

ECONOMED LTDA



**Luz Elena Pacheco Prieto
Juan Camilo Morales Quintero
Manuel Fernando Sánchez Rodríguez**

Materia: Creación de Empresas 3

Docente: Miguel Andrés

Gutiérrez

Corporación Unificada Nacional CUN

Bogotá Septiembre 2020



Tabla de Contenido

1. Descripción de la idea de negocio	5
1.1. Componentes del plan de negocio	5
1.1.1. Identificación de las necesidades	5
1.2. Beneficios del producto o servicio a ofrecer	6
1.3. Soluciones actuales	6
2. Presentación de la empresa	6
2.1. Desarrollo de la marca	6
2.2. Marca	6
2.3. Logo	6
2.4. Slogan	7
2.5. Venta competitiva	7
2.6. Venta comparativa	7
2.7. Estrategia de promoción	7
2.7.1. Estrategia de empuje	7
2.7.2. Estrategias de atracción	8
2.7.3. Estrategias híbridas	8
2.7.4. Campaña publicitaria	8
2.7.5. Estrategia de distribución	8
2.7.6. Canales	8
3. Portafolio	9
3.1. Descripción del negocio	9
3.2. Ficha técnica del negocio	9
3.3. Redes Sociales	18
4. Direccionamiento estratégico	19
4.1. Planeación estratégica	19
4.2. Objetivo general	19
4.3. Objetivos específicos	19
4.4. Principios	20
4.5. Misión	22

4.6. Visión	22
4.7. Valores	22
4.8. Indicadores de desempeño	22
4.9. Cadena de Valor	23
5. Estructura Organizacional y funcional	27
5.1. Estudio administrativo	27
5.1.1. Objetivo del estudio administrativo	27
5.1.2. Definición de la estructura organizacional	27
5.2. Organigrama	27
5.3. Tamaño de la empresa	28
5.4. Modelo de contratación	28
5.5. Recurso humano manual de funciones	29
5.5.1. Recurso humano	29
5.5.1.1. Descripción del negocio	29
5.6. Capacitación del recurso humano	32
6. Estudio legal	32
6.1. Constitución legal del proyecto	32
6.2. Obligaciones e impuestos	34
6.2.1. Registro único tributario	34
6.2.2. Requisitos del registro mercantil	36
6.2.3. Resolución de facturación DIAN	37
6.2.4. Obligaciones de registro	38
6.2.5. Revisión técnica de seguridad	39
7. Estudio Financiero	40
7.1. Plan de inversión	40
7.2. Plan de Financiación	43
7.3. Costos	45
7.4. Gastos	47
7.5. Ingresos	48
7.6. Análisis del punto de equilibrio	49
7.7. Estado de resultados	51
7.8. Balance General	52
7.9. Flujo de caja	53
7.10. Indicadores de Evaluación	54
8. Conclusiones	56
9. Referencias Bibliográficas	57

ECONOMED LTDA

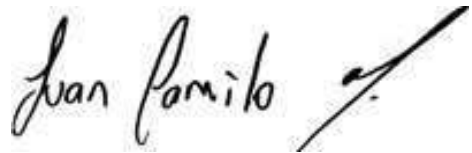
Compromisos del autor

Nosotros (Luz Elena Pacheco Prieto, Juan Camilo Morales Quintero y Manuel Fernando Sánchez Rodríguez) identificados con C.C (1082940823, 1012413993, 1014208021) estudiante del programa (Administración) declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firmas.



Luz Elena Pacheco Prieto



Juan Camilo Morales Quintero



Manuel Fernando Sánchez Rodríguez

ECONOMED LTDA

1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.1. Componentes del plan de negocio

1.1.1. Identificación de las necesidades

Tomamos como punto de referencia la pirámide de Maslow, Los seres humanos desarrollan necesidades y deseos más elevados.

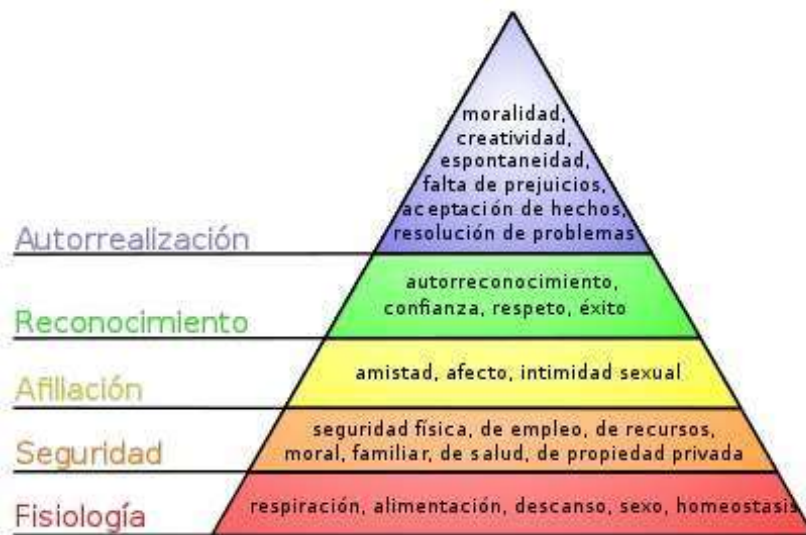


Figura No 1 Pirámide de Maslow (Fuente del autor Maslow)

La escala de las necesidades de Maslow se describe a menudo como una pirámide que consta de cinco niveles los cuatro primeros niveles pueden ser agrupados como **necesidades de déficit** (primordiales); al nivel superior lo denominó autorrealización, motivación de crecimiento, o necesidad de ser. “La diferencia estriba en que mientras las necesidades de déficit pueden ser satisfechas, la necesidad de ser es una fuerza impelente continua”.

La idea básica de esta jerarquía es que las necesidades más altas ocupan nuestra atención sólo cuando se han satisfecho las necesidades inferiores de la pirámide. Las fuerzas de crecimiento

dan lugar a un movimiento ascendente en la jerarquía, mientras que las fuerzas regresivas empujan las necesidades prepotentes hacia abajo en la jerarquía.

En este plan de negocio se implementó el método de investigación como técnica de recolección se utilizó una encuesta con el fin de identificar necesidades básicas a partir de dicha información se crea Economed Ltda. con el objetivo principal de cumplir a cabalidad las expectativas de los usuarios buscando el valor agregado y de esta manera conseguir la satisfacción total de nuestros usuarios. Un cliente satisfecho es aquel cuyas expectativas de producto son superadas por el mismo producto.

1.2. Beneficios del producto o servicio a ofrecer

Economed Ltda. Ofrece una diversidad de productos en cuanto a medicamentos, Cuidado femenino, Cuidado respiratorio, Mamá y bebé, Cuidado personal, Manejo del dolor, Cuidado visual, Nutricionales, Cuidado digestivo, Naturales y homeopáticos, Dermatológicos, Dermocosmetica, Droga blanca. Nuestro valor agregado es atención integral manejando precios de calidad y ser parte del programa de Farmacovigilancia.

1.3. Soluciones Actuales

Economed Ltda. Brinda soluciones inmediatas en cuanto a medicamentos ofreciendo precios adecuados y al alcance de los usuarios en el Barrio Sucre ubicado en la localidad de Usme.

2. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

2.1. Desarrollo de la marca

La marca Economed Ltda. Es la base sobre la cual se construye la imagen del negocio, Nuestra marca determinara el éxito de nuestra publicidad y ventas generando un posicionamiento de marca, preferencias entre los clientes

2.2. Marca

Economed Ltda.

2.3. Logo



Figura No 2 Logo Economed (Elaboración propia del autor)

2.4. Slogan

Servicio y bienestar

2.5. Venta competitiva

Economed Ltda. Cuenta con atributos únicos los cuales la hacen más competitiva en el mercado. Podemos mencionar que tenemos acceso ventajoso a los recursos naturales, Mano de obra calificada, ubicación geográfica potencializando una marca diferente y de difícil imitación.

2.6. Venta comparativa

Economed Ltda. Se caracteriza por ofrecer medicamentos a precios económicos satisfaciendo las necesidades de los clientes, nuestra ventaja comparativa procede en el coste de oportunidad es por eso que podemos ofrecer la comercialización de nuestros medicamentos en otros países.

2.7. Estrategia de promoción

El objetivo de la promoción de nuestros productos es aumentar las ventas, atraer clientes, mejorar el reconocimiento del producto y la identidad de marca. Economed Ltda. Decide implementar una serie de actividades de promoción las cuales incluyen campañas publicitarias, presentaciones del producto, ferias, campañas libres de muestra, bonos de descuento tomando como punto de partida la psicología de los clientes y los patrones de compra.

2.7.1. Estrategias de empuje: Son llevadas por la demanda una estrategia de empuje está diseñada para comercializar el producto a intermediarios como los mayoristas y minoristas , La campaña implica generalmente ofrecer descuentos , pruebas gratuitas , garantías de calidad y otros medios de persuasión

2.7.2. Estrategias de atracción: Responden a la demanda por que van dirigidas al cliente final las estrategias de atracción incluyen muestras gratuitas, eventos públicos promocionales, reparto en puntos de venta, concursos

2.7.3. Estrategias híbridas: Incorporan elementos tanto de atracción como de empuje consiste en iniciativas simultaneas tanto a distribuidores como clientes finales con el fin de vender los productos

2.7.4. Campaña publicitaria

Se define como el conjunto de elementos y mensajes publicitarios que se realizan básicamente a través de los medios de comunicación.

2.7.5. Estrategia de distribución

Economed Ltda. Ofrece una variedad de medicamentos a precios económicos es por eso que decide seleccionar sus puntos de venta por eso diseñamos las siguientes estrategias.

- Ofrecer nuestros medicamentos por internet , envío de correos , domicilios
- Establecer alianzas estratégicas con otros negocios
- Ubicar nuestros productos en varios puntos de ventas (Distribución intensiva)

2.7.6. Canales

Son aquellos canales que se usan para llevar el producto desde el fabricante hasta el consumidor final cuando el canal de distribución es **directo** el fabricante vende directamente al consumidor final sin necesidad de intermediarios

Cuando el canal de distribución es **indirecto** el producto pasa por varias manos antes de llegar al consumidor final, Los intermediarios entre el fabricante y el consumidor en un canal de distribución indirecto pueden incluir:

- Mayorista – Distribuidor
- Comerciante
- Minorista
- Consultor
- Representantes del fabricante
- Catálogos

3. Portafolio

3.1.Descripción del negocio: Economed tiene como por objetivo principal brindar una atención integral al paciente incrementando la participación de las droguerías en iniciativas de salud pública , Educación sanitaria , prevención de la enfermedad y promoción de la salud. Farmacovigilancia

3.2. Ficha técnica del producto

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA
SUBSECRETARÍA NACIONAL DE GOBERNANZA DE LA SALUD PÚBLICA
DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS Y DISPOSITIVOS MÉDICOS

FICHA TÉCNICA DE MEDICAMENTOS

Ácido acetil salicílico 100 mg Tableta

B01AC06TAB105

1. Descripción del medicamento

1.1 DCI:	Ácido acetil salicílico
1.2 Forma farmacéutica:	Tableta
1.3 Concentración:	100 mg
1.4 Presentación comercial:	Caja x blísteres
1.5 Vía de administración:	Vía oral
1.6 Periodo de vida útil:	Según consta en el certificado de registro sanitario y acorde a la normativa legal vigente

2. Envase - Empaque:

2.1 Envase primario:	La información debe estar impresa con caracteres nítidos en idioma castellano, claramente legibles e indelebles al manejo usual.
2.1.1 Características del envase primario:	Blíster: de acuerdo con lo establecido en el certificado de registro sanitario
2.1.2 Rotulación del envase primario:	Debe ir impreso al menos dos veces en el blíster: <ul style="list-style-type: none">• Nombre genérico, forma farmacéutica, concentración, logo o nombre del fabricante• N° registro sanitario. <i>Se dará preferencia a los que tengan impresión en cada unidad de dosificación.</i> Debe constar al menos una vez: <ul style="list-style-type: none">• Lote, fecha de expiración, leyenda: "Medicamento gratuito. Prohibida su venta"
2.2 Envase secundario:	Debe contener información impresa en idioma castellano en caras contiguas, con caracteres nítidos, claramente legibles que permitan la lectura rápida y resistentes a la manipulación.
2.2.1. Características del envase secundario:	Caja de cartulina u otro material resistente que protejan al medicamento de la manipulación a la cual será sometido, el tamaño debe ser acorde con el contenido interno y además que facilite su almacenamiento.
2.2.2. Rotulación del envase secundario:	De acuerdo con lo establecido en el Reglamento de Registro Sanitario para Medicamentos en General. Además, debe incluir la leyenda: "Medicamento gratuito. Prohibida su venta"
2.3. Envase terciario:	Se deberá rotular en castellano (preferentemente etiquetas adhesivas), con letra legible, identificar los saldos, indicar con una flecha el sentido correcto de posición de la caja. El tamaño debe ser congruente con el contenido interno.
2.3.1. Características del envase terciario:	Cajas de cartón u otro material resistente a la estiba, en buenas condiciones, sellado con cinta de embalaje, que garantice la integridad del contenido, el transporte y un adecuado almacenamiento. En una de sus caras colocar la palabra "FRÁGIL"
2.3.2. Rotulación del envase terciario:	1. Nombre genérico 2. Forma farmacéutica 3. Concentración del principio activo 4. Contenido del envase 5. Número de lote 6. Fecha de expiración 7. Fabricante/proveedor y país de origen 8. Condiciones de almacenamiento

3. Requisitos sanitarios y para control de calidad:

TODO MEDICAMENTO PARA SU COMERCIALIZACIÓN DEBE CUMPLIR CON LOS REQUISITOS SANITARIOS ESTABLECIDOS EN LA LEY ORGÁNICA DE SALUD: REGISTRO SANITARIO BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA (o Certificado de Producto Farmacéutico Tipo OMS) FIJACIÓN DE PRECIOS

PRESENTAR PARA RECEPCIÓN TÉCNICA

- Copia simple del Registro Sanitario vigente del medicamento
- Copia simple del Certificado de Análisis de Control de Calidad del Lote o lote(s) del

	<p>medicamento entregado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia simple del Contrato de Adquisición (en caso aplicara)
	<p>En Adquisición internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lista de Empaque (Packing list) • Copia del Certificado de Registro Sanitario del país de origen o su equivalente y Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura/ o, Certificado de Producto Farmacéutico tipo OMS • Copia del Certificado de Análisis de Control de Calidad del lote(s) del medicamento entregado.
Responsables y fecha:	<p>LRA 12-04-2010 SAF/GS 12-04-2010 CS 10-03-2014 CS 28-01-2015</p>

4.

