

DIVER-FARMACOS  
JL&S



Unidad de Emprendimiento  
y Liderazgo de la CUN

DIVER-FARMACOS JS&L LTDA

LUISA FERNANDA MENDOZA BUELVAS

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR CUN

ESCUELA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

OPCION DE GRADO II

BOGOTA, 2017

## **JUSTIFICACION**

En el presente documento encontraran una idea de negocio, la cual está proyectada para ser puesta en marcha en un mediano plazo con esta idea se busca satisfacer las necesidades inicialmente de una pequeña población, mis necesidades y las de mi familia.

La idea consiste en la comercialización de productos farmacéuticos de alta calidad, somos conscientes de que en el mercado hay muchas farmacias, pero que este es un negocio altamente rentable, no queremos ser una más de todas las farmacias que ya existen, que vamos a tener un negocio innovador, agradable, confiable y a la vanguardia de la tecnología.

Teniendo como punto de partida algunas investigaciones que se han realizado a nivel nacional, se puede decir que este mercado es muy estable la gran mayoría de farmacias y/o droguerías venden todos los productos que comercializan.

Por ello se trabaja para obtener un buen resultado aprovechando la estabilidad del mercado y ganando buenos clientes lograremos éxito en esta idea, cabe resaltar que el punto estratégico está en la innovación que podamos brindar al público.

## OBJETIVOS

Por medio del siguiente estudio busco identificar la matriz DOFA de mi idea de negocio.

- Debilidades: identificar las debilidades que tiene el negocio con respecto a la competencia
- Oportunidades: con una buena segmentación del mercado lo que se pretende es ir a solucionar las necesidades que tiene la comunidad del sector, con innovación y calidad abrir oportunidades de éxito para el negocio.
- Fortalezas: identificar claramente el nicho de mercado en el cual se busca participar, es una fortaleza muy importante para el negocio que en el sector hallan muy pocas droguerías.
- Amenazas: con este estudio de mercado se busca principalmente evaluar los riesgos que pueda llegar a tener el negocio y que puedan afectar su normal funcionamiento.

## **MATRIZ ESTRATEGICA:**

Este proyecto está diseñado para prestar un servicio de calidad y confiabilidad a las personas, para nosotros lo más importante es ser oportunos en la atención prestada, brindar la mejor atención y vender los medicamentos con altos estándares de calidad, está dirigido a todas aquellas personas que necesiten de nuestros servicios de manera urgente para mejorar su calidad de vida o eliminar virus de bajo nivel.

## **MISION:**

Esta idea de negocio nace a partir de una necesidad propia, puesto que la mayoría de los colombianos pertenecemos a un sistema de salud que no cubre nuestras necesidades, nuestra misión está enfocada al 100% en ofrecer servicios de calidad y oportunidad puesto que lo más valioso para nosotros es garantizar al cliente unos excelentes resultados con nuestros productos.

## **VISION:**

Ser una cadena farmacéutica muy reconocida por la calidad de los productos y la cercanía con los clientes, queremos ser en el 2025 una empresa en donde los clientes podrán tener todo a la mano, en nuestros puntos de venta encontrarán una gran variedad de productos farmacéuticos, y cosméticos, y contarán con la ayuda de profesionales capaces de brindar una asesoría para cubrir de manera acertada su necesidad.

## **VALORES CORPORATIVOS:**

- Responsabilidad
- Respeto a la vida
- Calidad
- Puntualidad
- Ética
- Orientación al cliente
- Valorar al recurso humano

## **ANALICIS PESTEL:**

### **Políticas:**

Actual mente nuestro país con las siguientes requisitos y políticas para que una droguería pueda estar en funcionamiento.

