
IDEA DE NEGOCIO



NATALIA ANDREA ORTIZ PARDO

CORPORACION UNIFICADA DE EDUCACION SUPERIOR (CUN)

ADMINISTRACION DE SERVICIOS DE SALUD

BOGOTA

2013

IDEA DE NEGOCIO



NATALIA ANDREA ORTIZ PARDO

TRABAJO PRESENTADO A:

PROFESOR

CAMILO EDUARDO OSPINA LONDOÑO

CORPORACION UNIFICADA DE EDUCACION SUPERIOR (CUN)

ADMINISTRACION DE SERVICIOS DE SALUD

BOGOTA

2013

INDICE

INTRODUCCION

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCION DE LA PROBLEMÁTICA

1.2 HIPOTESIS DE LA INVESTIGACION

2. JUSTIFICACION

2.1 MISION

2.2 VISION

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVOS GENERALES

3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

4. MARCO TEORICO

5. PUBLICIDAD Y VENTA DEL PRODUCTO

6. PRINCIPALES COMPETIDORES Y ANALISIS DE LA COMPETENCIA

7. INVESTIGACION DE MERCADOS

8. PORTAFOLIO

9. ANEXOS (Ver archivo de Excel)

11.1 INVERSION

11.2 COSTOS

11.3 GASTOS

11.4 NOMINA

11.5 VENTAS

11.6 PRESUPUESTO

11.7 RENTABILIDAD

10. CIBERGRAFIA

INTRODUCCION

El presente trabajo tiene como objetivo observar las debilidades actuales del mercado en la distribución de insumos hospitalarios, para así cambiarlas o convertirlas por oportunidades de nuestra empresa, aprovechando para entrar en el mercado y de esta manera conseguir ser la empresa líder en la distribución de insumos.

Para lograr el objetivo es necesario conocer la competencia actual en la distribución de los insumos hospitalarios y así detectar y concretar las debilidades, con lo cual se lograra llegar a la meta principal que es poder entrar al mercado de la salud teniendo en cuenta cualidades generales como rapidez, eficacia, eficiencia y calidad en la distribución de nuestros productos para poder obtener los beneficios que esta área representan.

Teniendo en cuenta que este proyecto nos encamina para lo que en un futuro buscamos lograr, necesitamos conocer el mercado al que nos enfrentamos y las diferentes dificultades que podemos encontrar en el camino, es por esto que este proyecto se vuelve más que un trabajo una meta, pues si buscamos cambiar el problema que actualmente presenta la salud, necesitamos conocer todos los campos que esta contempla y los errores que cada una de sus áreas presenta en este momento, por esto nos enfocamos en algo tan propio de las instituciones como son los insumos médicos, y las dificultades que se presentan en la obtención de los mismos.

En la investigación también buscamos encontrar lo factible que este negocio puede ser y su rentabilidad económica frente a la competencia actual, pues no lograremos entrar en el mercado si no lo conocemos y más si no indagamos en aquellas debilidades que estos poseen actualmente, ya que sabemos que la salud es un campo complicado de abordar por los problemas que actualmente este tiene, pero si no conocemos este mercado no sabemos si puedes ser restable o no.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA: ¿Cómo reducir los tiempos de respuesta en la entrega de insumos médicos a los diferentes hospitales e Ips en la ciudad de Bogotá?

1.2 DESCRIPCION DE LA PROBLEMÁTICA: en Colombia los tiempos de respuesta en la entrega de insumos médicos se ha vuelto un problema recurrente que afecta el desempeño de las Ips y de los hospitales que necesitan constantemente de los insumos para el desarrollo normal de sus actividades, ya que muchos de los distribuidores poseen falencias en la entrega de los mismos, especialmente en el tiempo que se demoran en el cumplimiento de la entrega de los insumos que por lo general puede demorar ente 24 a 48 horas.

Es muy importante el papel que juegan los proveedores de insumos en Colombia pues de ellos depende el desempeño normal de las entidades prestadoras de salud, por ende es muy importante que estos cumplan con unos requisitos mínimos de distribución y de calidad de los que venden.

Por ende se crea la necesidad de conocer las grandes y pequeñas empresas que se encuentran actualmente en el mercado y que cumplen la labor de distribución de insumos a hospitales e Ips, a su vez se crea la necesidad de encontrar las falencias actuales con respecto a los tiempos de respuesta que tienen en el caso de emergencias o de solicitud de insumos en poco tiempo de entrega.

La mayoría de los distribuidores de insumos no cuentan con la capacidad de respuesta inmediata, ya que muchos de ellos no son distribuidores directos de insumos o tienen una capacidad muy mínima de respuesta ya que se ven limitados a lo que poseen el almacén.

A diferencia de empresas como Locatel y Marly los demás distribuidores de insumos no cuentan con la capacidad de responder a las necesidades de los clientes que manejan.

La tecnología como complemento a las operaciones de distribución son muy

8. http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm

Importantes ya que permiten una optimización en los tiempos de respuesta y en el servicio al cliente que se le brinda a los diferentes clientes que se entrarían a manejar dentro de nuestra compañía.

La distribución de dispositivos médicos debe cumplir con la reglamentación vigente que el Ministerio de la Protección Social de la República de Colombia exige. A través del decreto 4725 de 2005 que reglamenta el régimen de registros sanitarios, permiso de comercialización y vigilancia sanitaria de los dispositivos médicos para uso humano.

2. JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

8. [.http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm)

Insumédic es una empresa que se crea con el objetivo de suplir las necesidades de las entidades de salud y centros de enseñanza con productos necesarios que son utilizados cualquier procedimiento, Insumédic se encargara de distribuir y comercializar insumos hospitalarios para todas las entidades de salud de la ciudad de Bogotá ofreciendo sus diferentes tipos de insumos como tapabocas, guantes , polainas, batas, gorros, pantuflas baberos entre otros, Se cuenta con una amplia gama de insumos para todas las áreas de una institución de salud, distribuimos los insumos en un menor tiempo y tenemos excelentes precios para el alcance de todos y así generar utilidad económica en el país, ya que contamos con gran conocimiento científico y tecnológico para crear la necesidad y resaltar la gran importancia que se debe tener buscando las mejoras para prestar nuestro servicio.

El objeto inicial de nuestra empresa es dar el cubrimiento total de las instituciones de salud, ya que se evidencia que en la actualidad las demoras en las entregas de los insumos constituyen en una problemática para los entes prestadores de este servicio, queremos dar un impacto importante en la prestación del servicio y consolidarnos como una de las empresas de mayor reconocimiento en el campo, teniendo como gran ideal explorar los beneficios entre varias instituciones que comparten experiencias concretas a mejorar la práctica e impulsar el desarrollo de competencias y empoderamiento, conforme a un modelo capaz de combinar recursos y medios de distinta naturaleza y formato, revisando y transformando el que hacer , siendo este enfoque , el que presidirá la actividad de nuestra empresa.