**MINISTERIO DE SALUD
PÚBLICA
SUBSECRETARÍA
NACIONAL DE
GOBERNANZA DE LA
SALUD PÚBLICA
DIRECCIÓN NACIONAL
DE MEDICAMENTOS Y
DISPOSITIVOS MÉDICOS**

**FICHA TÉCNICA DE
MEDICAMENTOS**

N02BA01TAB339

Ácido acetil salicílico 500 mg Tableta

1. Descripción del medicamento

1.1 DCI:	Ácido acetil salicílico
1.2 Forma farmacéutica:	Tableta
1.3 Concentración:	500 mg
1.4 Presentación comercial:	Caja x blísteres
1.5 Vía de administración:	Vía oral
1.6 Período de vida útil:	Según consta en el certificado de registro sanitario y acorde a la normativa legal vigente

2. Envase - Empaque:

2.1 Envase primario:	La información debe estar impresa con caracteres nítidos en idioma castellano, claramente legibles e indelebles al manejo usual.
2.1.1 Características del envase primario:	Blíster: de acuerdo con lo establecido en el certificado de registro sanitario
2.1.2 Rotulación del envase primario:	<p>Debe ir impreso al menos dos veces en el blíster:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre genérico, forma farmacéutica, concentración, logo o nombre del fabricante • N° registro sanitario. <p><i>Se dará preferencia a los que tengan impresión en cada unidad de dosificación.</i></p> <p>Debe constar al menos una vez:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lote, fecha de expiración, leyenda: "Medicamento gratuito. Prohibida su venta"
2.2 Envase secundario:	Debe contener información impresa en idioma castellano en caras contiguas, con caracteres nítidos, claramente legibles que permitan la lectura rápida y resistentes a la manipulación.
2.2.1. Características del envase secundario:	Caja de cartulina u otro material resistente que protejan al medicamento de la manipulación a la cual será sometido, el tamaño debe ser acorde con el contenido interno y además que facilite su almacenamiento.
2.2.2. Rotulación del envase secundario:	De acuerdo con lo establecido en el Reglamento de Registro Sanitario para Medicamentos en General. Además, debe incluir la leyenda: "Medicamento gratuito. Prohibida su venta"

2.3. Envase terciario:	Se deberá rotular en castellano (preferentemente etiquetas adhesivas), con letra legible, identificar los saldos, indicar con una flecha el sentido correcto de posición de la caja. El tamaño debe ser congruente con el contenido interno.
2.3.1. Características del envase terciario:	Cajas de cartón u otro material resistente a la estiba, en buenas condiciones, sellado con cinta de embalaje, que garantice la integridad del contenido, el transporte y un adecuado almacenamiento. En una de sus caras colocar la palabra "FRÁGIL"
2.3.2. Rotulación del envase terciario:	1. Nombre genérico 2. Forma farmacéutica 3. Concentración del principio activo 4. Contenido del envase 5. Número de lote 6. Fecha de expiración 7. Fabricante/proveedor y país de origen 8. Condiciones de almacenamiento
3. Requisitos sanitarios y para control de calidad:	<p>TODO MEDICAMENTO PARA SU COMERCIALIZACIÓN DEBE CUMPLIR CON LOS REQUISITOS SANITARIOS ESTABLECIDOS EN LA LEY ORGÁNICA DE SALUD: REGISTRO SANITARIO BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA (o Certificado de Producto Farmacéutico Tipo OMS) FIJACIÓN DE PRECIOS</p> <p>PRESENTAR PARA RECEPCIÓN TÉCNICA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia simple del Registro Sanitario vigente del medicamento • Copia simple del Certificado de Análisis de Control de Calidad del Lote o lote(s) del medicamento entregado • Copia simple del Contrato de Adquisición (en caso aplicara) <p>En Adquisición internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lista de Empaque (Packing list) • Copia del Certificado de Registro Sanitario del país de origen o su equivalente y Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura/ o, Certificado de Producto Farmacéutico tipo OMS • Copia del Certificado de Análisis de Control de Calidad del lote(s) del medicamento entregado.
Responsables y fecha:	LRA 12-04-2010 SAF/GS 12-04-2010 CS 10-03-2014 CS 28-01-2015

5.

**MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA
SUBSECRETARÍA NACIONAL DE GOBERNANZA DE LA SALUD PÚBLICA
DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS Y DISPOSITIVOS MÉDICOS**

FICHA TÉCNICA DE MEDICAMENTOS

B01AA03TAB314

Warfarina 5 mg Tableta

1. Descripción del medicamento	
1.1 DCI:	Warfarina
1.2 Forma farmacéutica:	Tableta
1.3 Concentración:	5 mg
1.4 Presentación comercial:	Caja x blisteres
1.5 Vía de administración:	Vía oral
1.6 Periodo de vida útil:	Según consta en el certificado de registro sanitario y acorde a la normativa legal vigente
2. Envase - Empaque:	

2.1 Envase primario:	La información debe estar impresa con caracteres nítidos en idioma castellano, claramente legibles e indelebles al manejo usual.
2.1.1 Características del envase primario:	Blíster: de acuerdo con lo establecido en el certificado de registro sanitario
2.1.2 Rotulación del envase primario:	Debe ir impreso al menos dos veces en el blíster: <ul style="list-style-type: none"> • Nombre genérico, forma farmacéutica, concentración, logo o nombre del fabricante • N° registro sanitario. Se dará preferencia a los que tengan impresión en cada unidad de dosificación. Debe constar al menos una vez: <ul style="list-style-type: none"> • Lote, fecha de expiración, leyenda: "Medicamento gratuito. Prohibida su venta"
2.2 Envase secundario:	Debe contener información impresa en idioma castellano en caras contiguas, con caracteres nítidos, claramente legibles que permitan la lectura rápida, y resistentes a la manipulación.
2.2.1. Características del envase secundario:	Caja de cartulina u otro material resistente que protejan al medicamento de la manipulación a la cual será sometido, el tamaño debe ser acorde con el contenido interno y además que facilite su almacenamiento.
2.2.2. Rotulación del envase secundario:	De acuerdo con lo establecido en el Reglamento de Registro Sanitario para Medicamentos en General. Además, debe incluir la leyenda: "Medicamento gratuito. Prohibida su venta"
2.3. Envase terciario:	Se deberá rotular en castellano (preferentemente etiquetas adhesivas), con letra legible, identificar los saldos, indicar con una flecha el sentido correcto de posición de la caja. El tamaño debe ser congruente con el contenido interno.
2.3.1. Características del envase terciario:	Cajas de cartón u otro material resistente a la estiba, en buenas condiciones, sellado con cinta de embalaje, que garantice la integridad del contenido, el transporte y un adecuado almacenamiento. En una de sus caras colocar la palabra "FRÁGIL"
2.3.2. Rotulación del envase terciario:	1. Nombre genérico 2. Forma farmacéutica 3. Concentración del principio activo 4. Contenido del envase 5. Número de lote 6. Fecha de expiración 7. Fabricante/proveedor y país de origen 8. Condiciones de almacenamiento
3. Requisitos sanitarios y para control de calidad:	<p>TODO MEDICAMENTO PARA SU COMERCIALIZACIÓN DEBE CUMPLIR CON LOS REQUISITOS SANITARIOS ESTABLECIDOS EN LA LEY ORGÁNICA DE SALUD: REGISTRO SANITARIO BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA (o Certificado de Producto Farmacéutico Tipo OMS) FIJACIÓN DE PRECIOS</p> <p>PRESENTAR PARA RECEPCIÓN TÉCNICA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia simple del Registro Sanitario vigente del medicamento • Copia simple del Certificado de Análisis de Control de Calidad del Lote o lote(s) del medicamento entregado • Copia simple del Contrato de Adquisición (en caso aplicara) <p>En Adquisición internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lista de Empaque (Packing list) • Copia del Certificado de Registro Sanitario del país de origen o su equivalente y Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura/ o, Certificado de Producto Farmacéutico tipo OMS • Copia del Certificado de Análisis de Control de Calidad del lote(s) del medicamento entregado.
Responsables y fecha:	JE/CB/SA 03-03-2010 RN 19-03-2014 JA 29-01-2015

6.

**MINISTERIO DE SALUD
PÚBLICA
SUBSECRETARÍA
NACIONAL DE
GOBERNANZA DE LA
SALUD PÚBLICA
DIRECCIÓN NACIONAL
DE MEDICAMENTOS Y
DISPOSITIVOS MÉDICOS**

FICHA TÉCNICA DE MEDICAMENTOS

N02AX02CAP329

Tramadol 50 mg Cápsula

1. Descripción del medicamento

1.1 DCI:

Tramadol

1.2 Forma farmacéutica:

Cápsula

1.3 Concentración:

50 mg

1.4 Presentación comercial:

Caja x blísteres

1.5 Vía de administración:

Vía oral

1.6 Periodo de vida útil:

Según consta en el certificado de registro sanitario y acorde a la normativa legal vigente

2. Envase - Empaque:

2.1 Envase primario:

La información debe estar impresa con caracteres nítidos en idioma castellano, claramente legibles e indelebles al manejo usual.

2.1.1 Características del envase primario:

Blíster: de acuerdo con lo establecido en el certificado de registro sanitario

2.1.2 Rotulación del envase primario:

Debe ir impreso al menos dos veces en el blíster:

- Nombre genérico, forma farmacéutica, concentración, logo o nombre del fabricante
- N° registro sanitario.

Se dará preferencia a los que tengan impresión en cada unidad de dosificación.

Debe constar al menos una vez:

- Lote, fecha de expiración, leyenda: "Medicamento gratuito. Prohibida su venta"

2.2 Envase secundario:

Debe contener información impresa en idioma castellano en caras contiguas, con caracteres nítidos, claramente legibles que permitan la lectura rápida, y resistentes a la manipulación.

2.2.1. Características del envase secundario:

Caja de cartulina u otro material resistente que protejan al medicamento de la manipulación a la cual será sometido, el tamaño debe ser acorde con el contenido interno y además que facilite su almacenamiento.

2.2.2. Rotulación del envase secundario:

De acuerdo con lo establecido en el Reglamento de Registro Sanitario para Medicamentos en General. Además, debe incluir la leyenda: "Medicamento gratuito. Prohibida su venta"

2.3. Envase terciario:

Se deberá rotular en castellano (preferentemente etiquetas adhesivas), con letra legible, identificar los saldos, indicar con una flecha el sentido correcto de posición de la caja. El tamaño debe ser congruente con el contenido interno.

2.3.1. Características del envase terciario:

Cajas de cartón u otro material resistente a la estiba, en buenas condiciones, sellado con cinta de embalaje, que garantice la integridad del contenido, el transporte y un adecuado almacenamiento. En una de sus caras colocar la palabra "FRÁGIL"

2.3.2. Rotulación del envase terciario:

1. Nombre genérico **2.** Forma farmacéutica **3.** Concentración del principio activo **4.** Contenido del envase **5.** Número de lote **6.** Fecha de expiración **7.** Fabricante/proveedor y país de origen **8.** Condiciones de almacenamiento

3. Requisitos sanitarios y para control de calidad:

TODO MEDICAMENTO PARA SU COMERCIALIZACIÓN DEBE CUMPLIR CON LOS REQUISITOS SANITARIOS ESTABLECIDOS EN LA LEY ORGÁNICA DE SALUD: REGISTRO SANITARIO BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA (o Certificado de Producto Farmacéutico Tipo OMS) FIJACIÓN DE PRECIOS

PRESENTAR PARA RECEPCIÓN TÉCNICA

- Copia simple del Registro Sanitario vigente del medicamento
- Copia simple del Certificado de Análisis de Control de Calidad del Lote o lote(s) del medicamento entregado
- Copia simple del Contrato de Adquisición (en caso aplicara)

En Adquisición internacional

- Lista de Empaque (Packing list)
- Copia del Certificado de Registro Sanitario del país de origen o su equivalente y Certificado de

Responsables y fecha:	Buenas Prácticas de Manufactura/ o, Certificado de Producto Farmacéutico tipo OMS • Copia del Certificado de Análisis de Control de Calidad del lote(s) del medicamento entregado. LRA MG/OB/CB 05-03-2010 RN 18-03-2014 JA 29-01-2015
------------------------------	---

7.

