



Elaboración del plan de negocio para la creación de una distribuidora de medicamentos e insumos médicos de uso hospitalario en la ciudad de Cúcuta, por medio de tienda virtual las 24 horas.

Deysi Yurley Gonzalez Gelvez

ID 585333

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Vicerrectoría Regional Santanderes

Sede Cúcuta (Nortde de Santander)

Programa Administración de Empresas

Noviembre de 2021

Elaboración del plan de negocio para la creación de una distribuidora de medicamentos e insumos médicos de uso hospitalario en la ciudad de Cúcuta, por medio de tienda virtual las 24 horas.

Deysi Yurley Gonzalez Gelvez

ID 585333

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de Administrador de Empresas

Asesor(a)

Jehimy Johana Sanchez Vera

Especialista en Proyectos

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Vicerrectoría Regional Santanderes

Sede Cúcuta (Nortde de Santander)

Programa Administración de Empresas

Noviembre de 2021

Dedicatoria

Este proyecto está dedicado primeramente a Dios y a mi familia los cuales me guiaron y me influenciaron a tener determinación y resiliencia en este proceso con el fin de cumplir cada uno de los objetivos y metas trazadas, inculcándome valores y dando los mejores consejos para lograrlo, me van a faltar palabras para agradecer a las personas que se han involucrado en la realización de este trabajo, sin embargo merecen reconocimiento especial mi hija la cual fue la fuente de mi inspiración, mi padre y mi madre los cuales en todo este proceso mostraron su orgullo y agradecimiento hacia mí por brindarles este triunfo que más que mío es de toda una familia la cual se esmera por salir adelante cada día.

Por tal motivo realizo esta dedicatoria con todo mi amor y mi afecto a cada una de las personas que influenciaron y motivaron en mí el deseo de ser una profesional.

Deysi Yurley Gonzalez Gelvez

Agradecimientos

En la realización y ejecución de este proyecto agradezco a cada una de las personas que me ayudaron de forma directa e indirecta, principalmente a Dios y a mi familia siendo la fuente de inspiración para lograr cada uno de mis objetivos y metas trazadas durante este proceso universitario.

De igual manera agradezco a la universidad los cuales me brindaron todas las herramientas para forjarme como profesional, inculcándome valores, principios y ética profesional la cual tendré en cuenta al momento de ejercer esta hermosa profesión la cual escogí, espero siempre dejar el nombre en alto de esta prestigiosa universidad en cada uno de las empresas donde me desempeñe profesionalmente poniendo en práctica cada uno de los conocimientos adquiridos durante mi proceso de formación.

Pero principalmente agradezco a mis profesores los cuales me brindaron su tiempo y conocimiento generando sus críticas constructivas necesarias para realizar una mejora continua, por su empeño para forjarme no solo como profesional sino también como persona, destaco el gran apoyo el cual recibí de la profesora Jehimy Sanchez la cual evidencie su profesionalismo su deseo y vocación por enseñar y capacitar a cada uno de sus alumnos y fue parte fundamental para la ejecución y el paso a paso para elaborar este proyecto de una manera acorde a lo que se buscaba.

Sin duda cada uno de sus aportes fue fundamental con la ejecución de este proyecto de investigación, por tal motivo reitero mi gratitud a cada una de las personas que aportaron y motivaron en mí el deseo de ser una profesional.

Deysi Yurley Gonzalez Gelvez

Contenido

Lista de tablas	7
Lista de figuras.....	8
Lista de anexos.....	9
Introducción.....	10
CAPÍTULO I	11
1 Resumen Ejecutivo.....	11
1.1 Abstract.....	12
1.1.1 Keywords	12
CAPÍTULO II.....	13
2.1 Objetivo general y específicos del plan de negocios.....	13
2.2.Justificación.....	14
2.3 Antecedentes	14
2.4 Cocepto de negocio	¡Error! Marcador no definido.
2.5 Alcances y limitaciones.....	¡Error! Marcador no definido.
CAPITULO III	¡Error! Marcador no definido.
3 Plan estratégico	¡Error! Marcador no definido.
3.1 Misión, visión y valores corporativos	¡Error! Marcador no definido.
3.2 Análisis del entorno y del sector	¡Error! Marcador no definido.
CAPITULO IV	23
4 Estudio del mercado	23
4.1 Mercado potencial	23
4.2 Segmentación del mercado	23
4.3 Necesidades que se esperan satisfacer	28
4.4 Análisis de la competencia.....	28
CAPITULO V	32
5 Marketing Mix	32
5.1 Estrategias de servicio.....	32
5.2 Estrategias de distribución	33
5.3 Estrategias de precio	33
5.4 Estrategias de comunicación y promoción	35

5.5 Ventaja competitiva	37
CAPITULO VI.....	38
6 Estudio técnico u operación	38
6.1 Descripción del proceso	38
6.2 Diseño de planta.....	41
6.3 Recursos necesarios para operación óptima	41
CAPITULO VII	42
7 Análisis financiero	42
7.1 Proyección de ventas.....	42
7.2 Inversión y financiación.....	44
7.3 Evaluación del proyecto.....	49
7.4 Impactos	52
CAPITULO VIII	53
8 Estructura organizacional	53
8.1 Organigrama y perfiles.....	53
8.2 Constitución empresa y aspectos legales	55
8.3 Gastos de puesta en marcha	58
9. Conclusiones y recomendaciones	61
9. Referencias	63