Teniendo en cuenta que la salud en Colombia se ha convertido en una problemática, en vez de una satisfacción, queremos contribuir de una forma positiva en el mercado, teniendo a tiempo los pedidos y despachos de los insumos solicitados por las empresas con tal de que se beneficien el personal médico y en general todo el personal que necesite de los insumos para su desarrollo laboral normal y activo.

Basándonos en el hecho de que muchas empresas ofrecen el mismo servicio, queremos destacarnos no solo por nuestra puntualidad y don de servicio, si no por la calidad de nuestros productos, teniendo en cuenta que la calidad de un producto puede determinar el impacto positivo o negativo de nuestra empresa dentro de una institución.

Queremos mejorar la calidad de vida de los pacientes de una forma clara, eficaz y concisa y aunque nuestro estímulo es siempre cumplir y ayudar a la causa nos esforzaremos para lograr todas las metas que nos hemos propuesto como empresa y como sociedad para de este modo formar la mayor empresa consolidada del mercado.

En vista que muchas de las empresas de insumos hospitalarios presentan un poco atractivo para los grandes hospitales, pretendemos ser la primera opción de compra de insumos no solo para los hospitales, si no para las clínicas de toda la ciudad de Bogotá. Es importante tener en cuenta que los hospitales y clínicas necesitan insumos de calidad por esta razón tenemos en nuestro panel de venta, los mejores insumos con los mejores materiales, para de este modo garantizar la calidad de nuestros productos así como nuestro nombre.

En Bogotá existen diversidad de distribuidores hospitalarios pero no cuentan con la calidad de nuestro servicio, ni con la calidad de los materiales de los que se encuentran hechos los insumos que distribuimos, ese factor hace impacto dentro del mercado a abordar.

Insumedic tendrá un personas definido por las reglas que le permitan desarrollar sus funciones, su creatividad y su aporte profesional dentro del mayor respeto y consideración de los clientes y los usuarios, ya se brindara un bienestar con una comunidad de personas profundamente comprometidas con los cambios y las transformaciones que el país requiere dentro del sector, tendrán claro sentido de disciplina y de responsabilidad al realizar cada acción teniendo en cuenta el sentido de pertenencia social para el crecimiento y el desarrollo del país.

Con propuesta planteada se quiere lograr que los insumos médicos sean de fácil acceso y conocimiento por las persona que con ellos trabaja y o estudia sino que avance y se incremente su utilización, es de hacer notar que para concretar el trabajo será necesario acudir a numerosas fuentes, las cuales una vez procesadas servirán de antecedentes y referencias futuras para investigaciones, lo que justifica el trabajo desde el punto de vista teórico y práctico, en un país como Colombia , donde cada día aumentan la necesidad de la utilización de este tipo de insumos en la población estudiantil y profesional, generando seguridad personal y empresarial a nuestra sociedad.

2.1 MISION

Somos una empresa especializada en la distribución de insumos esenciales para las entidades prestadoras de salud de la ciudad de Bogotá, buscando satisfacer las necesidades de nuestros clientes de una forma rápida, segura y con calidad en la prestación de nuestro servicio.

2.2 VISION

Seremos en el 2020 la empresa líder en la distribución de insumos hospitalarios de la ciudad de Bogotá, con un servicio de calidad, y eficiencia para nuestros clientes, con el fin de suplir todas las necesidades que estos devenguen a fin de que nos consideren como la primera opción en el mercado.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Ser una empresa con un buen posicionamiento a nivel ciudad en el mercado de distribución de insumos médicos y así lograr reconocimiento por el buen servicio su calidad y su eficiencia.

8. [.http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm)

3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

Tener siempre a la mano la solución a los problemas existentes que se presentan actualmente en la distribución de insumos cumpliendo con el tiempo establecido, la prontitud en la entrega de los pedidos estando seguros que nuestros productos no tendrán queja alguna ya que son de excelente calidad

Investigar los mercados existentes en la distribución de insumos médico y teniendo en cuenta estos mercados mostrarnos con calidad y economía para que los clientes nos prefieran por nuestras características

Detectar el mercado hospitalario de la ciudad de Bogotá que en este momento presente más problemas con sus distribuidores de insumos para poder entrar a competir con fundamentos y con responsabilidad.

Presentarle a los clientes productos innovadores que faciliten su uso y produzcan ahorro a nivel económico y en cuanto al desperdicio del mismo.

4. MARCO CONCEPTUAL

Teniendo en cuenta que nuestra empresa está dedicada a la distribución de insumos médicos indispensables para realizar cualquier procedimiento o cualquier curación básica que se puede realizar en instituciones de primer nivel o en centros educativos , insumos administrara insumos como gasas de algodón ha sido tradicionalmente usada en compresas y vendas para cubrir y proteger heridas sin impedir el contacto con el aire, tapabocas que es un implemento cuyo objetivo es resguardar las membranas mucosas de nariz y boca, durante los procedimientos y tratamientos que generan aerosoles y salpicaduras de sangre, se debe utilizar durante la atención al paciente y es exclusivo del espacio clínico, guantes de látex y

8. http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm

guantes estériles son aquellos que forman una gran barrera entre la piel del paciente y nuestras manos protegiendo así de líquidos como sudor , sangre y líquidos propios del cuerpo.

Los insumos hospitalarios se designan al material médico quirúrgico, odontológico, o de laboratorio de estos insumos los que más que controversia generan y de los cuales se disponen en nuestro medio de enfoque hacia el proceso de selección destacando que los principios y la metodología propuesta son fácilmente adaptables y aplicables a como :

- Diseño especialmente para el sector salud.
- Evolucionable y flexible a los cambios en el sector como son los cambios en las regulaciones
- Mejora de la cadena de distribución
- Metodología de implementación por fases
- Mejora del servicio al cliente interno y externo.