**MINISTERIO DE SALUD
PÚBLICA
SUBSECRETARÍA
NACIONAL DE
GOBERNANZA DE LA
SALUD PÚBLICA
DIRECCIÓN NACIONAL
DE MEDICAMENTOS Y
DISPOSITIVOS MÉDICOS**

**FICHA TÉCNICA DE
MEDICAMENTOS**

N02AX02SOL112

Tramadol 100 mg/mL Solución oral

1. Descripción del medicamento	
1.1 DCI:	Tramadol
1.2 Forma farmacéutica:	Solución oral
1.3 Concentración:	100 mg/mL
1.4 Presentación comercial:	Caja x 1 frasco
1.5 Vía de administración:	Vía oral
1.6 Periodo de vida útil:	Según consta en el certificado de registro sanitario y acorde a la normativa legal vigente
2. Envase - Empaque:	
2.1 Envase primario:	La información debe estar impresa con caracteres nítidos en idioma castellano, claramente legibles e indelebles al manejo usual.
2.1.1 Características del envase primario:	Frasco y tapa: de acuerdo con lo establecido en el certificado de registro sanitario. Los frascos se rotularán con etiquetas firmemente adheridas.
2.1.2 Rotulación del envase primario:	De acuerdo con lo establecido en el Reglamento de Registro Sanitario para Medicamentos en General. Además incluir la leyenda: "Medicamento gratuito. Prohibida su venta"
2.2 Envase secundario:	Debe contener información impresa en idioma castellano en caras contiguas, con caracteres nítidos, claramente legibles que permitan la lectura rápida, y resistentes a la manipulación.
2.2.1. Características del envase secundario:	Caja de cartulina u otro material resistente que protejan al medicamento de la manipulación a la cual será sometido, el tamaño debe ser acorde con el contenido interno y además que facilite su almacenamiento.
2.2.2. Rotulación del envase secundario:	De acuerdo con lo establecido en el Reglamento de Registro Sanitario para Medicamentos en General. Además, debe incluir la leyenda: "Medicamento gratuito. Prohibida su venta"
2.3. Envase terciario:	Se deberá rotular en castellano (preferentemente etiquetas adhesivas), con letra legible, identificar los saldos, indicar con una flecha el sentido correcto de posición de la caja. El tamaño debe ser congruente con el contenido interno.
2.3.1. Características del envase terciario:	Cajas de cartón u otro material resistente a la estiba, en buenas condiciones, sellado con cinta de embalaje, que garantice la integridad del contenido, el transporte y un adecuado almacenamiento. En una de sus caras colocar la palabra "FRÁGIL"
2.3.2. Rotulación del envase terciario:	1. Nombre genérico 2. Forma farmacéutica 3. Concentración del principio activo 4. Contenido del envase 5. Número de lote 6. Fecha de expiración 7. Fabricante/proveedor y país de origen 8. Condiciones de almacenamiento
3. Requisitos sanitarios y para control de calidad:	TODO MEDICAMENTO PARA SU COMERCIALIZACIÓN DEBE CUMPLIR CON LOS REQUISITOS SANITARIOS ESTABLECIDOS EN LA LEY ORGÁNICA DE SALUD: REGISTRO SANITARIO

	<p>BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA (o Certificado de Producto Farmacéutico Tipo OMS) FIJACIÓN DE PRECIOS</p> <p>PRESENTAR PARA RECEPCIÓN TÉCNICA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia simple del Registro Sanitario vigente del medicamento • Copia simple del Certificado de Análisis de Control de Calidad del Lote o lote(s) del medicamento entregado • Copia simple del Contrato de Adquisición (en caso aplicara)
	<p>En Adquisición internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lista de Empaque (Packing list) • Copia del Certificado de Registro Sanitario del país de origen o su equivalente y Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura/ o, Certificado de Producto Farmacéutico tipo OMS • Copia del Certificado de Análisis de Control de Calidad del lote(s) del medicamento entregado.
<p>Responsables y fecha:</p>	<p>HNBO/SAF/LRA 20-03-2010 CMG/FGB RN 18-03-2014</p>

8.

**MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA
SUBSECRETARÍA NACIONAL DE GOBERNANZA DE LA SALUD PÚBLICA
DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS Y DISPOSITIVOS MÉDICOS**

FICHA TÉCNICA DE MEDICAMENTOS

A07EC01TAB339

Sulfasalazina 500 mg Tableta

1. Descripción del medicamento	
1.1 DCI:	Sulfasalazina
1.2 Forma farmacéutica:	Tableta
1.3 Concentración:	500 mg
1.4 Presentación comercial:	Frasco x 10, 50 ó 100 unidades.
1.5 Vía de administración:	Vía oral
1.6 Periodo de vida útil:	Según consta en el certificado de registro sanitario y acorde a la normativa legal vigente
2. Envase - Empaque:	
2.1 Envase primario:	La información debe estar impresa con caracteres nítidos en idioma castellano, claramente legibles e indelebles al manejo usual.
2.1.1 Características del envase primario:	Frasco y tapa: de acuerdo con lo establecido en el certificado de registro sanitario. Los frascos se rotularán con etiquetas firmemente adheridas.
2.1.2 Rotulación del envase primario:	De acuerdo con lo establecido en el Reglamento de Registro Sanitario para Medicamentos en General. Además incluir la leyenda: "Medicamento gratuito. Prohibida su venta"
2.2 Envase secundario:	No aplica
2.2.1. Características del envase secundario:	No aplica
2.2.2. Rotulación del envase secundario:	No aplica

2.3. Envase terciario:	Se deberá rotular en castellano (preferentemente etiquetas adhesivas), con letra legible, identificar los saldos, indicar con una flecha el sentido correcto de posición de la caja. El tamaño debe ser congruente con el contenido interno.
2.3.1. Características del envase terciario:	Cajas de cartón u otro material resistente a la estiba, en buenas condiciones, sellado con cinta de embalaje, que garantice la integridad del contenido, el transporte y un adecuado almacenamiento. En una de sus caras colocar la palabra "FRÁGIL"
2.3.2. Rotulación del envase terciario:	1. Nombre genérico 2. Forma farmacéutica 3. Concentración del principio activo 4. Contenido del envase 5. Número de lote 6. Fecha de expiración 7. Fabricante/proveedor y país de origen 8. Condiciones de almacenamiento
3. Requisitos sanitarios y para control de calidad:	<p>TODO MEDICAMENTO PARA SU COMERCIALIZACIÓN DEBE CUMPLIR CON LOS REQUISITOS SANITARIOS ESTABLECIDOS EN LA LEY ORGÁNICA DE SALUD: REGISTRO SANITARIO BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA (o Certificado de Producto Farmacéutico Tipo OMS) FIJACIÓN DE PRECIOS</p> <p>PRESENTAR PARA RECEPCIÓN TÉCNICA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia simple del Registro Sanitario vigente del medicamento • Copia simple del Certificado de Análisis de Control de Calidad del Lote o lote(s) del medicamento entregado • Copia simple del Contrato de Adquisición (en caso aplicara) <p>En Adquisición internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lista de Empaque (Packing list) • Copia del Certificado de Registro Sanitario del país de origen o su equivalente y Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura/ o, Certificado de Producto Farmacéutico tipo OMS • Copia del Certificado de Análisis de Control de Calidad del lote(s) del medicamento entregado.
Responsables y fecha:	LRA SA 20-07-2010 RN 15-03-2014 JA 29-01-2015

9.

**MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA
SUBSECRETARÍA NACIONAL DE GOBERNANZA DE LA SALUD PÚBLICA
DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS Y DISPOSITIVOS MÉDICOS**

FICHA TÉCNICA DE MEDICAMENTOS

R06AX13JBE318

Loratadina 5 mg/5 mL Jarabe

1. Descripción del medicamento

1.1 DCI:

Loratadina

1.2 Forma farmacéutica:

Jarabe

1.3 Concentración:

5 mg/5 mL

1.4 Presentación comercial:

Caja x frasco de 60 mL, 100 mL ó 120 mL con dosificador/sin dosificador. Frasco de 60 mL, 100 mL ó 120 mL.

1.5 Vía de administración:

Vía oral

1.6 Periodo de vida útil:

Según consta en el certificado de registro sanitario y acorde a la normativa legal vigente

2. Envase - Empaque:

2.1 Envase primario:	La información debe estar impresa con caracteres nítidos en idioma castellano, claramente legibles e indelebles al manejo usual.
2.1.1 Características del envase primario:	Frasco, tapa y dosificador: de acuerdo con lo establecido en el certificado de registro sanitario. Los frascos se rotularán con etiquetas firmemente adheridas.
2.1.2 Rotulación del envase primario:	De acuerdo con lo establecido en el Reglamento de Registro Sanitario para Medicamentos en General. Además incluir la leyenda: "Medicamento gratuito. Prohibida su venta"
2.2 Envase secundario:	Debe contener información impresa en idioma castellano en caras contiguas, con caracteres nítidos, claramente legibles que permitan la lectura rápida, y resistentes a la manipulación.
2.2.1. Características del envase secundario:	Caja de cartulina u otro material resistente que protejan al medicamento de la manipulación a la cual será sometido, el tamaño debe ser acorde con el contenido interno y además que facilite su almacenamiento.
2.2.2. Rotulación del envase secundario:	De acuerdo con lo establecido en el Reglamento de Registro Sanitario para Medicamentos en General. Además, debe incluir la leyenda: "Medicamento gratuito. Prohibida su venta"
2.3. Envase terciario:	Se deberá rotular en castellano (preferentemente etiquetas adhesivas), con letra legible, identificar los saldos, indicar con una flecha el sentido correcto de posición de la caja. El tamaño debe ser congruente con el contenido interno.
2.3.1. Características del envase terciario:	Cajas de cartón u otro material resistente a la estiba, en buenas condiciones, sellado con cinta de embalaje, que garantice la integridad del contenido, el transporte y un adecuado almacenamiento. En una de sus caras colocar la palabra "FRAGIL"
2.3.2. Rotulación del envase terciario:	1. Nombre genérico 2. Forma farmacéutica 3. Concentración del principio activo 4. Contenido del envase 5. Número de lote 6. Fecha de expiración 7. Fabricante/proveedor y país de origen 8. Condiciones de almacenamiento
3. Requisitos sanitarios y para control de calidad:	<p>TODO MEDICAMENTO PARA SU COMERCIALIZACIÓN DEBE CUMPLIR CON LOS REQUISITOS SANITARIOS ESTABLECIDOS EN LA LEY ORGÁNICA DE SALUD: REGISTRO SANITARIO BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA (o Certificado de Producto Farmacéutico Tipo OMS) FIJACIÓN DE PRECIOS</p> <p>PRESENTAR PARA RECEPCIÓN TÉCNICA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia simple del Registro Sanitario vigente del medicamento • Copia simple del Certificado de Análisis de Control de Calidad del Lote o lote(s) del medicamento entregado • Copia simple del Contrato de Adquisición (en caso aplicara) <p>En Adquisición internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lista de Empaque (Packing list) • Copia del Certificado de Registro Sanitario del país de origen o su equivalente y Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura/ o, Certificado de Producto Farmacéutico tipo OMS • Copia del Certificado de Análisis de Control de Calidad del lote(s) del medicamento entregado.
Responsables y fecha:	LRA CR/CB 02-03-10 RN 12-03-2014 CD 30-01-2015

Figura No 3 Ficha técnica Economed Ltda. Fuente Elaboración propia del autor

3.3. Redes sociales

- **Instagram:** Nuestra empresa cuenta con publicidad en la red social Instagram encontrándola como Econome.d Nombre **Economed** Servicio y Bienestar.



Fuente: Elaboración propia diseño del autor Manuel Sánchez Figura No 4

- **Facebook:** En esta red social buscamos obtener publicidad



Fuente: Elaboración propia diseño del autor Manuel Sánchez Figura No 5

- **Youtube:** Este medio nos ayuda a dar a conocer nuestra empresa por medio de anuncios publicitarios no mayor a 5 segundos.



Fuente: Elaboración propia diseño del autor Manuel Sánchez Figura No 6

4. Direccionamiento estratégico

4.1. Planeación estratégica.

Corresponde a una herramienta la cual permite estructurar, estudiar los procesos las labores de la empresa y por consiguiente conocer los errores y problemas que impiden su mejoramiento.

- Análisis – Misión – Visión – Valores corporativos
- Dafo análisis del entorno externo (Amenazas y oportunidades) , Análisis del entorno interno (Dificultades y fortalezas)
- Formulación estratégica – formulación de objetivos , formulación de estrategias, elaboración del plan , ejecución , evaluación y control

4.2. Objetivo general

Ser un negocio líder en la venta y distribución de productos farmacéuticos brindando a la comunidad seguridad, confianza mediante prestación servicios farmacéuticos

4.3. Objetivos específicos

- Proyectar a Economed Ltda. Como una cadena de droguerías reconocida por su calidad en los servicios y productos
- Identificar los medicamentos, cosméticos, productos de mayor consumo para satisfacer deseos, necesidades de los usuarios contribuyendo con el cuidado de la salud y del medio ambiente.
- En forma estratégica incrementar el nivel de venta de los productos y servicios ofrecidos obteniendo un margen de rentabilidad más alta a través de un servicio excelente y precios competitivos
- Realizar estudios de investigación del mercado constantemente para Determinar los tipos de beneficios que busca la población de Usme y contribuir con la satisfacción total promoviendo una fidelización e incrementar ingresos.

4.4. Principios

Los principios de la droguería Economed Ltda.

- Servicio y orientación a la comunidad: Como actores de la prestación de servicios de salud, nuestra droguería contribuirá en la búsqueda de la salud y bienestar de nuestros clientes.
- Capacitación al personal: Nuestra droguería otorgara empleo, contribuyendo a la elaboración de un mejor tejido humano de nuestra sociedad colombiana, mantendremos la capacitación continua para elevar el nivel profesional nuestro y de los dependientes.
- Servicios de calidad: Nuestro negocio, permitirá el desarrollo y bienestar de las familias de la comunidad y de todos los miembros que conforman nuestra droguería; tanto propietarios como empleados.
- Mejorar instalaciones competentes en el mercado y eficacia del servicio: Con el manejo adecuado de los recursos, la adecuación de las instalaciones y los buenos acuerdos comerciales se brindara un servicio eficiente.

4.5.Misión: Economed Ltda. Es un establecimiento de comercio de carácter público, que fue creado con el interés social y económico para una comunidad específica, proporcionando al cliente beneficios económicos y productos de excelente calidad.

