Precio			3 760	3 760	3 760
Sub total		-	-	30 080	30 080	30 080
Donaciones (mensuales)	Meses	12	12	12	12	12
	Monto	3 000	3 000	4 000	4 000	4 000
Sub total		36 000	36 000	48 000	48 000	48 000
Total Ingresos		204 000	228 000	354 080	378 080	462 080

1.18 Egresos

Para poder ofrecer los servicios considerados por la ONG, se ha previsto incurrir en gastos operativos como se detallan líneas abajo, algunos de los cuales, en el primer año de operaciones, no serán tomados en cuenta, porque serán aportes y/o donaciones por personas y entidades identificadas con el objetivo de la ONG. Entre estos se encuentran el pago a agencia de marketing, el servicio de merchandising, el coordinador académico, el hospedaje y el alquiler de sala quirúrgica, gastos que, si ya forman parte del costo operativo, en el segundo año en delante de proyección.

Tabla 0.2*Gastos operativos de cursos de microcirurgias*

Concepto	AÑOS				
	2025	2026	2027	2028	2029
Pago agencia de marketing	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Merchandising (1200 soles por curso)	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800
Cirujano			8 000	8 000	8 000
Coordinador académico	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000
Alquiler de salón de Hotel Casandina	24 000	24 000	24 000	24 000	24 000
Total Gastos	38 800	38 800	46 800	46 800	46 800

Em cuanto al cirujano plástico durante el año 2025 y 2028 se va a considerar aun como costos ad honoren

Tabla 0.3*Gastos operativos asistencia a cirugías en vivo*

Concepto	AÑOS				
	2025	2026	2027	2028	2029
Pago agencia de marketing	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Médico Cirujano			24 000	24 000	24,000
Alquiler de sala quirúrgica	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000
Total Gastos	74 000	74 000	98 000	98 000	98 000

Tabla 0.4*Gastos operativos de cursos con cadáveres*

Concepto	AÑOS				
	2025	2026	2027	2028	2029
Pago agencia de marketing	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Merchandising (1200 soles por curso)	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800
Coordinador académico	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000
Médico Cirujano			8 000	8 000	8 000
Alquiler de sala quirúrgica	24 000	24 000	24 000	24 000	24 000
Total Gastos	38 800	38 800	46 800	46 800	46 800

Tabla 0.5*Gastos operativos de cursos Travel to help*

Concepto	AÑOS				
	2025	2026	2027	2028	2029
Pago agencia de marketing			2 000	2 000	2 000
Merchandising			1 500	1 500	1 500
Coordinador académico			8 000	8 000	8 000
Transporte			1 200	1 200	1 200
Alimentación			7 200	7 200	7 200
Alquiler de sala quirúrgica			24 000	24,000	24 000
Total Gastos	-	-	43 900	43 900	43 900

Tabla 0.6*Gastos operativos totales*

Concepto	AÑOS				
	2025	2026	2027	2028	2029
Pago agencia de marketing	6 000	6 000	8 000	8 000	8 000
Merchandising (Agendas, Maletines, etc.)	9 600	9 600	11 100	11 100	11 100
Coordinador académico	16 000	16 000	24 000	24 000	24 000
Alquiler de salón de Hotel Casandina	24 000	24 000	24 000	24 000	24 000
Transporte	-	-	1 200	1 200	1 200
Médico Cirujano			40 000	40 000	40 000
Alimentación	-	-	7 200	7 200	7 200
Alquiler de sala quirúrgica	96 000	96 000	120 000	120 000	120 000
Cenas de integración	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Total	152 600	152 600	236 500	236 500	236 500

Como se puede apreciar, los gastos operativos representan en el primer año de operaciones S/. 152,600.00, monto que se ha ido incrementando en los siguientes años, hasta alcanzar los S/. 236,500.00 en el último año de proyección (2029).

Analizando los gastos operativos se puede observar que los más significativos están asociados a cubrir los costos del alquiler de salón del hotel, el alquiler de sala quirúrgica, y los honorarios del médico cirujano a partir del tercer año de operaciones.

1.19 Flujo de caja

De los ingresos y gastos proyectados, se procedió a realizar el flujo de caja económico respectivo, pudiéndose observar que este es positivo desde el primer año de operaciones.

Así, en el año 2025, se obtiene una utilidad de S/. 51,400.00 la cual se incrementa hasta el año 2029, hasta alcanzar los S/. 221,580.00.

Esto quiere decir, que implementar estos servicios por parte de la ONG, es viable.

Tabla 0.7

Flujo de Caja Económico

Concepto	2025	2026	2027	2028	2029
Ingresos	204 000	228 000	354 080	378 080	462 080
Gastos	152 600	152 600	236 500	236 500	236 500
Pago agencia de marketing	6 000	6 000	8 000	8 000	8 000
Merchandising (Agendas, Maletines, etc.)	9 600	9 600	11 100	11 100	11 100
Coordinador académico	16 000	16 000	24 000	24 000	24 000
Alquiler de salón de Hotel Casandina	24 000	24 000	24 000	24 000	24 000
Transporte	-	-	1 200	1 200	1 200
Médico Cirujano	-	-	40 000	40 000	40 000
Alimentación	-	-	7 200	7 200	7 200
Alquiler de sala quirúrgica	96 000	96 000	120 000	120 000	120 000
Cenas de integración	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Flujo de caja	51 400	75 400	117 580	141 580	225 580

Gracias a una gestión eficiente de los recursos, la ONG seguirá realizando cirugías gratuitas y brindando una atención integral a los pacientes, incluyendo medicamentos y rehabilitación. La visión es construir una clínica propia que permita ampliar los servicios y consolidar el impacto benéfico en la comunidad a largo plazo.

CAPITULO VII: PLAN IMPLEMENTACION, EVALUACION Y CONTROL

1.20 Plan de implementación

- **Plan de acción**

Con la finalidad de lograr el objetivo de mejorar la calidad de vida de pacientes con problemas de quemaduras u otros similares, la ONG ha decidido generar recursos propios adicionales a las donaciones a las cuales puede acceder mediante las siguientes acciones:

- Creando y promoviendo cursos de microcirugías reconstructivas, entre estudiantes, profesionales y cirujanos en general.
- Organizando y promoviendo actualización de conocimientos a través de cirugías en vivo.
- Organizando y promoviendo cursos con cadáveres y mediante Travel to help
 - Asignación de recursos

Los recursos requeridos para llevar a cabo los diversos servicios ofrecidos por la ONG son otorgados por empresas y personas donantes, ya sea mediante dinero en efectivo o tiempos de profesionales, entre otros.

- **Responsabilidades y cronograma**

La responsabilidad del plan de acción es del director médico, para lo cual cuenta con el siguiente cronograma:

Tabla 0.1

Cronograma de actividades

Actividades	2025	2026	2027	2028	2029
Cursos de microcirugías	4	4	4	4	4
Cirugías de vivo	12	12	12	12	12
Cursos con cadáveres	4	4	4	4	4
Travel to Help			4	4	4

- **Comunicación interna**

Mediante una coordinación efectiva entre el Director Médico, el Jefe Administrativo, el Coordinador Académico y el Jefe de Marketing y Contabilidad, aseguraremos la implementación exitosa de los servicios. Cada miembro del equipo desempeñará un papel crucial en el logro de los objetivos.

1.21 Evaluación

- **Establecimiento de criterios de evaluación**

Los criterios de evaluación considerados en el presenta plan de negocios, son los de efectividad, eficiencia, impacto y sostenibilidad.

- **Monitoreo del progreso**

Para ello, se tomarán en cuenta los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a los participantes.

- **Evaluación de la estrategia**

Para dicha evaluación se seguirán los siguientes pasos:

- Se recopilará información cuantitativa, respecto de los ingresos generados por los servicios ofrecidos.
- Se procederá analizar dichos datos para conocer la efectividad del plan de acción.
- Se documenta los resultados y se presenta a las partes interesadas.

1.22 Control

- **Acciones correctivas**

Con la finalidad de conocer si los servicios brindados están cumpliendo con las expectativas y objetivos de la ONG, se harán encuestas a los pacientes, con la finalidad de conocer su nivel de satisfacción y determinar si el servicio ofrecido, realmente contribuye con el enriquecimiento de sus conocimientos.

- **Revisión de presupuesto**

Estará a cargo del jefe de marketing y contabilidad, para conocer si se está cumpliendo con la ejecución del presupuesto asignado en cuanto a montos y tiempos.

- **Revisión de riesgos**

Estos riesgos están asociados con la continuidad de las donaciones de las empresas y personas que permiten ofrecer los servicios ofrecidos.

1.23 Adaptabilidad del Plan

Una vez identificadas las correcciones a realizar, estas se comunican al responsable del plan para que en coordinación con las áreas involucradas se proceda a actualizar el plan, en concordancia con los objetivos institucionales.