Lista de tablas

Tabla 1. Matriz del Perfil Competitivo.....	30
Tabla 2. Margen de rentabilidad	36
Tabla 3. Proyección de ventas	42
Tabla 4. Costos y gastos de operación año 1.....	44
Tabla 5. Balace General	45
Tabla 6. Gastos de inversión	47
Tabla 7. Proyección Flujo de Caja	49
Tabla 8. Formulación datos VAN	50
Tabla 9. Valor Actual Neto.....	50
Tabla 10. Tasa Interna de Retorno	51
Tabla 11. Liquidez	51
Tabla 12. Rentabilidad	52
Tabla 13. Inversión Fija	59
Tabla 14. Gatos Variables	60
Tabla 15. Inversión y tramites	61

Lista de figuras

Figura 1. Pregunta 1 de la encuesta aplicada.....	25
Figura 2. Pregunta 2 de la encuesta aplicada.....	26
Figura 3. Pregunta 3 de la encuesta aplicada.....	26
Figura 4. Pregunta 4 de la encuesta aplicada.....	27
Figura 5. Pregunta 5 de la encuesta aplicada.....	27
Figura 6. Diagrama flujo del servicio.....	40
Figura 7. Proyección de ventas.....	43
Figura 8. Organigrama.....	53

Lista de anexos

Anexo A. Formato encuesta aplicada.....	65
---	----

Introducción

Actualmente el sector farmacéutico tiene una amplia participación en el comercio debido a la pandemia actual Covid-19, siendo oportunidad para emprender en este sector porque se evidencio la alta demanda de insumos hospitalarios. Es un sector estratégico de Colombia se caracteriza por la implementación de tecnología y conocimiento amplio para el desarrollo de nuevos productos en dos segmentos de mercado el OTC nombre en ingles Over the Counter que su significado son los medicamentos que se comercializan sin formula médica (Medicamento comercial) tiene una participación del mercado en ventas del 17% y los medicamentos del sector RX que son los medicamentos que requieren ser formulados por un médico tiene una participación del mercado en un 83% siendo el canal institucional en el cual el proyecto está enfocado (Cámara. Farma-ANDI.2021)

con el fin de solucionar la problemática de las empresas prestadoras de salud en la ciudad de Cúcuta, se identificó que los canales de distribución utilizados por las empresas encargadas del suministro son los tradicionales telefónico y presencial, no cumplen con la necesidad del cliente de adquirir los insumos por medio virtual. Para conocer el sector farmacéutico se realizó el proyecto de investigación cuantitativo que permitió obtener información del mercado, cuantificar y analizar los datos para medir el margen de rentabilidad y funcionamiento de la idea de negocio.

El presente proyecto está estructurado por capítulos, se identifica el modelo de negocio, elaboración del plan estratégico, se realiza el estudio de mercado para conocer el sector e implementar estrategias que garantice el éxito del proyecto, elaboración del marketing mix para poder aplicar estrategias de mercadeo, evaluación del estudio técnico teniendo en cuenta todos los requerimientos necesarios para la puesta en marcha de la distribuidora, elaboración del análisis financieros con el fin de establecer los recursos necesarios para inversión y la rentabilidad del proyecto.

Se evalúan la estructura organizacional estableciendo los recursos de talento humano necesarios para el funcionamiento, los aspectos legales requeridos para la apertura de una distribuidora de insumos médicos que son regulados por empresas del estado Instituto departamental de Salud y el cumplimiento de los requisitos exigidos por el gobierno, para no incurrir en sanciones legales y penales.

CAPITULO I

1. Resumen Ejecutivo

1.1. Palabras clave: Uso Institucional, distribución, medicamentos, insumos médicos y comercialización.

La oportunidad de negocio es la apertura de un deposito distribuidor de insumos médicos por medio de una tienda virtual servicio las 24 horas, podrá satisfacer la necesidad que presentan las instituciones prestadoras de salud, del estudio realizado permitió identificar que las instituciones requieren un medio digital que permita la adquisición de los insumos; los depósitos de la ciudad ofrecen la distribución por medio del canal telefónico y presencial en horario de oficina.

El valor agregado a generar con el proyecto es la oferta por medio de canales digitales que permitirá obtener ingresos de la comercialización los insumos, se realizó la consulta en los sitios web de las empresas Mediclinicos, Disprofarm y Deprofarma , no ofrecen la distribución virtual.

1.2. Abstract

1.3. Keywords: *Institutional use, distribution, medicines, medical supplies and commercialization.*

The business opportunity is the opening of a warehouse distributor of medical supplies through a virtual store with 24-hour service, it will be able to satisfy the need presented by the health-providing institutions, from the study carried out it allowed to identify that the institutions require a digital medium to that allows the acquisition of inputs; the city's warehouses offer distribution through the telephone channel and in person during office hours.

The added value to be generated with the project is the offer through digital channels that will allow obtaining income from the commercialization of supplies, the consultation was made on the websites of the Mediclinicos, Disprofarm and Deprofarma companies, they do not offer virtual distribution.

CAPÍTULO II

2. Identificación del modelo trabajo

Descripción o situación encontrada:

Actualmente el sector farmacéutico tiene una problemática en la forma de comercialización, se puede identificar que los depósitos de insumos médicos y medicamentos no comercializan por medio online, utilizando los medios telefónicos o presencial, información consultada por fuentes secundarias como redes sociales y páginas web de las empresas en el sector farmacéutico de la ciudad de Cúcuta, además se pudo identificar que cada una se especializa en un área.

Se ha realizado un análisis y recolección de información por medio de una encuesta, donde se logró identificar que las instituciones desean adquirir todos sus productos con un solo proveedor por medio virtual, en el menor tiempo posible porque en ciertas ocasiones la necesidad debe suplirse inmediatamente.