4.6.Visión: Economed Ltda. Busca a corto plazo un amplio reconocimiento en el sector, convertirnos en una orientación al cliente, esto se lograra por medio de una excelente atención al público y una adecuada orientación eficiente y oportuna para el consumidor

4.7.Valores Economed Ltda. Se identifica con las siguientes cualidades morales y culturales trasmitidas a nuestros clientes:

- * Rectitud
- * Moralidad
- * Integridad
- * Humanización
- * Discreción
- * Prudencia
- * Responsabilidad
- * Honestidad
- * Respeto
- * Lealtad
- * Puntualidad
- * Honradez

4.8. Indicadores de desempeño

Estrategia: Se plantea el siguiente presupuesto de mercadeo el cual se enfoca en la identificación de las necesidades del cliente brindado un servicio integral potencializando el rendimiento de ventas

Ítem	Concepto	Valor	% participación
Distribución			19%
1	Estudio de mercado droguerías	\$1.850.000	2%
2	Estrategia Push	\$580.000	14%
3	Capacitaciones con médicos	\$1.000.000	3%
Precio			0.3%

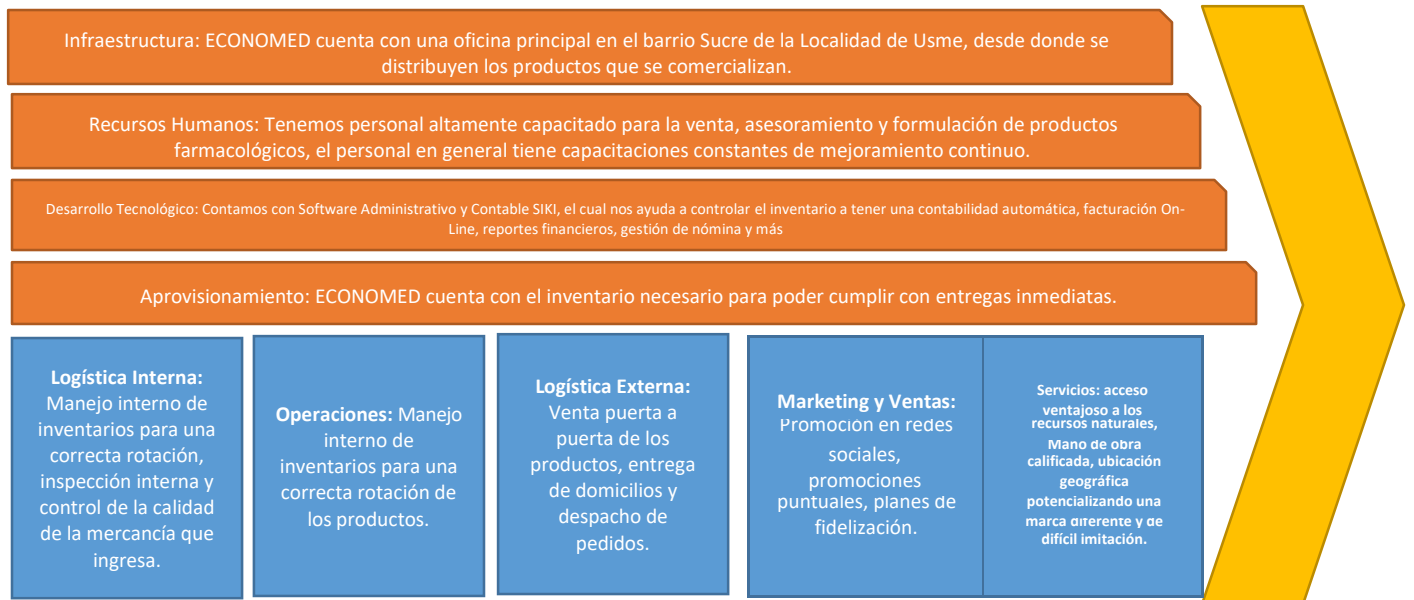
4	Cajas registradoras	\$110.000	0.3%
Comunicación			73%
5	Reunión pre- lanzamiento	\$1.000.000	4%
6	Lanzamiento droguería	\$3.000.000	15%
7	Actividades de seguimiento	\$360.000	2%
8	Adquisición de medicamentos	\$3.000.000	11%
9	Capacitaciones	\$1.000.000	25%
10	Actividades de comunicación	\$1.000.000	12%
11	Red domicilios	\$1.600.000	4%
Capacitación			7.7%
12	Capacitaciones empleados	\$1.000.000	5%
13	Alianzas Estratégicas	\$2.000.000	2.7%
Costo del plan de mercadeo		\$13.600.000	100%

Fuente: Elaboración propia diseño del autor Indicadores de desempeño Figura No 7

Análisis del presupuesto de plan de mercadeo

Detalle	valor
Ventas presupuestadas con plan de presupuesto mercadeo	
Utilidad neta esperada	
Costo del plan presupuesto	\$13.600.000
Presupuesto plan presupuesto mercadeo en relación a las ventas	20%
Presupuesto plan presupuesto mercadeo en relación a la utilidad	65%

4.9.Cadena de valor: La cadena de valor es la herramienta empresarial básica para analizar las fuentes de ventaja competitiva, es un medio sistemático que permite examinar todas las actividades que se realizan y sus interacciones. Permite dividir la compañía en sus actividades estratégicamente relevantes a fin de entender el comportamiento de los costos así como las fuentes actuales y potenciales de diferenciación.



Fuente: Elaboración propia diseño del autor Cadena de Valor Figura No 8

Infraestructura

Disponer de una infraestructura física de acuerdo con su grado de complejidad, número de actividades, procesos que se realicen y personal que labore según lo estipulado en la Resolución 1403 de 2007

- Condiciones locativas: Los locales deben contar con área física exclusiva independiente de circulación restringida segura, permanecer limpios y ordenados
- Los pisos deben ser de material impermeable resistente, contar con un sistema de drenaje que permita su fácil limpieza y sanitización
- Las paredes y muros deben ser impermeables sólidos de fácil limpieza, resistentes a factores ambientales como humedad y temperatura
- Los techos y cielo rasos deben ser resistentes, uniformes de fácil limpieza debe poseer un sistema de iluminación natural o artificial que permita la conservación adecuada e

identificación de los medicamentos, dispositivos médicos, un buen manejo de la documentación

- Instalaciones eléctricas plafones en buen estado, tomas, interruptores y cableado protegido
- Condiciones de temperatura y humedad los sitios donde se almacenen medicamentos deben contar con mecanismos que garanticen las condiciones de temperatura, humedad relativa recomendadas por el fabricante y los registros permanentes de estas variables utilizando para ello termómetros, higrómetros u otros instrumentos que cumplan con dichas funciones
- Criterios de almacenamiento los dispositivos médicos y los medicamentos se almacenaran de acuerdo con la clasificación farmacológica en orden alfabético o cualquier otro método de clasificación siempre y cuando se garantice el orden se minimicen los eventos de confusión pérdida, vencimiento durante su almacenamiento. El sistema de segregación de los dispositivos médicos, medicamentos deben garantizar que el lote más próximo a vencerse sea el primero en dispensarse
- Áreas de almacenamiento las áreas para el almacenamiento de medicamentos y dispositivos médicos deben ser independientes, diferenciadas, señalizadas con condiciones ambientales, temperatura, humedad relativa controladas

5. Estructura organizacional y funcional

5.1. Estudio administrativo

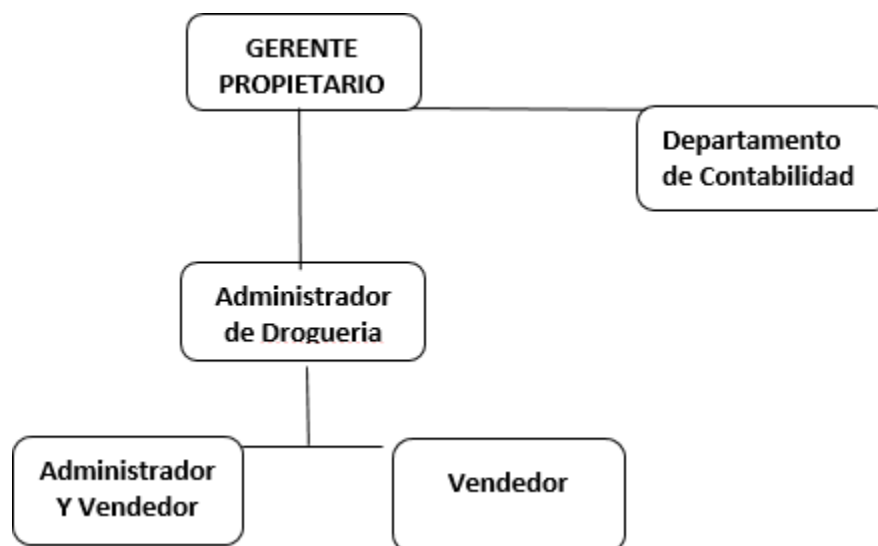
5.1.1. Objetivo del estudio administrativo

Su propósito primordial es identificar los criterios analíticos los cuales permitan afrontar el análisis de los aspectos organizacionales, los procesos administrativos, aspectos legales y demás factores que implican su funcionamiento para Economed Ltda.

5.1.2. Definición de la estructura organizacional

Corresponde a la división de todas las actividades de Economed Ltda. La cuales se agrupan para formar áreas estableciendo autoridades que mediante la organización y coordinación buscan alcanzar los objetivos. Tiene como función principal establecer autoridad, jerarquía, cadena de mando de acuerdo a las actividades a realizar por la empresa

5.2. Organigrama



Fuente: Elaboración propia diseño del autor Organigrama Economed Ltda Figura No 9

5.3. Tamaño de la empresa

Se constituye con mínimo 2 socios máximo 25 socios. La normatividad mercantil para este tipo de sociedades corresponde a la obligatoriedad de construir la utilidades liquidas en reserva legal con el objetivo de originar y mantener estabilidad financiera

5.4. Modelo de contratación

Economed Ltda. Implementara modelo de contratación para sus empleados un contrato fijo Contrato por prestación de servicios. Este acuerdo se creó para cargos autónomos y/o profesionales que puedan gozar de independencia a la hora de realizar su trabajo. En este tipo de contrato es factible que el trabajador reciba instrucciones, pero no puede estar subordinado. En caso de que una persona, con este contrato, cumpla los tres requisitos que señala el artículo 23 del código laboral, es decir, preste personalmente un servicio, exista subordinación y remuneración, podría entablar una demanda, debido a que el empleador estaría evadiendo su derecho de celebrar un contrato de trabajo. Este acuerdo laboral ha tenido un auge importante en la medida en que la responsabilidad del pago de la seguridad social se traslada al trabajador y no al empresario, lo que le disminuye a éste su carga administrativa y logística.

- Contrato a término fijo. Puede ser inferior a un año, para labores cortas, cuando se requiere al trabajador sólo por ese período o, mayor a un año, el cual puede oscilar entre uno y tres años. En este esquema, el empresario tiene la posibilidad de no prorrogar el contrato, sin tener que pagar una indemnización.
- Contrato a término indefinido. Está concebido para cargos con vocación de estabilidad.
- A término de obra o labor contratada. Se pacta para desarrollar una labor específica.
- Cooperativas de trabajo asociado. Se acude a éstas cuando el objetivo de la empresa es tercerizar una labor de la parte productiva, por ejemplo, cuando un hotel busca que un tercero asuma lo referente a lavandería.

- Empresas de servicios temporales. En este esquema, la empresa no contrata directamente al trabajador, sino que lo hace a través de este tipo de organizaciones. Es conveniente acudir a éstas en caso de necesitar trabajadores que cubran temporalmente algún cargo.
- Contratistas independientes. Dentro de este grupo están los contratistas que, con sus trabajadores o ellos directamente, realizan una labor determinada en una empresa. En ambos casos, se suele establecer un contrato de prestación de servicios. Si además el contratista tiene a su cargo trabajadores, con ellos debe celebrar los contratos de trabajo pertinentes. En este esquema debe existir una auditoría por parte de la empresa para verificar que el contratista paga cada mes lo concerniente a su seguridad social o la de sus trabajadores.
- Contrato ocasional. Lo establece el artículo 6 del código laboral y está dirigido a los trabajos de menos de un mes de duración. Actualmente genera pago de prestaciones sociales debido a las sentencias hechas por parte de la Corte Constitucional.

5.5. Recurso humano Manual de funciones

5.5.1. Recurso humano

5.5.1.1. Descripción del negocio

Según lo dispone el decreto 2200 y su actualización el 2330 de 2006, el director del servicio farmacéutico de acuerdo al nivel de complejidad del servicio es el siguiente:

Para Farmacias	Para Droguerías
Químico Farmacéutico	Químico Farmacéutico
Tecnólogo Regente de Farmacia	Tecnólogo Regente de Farmacia
	Expendedor de medicamentos

Fuente: Elaboración propia diseño del autor descripción del negocio Figura No 10

Funciones primordiales del director del servicio farmacéutico, son las siguientes:

- Garantizar que todos los productos farmacéuticos posean Registro Sanitario vigente.
- Responder por la recepción, almacenamiento, despacho correcto de los productos.
- Responder por el correcto manejo, distribución y expendio de los medicamentos de control especial.
- Actuar con ética en el desempeño de sus responsabilidades.

- Informar a las autoridades sanitarias sobre cualquier anomalía.
- Cumplir y hacer cumplir las normas sanitarias técnicas legalmente establecidas.
- Velar porque todo el personal cumpla con las normas vigentes.
- Velar que toda formula despachada en el establecimiento sea sellada y firmada por la persona responsable.

Para todos los cargos; pensar en personas que puedan desplegar las siguientes cualidades:

- Que sepan vender.
- Que cuente con habilidades matemáticas.
- Que cuente con habilidades en el lenguaje.
- Que tenga conocimientos de insumos y/o medicamentos.