Tabla 14

Mapa de Grantt

TIPO DE CURSO	ACTIVIDAD	2024	2025				2026				2027				2028				2029				
		Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
CURSOS DE MICROCIRUGIA (4 al año)	Pago de agencia de publicidad																						
	Selección de coordinador académico																						
	Separar fechas en hotel casandina																						
	Realizar pedidos de merchandising																						
CIRUGIAS EN VIVO (12 al año)	Pago de agencia de publicidad																						
	Selección de coordinador académico																						
	Separar fecha de quirófano																						
CURSOS CON CADAVERES (4 al año)	Pago de agencia de publicidad																						
	Selección de coordinador académico																						
	Solicitar Cadaver a la Morgue de Lima																						
	Realizar pedidos de merchandising																						
TRAVEL TO HELP (2 profesinales por trimestre desde el 2027)	Pago de agencia de publicidad																						
	Selección de coordinador académico																						
	Seleccionar proveedor de movilidad																						
	Realizar pedidos de merchandising																						

CONCLUSIONES

- La ONG Asociación Reconstruir, es una organización sin fines de lucro, que tiene entre sus objetivos, ofrecer por primera vez fuera del servicio hospitalario público el servicio de Microcirugía a modo de ayuda social y, en ese marco, busca ofrecer talleres, capacitaciones a personal médico especializados en cirugía plástica, a través de su participación directa y física en las cirugías reconstructivas que se llevan a cabo en diversos hospitales del Perú, principalmente de personas vulnerables de los sectores socio económicos D y E.
- La ONG Asociación Reconstruir a través de convenios con diferentes centros hospitalarios privados, busca promover estas actividades de actualización de conocimientos para un segmento de clientes formado por cirujanos plásticos, que según la Sociedad Peruana de Cirugía Plástica, suman 350 médicos.
- Se ha determinado que existe una importante demanda de este grupo de profesionales, en participar en los servicios innovadores ofrecidos por la ONG, sin embargo, dada que existe limitaciones en la oferta, no es posible que se amplíe en el mediano plazo la demanda, de forma importante en el mediano plazo.
- Con respecto a los gastos operativos, muchos de ellos son considerados donaciones en el primer año de operaciones, siendo ya en el segundo año en adelante considerados en su totalidad como tales. Sin embargo no son significativos para los ingresos que espera recibir por los servicios ofrecidos.
- Los ingresos proyectados estimados ascienden en el primer año de operaciones a la suma de S/. 204,000.00, llegando alcanzar en el último año proyectado, la cantidad de S/. 462,080.00 por la totalidad de los servicios contratados por el mercado objetivo.
- Los flujos de caja obtenidos muestran un flujo positivo, derivado de deducir de los ingresos, los gastos en que se incurren para llevar a cabo las actividades indicadas. En el primer año se observa un flujo económico de S/. 51,400.00 siendo en el año 2029, la suma de S/. 224,580.00, lo que evidencia la viabilidad económica del plan de negocios.

RECOMENDACIONES

- Es recomendable que la ONG Asociación Reconstruir, promueva la realización de estos talleres de capacitación presencial, es decir en vivo, de las cirugías reconstructivas, para que los médicos cirujanos plásticos puedan participar y actualizar sus conocimientos en beneficio de la población, sobretodo, de la más vulnerable.
- Es importante que en el marco de sus objetivos, la ONG, promueva la participación de expertos profesionales de este tipo de cirugías, para que también puedan apoyar a las personas vulnerables con este tipo de problemas y se puedan incrementar también, los innovadores talleres de cirugías reconstructivas presenciales.



REFERENCIAS

- Banco Central de Reserva, (BCRP, 2024). Reporte de Estabilidad Financiera, Mayo 2024. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/2024/mayo/ref-mayo-2024.pdf>
- BBVA, Research (2024). Situación del Perú. Marzo 2024. <https://www.bbva.com/pe/wp-content/uploads/2024/03/Presentacion-Situacion-Peru-Marzo24.pdf>
- Camacho, F. (2019). Guía de microcirugía en técnicas de entrenamiento en cirugía de mínima invasión. *Revista Colombiana de Ortopedia y Traumatología*. 33(2), 18-33. <https://www.elsevier.es/es-revista-revista-colombiana-ortopedia-traumatologia-380-pdf-S0120884519300434>
- Cámara Peruana de Comercio Electrónico, (Capece, 2023). Reporte Oficial de la Industria Ecommerce en el Perú. https://capece.org.pe/wp-content/uploads/2023/11/00OBSERVATORIO-ECOMMERCE-2023-V.Final_.pdf
- Centeno, C., & Centeno, M. (2017). Colgajo Perforante en Propela de la Arteria Tibial Posterior: Reporte de un caso. *Acta Médica Costarricense*. 59(1), 32-34. <https://www.redalyc.org/pdf/434/43449700006.pdf>
- Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (Ceplan, 2023). Informe de Seguimiento a las Políticas de Estado, 2023. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/5652141/5008560-ceplan-informe-de-seguimiento-a-las-politicas-de-estado-2023.pdf?v=1704901018>
- Cetrángolo, O., Bertranou, F., Casanova, L., Casalí, P., & Organización Internacional del Trabajo. (2013). *EL SISTEMA DE SALUD DEL PERÚ: situación actual y estrategias para orientar la extensión de la cobertura contributiva* (p. 184) <https://bvs.minsa.gob.pe/local/MINSA/2401.pdf>
- Delgado (2024). “Solo un 20% de los Cirujanos Plásticos trabaja en el sector público” https://diariomedico.pe/impresos/Diario_Medico_60.pdf
- Entrevista al Dr. Ricardo Delgado Binasco presidente de la sociedad peruana de cirugía plástica. (2016, 14 de diciembre). *Diario Medico*. <https://www.diariomedico.pe/entrevista-al-dr-ricardo-delgado-binasco-presidente-de-la-sociedad-peruana-de-cirugia-plastica/>
- Fuquen, D. y Gracia, Á. (2019). Revisión teórica del entrenamiento con restricción del flujo sanguíneo hacia la hipertrofia y la fuerza muscular. *R. Actividad fis. y deporte*. 5 (2), 142-170. <https://revistas.udca.edu.co/index.php/rdafd/article/view/1264/1768>

- García, M. (2021). “Cambio político en entornos de elevada polarización: Perú y los efectos de su no sistema de partidos en Democracia Latinoamericana: ¿Hacia dónde vamos?.
- Granados, S.; Chávez, A. y Quezada, M. (2023). Distancia de la raíz a las tablas óseas y piso nasal de dientes anteriores maxilares con indicación de microcirugía apical. *Revista Estomatológica Herediana*.
<https://www.redalyc.org/journal/4215/421576226012/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2022). Perú: Evolución de la Pobreza Monetaria 2011-2022. Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO).
- IPSOS (2023). Generaciones en el Perú Urbano.
<https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/news/documents/2023-01/Generaciones%20en%20el%20Per%C3%BA.pdf>
- Lynch, N. (2023). Perú en crisis: la difícil búsqueda de su destino. *Revista SIDOB*, notas internacionales Nro. 287.
https://www.cidob.org/es/publicaciones/serie_de_publicacion/notas_internacionales_cidob/287/peru_en_crisis_la_dificil_busqueda_de_su_destino
- Martínez, R. (2023). La corrupción en el Perú: situación, respuestas y resultados. *Revista Oficial Del Poder Judicial*, 15(19), 163-183.
<https://doi.org/10.35292/ropj.v15i19.719>
- Mendieta, M. (2021). La filosofía natural de la ciencia en Microcirugía. *Cirugía Plástica Ibero-Latinoamericana*. 46(4).
https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0376-78922020000500001
- Microcirugía. (2021). *Microcirugía* [PDF]. <https://www.microcirugia.org/wp-content/uploads/2021/06/MICROCIRUGI%CC%81A-2021.pdf>
- Miklaszewski, E. et al. (2023). Microcirugía Endodóntica: Regeneración Ósea Guiada En Defecto Óseo Tunelizado: Caso Clínico. *Revista De La Facultad De Odontología De La Universidad De Buenos Aires*. 38(88), 9–13.
<https://revista.odontologia.uba.ar/index.php/rfouba/article/view/149>
- Ministerio de Salud. (2019, 21 de septiembre). *Más de 50 microcirugías reconstructivas de alta complejidad se han realizado en el Hospital Loayza*. <https://www.gob.pe/institucion/minsa/noticias/51243-mas-de-50-microcirugias-reconstructivas-de-alta-complejidad-se-han-realizado-en-el-hospital-loayza>
- Ramírez, N. y Zarate, A. (2022). Colgajos de perforantes, una gran herramienta. A propósito de una serie de casos. *Revi Col Cirugía Plástica y Reconstructiva*. 28(2), 22-28.
https://revistacioplastica.com/files/8_20COLGAJOS_20PERFORANTES.pdf
- Rial, F. (2023). *¿Qué es la microcirugía del hueso temporal?* [Página Web].
<https://www.topdoctors.es/diccionario-medico/microcirugia-del-hueso-temporal>

Rodríguez, V. et al. (2019). Entrenamiento básico de microcirugía. Centro de Cirugía Experimental, Instituto de Ciencias Básicas y Preclínicas “Victoria de Girón”. *Revista Habanera de Ciencias Médicas*. 18(1).
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1729-519X2019000100017