Se implementará la comercialización por los canales electrónicos facilitando a las instituciones prestadoras de salud realizar las consultas, de disponibilidad de los insumos médicos, precios, cotizaciones y adquirir los insumos en cualquier horario por que dispondrá de la página web siempre para realizar compras y las consultas sin depender de un vendedor

2.1 Objetivo general y específicos del plan de negocios

Objetivo General

Elaborar el plan de negocio para la creación de una distribuidora virtual de insumos médicos, en el canal institucional en la ciudad de Cúcuta.

Objetivos Específicos

- Realizar el estudio de mercado para establecer la viabilidad de la empresa.
- Establecer el mercado potencial para la idea de negocio.

- Realizar el análisis del entorno macroeconómico del sector farmacéutico.

2.2 Justificación

La creación de la empresa busca la generación de nuevos empleos, facilitar la adquisición de los insumos médicos a tiempo del canal institucional, se requiere de una distribución que permita acceso rápido, fácil y seguro con 24 horas disponible para las clínicas, hospitales, droguerías, spa y veterinarias. Con el fin de emprender se creará la distribuidora que realizará la venta online implementando mecanismos y estrategias de comercialización siendo el valor agregado que la diferencia con las empresas ya existentes, con el fin de facilitar a las entidades la adquisición de los insumos y medicamentos.

Considerando la situación del sector salud en el mundo y enfocado en el País Colombia se evidencia que existe la necesidad y la oportunidad de implementar una estrategia que facilite la distribución de medicamentos e insumos médicos. se realizó el análisis del sector en Latinoamérica: Colombia ocupa el 3 puesto en el mercado farmacéutico está valorado en \$14.5 billones de pesos, vendiendo 4.795 USD en el año, tiene un crecimiento anual compuesto de un 7.6%. (Clúster Farmacéutico Bogotá, 2020).

Según informe Ministerio de trabajo (2020) las tendencias se están movilizandando en la inteligencia artificial, Investigación y fabricación de productos inyectables (vacunas), Gestión de la cadena de suministros y su adaptación a la virtualidad y a las nuevas demandas de los consumidores, Medicina preventiva y la farmacovigilancia.

2.3 Antecedentes

El E-commerce es un segmento en total crecimiento, a pesar de las condiciones de la economía nacional, el cual se está implementando para mejorar las condiciones de accesibilidad y de seguridad virtual (¿propuestas de comercio? tiende a un crecimiento sostenido cada vez mayor en el comercio global. Por lo tanto, el E-commerce, ha cambiado la forma de mercadear entre las empresas y está obligando a las organizaciones a adherir a su canal de difusión y distribución el uso de la web.

De acuerdo con un el informe “Así funciona la industria farmacéutica” realizado por Colciencias¹ “En Colombia existen cerca de 90 laboratorios farmacéuticos, entre nacionales y extranjeros, 57 de ellos hacen parte de la Cámara de la Industria Farmacéutica de la ANDI y varios pertenecen al mismo tiempo a alguno de otros dos gremios: la Asociación de Laboratorios Farmacéuticos de Investigación y Desarrollo (Afidro), que reúne a 23 grandes multinacionales, y la Asociación de Industrias Farmacéuticas (Asinfar), a la que están afiliados 26 laboratorios colombianos.

Esto permite ver la importancia y el crecimiento que ha surgido en el país en la producción de los medicamentos e insumos médicos, por la ubicación estratégica y logística que tiene el país como

los diferentes climas que permiten cultivar la materia prima e insumos naturales que requieren, generando bajo costos de los medicamentos.

2.4. Concepto de negocio

La idea de negocio es la distribución de los medicamentos e insumos médicos de uso institucional con los niveles de calidad del servicio farmacéutico, por medio de una tienda virtual con servicio las 24 horas; garantizando la adquisición de los insumos a las clínicas, hospitales, veterinarias y Spas por medio de una plataforma, facilitando realizar las consultas de precios, disponibilidad y realizar las compras por medios Tecnológicos.

La propuesta a desarrollar tiene un diferenciador ante las empresas en funcionamiento encargadas de la distribución de medicamentos, estas no están satisfaciendo la necesidad de los clientes al no implementar la comercialización por medios digitales.

2.5 Alcances y limitaciones

El proyecto que se propone permitirá determinar la viabilidad de la apertura de un depósito, enfocándose directamente a conocer el sector farmacéutico del canal institucional al cual va dirigida la propuesta, obteniendo la información necesaria para implementar estrategias de comercialización y distribución en la ciudad de Cúcuta.

La propuesta tiene como alcances la elaboración del estudio de mercado para conocer la viabilidad de la creación de la empresa, conocer aspectos legales, saber cuál es mercado potencia, establecer los costos de inversión y recopilar toda información externa del sector farmacéutico, para implementar estrategias comerciales que permita posicionarse como una empresa potencial en la distribución online.

se puede lograr crear la empresa distribuidora de medicamentos e insumos médicos, generadora de empleo y garantizar al sector salud el suministro a tiempo de los insumos necesarios para la prestación del servicio de las instituciones.

Los límites de la propuesta es la financiación ya que requiere de una gran inversión por flujos de caja, se debe buscar socios para lograr la creación y sostenimiento de la empresa.

CAPITULO III

3. Plan estratégico

Misión: Prosmedic Farma es una organización focalizada en la comercialización y distribución de productos los farmacéuticos en el canal institucional que ofrece óptima calidad a través del equipo de trabajo apoyados en los pilares de servicio y tecnología, Con el fin de satisfacer continuamente y oportunamente las necesidades de nuestros clientes a través de la innovación y responsabilidad.

Visión: En el 2027 seremos la empresa líder en la ciudad de Cúcuta destacándonos en la comercialización por canales electrónicos, siendo la empresa confiable y segura para las instituciones prestadoras de salud en la adquisición de los productos farmacéuticos.