Descripción de cargos según la estructura administrativa de la droguería:

Cargo	Requisitos	Funciones
Gerente propietario	1. Conocimiento básico sobre farmacia. 2. Habilidad en el manejo administrativo y financiero y en técnicas de mercadeo. 3. Buenas relaciones humanas.	Dirigir la empresa en actuaciones comerciales y legales – Realizar los estudios de mercadeo- Proyectar el negocio y buscar nuevas alternativas y oportunidades – Administrar los recursos financieros – Manejar el personal y conducir las relaciones con los clientes y proveedores.
Administrador droguería	1. Amplio conocimiento sobre farmacia. 2. Habilidad en el manejo administrativo y financiero.	Responsabilidad en el manejo de inventarios – Control de mercancías – Encargado de recepción y devolución de mercancías – Atención a proveedores y mercaderías – Elaborar el informe de contabilidad de día –

	<p>3. Conocimiento de normatividades aplicadas a las droguerías</p> <p>4. Conocimiento componentes y usos de medicamentos.</p>	<p>Responsabilidad directa en el manejo de los dineros recibidos –</p> <p>Elaborar técnicas de venta y mercadeo-Realiza y controla los vendedores</p>
Asistente contable	<p>1. Capacitación en temas administrativos y contables</p> <p>2. Habilidad en el manejo de sistemas</p> <p>3. Capacitación permanente en materia tributaria y contable</p> <p>4. Conocimiento de normatividades aplicada a droguerías.</p> <p>5. Conocimiento en componentes y uso de medicamentos.</p>	<p>La correspondencia y realizar las respectivas liquidaciones de los impuestos.</p>
Vendedores	<p>1. Habilidad para las ventas</p> <p>2. Manejar buenas relaciones interpersonales.</p>	<p>Atender los clientes, promocionar los productos – Organizar las vitrinas de exposición – Mantener en buen estado y limpias las estanterías – Organizar y manejar los productos – Colaborar con la recepción y organización de las mercancías.</p>

Fuente: Elaboración propia diseño del autor descripción de cargos Figura No 11

5.6. Capacitación del recurso humano

Para todo el personal, los recursos de capacitación deben incluir los siguientes temas:

- Organización y estructura del servicio farmacéutico.
- Objetivos del servicio de farmacia.
- Funciones del farmacéuta y del personal auxiliar.
- Aspectos básicos sobre los medicamentos (presentación comercial, clasificación, farmacocinética, efectos secundarios o toxicidad, contraindicaciones, dosis y administración).
- Dispensación del medicamento.
- Registros y normas de almacenamiento de los medicamentos.
- Entrenamiento en normas de Bioseguridad.
- Entrenamiento en planes de gestión de residuos hospitalarios o similares.
- Técnicas de Inyectología.
- Merchandsing.
- Módulos de mercadeo.

6. Estudio Legal

6.1. Constitución legal del proyecto

Decreto Ley 019 de 2012, Decreto 780 de 2016 Economed Ltda.

Sociedad limitada: Es una sociedad capitalista de carácter mercantil con responsabilidad jurídica, el capital social está dividido en participaciones sociales, integradas por las aportaciones de socios y valoradas económicamente se conforman con mínimo 2 máximo 25 socios

Decidir un nombre preferido para la empresa y hasta dos opciones secundarias para representarlas en el registro mercantil los nombres deben terminar con sociedad limitada *SL* sociedad de responsabilidad limitada o S.R.L. No debe hacer mención organismos oficiales ni utilizar insultos o palabras contrarias a la ley.

Decidir el objeto social de la empresa la actividad que va a desempeñar la sociedad por ejemplo desarrollo de software, diseños de páginas web, administración de redes informáticas entre otras.

Redactar los estatutos de la sociedad, donde se establecerán la denominación social aprobada por el registro mercantil, el objeto social, el domicilio que es donde ejercerá la actividad principal de la sociedad, el sistema de administración y todo lo que queramos dejar reflejado para el futuro funcionamiento de la empresa.

Solicitar un CIF provisional en la administración tributaria, con ello podremos ir al banco para crear un cuenta donde cada socio hará el ingreso de su parte de capital social y el banco expedirá unos certificados de esos ingresos como aportaciones de capital para presentarlos a la hora de firmar las escrituras.

Obtener las escrituras de constitución de la sociedad para ello debemos ir a una notaría donde un notario levantara escritura pública de la constitución de la sociedad, debemos aportar el DNI de los distintos socios, el certificado de registro mercantil sobre nuestra denominación social el certificado de la aportación de capital de cada uno de los socios y los estatutos de la empresa.

Pagar el impuesto de operaciones societarias esto es el 1% del capital social.

Obtener responsabilidad jurídica debemos volver al registro mercantil con las escrituras y el recibo del pago del impuesto para inscribir definitivamente nuestra sociedad y momento en el que obtiene responsabilidad jurídica.

Alta de obligaciones censales debemos ir a Hacienda y rellenar el modelo 036, al llenar este formulario podremos solicitar el CIF definitivo, nos daremos de alta en el A.I.E (impuesto de actividades económicas).

Sociedad Limitada: Se constituye mediante escritura pública entre mínimo dos socios y máximo veinticinco, quienes responden con sus respectivos aportes, y en algunos casos se puede autorizar la responsabilidad ilimitada y solidaria, para alguno de los socios.

Los socios deben definir en la escritura pública el tiempo de duración de la empresa y podrán delegar la representación legal y administración en un gerente, quien se guiará por las funciones establecidas en los estatutos. Para mayor información por favor visite Sociedad Anónima y Limitada.

6.2. Obligaciones e impuestos

6.2.1. Registro único tributario

Es el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la DIAN en materia tributaria, aduanera y cambiaria .El RUT es administrado por la Dian y constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio.

Para qué sirve el RUT para avalar e identificar la actividad económica ante terceros con quienes sostenga una relación comercial, laboral o económica en general y ante los diferentes entes de supervisión y control, a su vez, este documento le señala sus obligaciones frente al Estado Colombiano.

A su vez, le permite a la Dian contar con información veraz, actualizada, clasificada y confiable de todos los sujetos obligados a inscribirse en el mismo, para desarrollar una gestión efectiva en materia de recaudo, control y servicio que a su vez facilite el cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras y cambiarias así como la simplificación de trámites y reducción de costos.

Quiénes están obligados a inscribirse en el RUT

- Las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta,
- Las personas y entidades no contribuyentes, declarantes de ingresos y patrimonio.
- Los responsables del impuesto sobre las ventas pertenecientes a los regímenes común o simplificado.
- Los agentes retenedores,

- Los importadores y exportadores,
 - Las demás personas naturales o jurídicas que participen en las operaciones de importación, exportación y tránsito aduanero,
- Los profesionales en compra y venta de divisas, y
- Las personas o entidades no responsables del impuesto sobre las ventas, que requieran la expedición de NIT, cuando por disposiciones especiales estén obligadas a expedir factura.
 - Las personas naturales que cumplen deberes formales a nombre de terceros.

Quienes no están obligados a inscribirse en el RUT

Para efectos de las operaciones de importación, exportación y tránsito aduanero, no estarán obligados a inscribirse en el RUT en calidad de usuarios aduaneros:

Los extranjeros no residentes, diplomáticos, misiones diplomáticas, misiones consulares y misiones técnicas acreditadas en Colombia, los sujetos al régimen de menajes y de viajeros, los transportadores internacionales no residentes, las personas naturales destinatarias o remitentes de mercancías bajo la modalidad de tráfico postal y envíos urgentes, salvo cuando utilicen la modalidad para la importación y/o exportación de expediciones comerciales. Estos usuarios aduaneros podrán identificarse con el número de pasaporte, número de documento de identidad o el número del documento que acredita la misión. Lo anterior sin perjuicio de la inscripción que deban cumplir en virtud de otras responsabilidades u obligaciones a que estén sujetos.

En qué momento debo inscribirme en el RUT

Tratándose de nuevos obligados, la inscripción deberá efectuarse en forma previa:

- Al inicio de la actividad económica.
- Al cumplimiento de obligaciones administradas por la Dian.
- A la realización de operaciones en calidad de importador, exportador o usuario aduanero.
- Las personas naturales que en el correspondiente año gravable adquieran la calidad de declarantes del impuesto sobre la renta y complementarios, tendrán plazo para inscribirse en el

Registro Único Tributario hasta la fecha de vencimiento prevista para presentar la respectiva declaración. Lo anterior, sin perjuicio de la obligación de registrarse por una calidad diferente.

6.2.2. Requisitos del registro mercantil

1. Tener como mínimo dos (2) años consecutivos de matriculado en cualquier cámara de comercio.
2. Haber ejercido durante este plazo la actividad mercantil. De conformidad con el artículo 13 del Código de Comercio, el ejercicio del comercio se presume por la inscripción en el Registro Mercantil (Matrícula Mercantil).
3. Haber cumplido de forma permanente con sus obligaciones derivadas de la calidad de comerciante, incluida la renovación oportuna de la Matrícula Mercantil en cada período. Artículo 33. Renovación de la Matrícula Mercantil - Término para solicitarla. La matrícula se renovará anualmente, dentro de los tres primeros meses de cada año. El inscrito informará a la correspondiente cámara de comercio la pérdida de su calidad de comerciante, lo mismo que cualquier cambio de domicilio y demás mutaciones referentes a su actividad comercial, a fin de que se tome nota de ello en el registro correspondiente. Lo mismo se hará respecto de sucursales, establecimientos de comercio y demás actos y documentos sujetos a registro.

De conformidad con el artículo 19 del Código de Comercio, los comerciantes, además de matricularse en el Registro Mercantil, deben cumplir con las siguientes obligaciones:

- Inscribir en el Registro Mercantil todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exija esa formalidad, así:

Las personas naturales no deberán inscribir libros de comercio en el Registro Mercantil; las personas jurídicas solo deberán inscribir los libros de Registro de Socios o

Accionistas, los Libros de Actas de Asambleas y Actas de Junta de Socios. Las empresas unipersonales de que trata la Ley 222 de 1995 deberán inscribir el libro de actas.

- Llevar contabilidad regular de sus negocios conforme a las prescripciones legales.
- Conservar, con arreglo a la ley, la correspondencia y demás documentos relacionados con sus negocios o actividades.
- Denunciar ante el juez competente la cesación en el pago corriente de sus obligaciones mercantiles.
- Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal, entendida dicha competencia desleal como todo acto o hecho que se realice en el mercado con fines concurrenciales, cuando resulte contrario a las sanas costumbres mercantiles, al principio de la buena fe comercial, a los usos honestos en materia industrial o comercial, o bien cuando esté encaminado a afectar o afecte la libre decisión del comprador o consumidor, o el funcionamiento concurrencial del mercado (Numeral 2.o del artículo 10 bis del Convenio de París, aprobado mediante Ley 178 de 1994 y retomado en artículo 7.º de la Ley 256 de 1996, art. 7).

Parágrafo: estos mismos deberes se deben cumplir de forma permanente por los Afiliados para que mantengan su calidad como tales.

Acreditar que no se encuentra incurso en cualquiera de las siguientes circunstancias:

- Haber sido sancionado en procesos de responsabilidad disciplinaria con destitución o inhabilidad para el ejercicio de funciones públicas.
- Haber sido condenado penalmente por delitos dolosos.
- Haber sido condenado en procesos de responsabilidad fiscal.
- Haber sido excluido o suspendido del ejercicio profesional del comercio o de su actividad profesional.
- Estar incluido en listas inhibitorias por lavado de activos o financiación del terrorismo y cualquier actividad ilícita.

6.2.3. Resolución de facturación DIAN

La resolución que expida la Dian en la cual se autoriza la numeración de facturación de un contribuyente, tiene una vigencia de dos años.

Así lo dispuso la Dian en resolución 3878 del 28 de junio de 1996 en su artículo 4:

«La Administración expedirá una resolución en donde se indique la numeración autorizada, la cual tendrá una vigencia máxima de dos (2) años a partir de la fecha de notificación.»

Recordemos que expedir una factura con la resolución vencida es un hecho irregular sancionado con el cierre del establecimiento de comercio como lo indicamos hace un tiempo en este editorial.

Algunos contribuyentes por olvido, descuido o desconocimiento, no prestan atención a la fecha de vencimiento de la resolución, lo que puede resultar siendo un error que le implique el cierre del establecimiento de comercio.

Este tipo de errores es más común en aquellos contribuyentes que no agotan la facturación autorizada antes de los dos años, por lo que no se ven en la necesidad de solicitar una nueva resolución de autorización, y como por desconocimiento suponen que pueden facturar hasta agotar los talonarios de que dispone, pues no reparan en que en un momento dado están emitiendo facturas con la resolución vencida.

6.2.4. Obligaciones de registro

Entre las recientes medidas en la facturación por computador o con sistemas POS que se deben cumplir antes de tres meses, se encuentran:

1. La Dian podrá verificar agotamiento de la numeración y se incorpora la leyenda de “Autorizado”.

2. No se podrá anteponer ceros a la izquierda del rango numérico.
3. Se exigirá un inventario de computadores o máquinas registradores, así como el serial de cada una de ellas. Se recomienda tener la declaración de importación de estos dispositivos, pues podrá exigirlo la Dian.
4. Se reanudan autorizaciones de la Dian para desarrolladoras de software de facturación.

6.2.5. Revisión técnica de seguridad

Los interesados en solicitar el concepto técnico de seguridad contra incendios, pueden acudir a los Super CADE Américas, CAD, Suba y 20 de Julio. El horario de atención es de lunes a viernes de 7.00 a.m. a 7:00 p.m. jornada continua.