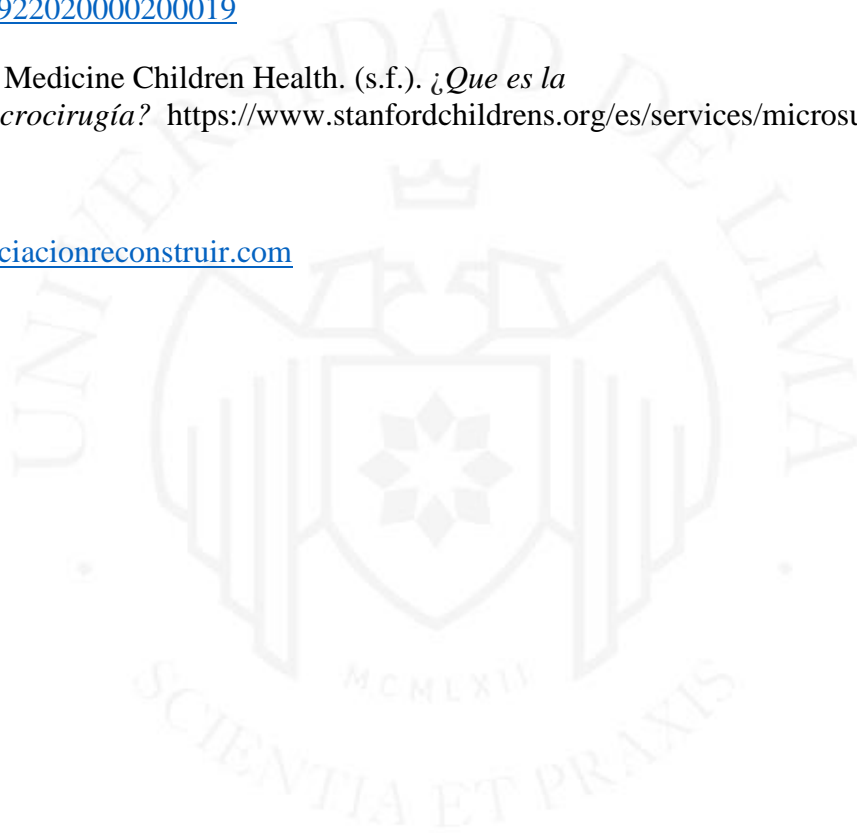
Ruiz, G. (2004). La importancia del quimerismo en medicina. *Gaceta médica de México*. 140(5).
https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0016-38132004000500018

Serracanta, J. et al. (2020). Aplicación de la Microcirugía en el tratamiento del paciente quemado eléctrico. *Cirugía Plástica Ibero-Latinoamericana*. 46.
https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0376-78922020000200019

Standford Medicine Children Health. (s.f.). ¿Que es la Microcirugía? <https://www.stanfordchildrens.org/es/services/microsurgery.html>

WEB

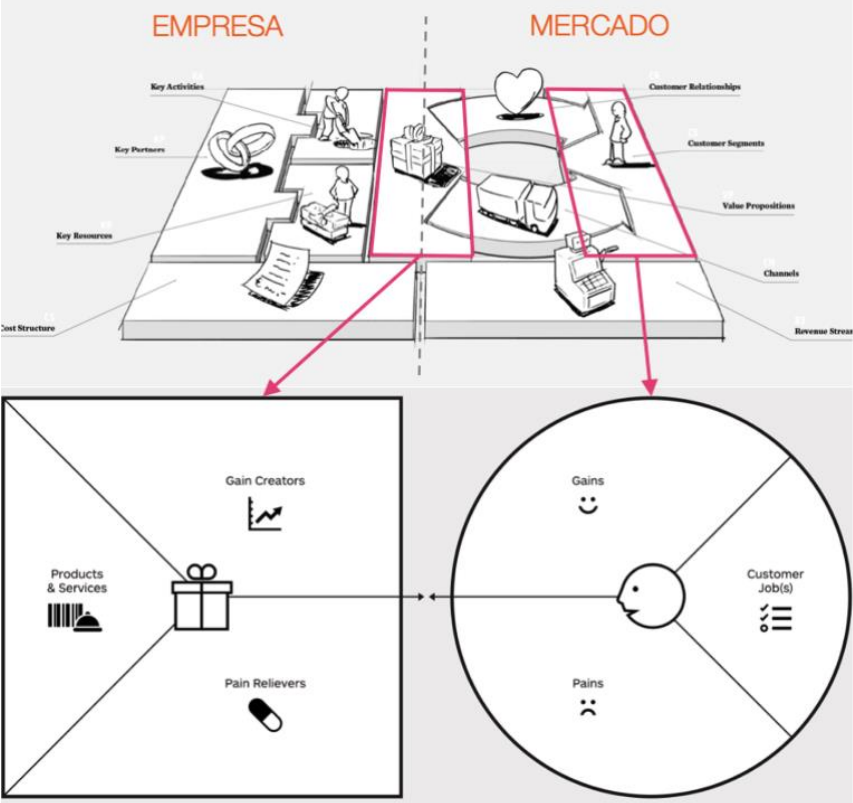
www.asociacionreconstruir.com





ANEXOS

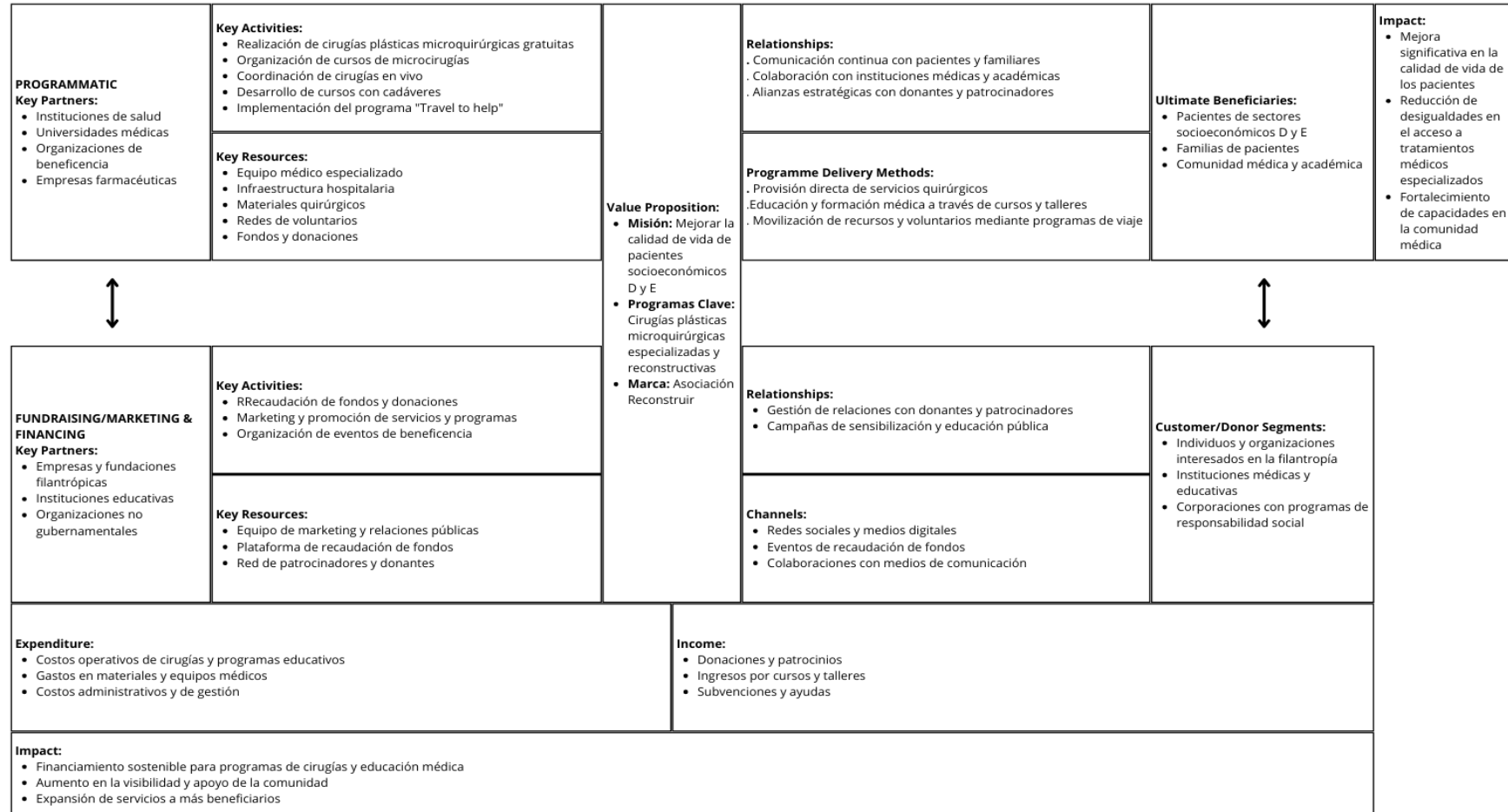
Anexo 1: Mapa de la propuesta de valor genérico



Fuente: Business Model Foundry AG

Anexo 2: Lienzo de modelo de canvas para ONG

Visión: Mejorar la calidad de vida de pacientes de sectores socioeconómicos D y E afectados por quemaduras u otras condiciones, mediante cirugías plásticas microquirúrgicas especializadas y reconstructivas gratuitas.



Anexo 3: Resolución Ministerial de aprobación para ser entidad receptora de donaciones



SUNAT

Intendencia Lima

Resolución de Intendencia

N° 0230050258291



Lima, 20 de diciembre de 2018

Vista la solicitud de fecha 24 de octubre de 2018, sobre inscripción en el Registro de Entidades Exoneradas del Impuesto a la Renta, presentada por el contribuyente denominado **ASOCIACION RECONSTRUIR** identificado con Registro Único de Contribuyente N° **20601701538** debidamente representado por Augusto Anaya Sifuentes y con domicilio fiscal en Avenida Roosevelt N° 5790, Dpto. 1002 - Miraflores.