Por lo tanto los insumos que nuestra empresa maneja son los siguientes:

- ✓ **TAPABOCAS:** Los tapabocas son protectores faciales de material impermeable a salpicaduras o aerosoles. Se puede utilizar durante el tiempo que se mantenga limpio y sin deformaciones. Si se humedece o salpica, se desechará. Impiden que los microorganismos expulsados al hablar, toser o respirar lleguen al paciente y protegen la boca de salpicaduras de sangre u otros fluidos, Con esta medida se previene la exposición de las membranas mucosa de la boca, la nariz y los ojos, a líquidos potencialmente infectados. Se debe utilizar en todos los procedimientos en donde se manipulen sangre y fluidos corporales, cuando exista la posibilidad de salpicaduras, aerosoles o expulsión de líquidos contaminados con sangre.
- ✓ **GUANTES:** Los guantes son implementos elaborados de látex o caucho sintético que evitan la transmisión de microorganismos. Evitan que los microorganismos lleguen al paciente y protegen las manos del contacto con sangre, tejidos u otros fluidos, protegen a las personas, al actuar como una barrera contra microorganismos infecciosos, los miembros del personal de salud deben usar guantes siempre que sus manos vayan a estar en contacto con la sangre o tejidos. Así mismo se deben usar si va a estar en contacto con desechos médicos.
- ✓ **CALZADO Y POLAINAS:** El calzado limpio, fuerte (botas o zapatos cerrados de cuero o caucho) ayuda a minimizar el número de microorganismos que se traen al área quirúrgica y protege los pies de lesiones o salpicaduras de sangre u otros fluidos. Su uso se limita a las áreas quirúrgicas, se recomienda no usar sandalias, zapatos abiertos o suecos. Las polainas tienen que cubrir totalmente los zapatos, deben ser cambiadas cada vez que se salga de área quirúrgica y se colocan una vez puesto el vestido de cirugía.

- ✓ **GORROS:** Evitan que los microorganismos del cabello lleguen al paciente. El cabello facilita la retención con una posterior dispersión de microorganismos que flotan en el aire de los hospitales (estafilococos, cianobacterias), por lo que se considera como fuente de infección y vehículo de transmisión de microorganismos. Por lo tanto antes de la colocación del vestido de cirugía, se indica el uso del gorro para prevenir la caída de partículas contaminadas en el vestido, además deberá cambiarse el gorro si accidentalmente se ensucia.
 - ✓ **GAFAS Y PROTECTORES FACIALES:** Son elementos que protegen los ojos, la nariz y la boca de salpicaduras de sangre u otros fluidos.
 - ✓ **TENSIOMETRO:** se denomina tensiómetro a aquel equipo actuado mediante fuerza mecánica para ejercer tensión o compresión y así medir la tensión o la presión arterial
 - ✓ **TERMOMETRO** (del griego " (termo) el cuál significa "caliente" y metro", "medir") es un instrumento de medición de temperatura.
 - ✓ **GASAS:** Se utiliza para hacer vendas, compresas, están hechas a base de algodón ha sido tradicionalmente usadas en compresas y vendas para cubrir y proteger heridas sin impedir el contacto con el aire.
 - ✓ **AGUJAS PARA BIOPSIA:** Aguja hueca normalmente utilizada con una jeringa para inyectar sustancias en el cuerpo.
 - ✓ **ALCOHOL ANTISEPTICO:** es una [sustancias antimicrobianas](#) que se aplican a un [tejido](#) vivo o sobre la [piel](#) para reducir la posibilidad de [infección](#), [sepsis](#) o [putrefacción](#). En general, deben distinguirse de los [antibióticos](#) que destruyen [microorganismos](#) en el cuerpo, y de los [desinfectantes](#), que destruyen microorganismos existentes en objetos no vivos. Algunos antisépticos son auténticos germicidas, capaces de destruir microbios ([bactericidas](#)), mientras que otros son [bacteriostáticos](#) y solamente previenen o inhiben su crecimiento.
 - ✓ **BAJALENGUAS:** es un instrumento médico para deprimir la lengua y permitir el examen de la boca y la garganta. El más usado es con forma de pequeña espátula, generalmente es de madera siendo así desechable o de uso único, aunque los hay también en plástico y acero inoxidable. Sus dimensiones universales son de 15 cm de largo y 2 cm de ancho, con los extremos
8. http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm

redondeados. Para uso en niños han aparecido en el mercado baja lenguas de material plástico y con diferentes sabores, igualmente desechables.

- ✓ **BISTURIES:** El escalpelo o bisturí, también llamado lanceta ó cuchillo de cirujano, es un instrumento en forma de cuchillo pequeño, de hoja fina, puntiaguda, de uno o dos cortes, que se usa en procedimientos de cirugía, disecciones anatómicas, autopsias y vivisecciones

- ✓ **BOMBA DE INFUSION:** Equipo electrónico que infunde una fórmula de alimentación enteral a una sonda conectada al tubo digestivo, mediante un sistema de bombeo peristáltico programable. Permite regular la velocidad de infusión (ml/hr) de una fórmula enteral, programar el volumen a administrar y tener registro del total de fórmula infundido.

- ✓ **CAMPOS QUIRUGICOS:** lamina de campo quirúrgico, que dispone un solo conjunto de una porción permeable, una porción impermeable y una abertura de borde reforzado, adaptada para cubrir parte del rostro del paciente y parte del cuerpo, permitiendo el acceso al área operativa o de tratamiento

- ✓ **CANULAS:** Tubo corto que se emplea en diferentes operaciones de cirugía o que forma parte de aparatos físicos o quirúrgicos.

- ✓ **ESPARADRAPO:** es una cinta de [tela](#) o [plástico](#) que posee una cara adhesiva y sirve para sujetar vendajes. El esparadrapo forma parte de los componentes de cualquier botiquín de primeros auxilios.

- ✓ **AMBUES:** Anglicismo utilizado para denominar al resucitador manual. Aparato para ventilar los pacientes durante la reanimación cardiocerebropulmonar.

- ✓ **ESPECULO:** instrumento utilizado para realizar exámenes o procedimientos diagnósticos y terapéuticos de cavidades corporales, manteniendo abiertos sus orificios de entrada

- ✓ **FONENDOSCOPIO:** es un aparato acústico usado en [medicina](#), [fisioterapia](#), [enfermería](#), [kinesiología](#), [fonoaudiología](#) y [veterinaria](#), para la [auscultación](#) o para oír los [sonidos](#) internos del [cuerpo humano](#) o [animal](#). Generalmente se

usa en la auscultación de los [ruidos cardíacos](#) o los ruidos respiratorios, aunque algunas veces también se usa para objetivar ruidos intestinales o soplos por flujos anómalos sanguíneos en [arterias](#) y [venas](#)

- ✓ **VENDAS ELASTICAS:** Se define el vendaje como la ligadura que se hace con vendas o con otras piezas de lienzo dispuestas de modo que se acomoden a la forma de la región del cuerpo donde se aplican y sujeten el apósito.