El Concepto técnico, es la apreciación que emite la Unidad Administrativa Especial Cuerpo Oficial de Bomberos de Bogotá, sobre las condiciones de seguridad en las que se encuentra el inmueble donde funciona o funcionará un establecimiento comercial

El interesado, acude al módulo de la Unidad Administrativa Especial Cuerpo Oficial de Bomberos de Bogotá más cercano, solicita el concepto técnico de seguridad y protección contra incendios. Dependiendo de la magnitud y del nivel de riesgo del establecimiento, los propietarios deben cancelar el valor de la visita técnica o de la capacitación que realizará un Bombero, según sea el caso en una de las sedes del Banco de Occidente en la cuenta corriente No. 25604582-4 a nombre de Tesorería Distrital.

Después de realizar el pago, lleva el recibo al módulo inicial y solicita la visita o la capacitación. Esta orden llega a la estación de Bomberos que le corresponda, allí le agendarán la visita o la capacitación de acuerdo a la localidad. En el Super CADE CAD puede realizar el pago evitando desplazamientos.

Existen cuatro tipos de solicitudes: régimen común, régimen simplificado, establecimientos nuevos y los no obligados a declarar. Para cada uno, debe cumplir con los siguientes parámetros:

Régimen	Documentos a presentar
Común	Seis declaraciones bimestrales de Industria y Comercio (ICA) año inmediatamente anterior, certificado vigente de Cámara de Comercio. El valor a pagar es equivalente al 1% de la sumatoria del renglón de Industria y Comercio, más un salario mínimo legal vigente (\$20.550) por cada establecimiento.
Simplificado	Declaración de Industria y Comercio (ICA) en original, año inmediatamente anterior, certificado vigente de Cámara de Comercio. El valor a pagar es equivalente al 1% de Industria y Comercio, más un salario diario mínimo legal vigente por cada establecimiento.
Establecimientos nuevos	Certificado vigente de Cámara de Comercio. El valor a pagar es equivalente a dos salarios mínimos diarios legales vigentes por cada establecimiento. (\$41.100).
No obligados a declarar	Certificado vigente de Cámara de Comercio. El valor a pagar es equivalente a dos salarios mínimos legales vigentes por cada establecimiento. (\$41.100).

Fuente: Elaboración propia diseño del autor documentos legales Figura No 12

7. Estudio financiero

7.1. Plan de inversión

PLAN DE INVERSION			
ACTIVOS	MONTO	FONDOS PROPIOS	FINANCIAMIENTO
ACTIVOS FIJOS	\$15.000.000		
MOBILIARIO Y EQUIPOS	\$15.000.000	\$8.000.000	\$7.000.000
VEHICULO	\$0	\$0	\$0
CAPITAL DEL TRABAJO	\$45.000.000		
INVENTARIO INICIAL	\$25.000.000	\$12.000.000	\$13.000.000
EFFECTIVO	\$20.000.000	\$20.000.000	\$0
ACTIVOS NOMINABLES	\$1.500.000		
CONSTITUCION	\$1.500.000	\$1.500.000	
TOTAL	\$61.500.000	\$41.500.000	\$20.000.000
		67%	33%

Fuente: Elaboración propia diseño del autor Plan de Inversión Figura No 13

Como se puede observar en el plan de inversión Economed Ltda. contará con un total de \$ 61.500.01 millones de pesos m/cte. de inversión, Con un porcentaje de 67% de inversión de socios y un 33% de financiamiento por medio de un crédito, a continuación, se observará como está distribuido los rublos de constitución y mobiliario y equipo.

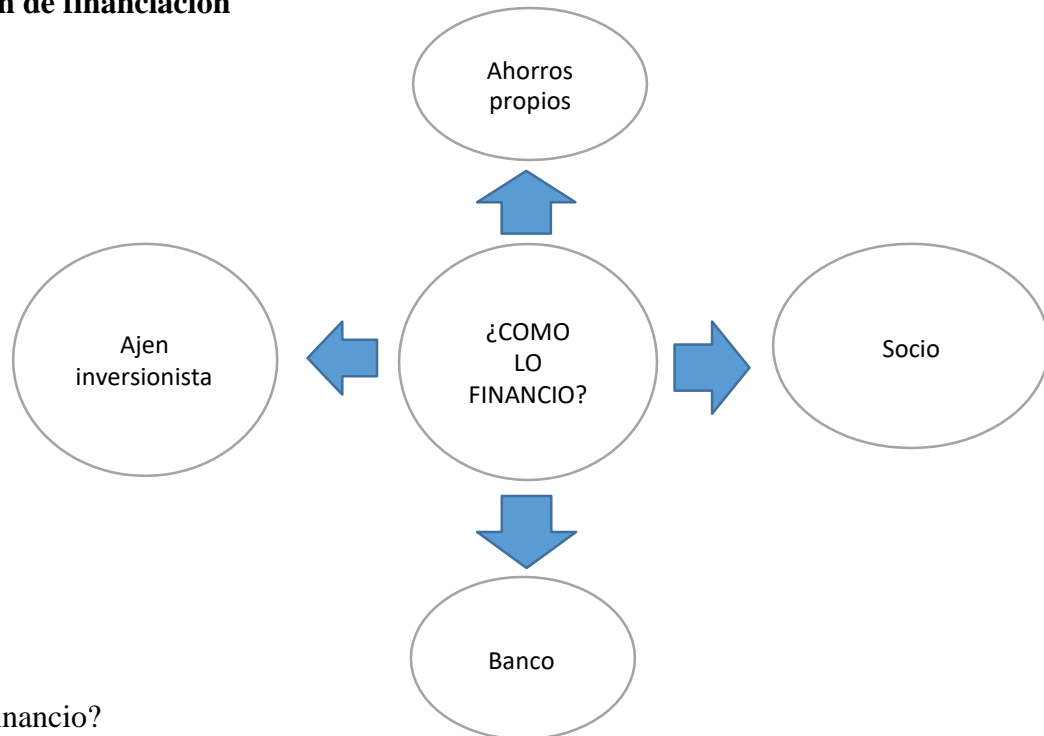
GASTOS DE CONSTITUCION	
CAPITAL SUSCRITO	\$ 50.000.000
DERECHOS DE REGISTRO Y MATRICULA	\$ 230.000
IMPUESTO DE REGISTRO 0.7%	\$ 350.000
GASTOS ADICIONALES (PAPELERIA-TRANSPORTES)	\$ 220.000
PERMISOS Y LICENCIAS	\$ 700.000
TOTAL, GASTOS DE REGISTRO	\$ 1.500.000

Fuente: Elaboración propia diseño del autor Gastos de Constitución Figura No 14

MOBILIARIO Y EQUIPO			
CONCEPTO	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
Camilla	\$ 950.000	1	\$ 950.000
Escritorio	\$ 350.000	1	\$ 350.000
Mesa para recepción de medicamentos	\$ 270.000	1	\$ 270.000
Sillas	\$ 47.000	3	\$ 141.000
Estantes metálicos	\$ 230.000	15	\$ 3.450.000
Vitrinas de exhibición	\$ 420.000	7	\$ 2.940.000
Caja registradora	\$ 484.000	1	\$ 484.000
Congelador	\$ 2.600.000	1	\$ 2.600.000
Bascula	\$ 350.000	1	\$ 350.000
Libro de especialidades farmacéuticas	\$ 50.000	1	\$ 50.000
Canecas para el manejo de residuos	\$ 45.000	4	\$ 180.000
Extintor de incendios	\$ 35.000	1	\$ 35.000
Tensiómetro	\$ 40.000	1	\$ 40.000
Termo higrómetro	\$ 60.000	1	\$ 60.000
COMPUTADOR	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	\$ 650.000	1	\$ 650.000
SILLA OFICINA	\$ 250.000	1	\$ 250.000
ARCHIVADOR	\$ 200.000	1	\$ 200.000
TOTAL			\$ 15.000.000

Fuente: Elaboración propia diseño del autor gastos de mobiliario y equipo Figura No 15

7.2. Plan de financiación



¿Cómo lo financio?

- **Ahorros propios:** la compañía para su inicio no cuenta con una ahorro programado.
- **Socios:** El 67% que equivale a \$ 41.500.00 que serán financiados por los 3 socios de la compañía con un porcentaje cada uno de 33.33% que serían \$ 13.833.333,33 millones de pesos m/cte. con este capital se comprara, el 48% de nuestro inventario inicial \$12.000.000 millones de peses m/cte. y en efectivo contaremos con \$ 20.000.000 millones de peses m/cte. los cuales se dará uso para un plan de mercado y otros costos variables, \$ 8.000.000 para equipos y \$1.500.000 constitución legal.
- **Banco:** Economed Ltda. Para brindar sus servicios como droguería necesita un préstamo con el fin de realizar un montaje adecuado con base en los criterios de funcionamiento y sus equipos especiales de \$ 7.00.000 millones de peses m/cte. la compra del 52 % de inventario con \$ 13.000.000 millones de peses m/cte. El crédito total sería de \$ 20.000.000 millones de peses m/cte., lo pensamos solicitar ya sea con el Banco av. villas o Banco Bancolombia con el convenio de Bancóldex entidades que apoyan a los emprendedores.

CREDITO

PERÍODO	FECHA	ABONO A CAPITAL	INTERESES	CUOTA CON SEGURO DE VIDA	SALDO DE CAPITAL	CUOTA CON SEGUROS ADICIONALES
0	oct-20				\$20.000.000,00	
1	nov-20	\$174.080,00	\$404.229,00	\$590.694,00	\$19.825.920,00	\$578.308,00
2	dic-20	\$177.598,00	\$400.710,00	\$590.694,00	\$19.648.322,00	\$578.308,00
3	ene-21	\$181.188,00	\$397.121,00	\$590.694,00	\$19.467.134,00	\$578.308,00
4	feb-21	\$184.850,00	\$393.459,00	\$590.694,00	\$19.282.284,00	\$578.308,00
5	mar-21	\$188.586,00	\$389.722,00	\$590.694,00	\$19.093.698,00	\$578.308,00
6	abr-21	\$192.397,00	\$385.911,00	\$590.694,00	\$18.901.301,00	\$578.308,00
7	may-21	\$196.286,00	\$382.022,00	\$590.694,00	\$18.705.015,00	\$578.308,00
8	jun-21	\$200.253,00	\$378.055,00	\$590.694,00	\$18.504.762,00	\$578.308,00
9	jul-21	\$204.301,00	\$374.008,00	\$590.694,00	\$18.300.461,00	\$578.308,00
10	ago-21	\$208.430,00	\$369.878,00	\$590.694,00	\$18.092.031,00	\$578.308,00
11	sep-21	\$212.643,00	\$365.666,00	\$590.694,00	\$17.879.388,00	\$578.308,00
12	oct-21	\$216.940,00	\$361.368,00	\$590.694,00	\$17.662.448,00	\$578.308,00
13	nov-21	\$221.325,00	\$356.983,00	\$590.694,00	\$17.441.123,00	\$578.308,00
14	dic-21	\$225.798,00	\$352.510,00	\$590.694,00	\$17.215.324,00	\$578.308,00
15	ene-22	\$230.362,00	\$347.946,00	\$590.694,00	\$16.984.962,00	\$578.308,00
16	feb-22	\$235.018,00	\$343.290,00	\$590.694,00	\$16.749.944,00	\$578.308,00
17	mar-22	\$239.768,00	\$338.540,00	\$590.694,00	\$16.510.176,00	\$578.308,00
18	abr-22	\$244.614,00	\$333.694,00	\$590.694,00	\$16.265.562,00	\$578.308,00
19	may-22	\$249.558,00	\$328.750,00	\$590.694,00	\$16.016.004,00	\$578.308,00
20	jun-22	\$254.602,00	\$323.706,00	\$590.694,00	\$15.761.402,00	\$578.308,00
21	jul-22	\$259.748,00	\$318.560,00	\$590.694,00	\$15.501.654,00	\$578.308,00
22	ago-22	\$264.998,00	\$313.311,00	\$590.694,00	\$15.236.656,00	\$578.308,00
23	sep-22	\$270.354,00	\$307.955,00	\$590.694,00	\$14.966.302,00	\$578.308,00
24	oct-22	\$275.818,00	\$302.490,00	\$590.694,00	\$14.690.484,00	\$578.308,00
25	nov-22	\$281.393,00	\$296.916,00	\$590.694,00	\$14.409.091,00	\$578.308,00
26	dic-22	\$287.080,00	\$291.228,00	\$590.694,00	\$14.122.011,00	\$578.308,00
27	ene-23	\$292.882,00	\$285.426,00	\$590.694,00	\$13.829.129,00	\$578.308,00
28	feb-23	\$298.802,00	\$279.506,00	\$590.694,00	\$13.530.327,00	\$578.308,00
29	mar-23	\$304.841,00	\$273.467,00	\$590.694,00	\$13.225.486,00	\$578.308,00
30	abr-23	\$311.002,00	\$267.306,00	\$590.694,00	\$12.914.483,00	\$578.308,00
31	may-23	\$317.288,00	\$261.020,00	\$590.694,00	\$12.597.195,00	\$578.308,00
32	jun-23	\$323.701,00	\$254.607,00	\$590.694,00	\$12.273.494,00	\$578.308,00
33	jul-23	\$330.244,00	\$248.065,00	\$590.694,00	\$11.943.250,00	\$578.308,00
34	ago-23	\$336.918,00	\$241.390,00	\$590.694,00	\$11.606.332,00	\$578.308,00
35	sep-23	\$343.728,00	\$234.581,00	\$590.694,00	\$11.262.604,00	\$578.308,00
36	oct-23	\$350.675,00	\$227.633,00	\$590.694,00	\$10.911.929,00	\$578.308,00
37	nov-23	\$357.763,00	\$220.546,00	\$590.694,00	\$10.554.166,00	\$578.308,00
38	dic-23	\$364.994,00	\$213.315,00	\$590.694,00	\$10.189.173,00	\$578.308,00
39	ene-24	\$372.371,00	\$205.938,00	\$590.694,00	\$9.816.802,00	\$578.308,00
40	feb-24	\$379.897,00	\$198.412,00	\$590.694,00	\$9.436.905,00	\$578.308,00
41	mar-24	\$387.575,00	\$190.733,00	\$590.694,00	\$9.049.330,00	\$578.308,00
42	abr-24	\$395.409,00	\$182.900,00	\$590.694,00	\$8.653.922,00	\$578.308,00
43	may-24	\$403.400,00	\$174.908,00	\$590.694,00	\$8.250.521,00	\$578.308,00
44	jun-24	\$411.554,00	\$166.755,00	\$590.694,00	\$7.838.968,00	\$578.308,00
45	jul-24	\$419.872,00	\$158.437,00	\$590.694,00	\$7.419.096,00	\$578.308,00
46	ago-24	\$428.358,00	\$149.951,00	\$590.694,00	\$6.990.738,00	\$578.308,00
47	sep-24	\$437.016,00	\$141.293,00	\$590.694,00	\$6.553.723,00	\$578.308,00
48	oct-24	\$445.848,00	\$132.460,00	\$590.694,00	\$6.107.875,00	\$578.308,00
49	nov-24	\$454.860,00	\$123.449,00	\$590.694,00	\$5.653.015,00	\$578.308,00
50	dic-24	\$464.053,00	\$114.256,00	\$590.694,00	\$5.188.962,00	\$578.308,00
51	ene-25	\$473.432,00	\$104.876,00	\$590.694,00	\$4.715.530,00	\$578.308,00
52	feb-25	\$483.001,00	\$95.308,00	\$590.694,00	\$4.232.529,00	\$578.308,00
53	mar-25	\$492.763,00	\$85.545,00	\$590.694,00	\$3.739.766,00	\$578.308,00
54	abr-25	\$502.722,00	\$75.586,00	\$590.694,00	\$3.237.044,00	\$578.308,00
55	may-25	\$512.883,00	\$65.425,00	\$590.694,00	\$2.724.161,00	\$578.308,00
56	jun-25	\$523.249,00	\$55.059,00	\$590.694,00	\$2.200.912,00	\$578.308,00
57	jul-25	\$533.825,00	\$44.484,00	\$590.694,00	\$1.667.087,00	\$578.308,00
58	ago-25	\$544.614,00	\$33.694,00	\$590.694,00	\$1.122.473,00	\$578.308,00
59	sep-25	\$555.622,00	\$22.687,00	\$590.694,00	\$566.851,00	\$578.308,00
60	oct-25	\$566.852,00	\$11.457,00	\$590.694,00	\$0,00	\$578.308,00