CONSIDERANDO:

Que, el inciso b) del artículo 19° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta¹ aprobado por el Decreto Supremo N° 179-2004-EF, sustituido por el artículo 3° del Decreto Legislativo N° 1120², señala que están exoneradas las rentas destinadas a sus fines específicos en el país de fundaciones afectas y asociaciones sin fines de lucro cuyo instrumento de constitución comprenda exclusivamente, alguno o varios de los siguientes fines: beneficencia, asistencia social, educación, cultural, científica, artística, literaria, deportiva, política, gremiales y/o de vivienda; siempre que destinen sus rentas a sus fines específicos en el país; no las distribuyan, directa o indirectamente, entre los asociados o partes vinculadas a éstos o aquellas, y que en sus estatutos esté previsto que su patrimonio se destinará, en caso de disolución, a cualquiera de los fines antes mencionados;

Que, el numeral 1.2 del inciso b) del artículo 8° del Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado mediante Decreto Supremo N° 122-94-EF y norma modificatoria, señala los requisitos que deberán cumplir los contribuyentes a efecto de la inscripción en el Registro de Entidades Exoneradas del Impuesto a la Renta;

Que, en tal sentido, para el análisis de la solicitud de inscripción presentada, resulta aplicable el procedimiento N° 38 del Decreto Supremo N° 412-2017-EF - Texto Único de Procedimientos Administrativos de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, y su modificatoria por R.M 188-2018 EF/10 de fecha 17 de mayo de 2018;



Que, la Norma VIII del Título Preliminar del Código Tributario establece que en vía de interpretación no podrá crearse tributos, establecerse sanciones, concederse exoneraciones, ni extenderse las disposiciones tributarias a personas o supuestos distintos de los señalados en la ley;

Que, como antecedente al análisis de la presente solicitud, debemos señalar que mediante Resolución de Intendencia N° **0230050234830** de fecha 23 de abril de 2018, la Administración Tributaria declaró **improcedente** la solicitud de inscripción de la recurrente en el Registro de Entidades Exoneradas del Impuesto a la Renta;

Que es menester señalar, que la Resolución de Intendencia antes señalada, se originó de la evaluación y análisis de la **Escritura Pública de Constitución** de fecha **25 de octubre de 2016**, y la **Escritura Pública de Modificación Parcial de Estatuto** de fecha **9 de enero de 2018**.

Que, el contribuyente presentó copias simples de la Escritura Pública de Constitución de fecha 25 de octubre de 2016, Escritura Pública de Modificación Parcial de Estatuto de fecha 9 de enero de 2018 y Escritura Pública de Modificación Parcial de Estatuto de fecha 18 de setiembre de 2018, instrumentos públicos debidamente

¹ Cuyo encabezado fue sustituido por el artículo 3° de la Ley N° 30404 de fecha 29.12.2015 y vigente a partir del 01.01.2016.
² Publicado el 18.07.2012 y vigente a partir del 01.01.2013.

Inscritos en la Partida Registral N° 13773639 de la Zona Registral N° IX Sede Lima - Oficina Registral Lima de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos;

Que, en tal sentido, se procede a evaluar el cumplimiento de los requisitos exigidos en la norma del Impuesto a la Renta:

Que, en el artículo 2° de la Escritura Pública de Modificación Parcial de Estatuto de fecha 18 de setiembre de 2018, se señalan los **finés y objetivos** de la solicitante;

Que, de lo dispuesto por el inciso b) del artículo 19° del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, tenemos que entre los requisitos que se exige para la exoneración del citado impuesto, está el que la asociación sin fines de lucro deba desarrollar exclusivamente alguno o varios de los fines que se señalan en el citado dispositivo;

Que, de la evaluación efectuada a los **finés** consignados en el Estatuto de la recurrente, se concluye lo siguiente:

❖ Son fines de carácter **asistencial**¹:

- Son fines exclusivos de la asociación; la asistencia social, educación y desarrollo científico; orientado a resolver casos médicos complejos, utilizando la microcirugía como base, buscando restaurar la función y la estética en pacientes de sectores de la población que se encuentren en estado de pobreza; realizando proyectos o actividades vinculadas a la salud en sus diferentes especialidades médicas, y promoviendo el desarrollo de albergues sociales que den protección temporal a los pacientes hasta su etapa de recuperación, con la finalidad de mejorar la calidad de vida de las poblaciones menos favorecidas.

Por tanto, del análisis realizado, se ha determinado que la solicitante **cumple con el requisito de exclusividad de fines** que exige el referido inciso b) del artículo 19° del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta.

Que, en el artículo 33° de la Escritura Pública de Constitución de fecha 25 de octubre de 2016 se señalan los conceptos que integran su patrimonio.

Que, por lo expuesto, y de la evaluación integral del Estatuto, se desprende que entre los asociados no existe distribución directa o indirecta de las rentas que obtenga la solicitante, cumpliéndose de este modo con el requisito exigido al respecto por el inciso b) del artículo 19° del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta;

Que, en consecuencia, la solicitante **cumple con el requisito referido a la no distribución directa o indirecta de las rentas de la asociación entre sus miembros**, que exige el inciso b) del artículo 19° del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta;

Que, en el artículo 39° de la Escritura Pública de Constitución de fecha 25 de octubre de 2016, se indica que: **"La asamblea general destinará el patrimonio resultante a instituciones que persigan fines similares en el país"**.

Cabe señalar que el inciso b) del artículo 19° del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, establece que **en el Estatuto debe estar previsto que en caso de disolución su patrimonio pasará a una entidad que tenga como fin alguno de los previstos en la norma citada**, es decir alguno de los siguientes fines: **beneficencia, asistencia social, educación, cultural, científica, artística, literaria, deportiva, política, gremiales y/o de vivienda**.

En ese sentido, teniendo en cuenta lo expuesto, al señalar la solicitante que el patrimonio resultante se destinará a instituciones con fines similares, se entiende que los fines de las beneficiarias son análogos a los de la accionante; es decir, considerarían **fines previstos** en el inciso b) del artículo 19° del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, por lo cual **cumple** con el requisito referido al destino del patrimonio en caso de disolución.

Que, del análisis efectuado precedentemente, se establece que la recurrente reúne los requisitos exigidos en el inciso b) del artículo 19° del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, así como lo señalado en el procedimiento N° 38 de la Sección I: Procedimientos Administrativos Tributos Internos del Anexo adjunto al Decreto Supremo N° 176-2013-EF - TUPA de la SUNAT, a efectos de inscribirse en el Registro de Entidades Exoneradas del Impuesto a la Renta;

¹ **Asistencia**.-La Enciclopedia Jurídica Ormeza señala que la palabra "asistencia", en su común acepción, conforme a un punto de vista general, significa prestar ayuda o socorro y en un sentido más restringido, significa atención profesional sea médica, jurídica o religiosa, etc., a toda persona o grupo de ellas, en trance de necesidad; agrega que la asistencia privada, en su origen, es de carácter esencialmente benéfico, obedece a un sentido filantrópico y humano y alcanza sólo al verdadero indigente. Por otro lado, el Tribunal Fiscal mediante Resoluciones Nos 87786-3-2007 y 87918-3-2007, de fechas 14 y 17 de agosto de 2007, ha señalado que el concepto de **asistencia social**, si bien puede comprender también ayuda o asistencia de carácter profesional, esta atención tendrá que ser prestada necesariamente a aquella persona o grupo de personas que se encuentren en "estado de necesidad", es decir a quienes no estén en condiciones de proveerse de dicha asistencia por sus propios medios.



Anexo 4: Factura

D & M MEDICAL BUSINESS S.A.C

AV. PROLONGACION RICARDO PALMA NRO. 298 URB. MIRAFLORES (1 1/2 CUADRA
LIMA - LIMA - SURQUILLO

SEÑOR CIRUGIA PLASTICA ANAYA S.A.C.

DIRECCION AV. ROOSEVELT No.5790 In.1002

RUC 20601284805 DOC. REF. EMITIDO

R.U.C. 20601015235
FACTURA ELECTRONICA
F002-8928

TIPO DE MONEDA PEN

FECHA DE EMISION 30-11-2022
FECHA VENCIMIENTO 30-12-2022

CODIGO CLIENTE	CONDICION PAGO	NRO CUOTAS	MONTO		
	CREDITO	1	4121,71		
CODIGO	DESCRIPCION ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL	
S0000133	SERVICIO DE PRUEBAS RAPIDAS COVID-19	1.000	30,00	30,00	
S0000002	RIESGO QUIRURGICO CARDIOLOGICO	1.000	100,00	100,00	
000165	PERFIL PRE-OPERATORIO.	1.000	120,00	120,00	
S0000140	SALA 02 HORAS + 1 DA (HABITACION DOBLE)	1.000	824,50	824,50	
S0000030	HORA ADICIONAL DE SALA	4.000	235,60	942,40	
S000086	OXIGENO HORA ADICIONAL	4.000	15,00	60,00	
S0000055	BIPOLAR	1.000	150,00	150,00	
S0000031	HABITACION DOBLE O CAMPARTIDA	1.000	245,00	245,00	
S0000031	HABITACION DOBLE O CAMPARTIDA	2.000	245,00	490,00	
00360	AGUJA HIPODERMICA 18G 1 1/2	4.000	0,30	1,20	
00440	BISTURI # 15	2.000	1,20	2,40	
00370	BOLSA COLECTORA DE ORINA ADULT	1.000	6,01	6,01	
01165	BOLSA DE ASPIRACION 1.5 L	1.000	16,52	16,52	
01035	CAMPO DESCARTABLE 0.9M X 0.9M	2.000	6,50	13,00	
00382	CATETER INTRAVENOSO N 22*1	2.000	2,84	5,68	
00383	CATETER INTRAVENOSO N 24*1	6.000	2,84	17,04	
00028	CEFAZOLINA 1G VIAL	7.000	8,12	56,84	
00589	CUBRECALZADO X PAR	6.000	0,60	3,60	
00044	DEXAMETASONA 4MG/2ML VITALIS	1.000	2,70	2,70	
00079	DIMENHIDRINATO 50MG/ML AMP	1.000	3,89	3,89	
00403	ELECTRODO ADULTO 3M	3.000	2,60	7,80	
00407	EXTENSION DIS 50CM (BRAUN)	2.000	4,50	9,00	
00426	FILTRO CORRUGADO PEDIATRICO	1.000	29,90	29,90	
00421	GASA ESTERIL 10CM*10CM* SIMPLE	6.000	1,81	10,86	
00393	GASA RADIOPACA 48CM X 48CM	4.000	17,00	68,00	
00422	GASAS RADIOPACA 10CM*10CM*	5.000	6,60	33,00	
00189	GLICOSORB 2/0 HR 20	2.000	11,51	23,02	
00200	GLICOSORB 3/0 HR 25	2.000	11,51	23,02	
00203	GLICOSORB 4/0 DS 20	7.000	11,50	80,50	
01111	GORRO DE CIRUJANO	6.000	0,50	3,00	
00432	GUANTES QUIRURGICOS # 6 1/2	3.000	3,00	9,00	
00433	GUANTES QUIRURGICOS # 7	4.000	3,00	12,00	
00434	GUANTES QUIRURGICOS # 7 1/2	5.000	3,00	15,00	