5. PUBLICIDAD Y VENTA DEL PRODUCTO

ESTRATEGIAS DE MERCADO

Se trabajara por medios publicitarios como volantes, portafolios y pancartas en puntos estratégicos del sector donde se encuentre el punto de venta, y en donde tanto los usuarios y médicos del centro estén informados para adquirir nuestros insumos que se ofrecen el mercado hospitalario actualmente.

CONTROL Y EVALUACION DE GESTION:

a). Logro de objetivos del plan:

Al alcanzar satisfactoriamente todos los objetivos buscados por la empresa, como por ejemplo la innovación de diseños exclusivos para que así el factor de compra del ser humano se hace a la vez del agrado del cliente, y la empresa.

b). Rentabilidad:

De acuerdo a lo obtenido anteriormente en el cuadro de presupuesto de ventas vemos que el punto donde se maximiza la utilidad es de vender 70 unidades a 40000 pesos para así, generarle ingresos a la empresa, y obtener una rentabilidad adecuada para que los insumos se incorpore en el mercado de la mejor manera y de esta forma poder satisfacer miles de personas con el factor de compra.

8. [.http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm)

6. PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL MERCADO Y ANALISIS DE LA COMPETENCIA

LOCATEL: Locatel es el único supermercado especializado en brindar productos y servicios para la Salud y Bienestar. Tenemos un concepto único a través del cual ofrecemos a nuestros clientes el más amplio portafolio de productos para el cuidado de la salud y con una filosofía de atención y servicio profesional que no encontrarán en otro lugar.

Contamos con las droguerías más completas del país, tanto por su surtido (desde productos de prescripción, controlados y de venta, hasta productos altamente especializados de uso hospitalario), como por la cantidad de producto que manejamos

HISTORIA:

Locatel

Locatel es una compañía de origen venezolano con presencia en Estados Unidos, Mexico, Rusia y Colombia, acumulando así más de 25 años de experiencia en el negocio de retail especializado en productos y servicios para la salud.

8. [.http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm)

1979

Se inicia en San Bernardino el Sistema de Alquiler de Equipos Médicos con despacho a domicilio y venta al detal, con una pequeña exhibición.

1980

Motivados por el crecimiento de la demanda en los servicios prestados, se crea la necesidad de mudarse a un local en San Agustín del Norte, para ampliar la exhibición de productos y equipos médicos para la venta y alquiler.

1985

Inauguración del primer establecimiento dedicado exclusivamente a los equipos médicos ubicado en los Palos Grandes.

1989

Conociendo la importancia que representa el gremio medico para Locatel se abre un establecimiento en un punto estratégico en San Bernardino.

1994

Cumpliendo con un ambicioso proyecto de crear un "Automercado de Equipos Médicos", la organización se traslada a una edificación en Boleita Norte de 4.000 metros cuadrados, incorporando a sus servicios un departamento de Farmacia, que rompe los esquemas establecidos en este sector con una política de descuentos globales, afianzado sobre

las bases sólidas de un novedoso sistema de afiliación que identifica al cliente con el grupo Locatel.

1995

Para ofrecerles mayores beneficios a sus afiliados incorpora los servicios de óptica y laboratorio clínico a su esquema de “ Automercado de Equipos Médicos”, y una vez mas lidera el mercado con el concepto de autoservicio de productos OTC (de Libre Prescripción Facultativa).

1996

Debido al gran potencial que la organización Locatel proyecta ante los principales proveedores, se genera un mayor beneficio para sus afiliados obteniendo mejores descuentos en los distintos servicios, agregando el revelado fotográfico.

1997

Con el afán de mejorar los servicios, se inician los departamentos de teleoperadoras de atención al cliente y atención al médico. Se consolida el concepto integral de Locatel como “Automercado de Salud” y se apertura el primer establecimiento modelo, incorporando todos los servicios en un local de 1.000 metros cuadrados ubicado en la Plaza La Candelaria.

1998-1999

Luego de un proceso de reingeniería de más de un año en el desarrollo del sistema de expansión bajo la modalidad de franquicia, Se cierra el último trimestre del año 1999 con la apertura de cuatro establecimientos bajo este esquema (Castellana, Marrón, Sabana Grande y San Antonio de los Altos) y se firma el convenio para el suministro de medicinas con el IPSFA con alcances proyectados a nivel nacional.

2000

Continuando con el proceso de crecimiento se aberturan siete nuevos establecimientos (IPSFA los Próceres, San Martín, Boleita Center, Santa Paula, Parque Aragua, La Trinidad y Guatire), incursionando en el interior del país con dos nuevos Locatel en el Estado Aragua.

2001

Siguiendo el proceso de expansión en el interior del país, se abren establecimientos en los estados Monagas y Anzoategui. Se suman nuevos convenios de suministro con diferentes instituciones y empresas nacionales e internacionales. Locatel obtiene el premio como “Franquicia de mayor crecimiento en monto de inversión” y es nominado a los premios en las categorías “Franquicia con mayor generación de empleo” y “concepto innovador”. Termina el año con 17 establecimientos.

2002

8. http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm

Se incorpora el servicio de vacunación y toda la gama de productos oncológicos. Dos nuevos proyectos de alto alcance se ponen en práctica, uno, la inauguración del Auditorio Locatel, Sala Maurizio Levy ZL y Armando Ruah ZL destinado a la educación de la salud de los afiliados, a los cursos de capacitación de los empleados, además de invitar a los médicos para que conozcan los alcances de Locatel de cara al futuro, y otro, el departamento de nutrición: ofreciendo nutrición y dietética en los establecimientos y soporte nutricional a domicilio a los pacientes de acuerdo a lo que indique su médico tratante. Dos de los más grandes estados se incorporan a la red Locatel El Estado Zulia y El Estado Bolívar para contar hasta ese momento con 21 establecimientos.

2004

Este año comienza la internacionalización del concepto Locatel tras la apertura de las primeras tiendas en Estados Unidos y Colombia. De esta manera, continúa Locatel Ofreciendo productos y servicios para mantener o recuperar la calidad de vida de las personas.

2005

Tras la llegada de Locatel a Colombia como Supermercado de la salud, se abrieron dos tiendas en Bogotá, Locatel Chapinero (Apertura Octubre de 2004) y Locatel Pepe Sierra (Apertura Marzo de 2005).

2006

Locatel abre su primera franquicia en Colombia. Una espectacular tienda ubicada en la zona del Chicó. Con esta tienda comienza el crecimiento de la cadena en Colombia, ofreciendo en un solo lugar los productos que los colombianos tanto necesitan.

2007

Se abre una nueva tienda Locatel en el tradicional Centro Comercial Galerías de Bogotá con gran aceptación del público del sector.