- en todos los casos obedecer las normas, tanto de la Cámara de Comercio, como de la Secretaría Distrital de Salud, para iniciar actividades.
- Lo primero que debe tener en cuenta es que la distancia entre una droguería y otra debe ser de 75 metros. De lo contrario, las autoridades negarán su permiso de funcionamiento.
- Lo segundo es contar con los cursos de farmacia, inyectología (si va a prestar ese servicio), para lo cual necesita los respectivos cursos, en una institución debidamente reconocida por las autoridades.
- El local para instalación de la droguería deberá tener un área de mínimo veinte (20) metros cuadrados, ser independiente de cualquier actividad o vivienda y contará con facilidad de acceso al público.
- Según la RESOLUCIÓN NUMERO 010911 DE 1992 (25 nov: 1992) DEL MINISTERIO DE SALUD. SEÑALA
- ARTICULO TERCERO: Para efectos de obtener la autorización para la instalación de una Droguería, el interesado deberá presentar por escrito solicitud a la oficina de Control de Medicamentos, acompañando croquis o plano del local.
- PARÁGRAFO PRIMERO: Para determinación de las distancias, se presentará la certificación expedida por la oficina de catastro, de Planeación Departamental, Distrital o Municipal, instituto Geográfico Agustín Codazzi o la entidad que haga sus veces, de la correspondiente región del país en donde se solicite la apertura y/o traslado.
- ARTICULO NOVENO: La oficina de Control de medicamentos una vez recibida la solicitud correspondiente, efectuará una visita de inspección para constar el cumplimiento de los requisitos señalados en los Artículos 4o. y 5º. de la presente Resolución. De la visita se levantará un Acta la cual será suscrita por los funcionarios que la practiquen y por el interesado. Con fundamento en las condiciones encontradas y en la certificación expedida por cualquiera de las entidades enunciadas en el párrafo primero del artículo 5º. De la presente Resolución, los funcionarios emitirán en la misma Acta concepto favorable o desfavorable respecto a la autorización para instalar la Droguería.
- ARTICULO DECIMO TERCERO: Para la aprobación de la solicitud se preferirán los establecimientos ubicados en barrios, zonas, sectores, y lugares más desprotegidos del servicio farmacéutico y que cumplan a cabalidad las normas establecidas en la presente Resolución.

## Económicas:

### Presupuesto base cero:

**DIVER-FARMACOS JS&L LTDA**  
**NIT: 1067095765**  
**PERIODO: 6 MESES (ENERO - JUNIO 2020)**

Descripción	Frecuencia	Valor Unitario	Valor Total
<b><u>Gastos Administrativos</u></b>			
<b><i>Nomina</i></b>			
farmaceutico	6 \$	900.000 \$	5.400.000
tecnico farmaceutico	6 \$	737.717 \$	4.426.302
<b><i>Servicios Públicos</i></b>			
Internet ilimitado	6 \$	45.000 \$	270.000
Luz	6 \$	60.000 \$	360.000
Acueducto-Alcantarillado	3 \$	80.000 \$	240.000
<b><u>Papeleria</u></b>	2 \$	90.000 \$	180.000
<b><u>Arriendo</u></b>	6 \$	750.000 \$	4.500.000
<b><u>Muebles-Enseres</u></b>			
Torre gabetera	1 \$	2.500.000 \$	2.500.000
Mueble para caja	1 \$	1.000.000 \$	1.000.000
Vitrinas	1 \$	800.000 \$	800.000
Sillas	2 \$	100.000 \$	200.000
Camilla	1 \$	200.000 \$	200.000
<b><u>Maquinaria-Equipos-Herramientas</u></b>			
Equipo de computo	1 \$	1.656.700 \$	1.656.700
Elementos de aseo	6 \$	50.000 \$	300.000
<b><u>Inventario</u></b>	6 \$	8.500.000 \$	51.000.000
<b><u>Gastos Legales</u></b>			
Cámara comercio	1 \$	199.000 \$	199.000
<b>Valor total del proyecto:</b>		<b>\$ 17.668.417 \$</b>	<b>73.232.002</b>