CUATRO MIL SEISCIENTOS OCHENTA Y TRES Y 76/100 SOLES

OP. EXONERADA	OP. INAFECTA	OP. GRAVADA	TOT.DSCTO	I.S.C.	ICBPER	I.G.V.	IMPORTE TOTAL
0,00	0,00	3.969,28	0,00		0,00	714,48	4.683,76

Representación impresa de la FACTURA ELECTRONICA
Autorizado mediante la resolución RS N° 034-005-0005503/SUNAT
Consulta tu comprobante en nuestra web <http://www.quillasani.com:8096/CSaners>



D & M MEDICAL BUSINESS S.A.C

AV. PROLONGACION RICARDO PALMA NRO. 298 URB. MIRAFLORES (1 1/2 CUADRA
LIMA - LIMA - SURQUILLO

SEÑOR CIRUGIA PLASTICA ANAYA S.A.C.

DIRECCION AV. ROOSEVELT No.5790 ln.1002

RUC 20901284805 DOC. REF. EMITIDO

R.U.C. 20601015235
FACTURA ELECTRONICA
F002-8928

TIPO DE MONEDA PEN

FECHA DE EMISION 30-11-2022
FECHA VENCIMIENTO 30-12-2022

CODIGO CLIENTE	CONDICION PAGO	NRO CUOTAS	MONTO		
	CREDITO	1	4121,71		
CODIGO	DESCRIPCION ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL	
00435	GUANTES QUIRURGICOS # 8	1.000	3,00	3,00	
00080	HEPARINA SODICA 5000 UI AMP	1.000	33,70	33,70	
00437	HISOPOS ESTERIL X UNIDAD	1.000	0,37	0,36	
01180	IDOSAFE 10% SOLUCION X ML(USO)	100.000	0,06	6,00	
00087	INHARANE 250ML FCO X CC	0.720	800,01	576,00	
00429	JELONET GASA PARAFINADA	2.000	7,20	14,40	
00455	JERINGA 1ML TUBERCULINA	5.000	0,52	2,60	
00446	JERINGA 10 ML	11.000	0,67	7,37	
00448	JERINGA 20 ML	8.000	1,08	8,64	
00450	JERINGA 5 ML	2.000	0,58	1,16	
00458	LAPIZ ELECTROCAUTERIO	1.000	19,89	19,90	
00101	LIDOCAINA 2% GEL X 30 G	1.000	15,20	15,20	
00104	LIDOCAINA S.P S/E 20 ml	1.000	8,66	8,66	
00983	MANDIL DESCARTABLE (L, XL)	3.000	12,80	38,40	
00466	MANGA LAPAROSCOPICA 3M	1.000	20,61	20,62	
00610	MASCARILLA DESCARTABLE X UNID.	6.000	0,30	1,80	
00412	MICROGOTERO (VOLUTROL)	3.000	10,61	31,83	
00118	MIDAZOLAN 0.5MG AMP	1.000	17,37	17,37	
00287	NYLON AZUL 5/0 DS 15 1 A 75 CM	1.000	9,89	9,89	
00132	PARACETAMOL 10MG/ML AMP 100ML	6.000	29,45	176,70	
01054	PLACA ELECTROCAUTERIO PEDIATRI	1.000	29,25	29,25	
00141	PROPOFOL 1% X 20 ML	1.000	26,61	26,61	
00143	RANITIDINA 50MG/2ml AMP	7.000	4,00	28,00	
00068	ROCURONIO 50MG/5ML (FLACIDINE)	1.000	33,80	33,80	
00500	SONDA FOLEY 2VIAS # 10	1.000	15,69	15,69	
00147	SUERO FISIOLÓGICO 9% LITRO	3.000	7,90	23,70	
00148	SUERO FISIOLÓGICO 9% X 100ML	2.000	7,89	15,80	
00530	TEGADERM 6X7	2.000	2,98	5,96	
00533	TUBO DE ASPIRACION (CONEXION)	1.000	16,11	16,11	
00554	TUBO ENDOTRAQ. C/BALON # 5.5	1.000	11,80	11,80	
00566	VENDA DE ALGODON 4*5	4.000	7,91	31,64	
00569	VENDA DE YESO 4*5 YARDAS	1.000	10,20	10,20	
00576	VENDA ELASTICA 4*5 YARDAS	3.000	2,60	7,80	

CUATRO MIL SEISCIENTOS OCHENTA Y TRES Y 76/100 SOLES

OP. EXONERADA	OP. INAFECTA	OP. GRAVADA	TOT.DSCTO	I.S.C.	ICBPER	I.G.V.	IMPORTE TOTAL
0,00	0,00	3.969,28	0,00		0,00	714,48	4.683,76

Representación impresa de la FACTURA ELECTRONICA
Autorizado mediante la resolución RS N° 034-005-0005503/SUNAT
Consulta tu comprobante en nuestra web <http://www.quillasani.com:8096/CSanens>



D & M MEDICAL BUSINESS S.A.C

AV. PROLONGACION RICARDO PALMA NRO. 298 URB. MIRAFLORES (1 1/2 CUADRA
LIMA - LIMA - SURQUILLO

SEÑOR CIRUGIA PLASTICA ANAYA S.A.C.

DIRECCION AV. ROOSEVELT No.5790 ln.1002

RUC 20601284805 DOC. REF. EMITIDO

R.U.C. 20601015235
FACTURA ELECTRONICA
F002-8928

TIPO DE MONEDA PEN

FECHA DE EMISION 30-11-2022
FECHA VENCIMIENTO 30-12-2022

CODIGO CLIENTE	CONDICION PAGO	NRO CUOTAS	MONTO		
	CREDITO	1	4121,71		
CODIGO	DESCRIPCION ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL	
00579	VENDA ELASTICA 6'S YARDAS	2.000	3,36	6,72	
00580	VENDA ELASTICA 8'S YARDAS	1.000	4,40	4,40	
00416	VENOCLISIS (SIGMA)	2.000	3,91	7,80	

OPERACION SUJETA A DETRACCION-00-003-244954

Porcentaje: 12.00%

CUATRO MIL SEISCIENTOS OCHENTA Y TRES Y 76/100 SOLES

OP. EXONERADA	OP. INAFECTA	OP. GRAVADA	TOT_DSCTO	I.S.C.	ICBPER	I.G.V.	IMPORTE TOTAL
0,00	0,00	3.969,28	0,00		0,00	714,48	4.683,76

Representación impresa de la FACTURA ELECTRONICA
Autorizado mediante la resolución RS N° 034-005-0005503/SUNAT
Consulta tu comprobante en nuestra web <http://www.quillasani.com:8096/CSanens>



Anexo 5: Registro de personas jurídicas



CERTIFICADO LITERAL
DE
REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS



Código de Verificación Digital

85455210

Publicidad Nro. 2022 - 208137

12/01/2022 13:35:54

ZONA REGISTRAL N° IX

LIMA

1. TITULOS PENDIENTES Y/O SUSPENDIDOS
NINGUNO.

2. INSCRIPCIONES POR MANDATO JUDICIAL
NINGUNO.

3. INSCRIPCIONES EN EL REGISTRO PERSONAL
NINGUNO.

4. DUPLICIDAD DE PARTIDAS
NINGUNO.

5. CONTINUACIÓN EN SARP
NINGUNO.



Esta es una representación impresa cuya autenticidad puede ser contrastada con la representación imprimible localizada en la sede digital de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos mediante el URL: <https://enlinea.sunarp.gob.pe/sunarpweb/pages/consulta/frmTitulo.faces> por de 90 días calendario contados desde su emisión. Base Legal: Decreto Legislativo N° 1412 y Decreto Supremo N° 029-2021-PCM.