Fuente: Elaboración propia diseño del autor Crédito Bancario Figura No 16

- **Agente inversionista:** No se contará con inversionistas de ningún tipo.

7.3.Costos

MATERIAS PRIMAS	UNIDADES	PRECIO DE ADQUISICIÓN	TOTAL
MEDICAMENTOS	71.430	350	25.000.500
PRECIO MATERIA PRIMA	TOL PRECIO/TOL UNIDA		350

CIF	MES	AÑO	
TRANSPORTE	250.000	3.000.000,00	42,00

COSTOS DE PRODUCCION	
MATERIAS PRIMAS	\$ 350
MANO DE OBRA	\$ 0
CIF	\$ 42
COSTO UNITARIO	\$ 392

PRECIO DE VENTA	COSTO UNITARIO	\$	
MEDICAMENTOS	1- % utilidad	392	784
		0,500	

Fuente: Elaboración propia diseño del autor Costos Figura No 17

Economed Ltda. Por ser una empresa comercializadora de medicamentos con nuestro inventario inicial serian 71.430 unidades de medicamentos los cuales nos costaron un total de 25.000.500 millones de pesos m/cte el cual nuestro precio de adquisición es de 350 pesos, este valor seria nuestras **MATERIAS PRIMAS**, aparte de esos contaremos con unos **CIF** que están compuestos por un transporte mensual de 250.000 mil pesos que en el año serian 3.000.000 millones de pesos m/cte, el cual por unidad vendida seria de 42 pesos para un total de 342 pesos unitario.

Precio de Venta: Una vez identificado nuestro costo, se realiza el cálculo del precio de venta partiendo que la empresa espera obtener unos beneficios brutos del 50% aproximadamente. Para lo cual se utilizara la formula $PV = \frac{COSTO\ TOTAL\ UNITARIO}{1 - \% DE\ UTILIDAD}$, teniendo en cuenta que el costo total unitario de nuestro producto es de 392 y que se espera recibir una utilidad bruta del 50% aplicando la formula nos refleja que el precio de venta de nuestro producto es de \$ 600 como se muestra a continuación.

$$PV = \frac{392}{1 - 0.50} = \$ 784$$

7.4. Gastos

Los gastos de Economed Ltda. están distribuidos en dos grupos los cuales son:

gastos de administración y gastos de operación que serán fijos.

Dentro de los gastos de administración podemos encontrar el salario del gerente-administrador y Aux. Contable con prestaciones sociales y seguridad social incluida el excedente del 50% del salario del domiciliario, así como también el excedente de arrendamiento del local y servicios públicos, gastos por compra de papelería, depreciación seguros y gastos legales. Dentro de los gastos legales podemos encontrar el impuesto.

Dentro de los gastos de operación el salario de vendedor punto de venta y una publicidad.

En la siguiente tabla se detallan los gastos administrativos y de operación:

Gastos administración fijos	
Salario gerente	\$ 3.097.146
salario administrador	\$ 2.097.146
salario Aux. Contable	\$ 1.335.541
Arrendamiento	\$ 1.200.000
Servicios públicos	\$ 300.000
Papelería	\$ 60.000
Seguro todo riesgo	\$ 120.000
Depreciación	\$ 130.500
Gastos legales	\$ 160.000
Total gastos de administración	\$ 8.500.333
Gastos de operación fijos	
Salario vendedor de punto	\$ 1.335.541
Promoción y publicidad	\$ 100.000
Total, gastos de operación	\$ 1.435.541
TOTAL, GASTOS	\$ 9.935.874

Fuente: Elaboración propia diseño del autor costos Figura No 18

La depreciación fue calculada de maquinaria y equipo a 10 años y muebles y enseres 10 años equipo de cómputo 5 años, como se muestra en la siguiente tabla:

DEPRECIACION MENSUAL EQUIPO COMPUTO Y DE OFICNA			
CONCEPTO	VALOR	MESES	DEPRECIACION
COMPUTADOR	\$ 2.000.000	60	\$ 33.333
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	\$ 650.000	60	\$ 10.833
ESCRITORIO	\$ 350.000	120	\$ 2.917
SILLA OFICINA	\$ 250.000	120	\$ 2.083
ESTANTERIA METALICA	\$ 3.450.000	120	\$ 28.750
VITRINAS DE EXHIBICION	\$ 2.940.000	120	\$ 24.500
CAJA REGISTRADORA	\$ 420.000	120	\$ 3.500
CONGELADOR	\$ 2.600.000	120	\$ 21.667
BASCULA	\$ 350.000	120	\$ 2.917
TOTAL	\$ 13.010.000		\$ 130.500

Fuente: Elaboración propia diseño del autor depreciación Figura No 19

A continuación, se relaciona los gastos de nómina y su distribución de acuerdo a la dependencia del cargo:

Cargo	Salario	Auxilio transporte	de	Prestaciones	Seguridad social	TOTAL
Salario gerente	\$ 2.725.460	\$ -		\$ 209.854	\$ 161.832	\$ 3.097.146
salario administrador	\$ 1.725.460	\$ -		\$ 209.854	\$ 161.832	\$ 2.097.146
salario Aux. contable	\$ 877.803	\$ 102.854		\$ 209.854	\$ 145.031	\$ 1.335.542
Salario vendedor de punto	\$ 877.803	\$ 102.854		\$ 209.854	\$ 145.031	\$ 1.335.542
TOTAL	\$ 6.206.526	\$ 205.708		\$ 839.416	\$ 613.726	\$ 7.865.376

Fuente: Elaboración propia diseño del autor Depreciación Figura No 20

7.5. Ingresos

Los ingresos de nuestra empresa están proyectados durante el primer año iniciando la operación con la venta de 20.000 unidades, e ir creciendo gradualmente con un estimado mensual de incremento en ventas de 5000 unidades mensuales. Al final del primer año habremos crecido en promedio un 8% mensual. Los costos proyectados se estiman con un incremento del 5.5% mensual durante el primer año, porque en su primera fase los costos fijos (Mano de Obra y CIF) se mantienen constantes generando un impacto importante en los beneficios esperados de los primeros meses del proyecto, como se muestra en la tabla que se relaciona a continuación.

	% ind	Ene	Abr	May	Dic	Total anual
Estudio ventas netas	8,0%	\$ 15.679.966	\$ 19.752.242	\$ 21.332.421	\$ 36.560.021	\$ 39.484.823
Coste de ventas	5,5%	\$ 7.839.983	\$ 9.206.033	\$ 9.712.364	\$ 14.128.374	\$ 14.905.435
Beneficio Bruto		\$ 7.839.983	\$ 10.546.209	\$ 11.620.057	\$ 22.431.647	\$ 24.579.388
Margen Bruto		50,0%	53,4%	54,5%	61,4%	62,3%

Fuente: Elaboración propia diseño del autor Depreciación Figura No 21

En la siguiente tabla se muestra la proyección de ingresos, costos y gastos del negocio en un periodo de cinco años, donde en el primer año el costo representará el 43.2% de las ventas netas, y los gastos totales un 46.9%, siendo el gasto de salarios y de nómina el valor más representativo. Como impuestos se proyecta un pago por impuesto de renta para el primer año del 32,5% sobre los beneficios netos, el cual irá disminuyendo gradualmente un 1% cada año de acuerdo a la Ley de crecimiento vigente. Las estimaciones de crecimiento se tomaron las proyecciones realizadas para los próximos años en el IPC y PIB según el DANE.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
	% ind	% ind	% ind	% ind	% ind	Total anual	%Anual				
Estudio ventas netas	8,0%	4,8%	4,6%	4,2%	3,9%	297.560.705		311.843.619	326.188.426	339.888.339	353.143.985
Coste de ventas	5,5%	4,0%	4,3%	3,8%	3,4%	128.462.755	43,2%	133.601.266	139.346.120	144.641.273	149.559.076
Beneficio Bruto						169.097.950		178.242.353	186.842.306	195.247.067	203.584.909
Margen Bruto						56,8%		57,2%	57,3%	57,4%	57,6%
Gastos controlables :											
Sueldo y salarios	0,0%	4,8%	4,6%	4,2%	3,9%	96.853.008	32,5%	101.501.952	106.171.042	110.630.226	114.944.805
Cargos								-	-	-	-
Gastos de nomina	0,0%	4,8%	4,6%	4,2%	3,9%	17.437.704	5,9%	18.274.714	19.115.351	19.918.195	20.695.005
Legales y contabilidad						1.920.000	0,6%	1.920.000	1.920.000	1.920.000	1.920.000
Publicidad	0,0%	4,8%	4,6%	4,2%	3,9%	1.200.000	0,4%	1.257.600	1.315.450	1.370.698	1.424.156
Viajes/vehiculos	0,0%	4,8%	4,6%	4,2%	3,9%	-	0,0%	-	-	-	-
								-	-	-	-
Cuota y suscripciones						-		-	-	-	-
Servicios Publicos	1,0%	4,8%	4,6%	4,2%	3,9%	3.804.751	1,3%	3.987.379	4.170.798	4.345.972	4.515.465
Varios	2,0%	4,8%	4,6%	4,2%	3,9%	804.725	0,3%	843.352	882.146	919.197	955.045

Total gastos controlables						122.020.188	41,0%	127.784.997	133.574.787	139.104.288	144.454.476
Gastos fijos :								-	-	-	-
Alquiler		4,8%	4,6%	4,2%	3,9%	14.400.000	4,8%	15.091.200	15.785.395	16.448.382	17.089.869
Depreciacion						1.566.000	0,5%	1.566.000	1.566.000	1.566.000	1.566.000
Seguro		4,8%	4,6%	4,2%	3,9%	1.440.000	0,5%	1.509.120	1.578.540	1.644.838	1.708.987
Permiso y licencias		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%			-	-	-	-
								-	-	-	-
Pagos de prestamos						6.939.696		6.939.696	6.939.696	6.939.696	6.939.696
Varios		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-		-	-	-	-
Total de gastos fijos						24.345.696	8,2%	25.106.016	25.869.631	26.598.916	27.304.552
Gastos totales						146.365.884	49,2%	152.891.013	159.444.418	165.703.204	171.759.027
Beneficios y perdidas netos antes de impuesto						22.732.066	7,6%	25.351.340	27.397.888	29.543.863	31.825.882
Impuestos	32,0%	31,0%	30,0%	30,0%	30,0%	6.102.394	2,1%	7.858.915	8.219.366	8.863.159	9.547.765
BENEFICIO/ PERDIDA NETOS DESPUES DE IMPUESTOS						16.629.671	5,6%	17.492.425	19.178.521	20.680.704	22.278.117

Fuente: Elaboración propia diseño del autor Ingresos Figura No 21

7.6. Análisis del punto de equilibrio

De acuerdo a las proyecciones realizadas para nuestro negocio a continuación relacionamos los datos necesarios para hallar el punto de equilibrio.