2008

Continúa el crecimiento de la cadena con una nueva apertura, esta vez en la gran zona residencial de Colina Campestre al Nor-Occidente de la ciudad. Con esta nueva tienda Locatel está cada vez más cerca a los colombianos.

2009

En el mes de Marzo se abrió al público la tienda de Cedritos. Se tiene previsto abrir en el resto del año en Pereira, Medellín, Barranquilla y Chía.

UBICACIÓN: Locatel se encuentra ubicado en las ciudades de Bogotá, Cali, Barranquilla, Cúcuta, Medellín, Pereira y en Chía.

En Bogotá se encuentra El domicilio social de esta empresa es CA 45 116 34.

La forma jurídica de LOCATEL MASTER COLOMBIA S A es SOCIEDAD ANONIMA y su principal actividad es "Comercio al por menor de productos farmacéuticos, medicinales y odontológicos, artículos de perfumería, cosméticos y de tocador en establecimientos especializados".

Con una ganancia en ventas de más de 4.000.000 diarios por establecimiento ubicado en cada una de las ciudades en la cuales tiene sucursal.

MARLY: ALMACEN MEDICO

8. [.http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm)

El Almacén Médico Marly suministra todo tipo de materiales, elementos y equipos, tanto al cuerpo médico como al público en general.

Entre otros, ofrece sillas de ruedas, elementos de apoyo para la movilización del paciente, elementos de seguridad, así como aparatos y aditamentos ortopédicos.

Además de los medicamentos y elementos de uso hospitalario, la Droguería Marly posee una amplia selección de vacunas especializadas, un banco de medicamentos oncológicos, catéteres para angiografía, elementos de uso médico, sondas, productos para pacientes ostomizados o incontinentes y artículos para ortopedia, entre otros.

Ofrecemos nuestro tradicional producto “Crema Marly” la cual se utiliza en el tratamiento preventivo de escaras en piel.

Horario de Atención 24 Horas

UBICACIÓN: Carrera 13 # 49 - 40, piso 1

De los pequeños competidores tenemos a:

IMEDIC LTDA : Empresa Colombiana con amplia experiencia en la comercialización y distribución de todo tipo de artículos médicos,.

UBICACIÓN: Carrera 17s 16-60

TECNOMEDICA MD SAS: Somos una empresa dedicada a la venta de equipos médicos y suministros hospitalarios en el País.

Nuestro principal objetivo es satisfacer de la mejor manera las necesidades de nuestros clientes, ofreciendo productos que mejoran la calidad de vida en procesos de recuperación o asistencia en casa y hospitales.

Tenemos un compromiso con nuestros clientes, por esta razón ofrecemos precios adecuados, calidad, variedad en marcas y productos, prestamos asesorías a la hora de la compra, somos oportunos con nuestras entregas y contamos con un personal capacitado y unas instalaciones adecuadas para ofrecerles lo mejor.

Visión

En el 2016 seremos líderes en el mercado nacional de la venta retail de dispositivos equipos e insumos médicos y tendremos presencia internacional con dotaciones médico-hospitalarias.

Misión

8. http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm

Somos una empresa comercializadora de dispositivos, equipos e insumos médicos, medicamentos y dotaciones médico-hospitalarias; brindamos a nuestros clientes asesoría permanente para satisfacer sus necesidades en calidad, precio y oportunidad.

Con nuestro recurso humano competente y comprometido y nuestra infraestructura de vanguardia, innovamos continuamente nuestros procesos ofreciendo a nuestros clientes el mejor servicio.

Dentro del ranking de las empresas que han generados mayores ingresos por la venta y comercialización de insumos médicos se encuentran:

En 2012, Synthes Colombia casi igualó a la líder Amarey Nova Medical, en tanto que Medtronic Colombia ascendió al tercer lugar al superar a Covidien Colombia, Gemedco y B Braun Medical. Mas atrás se posicionaron St. Jude Medical Colombia, ISO, Imcolmédica, y New Stetic.

Por otro lado, entre las empresas restantes se distinguieron en 2012 por su dinamismo Nipro Medical, Gilmédica, LM Instruments, RP Medicas, Boston Medical Colombia, Eurociencia Colombia, Top Medical Systems, Kamex International, Nova Médica, Quirumédicas, PAF, Kaika, Jorge Machado Equipos, Otto Bock Healthcare, Medirex, Sherleg Laboratories, Distrimedical, e Industrias Sampedro.

RX, BSN Medical, Rochem Biocare Colombia, Biomerieux Colombia, Biosystems, Hospimedics, La Instrumentadora, Comédica, Draeger Colombia, Medihumana Colombia, Afga Healthcare Colombia, Suplemédicos, Biotronitech Colombia, Pharmeuropea de Colombia, Carestream Health Colombia, Supertex Medical, Fenwal Colombia, Rymco, Quirúrgicos, Técnica Electro Médica, Corpomédica, Union Medical, Industrias Los Pinos, Libcom de Colombia, Representaciones Eurodent, Aldental, Ucipharma, Ortomac, Armoc, y Quirurgil.(3)

La competencia se puede definir en dos grandes grupos:

- Una multitud de pequeñas empresas que intervienen en el mercado.
- Centros especializados en la venta de insumos y que ofrecen el servicio de a quienes lo requieran.
- Expertos en el área de las ventas de insumos hospitalarios.

Existen tres características de gran importancia

8. http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm

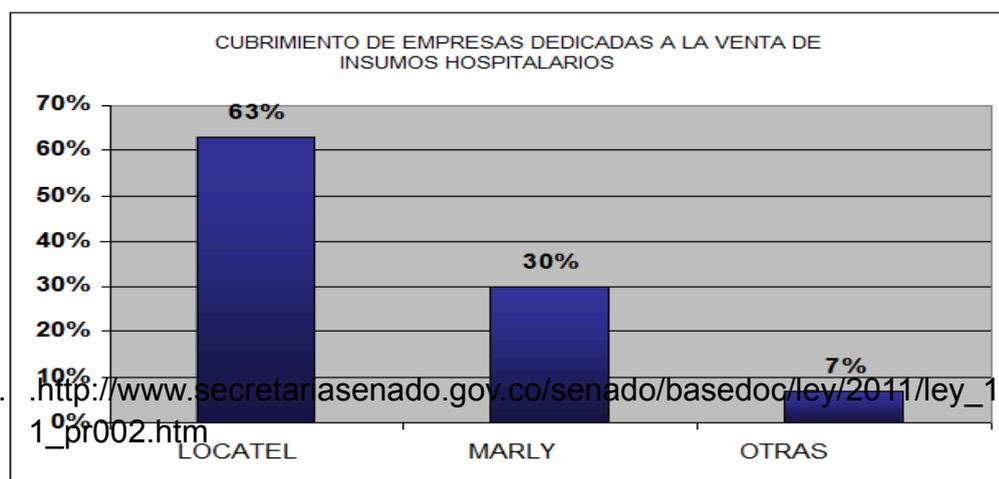
1. Dispersión falta de especialización: fruto de las necesidades de supervivencia, de centros de insumos hospitalarios que tratan de buscar otras oportunidades diferentes a la de su focalización.
 2. Estancamiento de conceptos actualizados, poca adaptación y comprensión de las nuevas necesidades del mercado.
 3. Orientación a la tecnología con notable ausencia del marketing y la comprensión de las necesidades de los usuarios.
- Por lo que respecta a nuestro posicionamiento como empresa, podemos decir que hay muchos que prometen lo que nosotros ofrecemos pero no existen auténticos especialistas que puedan ofrecer garantías en sus productos.