CERTIFICADO LITERAL
DE



REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS

Código de Verificación Digital

ZONA REGISTRAL N° IX

85455210

LIMA

Publicidad Nro. 2022 - 208137

12/01/2022 13:35:54



REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS
RUBRO: CONSTITUCION DE ASOCIACIONES
A60001

POR ESCRITURA PÚBLICA DEL 25/10/2016 OTORGADA ANTE NOTARIO ESPINO ELGUERA, MOSES JAVIER, EN LA CIUDAD DE LIMA, SE APROBO EL ESTATUTO DE LA PRESENTE ASOCIACION, EL CUAL REGULA SU ORGANIZACION Y CONSTA LA ELECCION DE SU PRIMER CONSEJO DIRECTIVO, CONFORME AL ACTA DE ASAMBLEA FUNDACIONAL, ELECCIONARIA Y ESTATUTARIA DE **FECHA 13/10/2016:**

DENOMINACION: (ART. 1º) ASOCIACION RECONSTRUIR

DURACION: (ART. 4º) INDEFINIDA

DOMICILIO: (ART. 3º) DISTRITO DE MIRAFLORES, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA

FINES: (ART. 2º) DEDICARSE A LA AYUDA SOCIAL REALIZANDO CIRUGIA RECONSTRUCTIVA, ESTETICA, MICROCIRUGIA, DESARROLLAR ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA MEDICINA ESTETICA, IMPORTACION Y EXPORTACION EN GENERAL, COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MEDICINALES Y BRINDAR SERVICIOS DE CONSULTORIA ESTETICA.

ORGANOS DE LA ASOCIACION: (ART. 10º)

- A. ASAMBLEA GENERAL
- B. CONSEJO DIRECTIVO

REGIMEN DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ASOCIADOS:

CONVOCATORIAS: (ART. 15º) LAS SESIONES DE ASAMBLEA GENERAL DE ASOCIADOS DEBERA SER CONVOCADAS MEDIANTE ESQUELA NOTIFICADA CON NO MENOS DE TRES DIAS CALENDARIOS DE ANTICIPACION A LA CELEBRACION DE LA MISMA, INDICANDO FECHA, HORA, LUGAR Y ASUNTOS A TRATAN PUDIENDO INDICARSE, ASIMISMO, FECHA Y HORA PARA LA PRIMERA Y SEGUNDA CITACION, DE SER EL CASO.

QUORUM Y MAYORIA: (ART. 16º) PARA LA VALIDEZ DE LAS REUNIONES DE ASAMBLEA GENERAL SE REQUIERE, EN PRIMERA CONVOCATORIA, LA CONCURRENCIA DE MAS DE LA MITAD DE ASOCIADOS. EN SEGUNDA CONVOCATORIA, BASTA LA PRESENCIA DE CUALQUIER NUMERO DE ASOCIADOS. LOS ACUERDOS SE ADOPTARAN CON AL VOTO FAVORABLE DE MAS DE LA MITAD DE LOS ASOCIADOS CONCURRENTES.

PARA MODIFICAR EL ESTATUTO, PARA AMPLIAR ARTICULOS, EXCLUIR ASOCIADOS O PARA DISOLVER LA ASOCIACION SE REQUIERE, EN PRIMERA CONVOCATORIA, LA ASISTENCIA DE MAS DE LA MITAD DE LOS ASOCIADOS.

LOS ACUERDOS SE ADOPTAN CON AL VOTO DE MAS DE LA MITAD DE LOS ASOCIADOS CONCURRENTES. EN SEGUNDA CONVOCATORIA, LOS ACUERDOS SE ADOPTAN CON LOS ASOCIADOS QUE ASISTAN Y QUE REPRESENTEN NO MENOS DE LA DECIMA PARTE DE LOS ASOCIADOS HABILES.

REGIMEN DEL CONSEJO DIRECTIVO:

PERIODO: (ART. 21º) 02 AÑOS, PERO CONTINUARAN EN EL CARGO HASTA QUE SE DENUNE A LAS PERSONAS QUE LOS SUSTITUYAN. SUS INTEGRANTES PUEDEN SER REELEGIDAS PARA UN PERIODO SIMILAR.

ELECCIONES: (ART. 20º) PARA SER ELEGIDO MIEMBRO DEL CONSEJO DIRECTIVO, SERA NECESARIO TENER POR LO MENOS UN AÑO DE ANTIGUEDAD COMO ASOCIADO.

(ART. 32º) LA ELECCION DEL CONSEJO DIRECTIVO SERA EN ASAMBLEA GENERAL, MEDIANTE VOTACION DIRECTA Y SECRETA, POR CARGOS Y NO POR LISTAS, PUDIENDO SER REELEGIDOS SOLOAMENTE POR OTRO PERIODO INMEDIATO, CORRESPONDIENTE A 2 AÑOS.

CONFORMACION: (ART. 22º) ESTA CONFORMADA POR 03 CARGOS SIGUIENTES: PRESIDENTE, SECRETARIO DE ACTAS Y ORGANIZACION Y FISCAL.

Página Número 1

Resolución del Superintendente Nacional de los Registros Públicos N° 124-97-SUNARP



CERTIFICADO LITERAL
DE



REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS

Código de Verificación Digital

ZONA REGISTRAL N° IX

85455210

LIMA

Publicidad Nro. 2022 - 208137

12/01/2022 13:35:54



CONVOCATORIAS: (ART. 29°) EL CONSEJO DIRECTIVO SOLO PODRA ADOPTAR DECISIONES REUNIDOS EN SESION. PARA LAS SESIONES DEL CONSEJO DIRECTIVO, SE OBSERVARAN LAS SIGUIENTES NORMAS:

A. LAS CONVOCATORIAS A SESIONES ORDINARIAS Y LAS EXTRAORDINARIAS, EN SU CASO, SERAN HECHAS POR EL PRESIDENTE DE LA ASOCIACION, MEDIANTE ESQUELA O VERRALMENTE, CON UNA ANTCIPACION DE NO MENOR DE TRES DIAS A LA FECHA SEÑALADA.

QUORUM Y MAYORIAS: (ART. 24°) PARA SESIONAR VALEDAMENTE EL CONSEJO DIRECTIVO REQUERIRA LA ASISTENCIA DE MAS DE LA MITAD DE SUS MIEMBROS Y ADOPTARA ACUERDOS POR LA MAYORIA DE LOS MIEMBROS ASISTENTES.

ATRIBUCIONES DEL PRESIDENTE DEL CONSEJO DIRECTIVO: (ART. 27°)

EL PRESIDENTE TIENE LA ADMINISTRACION DE LA ASOCIACION RECONSTRUIR SIENDO SUS ATRIBUCIONES LAS SIGUIENTES:

A. REPRESENTAR A LA ASOCIACION EN DIVERSOS ESPACIOS A NIVEL BARRIAL, ZONAL, DISTRITAL, CANAL, METROPOLITANO, REGIONAL, NACIONAL E INTERNACIONAL.

B. DIRIGIR A LA ASOCIACION, ADOPTANDO LOS ACUERDOS Y DICTANDO LAS DISPOSICIONES QUE SE REQUIERAN PARA SU FUNCIONAMIENTO.

C. VELAR POR EL CUMPLIMIENTO DE LOS FINES Y OBJETIVOS DE LA ASOCIACION.

D. PROPONER A LA ASAMBLEA GENERAL LOS LINEAMIENTOS GENERALES DE LA MARCHA Y DESARROLLO DE LA ASOCIACION.

E. PROPONER A LA ASAMBLEA GENERAL LA PROPOSTA DE ESTATUTOS, REGLAMENTOS U OTROS INSTRUMENTOS Y SUS MODIFICACIONES.

F. PROPONER A LA ASAMBLEA GENERAL INICIATIVAS DE ACTIVIDADES ENMARCADAS EN LOS FINES Y OBJETIVOS DE LA ASOCIACION RECONSTRUIR.

G. IMPULSAR LA PLANIFICACION ESTRATEGICA Y LAS PLANES DE TRABAJO ANUALES DE LA ASOCIACION Y SOMETERLOS A LA ASAMBLEA GENERAL PARA SU APROBACION.