Valores

Responsabilidad: Asumir el cumplimiento de las funciones para alcanzar los objetivos de la empresa.

Respeto: Se debe aceptar y valorar a las personas indiferentemente las creencias, culturas, sexo y opiniones de todos los colaboradores o personas que se relacionan con la organización.

Honestidad: Todos los integrantes de la organización actúan de forma transparente, rectitud ante todos los procesos generando confianza en los grupos de interés.

Compromiso: Grado de responsabilidad y sentido de pertenencia de los colaboradores de la organización

- **Análisis del entorno y sector**

El análisis PESTEL permite conocer datos referentes del sector farmacéutico en Colombia, como es la situación actual, normas e instituciones que lo regulan y conocer cómo influye en cada sector siendo suma importancia estar actualizado con la información del sector que permita implementar estrategias en el proyecto.

1. Política

- Los depósitos de medicamentos e insumos médicos en la ciudad de Cúcuta son regidos bajo entes de control de regulación instituciones gubernamentales como: Invima, Superintendencia Nacional de salud, Ministerio de Protección Social, Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, Instituto Nacional de Salud INS el Instituto Departamental de Salud.
- El gobierno exige que los depósitos comercializadores de insumos farmacéuticos y medicamentos se certifiquen anualmente en la Buenas prácticas de manufactura (certificado BPA) teniendo como objetivo la promoción, prevención, suministro y atención farmacéutica para vigilar que se cumpla con las normas y leyes del sector farmacéutico. (Ministerio de Protección (INVIMA, 2021)
 - el artículo 72 del Decreto 677 de 1995 señala los requisitos técnicos y legales que se deben tener en cuenta para la comercialización de medicamentos de uso institucional al no cumplir con la ley puede acarrear sanciones económicas y penales.(INVIMA,2020)
 - Las comercializaciones con las entidades públicas se realizan por medio de la contratación pública (licitación), el gobierno le garantiza el suministro de medicamentos e insumos médicos a las empresas del estado prestadoras de salud.
 - Existe la comercialización de medicamentos de monopolio con exclusividad del gobierno que establece normas para la compra, venta y comercialización sometidas a fiscalización. (ANDI,2021)
 - Regulación de precios sobre medicamentos e insumos médicos por medio de la página de termómetros de precio, permite un precio máximo y mínimo de cada medicamento

- La relación económica con otros países garantiza obtener relaciones comerciales y obtener insumos con costos más bajos.

2. Economía

- El gasto en salud que el gobierno tiene como PIB es del 7.2% siendo inferior a los países que pertenecen a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos donde el promedio es 39.5% en América Latina. (CAMARA. FARMA-ANDI.2020)
 - Por estudios SISMED la importación de medicamentos ha aumentado en los últimos años un 10% y la fabricación nacional ha disminuido 10%.
 - El comercio farmacéutico es potencial en E.E.U.U el precio depende del precio del dólar
 - Colombia cuenta con 988 fábricas, laboratorios y establecimientos del sector de medicamentos y 99 establecimientos para la producción están vigilados por INVIMA. (CAMARA. FARMA-ANDI.2020)
 - Demanda alta de algunos insumos de bioseguridad y medicamentos esenciales para tratamientos utilizados actualmente con la pandemia Covid-19
 - Con la entrada de Colombia a la OCDE “posibilidad de que Colombia implementará una política de licencias obligatorias para ciertos medicamentos. Eso significaba suspender temporalmente el monopolio propio de las patentes, para que se pudieran producir genéricos de diversas medicinas. Este tema se encuentra en manos del ministerio de salud y la protección social de Colombia a cargo del ministro Alejandro Gaviria. (Revista Dinero, 2018)
 - Las ventas en Colombia por sector al año 2019 el sector institucional (prescripción) es de un 83% y un 17% en comercial (venta libre) lo que genera una mayor participación del mercado en el sector del proyecto. (Business Monitor – 2019)
 - Empresas Veterinarias, spa, laboratorios, clínicas privadas, consultorios odontológicos cerrados por la situación económica del país y en especial la ciudad de Cúcuta por el cierre por la afectación de la economía.

- Aumento de impuestos en Colombia debido a los gastos generados durante la pandemia, dineros invertidos de otros sectores y endeudamiento del País para poder cubrir la emergencia.

3. Social:

- La situación laboral de las personas la alta tasa de desempleo nacional con 17.4% y en el local es de un 26.4% afectando la economía.
- El acceso a la atención médica está reducido ya que por la emergencia se realiza atención a personas con urgencias, con baja atención a enfermedades de bajo riesgo.
- Los ingresos económicos han reducido (salarios) ligado a la seguridad social
- Dentro de la diversidad cultural se encuentra el respeto a la medicina nativa indígena

4. Tecnología:

- Internet, el comercio electrónico y las TIC están impactando en la demanda de los productos y en los de la competencia. Permitiendo a los posibles clientes de Prosmedic Farma poder evaluar los precios más bajos con los diferentes distribuidores en las diferentes ciudades.
- Avances científicos donde desarrollan nuevos procedimientos que facilitan y cada vez reducen los insumos para los tratamientos como lo son los dispositivos médicos.
- Inteligencia artificial: en un futuro no muy lejano, los ordenadores se utilizarán en biotecnología y los humanos no serán utilizados en pruebas farmacéuticas. Los sistemas tardarán solamente unos segundos en comprobar cuál es el efecto de decenas de miles de medicamentos que se han aplicado en imitaciones fisiológicas de cuerpos humanos, descartando insumos y medicamentos utilizados actualmente para el servicio salud.
- Costes y desafíos que puede acarrear la implementación de nuevas tecnologías para ofrecer los productos que se ofrecen.