PRINCIPALES COMPETIDORES

Los competidores directos y relevantes de nuestro mercado empresarial son:

- LOCATEL
- MARLY
- Pequeños negocios relacionados con la venta de insumos.

En los siguientes grafico mostramos la participación en el mercado, las debilidades y fortalezas de los principales competidores.



Cuadro Análisis Competencia	
Puntos Débiles	Puntos Fuertes
Solo Tecnología	Prestigio
Servicio	Experiencia
Poco Análisis	Clientes
Costos	Publicidad

Muchos de los pequeños y medianos negocios existentes en el mercado podemos deducir que muchos de ellos se encuentran enfocados mas en la distribución masiva de los productos principales de medicina general y no en los tiempos de respuesta que necesitan los cliente.

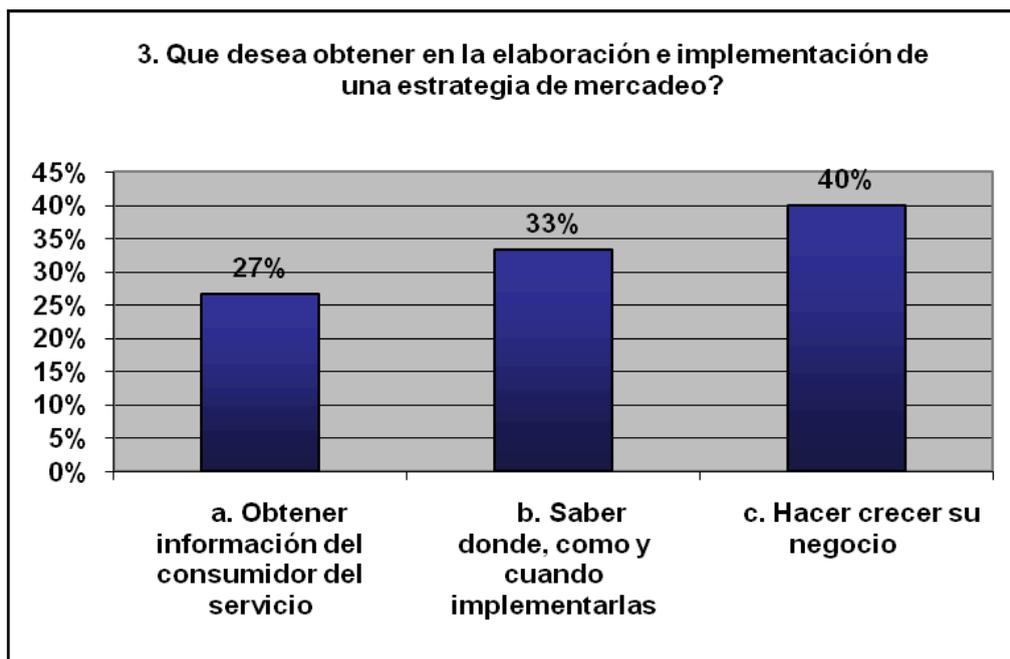
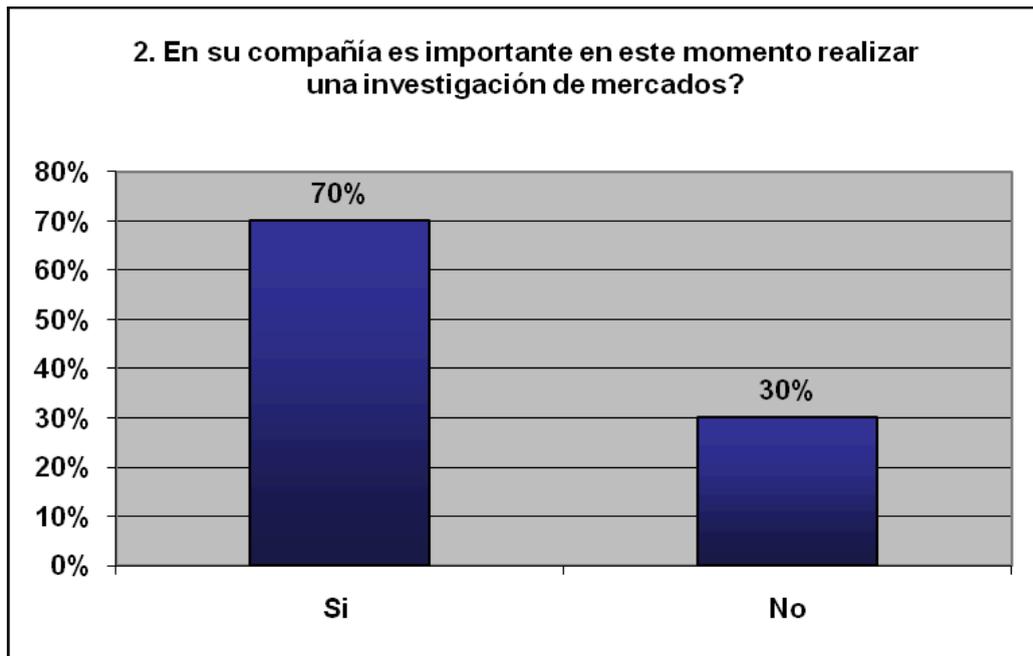
TECNOMEDICA MD SAS siendo de las medianas empresas que se encuentran en el mercado y que directamente pueden influir en el equilibrio de nuestra empresa INSUMEDIC, es una empresa que se enfoca especialmente en la distribución de equipos médicos, mas no en insumos básicos, a diferencia de nosotros que queremos cubrir las necesidades de esta clase de insumos en el menos tiempo posible