H. EVALUAR PERIODICAMENTE EL PLAN ESTRATEGICO Y LOS PLANES DE TRABAJO DE LA ASOCIACION.

I. SOMETER A LA ASAMBLEA GENERAL, EL PRESUPUESTO Y BALANCE ANUAL DE LA ASOCIACION.

J. ASUMIR LA REPRESENTACION DE LA FUNDACION CON LAS FACULTADES SUFICIENTES PARA PRACTICAR LOS ACTOS A QUE SE REFIERE EL CODIGO PROCESAL CIVIL, LA LEY GENERAL DE ARBITRAJE O PARA ACTUAR EN CUALQUIER PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO, O ANTE EL FUERO MILITAR CON LAS FACULTADES, ATRIBUCIONES Y POTESTADES GENERALES DEL MANDATARIO JUDICIAL ESTABLECIDAS EN EL ARTICULO 74°, LAS ESPECIALES DEL ARTICULO 75° Y LAS DE DELEGACION Y SUSTITUCION DE PODER DEL ARTICULO 77° DEL CODIGO PROCESAL CIVIL. LAS MISMAS QUE SE EXTIENDE A TODO EL PROCESO, INCLUSO PARA LA EJECUCION DE SENTENCIAS Y EL COBRO DE COSTAS Y COSTOS, ESTANDO LEGITIMADO PARA INTERVENIR Y REALIZAR TODOS LOS ACTOS DEL PROCESO, ESPECIALMENTE PARA REALIZAR TODOS LOS ACTOS DE DISPOSICION DE DERECHOS SUBSTANTIVOS, DEMANDAR, DENUNCIAR, RECONVENIR, CONTESTAR DEMANDAS, RECONVENIONES Y FORMULAR CONTRADICIONES, MODIFICARLAS Y/O AMPLIARLAS; DEDICAR EXCEPCIONES Y/O DEFENSAS PREVIAS Y CONTESTARLAS; DESISTIRSE DEL PROCESO Y/O DE LA PRETENSION, ASI COMO DE ALGUN ACTO PROCESAL, ALLANARSE A LA PRETENSION, CONCILIAR, TRANSIGIR, SOMETER A ARBITRAJE LAS PRETENSIONES CONTROVERTIDAS EN EL PROCESO, SUSTITUIR O DELEGAR LA REPRESENTACION PROCESAL; PRESTAR DECLARACION DE PARTE, OFRECER TODA CLASE DE MEDIOS PROBATORIOS, ASI COMO ACTUAR LOS QUE SE SOLICITE, SOLICITAR Y REALIZAR LOS MEDIOS PROBATORIOS TIPICOS Y ATIPICOS CONTENIDOS EN LOS ARTICULOS 192° Y 193° DEL CODIGO PROCESAL CIVIL, ESPECIALMENTE LA DECLARACION DE PARTE, LA DECLARACION DE TESTIGOS, LOS DOCUMENTES, LA PERICIA, LA INSPECCION JUDICIAL Y LOS ESTILOS TECNICOS O CIENTIFICOS QUE PERMITAN LOGRAR LA FINALIDAD DE LOS MEDIOS PROBATORIOS; Oponerse, IMPUGNAR Y/O TACHAR LOS MEDIOS PROBATORIOS OFRECIDOS POR LA PARTE CONTRARIA; INTERPONER MEDIOS IMPUGNATORIOS Y DE CUALQUIER OTRA NATURALEZA PERMITIDOS POR LA LEY Y DESISTIRSE DE DICHS RECURSOS; SOLICITAR TODA CLASE DE MEDIDAS CAUTELARES, AMPLIARLAS Y/O MODIFICARLAS Y/O SUSTITUIRLAS Y/O DESISTIRSE DE LAS MISMAS; OFRECER CONTRACAUTELA; SOLICITAR EL OTORGAMIENTO DE MEDIDAS CAUTELARES FUERA DE PROCESO, ASI COMO LA ACTUACION DE MEDIOS PROBATORIOS; CONCURREN A TODO TIPO DE ACTOS PROCESALES, SIAN ESTOS DE REMATE, ADMINISTRACION DE POSESION, LANZAMIENTO,

Página Número 2

Resolución del Superintendente Nacional de los Registros Públicos N° 124-97-SUNARP



CERTIFICADO LITERAL
DE
REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS



Código de Verificación Digital

ZONA REGISTRAL N° IX

85455210

LIMA

Publicidad Nro. 2022 - 208137

12/01/2022 13:35:54

	ZONA REGISTRAL N° IX - SEDE LIMA OFICINA REGISTRAL LIMA N° Partida: 13773639
INSCRIPCION DE ASOCIACIONES ASOCIACION RECONSTRUIR	
<p>EMBARGOS, SANEAMIENTO PROCESAL Y AUDIENCIAS CONCILIATORIAS O DE FUALCION DE PUNTOS CONTROVERTIDOS Y SANEAMIENTO PROBATORIO DE MEDIOS PROBATORIOS Y/O AUDIENCIAS UNICAS, ESPECIALES Y/O COMPLEMENTARIAS. LAS FACULTADES PARA PODER INTERVENIR EN TODO ACTO PROCESAL SE EXTIENDEN INCLUSO A INTERVENIR EN REMATES O SUBASTAS PÚBLICAS ADJUDICARSE AL INTERIOR DE LOS MISMOS, BIENES MUEBLES O INMUEBLES MATERIA DEL RESPECTIVO PROCESO, SOLICITAR LA INHIBICIÓN Y/O PLANTEAR LA RECUSACIÓN DE JUECES, FISCALES, VOGALES Y/O MAGISTRADOS EN GENERAL, SOLICITAR LA ACUMULACIÓN Y/O DESACUMULACIÓN DE PROCESOS, SOLICITAR EL ABANDONO Y/O PRESCRIPCIÓN Y/O CADUCIDAD DE LOS RECURSOS, LA PRETENSÓN Y/O LA ACCIÓN; SOLICITAR LA ACLARACIÓN, CORRECCIÓN Y/O CONSULTA DE LAS RESOLUCIONES JUDICIALES; OFRECER Y/O COBRAR DIRECTAMENTE LO PAGADO O CONSIGNADO JUDICIALMENTE; ASIMISMO, PARA RETIRAR CONSIGNACIONES.</p> <p>K. PODRÁ DECIDIR SOBRE LA APERTURA Y CIERRE DE CUENTAS CORRIENTES, DE AHORROS, COMERCIALES O BANCARIAS; DISPONER SOBRE EL MOVIMIENTO TALES COMO DEPOSITAR O RETIRAR DINERO DE LA CUENTA; AFECTAR DEPÓSITOS O CUENTAS EN GARANTÍA, SOLICITAR ADVANCE ACCOUNT EN CUENTAS CORRIENTES; GIRAR, ENDOSAR, CANCELAR, COBRAR, DEPOSITAR CHEQUES, GIRAR, ACEPTAR, REACEPTAR, RENOVAR, ENDOSAR, COBRAR, DESCONTAR, PROTESTAR, AVALAR, AFECTAR Y CANCELAR LETRAS, PAGARES, GIROS; TRANSFERENCIAS, CERTIFICADOS, CONOCIMIENTOS, POLIZAS Y CUALQUIER OTRA CLASE DE TÍTULOS VALORES, RECIBOS Y CANCELACIONES; SOLICITAR Y SUSCRIBIR CARTAS DE CRÉDITO, EMITIR BOLETAS DE GARANTÍA; TOMAR EN ALQUILER CAJAS DE SEGURIDAD, ABRIRLAS Y RETIRAR SU CONTENIDO; SOLICITAR APERTURA DE CRÉDITOS DOCUMENTARIOS, Y EN GENERAL DISPONER SOBRE EL RÉGIMEN ADMINISTRATIVO DE LA FUNDACIÓN Y LA MOVILIZACIÓN DE SUS FONDOS; SOBREGIRARSE EN CUENTA CORRIENTE CON GARANTÍA O SIN ELLA. INGRESAR Y RETIRAR FONDOS DE TODO TIPO DE INSTITUCIONES, CUENTAS O DEPÓSITOS.</p> <p>L. COMPRAR Y VENDER TODA CLASE DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES A NOMBRE DE ASOCIACIÓN.</p> <p>M. OTRAS FUNCIONES QUE SEAN DELEGADAS POR LA ASAMBLEA GENERAL.</p> <p>POR ESTE MISMO ACTO, SE ELIGE AL PRIMER CONSEJO DIRECTIVO, PARA EL PERIODO DE 02 AÑOS (12/10/2016 AL 12/10/2018), SU CONFORMACIÓN ES COMO SIGUE:</p> <ul style="list-style-type: none">• PRESIDENTE: AUGUSTO ANAYA SIFUENTES IDENTIFICADO CON D.N.I N° 40515924• SECRETARIO DE ACTAS Y ORGANIZACION: CRISTIAN ENRIQUE PINTADO POW SANG IDENTIFICADO CON D.N.I N° 06616416.• FISCAL: CARLOS CESAR CASTILLO FIGUEROA IDENTIFICADO CON D.N.I N° 44753314. <p><i>AS CONSTA DEL LIBRO DE ACTAS DE ASAMBLEAS GENERALES DE ASOCIADOS N° 01 08, 02-08 LEGALIZADO POR EL NOTARIO MARCELA JAVIER ESPINO EL 06/10/2016 Y REGISTRADO RAO EL N° 801705-2016.- AS CONSTA DEL PARTE NOTARIAL ENTRENDO EL 25/10/2016.</i></p> <p>EL TÍTULO FUE PRESENTADO EL 26/10/2016 A LAS 02:01:02 PM HORAS, BAJO EL N° 2016-01950341 DEL TOMO DIARIO 0492, DERECHOS COBRADOS \$/ 56.00 SOLES CON RECIBOS NÚMEROS) 00028180-195 -LIMA, 25 DE NOVIEMBRE DE 2016.</p>	
 JORGE LUIS CHANAIME ZAPATA REGISTRADOR PÚBLICO - Zona Registral N° IX - Sede Lima	
Página Número 3	
<i>Resolución del Superintendente Nacional de los Registros Públicos N° 124-97-SUNARP</i>	