5. Ecológico/ Ambiental:

- Afectación de contaminación por la utilización de plantas medicinales y contaminación en los procesos industriales para producción de los insumos.
- El desarrollo de productos farmacéuticos se utilizan las materias primas a partir de sustancias naturales.
- La conservación del entorno y la lucha contra el cambio climático es una de las prioridades de la industria farmacéutica ya que se depende de los recursos naturales y de los servicios eco sistémicos.
- tiene una alta dependencia de un capital humano de alto valor añadido, además de exigentes estándares de producción, control y escrutinio por parte de los reguladores sanitarios de todo el mundo y unos procesos robustos y enormemente fiables que crean un caldo de cultivo ideal para el desarrollo de políticas sociales y ambientales muy avanzadas (Compromiso Empresarial,2016)
- la seguridad industrial, la gestión del capital humano, el esfuerzo investigador, y también, el compromiso en la lucha contra el cambio climático o el impacto que este tiene en la salud y el compromiso empresarial.
- Prevenir la contaminación de los residuos farmacéuticos

6. Legal:

- Decreto 677/1995 se reglamenta parcialmente el Régimen de Registros y Licencias, el Control de Calidad, así como el Régimen de Vigilancia Sanitaria de Medicamentos, Cosméticos, Preparaciones Farmacéuticas a base de Recursos Naturales, y otros.(INVIMA, 2021).
- Resolución 0234/2005 de secretaria distrital de Salud: Por la cual se establece el procedimiento para el registro y anotación de que trata el numeral 1º del Acuerdo 145 de 2005. Medicamentos de venta bajo fórmula médica (Control Especial)
- Decreto 2200/2005 por el cual se reglamenta el servicio farmacéutico y se dictan otras disposiciones. Regula las actividades y/o procesos propios del servicio farmacéutico. (Ministerio de la Protección Social, 2005)

- Todo depósito y droguería debe contar con un plan de gestión de residuos hospitalarios y afines. regulado por la Secretaría de Salud de Bogotá.
- Decreto 4725 de 2005 por el cual se reglamenta el régimen de registros sanitarios, permiso de comercialización y vigilancia sanitaria de los dispositivos médicos para uso humano.(Alcaldía de Bogotá, 2005).

- **Objetivos corporativos;** generales y específicos.

Objetivo General

Garantizar la distribución eficiente cumpliendo la promesa de entrega para satisfacer siempre la necesidad de los clientes.

Objetivos Específicos

- Implementar procesos de despacho de los insumos médicos que cumplan con la distribución del servicio farmacéutico.
- Establecer contactos eficientes con proveedores que garanticen la reducción de costos.
- Realizar inventarios en periodos cortos para tener la disponibilidad de los productos y cumplir con la promesa de entrega.
- Implementar las normas del servicio farmacéutico del almacenamiento
- Contratar personal certificado y con experiencia en la distribución de insumos médicos
- Garantizar y gestionar los recursos necesarios para el funcionamiento de la empresa
- Mantener los procesos de actualización tecnológica y de e.commerce implementando siempre procesos de innovación.

CAPITULO IV

4. Estudio de mercado.

Por medio del estudio de mercado se recolecto información y datos sobre el sector farmacéutico con el fin de establecer estrategias de mercado permitiendo crear la distribuidora de insumos y medicamentos de uso institucional en la ciudad de Cúcuta.

Se realizó una encuesta para conocer las necesidades de los posibles clientes, enfocada en saber el impacto que les generara contar con un distribuidor que realice la comercialización por canales electrónicos y les facilite la adquisición de los insumos médicos por canales virtuales.

4.1. Mercado potencial

El mercado potencial está conformado por las empresas que se dedican a la prestación de servicios de salud y las que comercializadoras al por menor de medicamentos e insumos médicos en la ciudad de Cúcuta quienes son los consumidores de la línea hospitalaria en el sector farmacéutico.

4.2. Segmentación de mercado

La segmentación del mercado permite identificar un grupo de consumidores que tienen las mismas necesidades y características en común, que permite establecer y aplicar estrategias para suplir la necesidad en las entidades.

El segmento de la empresa Prosmedic Farma son las entidades prestadoras de salud pública y privadas de la ciudad de Cúcuta como Clínicas, hospitales, veterinarias, droguerías, Spa, centros odontológicos y laboratorios. Autorizadas por el Instituto Departamental de Salud (IDS) para la utilización de insumos del canal institucional.

- **Tipo de investigación**

El tipo de investigación utilizada en el proyecto es la exploratoria; esta se realiza en el sector farmacéutico en mercado de medicamentos de uso hospitalario o institucional siendo un

sector poco investigado, no se tiene mayores datos de información sobre comportamientos, resultados de operación, se obtiene poca información del comportamiento del sector en la población del proyecto. Donde el tipo de investigación permite indagar, recolectar datos, explorar las variables del sector, por el cual se recolecto información por la aplicación de una encuesta a los principales consumidores o clientes del sector quienes son el personal de compras de las instituciones prestadoras de salud y consultas en diferentes medios de información como son las páginas web de las instituciones regulatorias establecidas por el gobierno y algunas fuentes de estudios del sector a nivel nacional.

La investigación cualitativa permite recopilar y analizar datos matemáticos de diferentes fuentes de información, en el estudio de mercado presente se realizó la investigación en el sector farmacéutico permitiendo establecer la viabilidad de la apertura del depósito para la comercialización de medicamentos e insumos médicos por tienda virtual.