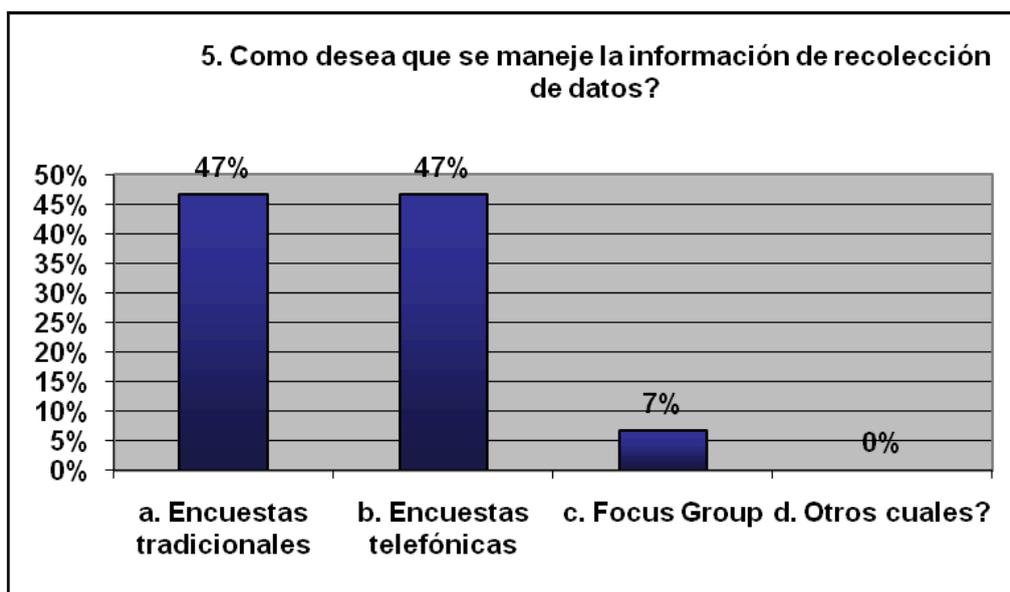
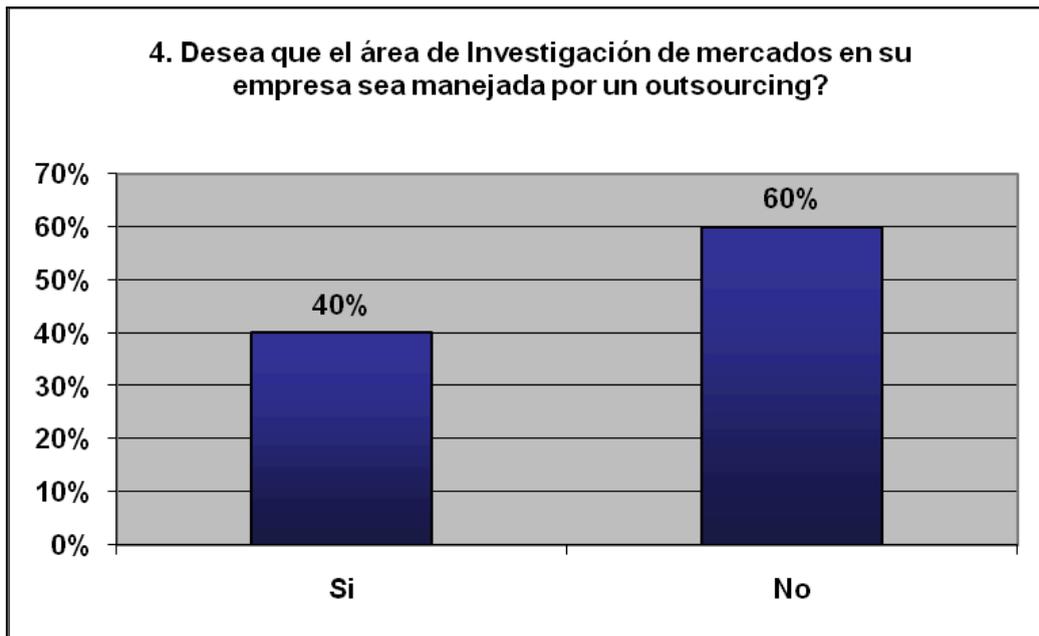
8. [.http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm)

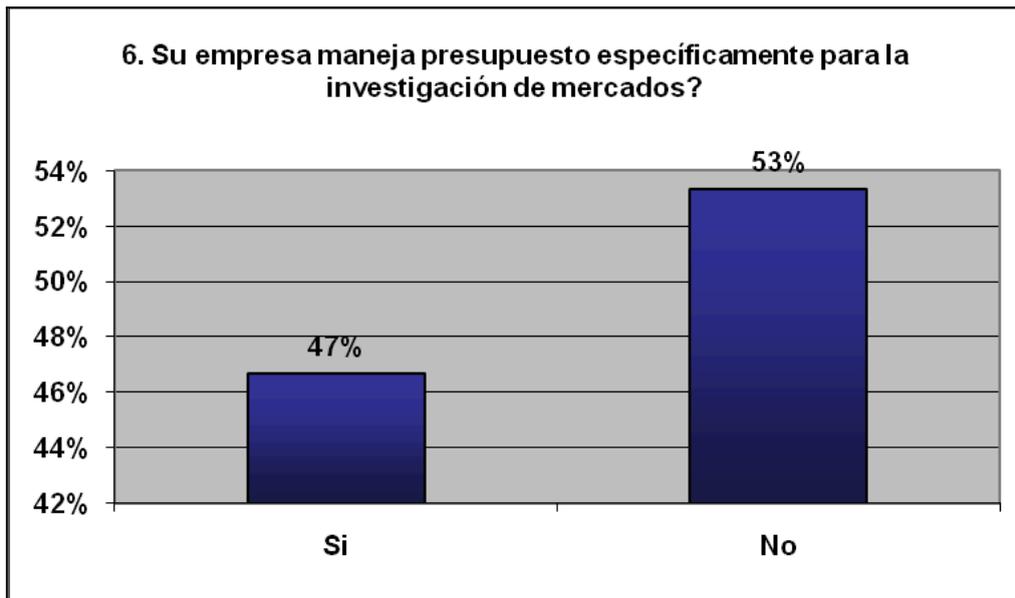
7. INVESTIGACION DE MERCADOS

Nuestro objetivo para determinar qué tan factible era nuestro negocio ante otras instituciones y determinar si llegaríamos a tener una buena posesión en el mercado realizamos una encuesta a 30 Establecimientos de diferentes sectores de servicios de insumos hospitalarios, teniendo en cuenta que son instituciones de educación de enfermería y medicina e ips a nivel Bogotá que prestan servicios de salud, para saber la opinión de las personas ante las expectativas de una nueva compañía de insumos hospitalarios en el mercado.