CERTIFICADO LITERAL
DE
REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS



Código de Verificación Digital



85455210

Publicidad Nro. 2022 - 208137

12/01/2022 13:35:54

ZONA REGISTRAL N° IX

LIMA

	ZONA REGISTRAL N° IX - SEDE LIMA OFICINA REGISTRAL LIMA N° Partida: 13773639
INSCRIPCION DE ASOCIACIONES ASOCIACION RECONSTRUIR	
REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS RUBRO : GENERALES A00002	
MODIFICACIÓN PARCIAL DE ESTATUTO - Por escritura pública del 08 de enero del 2018, ante el notario Moisés Javier Espino Elguera, y por asamblea general extraordinaria del 07 de diciembre del 2017, se acordó modificar el artículo 2 del estatuto, cuyo texto es el siguiente: Artículo 2.- El objeto social de la Asociación Reconstruir es resolver casos médicos complejos de pacientes con escasos recursos que necesiten de cirugías reconstructivas de alta complejidad utilizando la microcirugía como base, buscando restaurar la función y la estética como fin benéfico en pacientes que han sufrido secuelas severas de traumatismos, malformaciones o tumores principalmente, para ello podremos contar con el apoyo nacional e internacional, así como importación y exportación de cualquier material o medicina que busque ayudar a nuestros pacientes del ámbito nacional o internacional con fines benéficos. El acta consta en los folios 11 a 13 del libro de actas de asambleas generales de asociados n°. 01, legalizado el 06/10/2016 con el registro n°. 001703-2016 por el notario Moisés Javier Espino Elguera. Los asociados están registrados en el libro registro de asociados n°. 01, legalizado el 15/12/2016 con el registro n°. 782-2016 por el notario Edgardo Hopkins Torres. El título fue presentado el 15/01/2018 a las 10:43:35 AM horas, bajo el N° 2018-00099975 del Tomo Diario 0492. Derechos cobrados S/ 20.00 soles con Recibo(s) Número(s) 00001864-207.-LIMA, 25 de Enero de 2018.	
 CESAR ANTONIO ZERECOTO ALBA REGISTRADOR PÚBLICO Zona Registral N° IX - Sede Lima	
Página Número 1	
<i>Resolución del Superintendente Nacional de los Registros Públicos N° 124-97-SUNARP</i>	

Anexo 6: Pagina de instagram de Asociación Reconstruir

asociacionreconstruirperu Siguiendo Enviar mensaje + ...

15 publicaciones 192 seguidores 243 seguidos

Asociación Reconstruir
Organización sin ánimo de lucro
📍 Resolvemos casos médicos complejos, utilizando la microcirugía como base, buscando restaurar la función en pacientes... más
República de Panamá 5790 Miraflores, Lima
🌐 asociacionreconstruir.com

michelleaub, yalujimenez7 y 2 más siguen esta página

H. del Niño H. 2 de mayo Director Mé...

PUBLICACIONES REELS ETIQUETADAS

RECONSTRUYENDO VIDAS

RECONSTRUCCIÓN DEL TERCIO MEDIO SUPERIOR NASAL CON COLGAJO DE PIEL DEL ANTEBRAZO

RECONSTRUCCIÓN MICROQUIRÚRGICA DE UNA NIÑA CON QUEMADURA SEVERAS EN MANO

TESTIMONIO: RECONSTRUCCIÓN DE MANO CON MICROCIURUGIA

TUMOR MAXILAR SUPERIOR

WWW.ASOCIACIONRECONSTRUIR.COM

Anexo 7: Noticia - Proeza médica

Reconstruyen rostro de paciente con tumor que comprometía boca y cuello.
Riesgosa operación se realizó en hospital de emergencias de Villa El Salvador
11:35 | Lima, abr. 16.



Una proeza médica lograron médicos del Hospital de Emergencias de Villa El Salvador, al sur de Lima, al extraer un tumor de kilo y medio del rostro de un paciente de 38 años, a quien además le reconstruyeron la cara.

Se trata de Guimo Quinchuya Ascencio, quien nació en Cerro de Pasco con un Hemangioma Gigante, un tumor que con el paso de los años no dejaba de sangrar y se hacía gigante, tanto que comprometió su boca, lengua, cuello y laringe.

Le era imposible masticar cosas duras, hablar con claridad y sobretodo aguantar los dolores que cada vez eran más intensos.

Guimo recuerda que todo era muy difícil y más porque no tenía a sus padres con él, pues se crió con sus abuelos y hermanos hasta que en el 2010 decidió dejar su Villa Rica natal y viajó a Lima en busca de ayuda.

Cuando llegó, comenzó vendiendo caramelos en los micros con la idea de recaudar dinero para su operación, hasta que ya no pudo más. El tumor le impedía subir y bajar de los buses, y entonces decidió pararse en los puentes y semáforos de la capital con carteles en el pecho.

Mientras esperaba la caridad de las personas, recorría todos los hospitales de Lima, con la esperanza de que algún doctor le dijera que sí era posible extirpar el tumor. Escuchar la noticia que tanto anhelaba, se demoró años en llegar.

Ángel de la guarda

El camino que decidió emprender Guimo no fue fácil, pero reconoce que gracias a Dios siempre se le cruzó gente de buen corazón, como Vanessa Flores, a quien considera como una madre.

“Conocí a Guimo el año pasado por las redes sociales, lo llevamos a varias clínicas pero nos dijeron que no podían hacer nada. Prácticamente Guimo no tenía muchas esperanzas, hasta que le presentamos el caso al doctor Augusto Anaya”, recuerda Vanessa, quien, confiesa, "ayudo a las personas porque eso me llena espiritualmente".

Desde ese momento empezaría una nueva vida para este joven, el último de 6 hermanos y el único que nació con esta malformación en su familia.

Extirpación y reconstrucción

A mediados de enero último, el cirujano plástico Augusto Anaya, de la Unidad de Servicios de Cirugía Plástica, Quemados y Microcirugía del hospital, aceptó el reto y encabezó la riesgosa operación, que duró 4 horas para la extirpación del tumor y luego 12 horas más para la reconstrucción del rostro.

“Yo pienso que Dios nos ha iluminado, Dios lo ha puesto aquí y nos ha permitido sacarlo adelante”, confiesa con mucha emoción la doctora Rocío Coletti. Ella, junto al

doctor Anaya, conformaron el equipo de 13 especialistas que participaron en la operación, la primera de tal complejidad realizada en esta institución, inaugurada hace solo un año.

La doctora Coletti todavía recuerda cómo llegó Guimo, un paciente que tenía 7 gramos de hemoglobina: “El sangrado era tanto que vino con un pañal en el rostro. Si no hubiéramos hecho antes la embolización, que consiste en tapar los vasos sanguíneos, no hubiéramos podido retirar con éxito el tumor y definitivamente hubiera significado la muerte del paciente.”

En la intervención quirúrgica participaron un especialista en microcirugía, un cirujano de cabeza y cuello, dos cirujanos plásticos, un neurocirujano, dos médicos anestesiólogos y un cirujano de cabeza y cuello y maxilofacial.

Operación cero costo

Se estima que la operación de Guimo hubiera costado más de 100 mil soles en el ámbito privado, pero en este caso fue cubierto una parte por el hospital y el resto gracias a la cadena de solidaridad vía redes sociales.

“Guimo es un caso muy importante que significó la movilización de la institución en todos sus ámbitos”, señala el director ejecutivo del hospital, Augusto Tarazona Fernández, quien además anunció que en los próximos días se firmará un convenio con el SIS (Seguro Integral de Salud) para seguir ayudando a más personas necesitadas.

Hace unos días Guimo celebró un año más de vida, pero esta vez fue diferente, ya no estaba en su rostro el pesado tumor, ya no había sangrado ni tanto dolor, pero sí muchas palabras de agradecimiento. “Le doy gracias a Dios que me tiene con vida hasta este momento. Me siento contento y voy a seguir luchando porque me falta muchas cosas”.

“Quiero tener mi empresa”

Si bien todavía faltan varias operaciones para Guimo, él sabe que lo peor ya pasó. Por ahora pasa sus días en un albergue de Tablada de Lurín, donde cose unos coloridos morrales y los vende a 25 soles. Mientras enseña cómo los hace, revela que le gustaría recibir clases de costura y más adelante tener una empresa. La vida le ha dado una nueva oportunidad y no piensa desaprovechar ni un minuto.




5% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe


▸ Bibliografía

Fuentes principales

- 4%  Fuentes de Internet
- 0%  Publicaciones
- 3%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

-  **Texto oculto**
92 caracteres sospechosos en N.º de página
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

Fuentes principales

- 4% Fuentes de Internet
- 0% Publicaciones
- 3% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Fuentes principales

Las fuentes con el mayor número de coincidencias dentro de la entrega. Las fuentes superpuestas no se mostrarán.

1	Trabajos del estudiante Universidad de Lima	1%
2	Internet hdl.handle.net	1%
3	Internet repositorio.up.edu.pe	0%
4	Trabajos del estudiante Universidad Rey Juan Carlos	0%
5	Internet www.dialysispatients.org	0%
6	Trabajos del estudiante Universidad Tecnologica del Peru	0%
7	Internet www.coursehero.com	0%
8	Internet upcommons.upc.edu	0%
9	Internet librosyquimicos.com	0%
10	Internet repositorio.unprg.edu.pe	0%
11	Internet www.congreso.gob.pe	0%

12	Internet	www.paot.org.mx	0%
13	Internet	repositorio.esan.edu.pe	0%
14	Internet	www.dajannyberges.com	0%
15	Trabajos del estudiante	Universidad San Ignacio de Loyola	0%
16	Internet	doi.org	0%
17	Trabajos del estudiante	Universidad Tecnologica de Honduras	0%
18	Trabajos del estudiante	Universitat Internacional de Catalunya	0%
19	Internet	pesquisa.bvsalud.org	0%
20	Internet	repositorio.uam.es	0%
21	Internet	umacapacitacion.blogspot.com	0%
22	Internet	www.flora.org.pe	0%
23	Internet	www.allnaturaldynamics.com	0%
24	Internet	www.fidamerica.cl	0%
25	Internet	americasmi.com	0%

26	Internet	es.unionpedia.org	0%
27	Internet	fr.slideshare.net	0%
28	Internet	issuu.com	0%
29	Internet	repositorioacademico.upc.edu.pe	0%
30	Internet	roboticsol.com	0%
31	Internet	www.ibe.unesco.org	0%