- **Población**

El público seleccionado para la investigación se seleccionó las empresas prestadoras de salud del sector privado y sector público que operan en la ciudad de Cúcuta identificando las tipologías de empresa con mayor recurrencia en el consumo de los dispositivos y medicamentos.

- **Muestra**

Se seleccionaron veinte empresas a las cuales se le aplico la encuesta a cada una para obtener los datos estadísticos y obtener la información con el fin de conocer las necesidades de los clientes validando si la propuesta del proyecto va a cubrir la necesidad que carecen las entidades prestadoras de salud.

- **Instrumento**

El instrumento aplicado para la recolección de la información la encuesta con datos cuantitativos realizando las preguntas específicas que se requieren para concluir el objetivo del proyecto.

- **Resultados de la investigación de mercados**

Figura 1.

Pregunta 1 de la encuesta aplicada

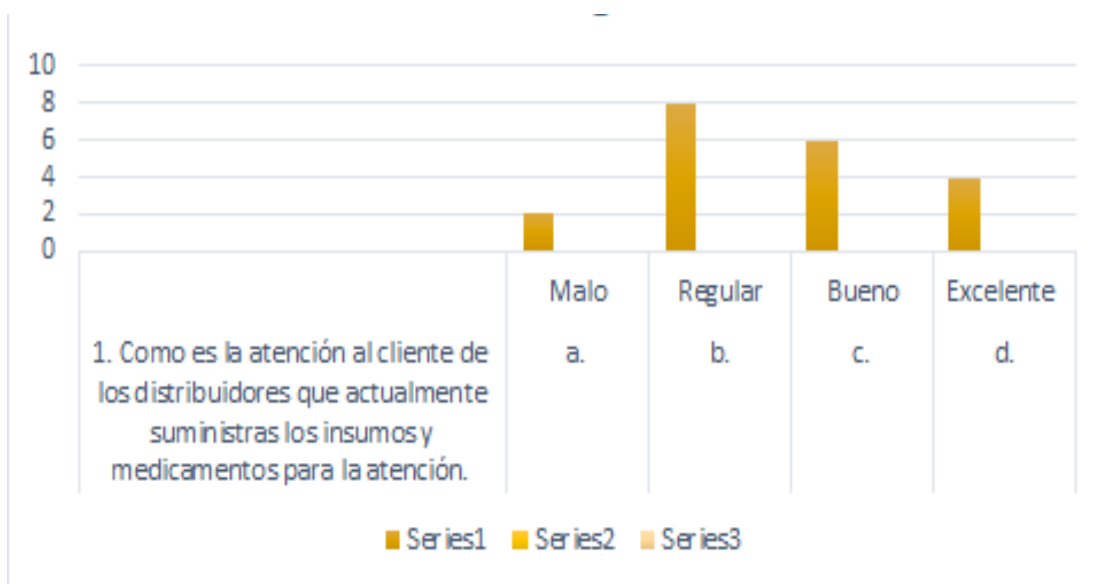
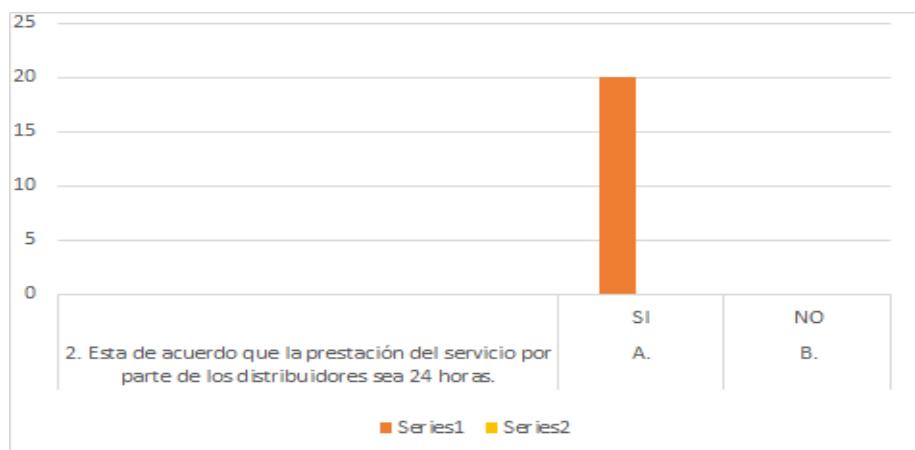


Figura 1. Resultados obtenidos primera pregunta de la encuesta.

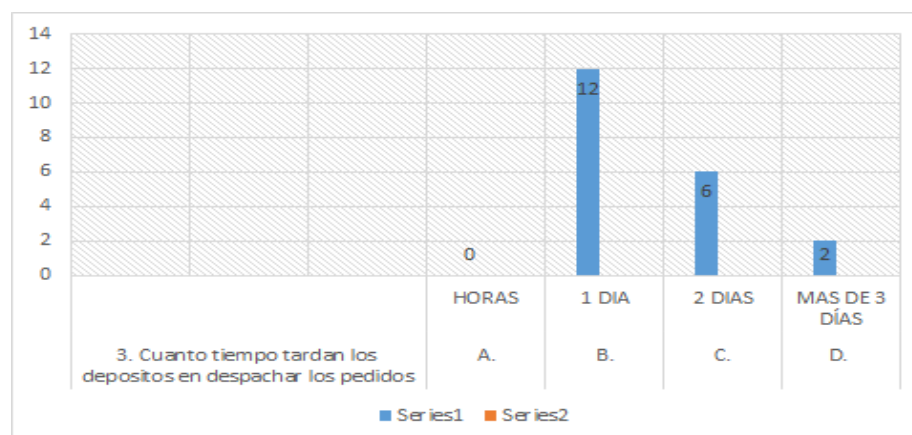
La atención al cliente que están recibiendo las instituciones consumidoras de los insumos médicos la mitad de los encuestados indican que la atención está entre malo y regular, la otra mitad indica que están recibiendo entre buena y excelente atención. Es importante tener en cuenta la debilidad que presentan los distribuidores y aplicar estrategias para tener ventaja ante la competencia.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

Figura 2.*Pregunta 2 de la encuesta aplicada***Figura 2.** Resultados obtenidos de la segunda pregunta de la encuesta.