(CF) Costos Fijos = Se deben tener en cuenta los gastos fijos mensuales los cuales ascienden a la suma de \$ 9.935.874, es decir que el total de costos fijos **9.935.874**

(P) Precio unitario = El precio de venta unitario establecido para nuestro producto es de **\$ 784**

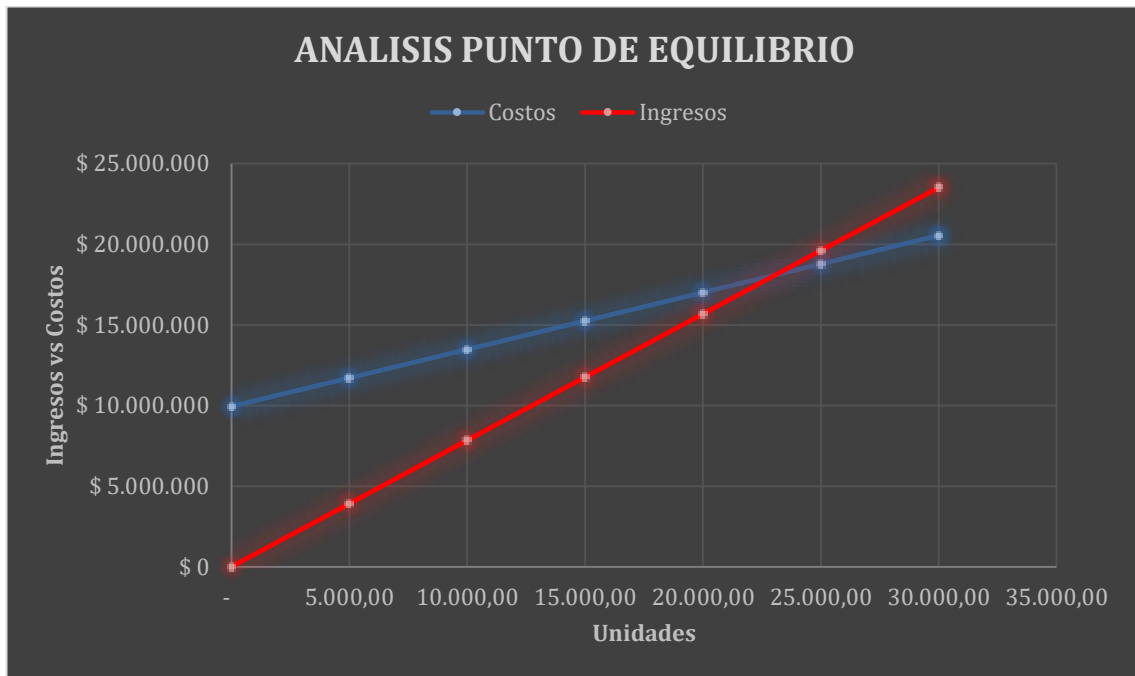
(CV) Costo Variable Unitario = El total de costo variable del primer mes de operación es de \$ 7.69.999 proyectado sobre 20.000 unidades, es decir que el costo variable unitario es de **\$ 353,50**

(PE) Punto de Equilibrio = $\frac{CF}{P-CV}$ despejando la formula $\frac{\$ 9.935.874}{\$ 784 - \$ 392}$ obtenemos que el punto de equilibrio de nuestro negocio 25.347 unidades.

A continuación, relacionamos una tabla y una gráfica que representan el comportamiento del punto de equilibrio de nuestro negocio.

Costo fijo	\$ 9.935.874		
Costo variable	\$ 353,50		
Precio unitario	\$ 784		
unidades	Costos	Ingresos	Utilidad / perdida
-	\$ 9.935.874	\$ 0	-\$ 9.935.874
5.000,00	\$ 11.703.374	\$ 3.920.000	-\$ 7.783.374
10.000,00	\$ 13.470.874	\$ 7.840.000	-\$ 5.630.874
15.000,00	\$ 15.238.374	\$ 11.760.000	-\$ 3.478.374
20.000,00	\$ 17.005.874	\$ 15.680.000	-\$ 1.325.874
25.000,00	\$ 18.773.374	\$ 19.600.000	\$ 826.626
30.000,00	\$ 20.540.874	\$ 23.520.000	\$ 2.979.126

Fuente: Elaboración propia diseño del autor Punto de Equilibrio Figura No 22






Fuente: Elaboración propia diseño del autor Punto de Equilibrio Figura No 23

7.7. Estado de resultados

A continuación, presentamos la proyección del estado de resultados de nuestro negocio para el año 2021. En los estatutos de constitución de nuestra empresa no tenemos contempladas las reservas estatutarias por lo que este rubro no refleja ningún valor.

ECONOMED LTDA ESTADO DE RESULTADOS PERIODO COMPRENDIDO ENTRE 01/01/2021 - 31/12/2021 EXPRESADO EN PESOS COLOMBIANOS		
+	Ventas proyectadas	\$ 297.560.705
-	Costo de produccion	-\$128.462.755
=	Utilidad Bruta	\$ 169.097.950
-	Gastos fijos	-\$139.426.188
=	Utilidad Operativa	\$ 29.671.762
-	Intereses y gastos financieros	\$ 4.602.149
=	Utilidad antes de imptos	\$ 25.069.613
-	Impuesto de renta	-\$ 6.102.394
=	Utilidad Neta	\$ 18.967.219
-	Reserva legal	-\$ 1.896.722
-	Reservas estatutarias	
=	Utilidad Neta del ejercicio	\$ 17.070.497

 Representante Legal Luz Elena Pacheco	 Revisor fiscal Manuel Fernando Sanchez	 Contador Público Juan Camilo Morales
---	--	--

Fuente: Elaboración propia diseño del autor Estado de Resultados Figura No 24

7.9. Flujo de caja

En la siguiente tabla se muestra el flujo de caja proyectado para el primer año de operación de nuestra empresa.

ECONOMED LTDA												
FLUJO DE CAJA												
PERIODO COMPRENDIDO ENTRE 01/01/2021 - 31/12/2021												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SALDO INICIAL	-	403.396	5.114.190	9.412.233	13.405.905	17.212.256	20.957.701	24.778.767	28.822.904	33.249.357	38.230.113	43.950.914
INGRESOS												
Ventas	15.679.966	16.934.364	18.289.113	19.752.242	21.332.421	23.039.015	24.882.136	26.872.707	29.022.524	31.344.325	33.851.871	36.560.021
Aportes	41.500.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prestamos	20.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL INGRESOS	77.179.966	16.934.364	18.289.113	19.752.242	21.332.421	23.039.015	24.882.136	26.872.707	29.022.524	31.344.325	33.851.871	36.560.021
EGRESOS												
Inversiones	19.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Personal	7.865.376	7.865.376	7.865.376	7.865.376	7.865.376	7.865.376	7.865.376	7.865.376	7.865.376	7.865.376	7.865.376	7.865.376
Materiales	32.320.500,00	1.767.500,00	3.535.000,00	#####	7.070.000	8.837.500	10.605.000	12.372.500	14.140.000	15.907.500	17.675.000	19.442.500
Mobiliario y equipo	15.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos de ventas	1.840.000	1.840.000	1.840.000	1.840.000	1.840.000	1.840.000	1.840.000	1.840.000	1.840.000	1.840.000	1.840.000	1.840.000
Impuestos	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000
Creditos	590.694	590.694	590.694	590.694	590.694	590.694	590.694	590.694	590.694	590.694	590.694	590.694
TOTAL EGRESOS	76.776.570	12.223.570	13.991.070	15.758.570	17.526.070	19.293.570	21.061.070	22.828.570	24.596.070	26.363.570	28.131.070	29.898.570
INGRESOS - EGRESOS	403.396	4.710.794	4.298.043	3.993.672	3.806.351	3.745.445	3.821.066	4.044.137	4.426.454	4.980.755	5.720.801	6.661.451
DISPONIBLE	403.396	5.114.190	9.412.233	13.405.905	17.212.256	20.957.701	24.778.767	28.822.904	33.249.357	38.230.113	43.950.914	50.612.365

Fuente: Elaboración propia diseño del autor Flujo de Caja Figura No 26

7.10. Indicadores de Evaluación

VALOR ECONOMICO AGREGADO

ingresos no operacionales	-
Intereses y gastos financieros	4.602.149
Utilidad Neta	18.967.219
UTILIDAD ANTES DE INTERESES DESPUES DE IMPUESTOS	23.569.368

Pasivos por impuestos	6.102.394	
pasivos financieros	17.215.324	
Beneficios a empleados	1.453.142	
pasivo	24.770.860	26,48%
patrimonio	68.763.654	73,52%
ACTIVO NETO FINANCIADO	93.534.514	100%

13,68%	3,57%	TASA DE INTERNA DE OPORTUNIDAD
86,32%	20,00%	TASA DE INTERES MENSUAL
100%	24%	
3,57%	0,49%	COSTO PORCENTUAL PROMEDIO
20,00%	17,26%	COSTO PORCENTUAL PROMEDIO
23,57%	17,75%	

UAIDI - (ANF*CPP)

$$23.569.368 - (93.534.514 * 23,57\%) = 6.964.655$$

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SALDO INICIAL												
INGRSOS												
VENTAS	15.679.966	16.934.364	18.289.113	19.752.242	21.332.421	23.039.015	24.882.136	26.872.707	29.022.524	31.344.325	33.851.871	36.560.021
APORTES	41.500.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PRESTAMOS	20.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	77.179.966	16.934.364	18.289.113	19.752.242	21.332.421	23.039.015	24.882.136	26.872.707	29.022.524	31.344.325	33.851.871	36.560.021

APORTES	- \$ 61.500.000
ENERO	1.254.397
FEBRERO	1.254.397
MARZO	1.254.397
ABRIL	1.254.397
MAYO	1.254.397
JUNIO	1.254.397
JULIO	1.254.397
AGOSTO	1.254.397
SEPTIEMBRE	1.254.397
OCTUBRE	1.254.397
NOVIEMBRE	1.254.397
DICIEMBRE	\$ 62.754.397

TASA INTERNA DE OPORTUNIDAD

TIO	MES VENC	EFEC ANUAL	SEMES VENC
	2,040%	27,417%	12,879%

VALOR PRESENTE NETO

VPN -\$ 0

VNA \$61.500.000

APORTES	- \$ 61.500.000
ENERO	\$ 1.254.397
FEBRERO	\$ 1.254.397
MARZO	\$ 1.254.397
ABRIL	\$ 1.254.397
MAYO	\$ 1.254.397

JUNIO	\$ 1.254.397
JULIO	\$ 1.254.397
AGOSTO	\$ 1.254.397
SEPTIEMBRE	\$ 1.254.397
OCTUBRE	\$ 1.254.397
NOVIEMBRE	\$ 1.254.397
DICIEMBRE	\$ 62.754.397

TASA INTERNA DE RETORNO

TIR	MES VENC	EFEC ANUAL	SEMES VENC
	2,040%	27,417%	12,879%

VPN - 3

Fuente: Elaboración propia diseño del autor Indicadores Figura No 27

8. Conclusiones

- El presente proyecto nos permite concluir mediante los requerimientos técnicos que es viable realizar Economed Ltda. según la localización y la acogida que se estima debido a la baja competitividad que se evidencia en el sector así mismo la gran demanda teniendo en cuenta que es un sector bastante habitado contando además que estaremos para la mayoría de los clientes en un punto totalmente central lo que nos brinda una ventaja competitiva y un mayor porcentaje de éxito ante el crecimiento de nuestro proyecto.
- Se concluye que la creación de Economed Ltda. es totalmente viable desde el punto de vista financiero, esto debido a que generamos una tasa interna de retorno del 41.5%. así como un promedio de recuperación de 2.5 años lo que demuestra una oportunidad de negocio sostenible y rentable desde los puntos de vista económico, social y ambiental.
- Nuestra parte de Recurso Humano está altamente calificado y motivado para llevar a cabo cada uno de los procesos del proyecto lo que nos genera más confianza y productividad para obtener beneficios en cuanto a la innovación y el mejoramiento continuo de los procesos anticipando las necesidades y encontrando las soluciones

adecuadas.

- Teniendo en cuenta los informes contables podemos concluir que tenemos una empresa solida la cual sin lugar a dudas nos permite unos ingresos estables sin tener déficit contando con una buena proyección hacia el futuro.
- Con el trabajo realizado durante el semestre podemos concluir que una empresa bien equipada y con un manejo adecuado de los recursos es de vital importancia contar con los requerimientos legales para evitar tener inconvenientes legales además.
- Con el mejoramiento continuo podemos realizar los cambios pertinentes a nuestra empresa para cumplir con cada uno de los requerimientos además de adquirir conocimientos acerca del área en la cual estamos involucrados.

9. Referencias Bibliográficas

Referencias

Banco de la Republica. (2018). *Banco de la Republica*. Obtenido de Banco de la Republica:

<http://www.banrep.gov.co/>

Bancoldex . (2018). *Bancoldex* . Obtenido de Bancoldex :

<https://www.bancoldex.com/portal/default.aspx> Bogota, C. d. (2018). *Camara de comercio de Bogota*.

Obtenido de Camara de comercio de Bogota:

<https://www.ccb.org.co/>

Coopidrogas Cooperativa Nacional de Droguistas Detallistas. (2018). *Coopidrogas Cooperativa Nacional de Droguistas Detallistas*. Obtenido de Coopidrogas Cooperativa Nacional de Droguistas Detallistas:

<https://www.coopidrogas.com.co/>

Fundacion de la mujer. (2018). *Fundacion de la mujer*. Obtenido de Fundacion de la mujer:

<https://www.fundaciondelamujer.com/solicitud-credito>

Invima. (2018). *Invima*. Obtenido de Invima: <https://www.invima.gov.co/farmacovigilancia-invima>

Secretaria de salud. (2018). *Secretaria de salud*. Obtenido de Secretaria de salud:

<http://bogota.gov.co/tag/secretar%C3%ADa-de-salud>

Corporacion Unificada Nacional (Web) CUN. Obtenido de las temáticas Modelos de Innovación:

<https://virtual.cun.edu.co/digital/course/view.php?id=8404>