Esto es posible básicamente a:

1. La existencia de herramientas eficaces que permiten con enorme facilidad encontrar y contactar a clientes potenciales.
2. Las nuevas tendencias en marketing que solo son posibles gracias a la tecnología.

Todos estos elementos se traducen para nuestra empresa en miles de potenciales clientes (medianas y grandes empresas) que en estos años inmediatos, llegarán buscando nuevas alternativas para las relaciones y contactos con sus clientes y para el lanzamiento, sostenimiento y competitividad de sus productos.

Nuestro producto y servicio: Visión general

Apoyo en la implementación y optimización de productos o insumos hospitalarios. apoyo al desarrollo e implementación de campañas de mercadeo. Desarrollo de estrategias de marketing, especialmente orientadas al comercio.

Puntos fuertes y ventajas.

Las ventajas que nos diferencian:

- Somos especialistas, conocedores de los productos que sabemos que se necesitan para los diferentes procedimientos médicos.
- Nuestra experiencia es claramente demostrable, aportaremos experiencia real y demostrable, no palabras vacías.
- Nuestros servicios incluirán al alto valor agregado y significara un enorme ahorro de costos para nuestros clientes.
- Podemos ser altamente competitivos en rapidez de respuesta y en precio.
- Podemos ofrecer servicios a un amplio segmento de clientes lo que limita los riesgos y magnifica nuestras posibilidades de crecimiento.

El Cliente

Nuestros potenciales clientes son:

1. Todos las ips y institutos de salud de la ciudad de Bogotá que deseen desarrollar u optimizar sus procedimientos médicos.
2. Las ips de servicios a terceros que deseen subcontratar nuestros servicios para sus procedimientos.

TARGETS

Los targets a los que nos dirigimos son esencialmente:

CLIENTES – OBJETIVOS A CORTO PLAZO

1. Cualquier IPS que haga de sus procedimientos médicos un medio esencial para su crecimiento o fortaleza.
2. Centros médicos y personal de estudios en salud.

Estos son los targets a los que vamos a dirigir nuestros esfuerzos preferentes, debido a las dificultades de segmentación detallada dirigiremos nuestro esfuerzo

8. [.http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm)

investigativo al conjunto de servicios médicos de la comunidad y naturalmente no rechazaremos ni perderemos ninguna oportunidad interesante.

EL MERCADO POTENCIAL

El mercado potencial, tal como hemos comentado, son la totalidad de los centros médicos de la ciudad de Bogotá.

Empresas cliente potencial:

1. IPS
2. institutos de salud

CLAVES DEL FUTURO

Las claves del desarrollo del mercado y nuestro crecimiento como empresa residen en:

1. El tiempo de reacción del mercado para asumir de forma masiva las nuevas técnicas de mercadeo.
2. Nuestra capacidad de adaptación a los cambios, tanto tecnológicos como hábitos de consumo y aprovecharlos para liderar el mercado.
3. Dotarnos de la flexibilidad operativa necesaria para desarrollarnos en un entorno en constante evolución.

8. PORTAFOLIO

<p>INSUMEDIC</p> <p>MISION Somos una empresa especializada en la distribución de insumos esenciales para las entidades prestadoras de salud de la ciudad de Bogotá, buscando satisfacer las necesidades de nuestros clientes de una forma rápida, segura y con calidad en la prestación de nuestro servicio.</p> <p>VISION Seremos en el 2020 la empresa líder en la distribución de insumos hospitalarios de la ciudad de Bogotá, con un servicio de calidad, y eficiencia para nuestros clientes, con el fin de suplir todas las necesidades que estos devenguen a fin de que nos consideren como la primera opción en el mercado.</p>	<p>PRODUCTOS</p>  <p>TAPABOCAS</p> <p>POLAINAS</p>	 <p>CANULAS NASALES</p> <p>GAFAS</p>
	 <p>GORROS</p> <p>BATAS</p>	 <p>OVEROLES</p> <p>TENEMOS LO QUE USTED NECESITA EN EL MOMENTO QUE LO NECESITA.</p>

<p>INSUMEDIC</p> <p>InsuMEDIC tiene como su valor agregado la entrega oportuna de nuestros productos de forma personalizada, con énfasis en la satisfacción de nuestros clientes llenando las expectativas que estos poseen de nuestra empresa, a su vez brindando una calidad de vida a nuestros colaboradores y empleados. Minimizar los tiempos de entrega es nuestro objetivo con calidad y servicio adecuado para las necesidades de nuestros clientes.</p> <p>Estamos ubicados en el Barrio Minuto de Dios y llevamos sus entregas a donde lo solicite</p> <p>Contactemos:</p> <p>insuMEDIC@gmail.com</p> <p>TEL: 826 30 30 313 213 45 67</p>	<p>PRODUCTOS</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="596 412 735 672">  <p><u>JERINGAS</u></p> </div> <div data-bbox="775 416 895 663">  <p><u>FONENDOSCOPIOS</u></p> </div> </div> <hr style="border: 0.5px dashed gray; margin: 10px 0;"/> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="603 898 758 1173">  <p><u>ESPECULOS</u></p> </div> <div data-bbox="788 922 904 1180">  <p><u>BASCULAS</u></p> </div> </div>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="967 304 1083 528">  <p><u>TENSIOMETROS</u></p> </div> <div data-bbox="1158 318 1297 539">  <p><u>MASCARAS</u></p> </div> </div> <div data-bbox="1031 685 1262 972" style="text-align: center;">  <p><u>PAQUETES QUIRURGICOS</u></p> </div> <p style="text-align: center;"><u>TENEMOS LO QUE USTED NECESITA EN EL MOMENTO QUE LO NECESITA.</u></p>
---	---	---

VALOR AGREGADO

Insumedic tiene como su valor agregado la entrega oportuna de nuestros productos de forma personalizada, con énfasis en la satisfacción de nuestros clientes llenando las expectativas que estos poseen de nuestra empresa, a su vez brindando una calidad de vida a nuestros colaboradores y empleados. Minimizar los tiempos de entrega es nuestro objetivo con calidad y servicio adecuado para las necesidades de nuestros clientes.

10. CIBERGRAFIA

1. <http://www.cendex.org.co/>
2. “<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=18697>”
3. “<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=22667>”
4. “http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.html”
5. <http://bdigital.uao.edu.co/bitstream/10614/485/1/T0003501.pdf>
6. <http://lanota.com/index.php/RANKING-EMPRESARIALES.html>
7. http://www.minsa.gob.ni/index.php?option=com_repository&Itemid=52&func=startdown&id=6849

8. http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2011/ley_1438_2011_pr002.htm