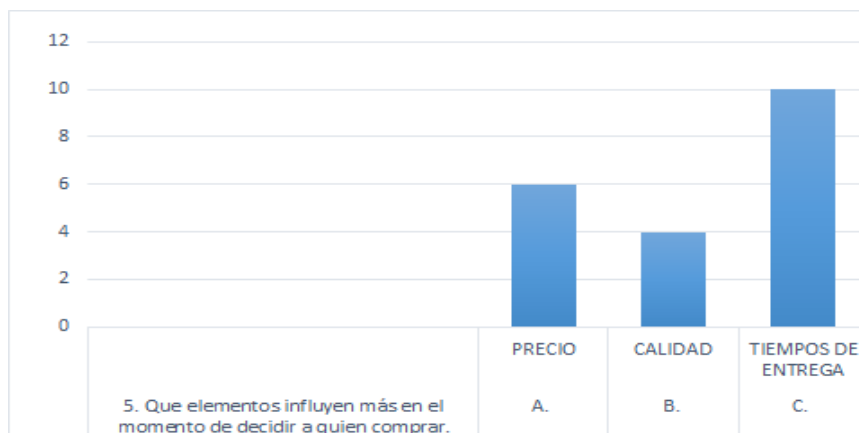
Se puede identificar que la propuesta de negocio es viable debido a que toda la empresa encuestada manifiesta que si estarían de acuerdo tener disponibilidad las 24 horas.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

Figura 3.*Pregunta 3 de la encuesta aplicada***Figura 3.** Resultados obtenidos en la tercera pregunta de la encuesta.

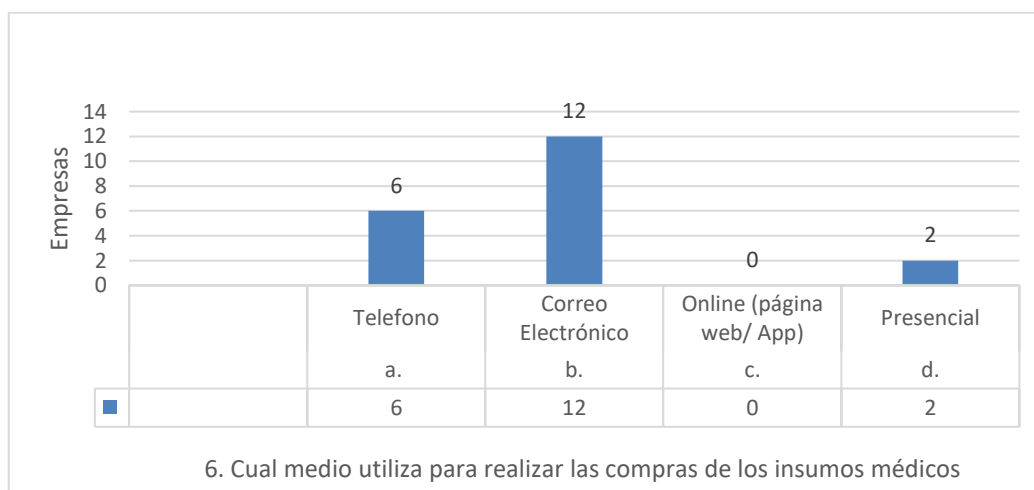
El tiempo que tardan las distribuidoras encargadas de suministrar los insumos a las instituciones de salud la mayor parte realiza la entrega un día después de la orden de compra, se puede tener como oportunidad suministrar el mismo día que se recibe la compra para fidelizar a los clientes.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

Figura 4.*Pregunta 4 de la encuesta aplicada***Figura 4.** Resultados obtenidos en la cuarta pregunta de la encuesta.

El elemento que más influye en la toma de decisión de dónde comprar es el tiempo de entrega es importante a tener en cuenta en tener inventario suficiente para proveer a tiempo los insumos, realizar las entregas en el menor tiempo posible y así tener mayor preferencia como proveedor garantizando las entregas a tiempo y completas.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

Figura 5.*Pregunta 5 de la encuesta aplicada***Figura 5.** Resultados obtenidos en la quinta pregunta de la encuesta.

Se evidencia que utilizan los canales de distribución, correo electrónico, telefónico y presencial. Tenemos como fortaleza la implementación de comercializar electrónicamente.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto

4.3. Necesidades que se esperan satisfacer.

La necesidad que se pretende satisfacer se compone en garantizar la adquisición de los insumos médicos y medicamentos con gran facilidad a través de la comercialización electrónica, brindando asistencia en tiempo real a través de los canales electrónicos, garantizar la distribución en el menor tiempo posible y entregando los insumos en perfecto estado, logrando tener una buena experiencia de compra para lograr fidelizar al cliente en facilidad de adquisición de los insumos médicos.

4.4. Análisis de competencia.

Se realiza el análisis de la competencia con tres empresas pioneras en la comercialización para identificar las debilidades las características, que las diferencia para poder implementar estrategias que permita ser mejores que los distribuidores que actualmente están en el mercado.