**Flujo de caja:**

DIVER-FARMACOS JS&L LTDA NIT: 1067095765 PERIODO: 6 MESES (ENERO - JUNIO 2020)						
VENTAS MENSUALES	9.000.000	9.180.000	9.271.800	9.364.518	9.458.163	9.647.326
<b>1. CXC</b>	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
<b>CONTADO</b>	7.200.000	7.344.000	7.417.440	7.491.614	7.566.531	7.717.861
<b>CREDITO</b>		1.800.000	2.295.000	2.317.950	2.341.130	2.364.541
<b>TOTAL</b>	7.200.000	9.144.000	9.712.440	9.809.564	9.907.660	10.082.402
COMPRAS MENSUALES	8.500.000	7.200.000	7.500.000	7.400.000	7.500.000	7.550.000
<b>2. CXP</b>	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
<b>CONTADO</b>	6.800.000	5.760.000	6.000.000	5.920.000	6.000.000	6.040.000
<b>CREDITO</b>		1.700.000	1.440.000	1.500.000	1.480.000	1.500.000
<b>TOTAL</b>	6.800.000	7.460.000	7.440.000	7.420.000	7.480.000	7.540.000

**GASTOS ADMON**

ENERO	2.741.717
FEBRERO	2.542.717
MARZO	2.712.717
ABRIL	2.542.717
MAYO	2.542.717
JUNIO	2.712.717

<b>3. PPTO VTA</b>	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
<b>1. INGRESOS</b>						
cxc	7.200.000	9.144.000	9.712.440	9.809.564	9.907.660	10.082.402
prestamos	15.000.000					
otros						
<b>total</b>	<b>22.200.000</b>	<b>9.144.000</b>	<b>9.712.440</b>	<b>9.809.564</b>	<b>9.907.660</b>	<b>10.082.402</b>
<b>2. EGRESOS</b>						
cxp	6.800.000	7.460.000	7.440.000	7.420.000	7.480.000	7.540.000
G.admon	2.741.717	2.542.717	2.712.717	2.542.717	2.542.717	2.712.717
otros						
<b>total</b>	<b>9.541.717</b>	<b>10.002.717</b>	<b>10.152.717</b>	<b>9.962.717</b>	<b>10.022.717</b>	<b>10.252.717</b>
<b>3. FLUJO NETO ECONOMICO</b>						
Ingr-Egre	12.658.283	- 858.717	- 440.277	- 153.153	- 115.057	- 170.315
<b>4. SERVICIO A LA DEUDA</b>						
cuota mes pagar	1.407.703	1.407.703	1.407.703	1.407.703	1.407.703	1.407.703
<b>5. FLUJO NETO FINANCIERO</b>						
	11.250.580	- 2.266.420	- 1.847.980	- 1.560.856	- 1.522.760	- 1.578.018

<b>TOTAL FLUJO NETO SEMESTRAL</b>	<b>2.474.546</b>
-----------------------------------	------------------

## Sociales:

En cuanto a los productos podemos decir que se venderían casi que lo mismo de la competencia en cuanto a las características y el precio, la diferencia radica en el servicio de atención al cliente, la interacción con las personas, la utilización de los medios tecnológicos la importancia de la calidad y la puntualidad en cuanto a entregas en servicios a domicilios.

## Tecnología:

Para nosotros la tecnología es muy importante ya que es nuestro pilar fundamental para estar más cerca de los clientes usaremos medio como las redes sociales para temas publicitarios y tenemos proyectado crear una APP para estar más cerca de nuestros clientes, también se usaran medios como whatsapp para hacer más fácil la comunicación y pedido de domicilios de igual manera contaremos como página de internet y correo electrónico.

## Ecología:

Nuestra contribución al medio ambiente la vemos enfocada a crear conciencia en nuestros clientes de saber reutilizar o clasificar de forma correcta los desechos que se pueden generar después de utilizar cualquier medicamento adquirido en nuestra farmacia.

## Legales:

### **RESOLUCIÓN 950 DE 1989**

(Marzo 30)

**Artículo 1º.-** Toda droguería deberá solicitar autorización para su apertura o traslado dentro del territorio del Distrito Especial de Bogotá.

**Artículo 2º.-** Para efectos de conseguir la autorización para la instalación de una droguería, el interesado presentará solicitud, por escrito a la Oficina de Control de Medicamentos acompañando plano o croquis del local. (Puede ser elaborado a mano).

**Artículo 3º.-** Los funcionarios de la Oficina de Control de Medicamentos, para autorizar la apertura de locales para Droguerías, tendrán en cuenta: iluminación, ventilación, pisos, paredes, cielos rasos, instalaciones higiénico-sanitarias, área adecuada, nunca inferior a veinte (20) metros cuadrados, facilidad de acceso, factibilidad de prestar servicio nocturno, independencia y separación reglamentaria de otra u otras droguerías.

**Artículo 4º.-** Fijase las siguientes distancias en metros lineales a la redonda como mínimas a las cuales se deben ubicar las droguerías unas de otras según el estrato Socio-económico que corresponda a la zona donde estarían situadas conforme a lo dispuesto por Planeación Distrital.

**Parágrafo 2º.-** Las droguerías que establezcan las corporaciones que cumseguridad (sic) social del Estado, en los estratos 1 a 4, no estarán obligados a cumplir con el requisito de la distancia mínima.

## **ANÁLISIS PORTER Y CADENA DE VALOR:**

Proceso productivo

1. Compra
2. Inventario
3. Exhibición
4. Venta
5. Inventario
6. Compra



## **ESTUDIO DE MERCADO:**

Producto: prestación de servicios “comercialización de productos farmacéuticos y de aseo personal”

Precio: en esta etapa tenemos como punto de partida los precios por cada producto que actualmente compiten en el mercado, nuestra farmacia ofrecerá productos de alta calidad y con precios competitivos con la competencia.

Plaza: Este proyecto está dirigido principalmente para los habitantes de Soacha exactamente ciudad verde.

Ciudad verde: 150.000 habitantes aproximadamente

Segmentación del mercado: conjuntos aledaños a la ubicación de la droguería.

Sándalo:	750	habitantes
Castaño:	800	habitantes
Lunaria:	750	habitantes
Olmo:	900	habitantes
total	3.200	habitantes aproximadamente

Promoción: inicialmente se usarán métodos tradicionales como:

- Voz a voz
- Volantes
- Redes sociales
- Actividades en las instalaciones del negocio

**ENCUESTA:**

¿Le gustaría que existieran más droguerías en ciudad verde?

- A. SI
- B. NO
- C. TALVEZ

¿Le gustaría que esta droguería tenga alianzas estratégicas que puedan cubrirle una emergencia de baja complejidad en compañía de un médico profesional?

- A. SI
- B. NO
- C. TALVEZ

¿Le gustaría que se contara con servicio de inyectología a domicilio y en sitio propio?

- A. SI
- B. NO
- C. TALVEZ

¿Sería útil para usted que esta droguería cuente con un servicio las 24 horas de manera virtual y en sitio propio?

- A. SI
- B. NO
- C. TALVEZ

**MUESTRA:**

poblacion	3200	habitantes
Error maximo	7%	
Confiabilidad	95%	

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 3.200}{((0,07)^2 \times (3.200 - 1)) + (1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{3073,28}{15,6751 + 0,9604}$$

$$n = \frac{3073,28}{16,6355}$$

$$n = 185 \quad \text{Encuestas}$$

## TABULACIÓN:

PREGUNTAS	Suma de SI	Suma de NO	Suma de TALVEZ	TOTAL
¿Le gustaría que esta droguería tenga alianzas estratégicas que puedan cubrirle una emergencia de baja complejidad en compañía de un médico	80	30	75	185
¿Le gustaría que existieran más droguerías en ciudad verde?	120	10	55	185
¿Le gustaría que se contara con servicio de inyectología a domicilio y en	95	40	50	185
¿Sería útil para usted que esta droguería cuente con un servicio las 24 horas	150	15	20	185
<b>Total general</b>	<b>445</b>	<b>95</b>	<b>200</b>	<b>740</b>