Mediclinicos Suministros de Colombia S.A.S

Es una empresa Norte Santandereana creada en 2009 con la visión de ser la principal empresa de suministros médicos y hospitalarios de Colombia. Cuenta con amplia experiencia en el sector público y privado siendo uno de los principales proveedores de clínicas, hospitales, centros médicos, centros de especialistas, consultorios médicos y odontológicos, laboratorios clínicos, centros de estética, veterinarias entre otros centros de atención del sector salud del departamento.

Cuentan con experiencia en contratación pública (licitaciones), siendo una de las mejores empresas proveedoras de instituciones médicas del estado, así como a instituciones oficiales como el Ejército y la Policía Nacional. Cuenta con clientes como Alcaldías del departamento, E.SE. Hospital Regional, Hospital mental Rudesindo Soto, Gobernación de Norte de Santander, ESE Hospital Universitario Erasmo Meoz, entre otros. (Mediclinicos Suministros de Colombia, 2020).

Maneja una distribución tradicional por medio de venta a las instituciones por el canal presencial, telefónicamente y correo electrónico, adicional se identifica una debilidad de la

compañía que actualmente no tiene representante de ventas, fuente suministrada por la consulta realizada por medio telefónico que actualmente se toman los pedidos por teléfono y correo electrónico debido a que no cuentan con personal de ventas.

La otra fuente de ingreso y en el cual la empresa esta inclinada es sobre la licitación pública y privada en las cuales participa frecuentemente generando altos ingresos en la contratación, en suministros de medicamentos, insumos médicos y adicionalmente todo lo de oficina, equipos médicos, y equipos de cómputo entre otros. Cuentan con una página web informativa sobre la empresa, implementaron un portafolio que no ofrece el objetivo de la comercialización virtual pues solo la crearon y no la desarrollaron.

Hospiclinic de Colombia S.A.S.

Las empresas cuentan con una experiencia mayor a 12 años realizando la comercialización y distribución de mobiliario hospitalario, dispositivos médico-quirúrgicos, material ortopédico e insumos y la prestación de servicios de salud de alta complejidad, por medio de un modelo de atención humanizado, productos de calidad y oportunidad en la prestación de nuestros servicios. Apoyado en un equipo humano de proveedores y colaboradores calificados y comprometidos en brindar una atención especializada, asesoría y soporte técnico confiable. Busca mejorar continuamente los procesos, brinda bienestar a los colaboradores, cumpliendo con los requisitos legales y demás aplicables.

Presta servicios de UCI en tres municipios Cúcuta, Pamplona y Ocaña que le brinda una oportunidad de hacer acuerdos con proveedores directos con apoyo tecnológico y suministrando los dispositivos que ellos mismos comercializan. (Hospiclinic de Colombia SAS, 2021)

En cuanto a la tecnología cuentan con página web pero no permite la comercialización directa donde el cliente pueda ver los productos disponibles, precios, realizar la compra virtual, solo lo maneja por medio de una cotización, cuentan con exclusividad de distribución con varios proveedores como son Johnson y Johnson, Dispromedic, Medex entre otros.

La distribución de los insumos médicos la realiza principalmente en la ciudad de Cúcuta a las clínicas y hospital principales de la ciudad como Clínica Santa Ana, Clínica Norte, Ese HUEM, Clínica de los Andes.

Importadora Medica de los Andes

Esta empresa fue constituida como SOCIEDAD LIMITADA y se dedica a Comercio al por mayor de productos farmacéuticos medicinales cosméticos y de tocador tiene una fortaleza que realiza la venta a instituciones y al público en general, realiza distribución solo de dispositivos a unos precios bajos y gran variedad de inventario. Cuenta con experiencia en licitaciones públicas con varias entidades como son ESE HUEM, Clínica Santa Ana, Clínica Norte.

No ha implementado programas ni medio tecnológicos que le permita llegar a un mercado más profundo y atendiendo la necesidad de implementar el comercio electrónico, cuenta con acuerdos de exclusividad en la distribución de algunos insumos su distribución principal es en la ciudad de Cúcuta, no cuenta con página web.

Tabla 1.

Matriz del Perfil Competitivo de los depósitos de insumos médicos

MATRIZ CPM							
FACTOR CRÍTICO DE ÉXITO	PESO	MEDICLINICOS		HOSPICLINIC		IMPORTADORA MEDICA	
		CALIFICACION	PUNTUACION	CALIFICACION	PUNTUACION	CALIFICACION	PUNTUACION
Reputación de la empresa	0,1	3	0,3	4	0,4	3	0,3
Participación mercado	0,15	2	0,3	4	0,6	3	0,45
Implementación de Tecnología	0,08	2	0,16	2	0,16	0	0
Ventas online	0,15	1	0,15	1	0,15	0	0
competitividad en precios	0,16	3	0,48	3	0,48	4	0,64
Posición financiera	0,1	3	0,3	4	0,4	4	0,4
Calidad del Producto	0,14	4	0,56	3	0,42	3	0,42
Distribución	0,12	2	0,24	2	0,24	2	0,24
	1		2,49		2,85		2,45

Tabla 1. Se identifica los principales competidores y se realiza la comparación.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto con base en la herramienta la matriz CPM.

Después de realizar el análisis de las tres empresas competidoras se puede evidenciar que la mayor debilidad del sector es las ventas online e implementación de la tecnología y la distribución de los insumos se realiza en lazo de tiempo largo que afecta en el cumplimiento de entrega a los clientes.

La mayor competencia de acuerdo al análisis realizado en la matriz MPC es Hospiclinic tiene muchas fortalezas en participación del mercado ha abarcado gran parte de las clínicas, hospitales y demás comercios que requieren de los insumos médicos.

Se puede ver que a mayor reputación mayor participación en el mercado, en cuanto a calidad del producto se debe tener en cuenta el estado, almacenamiento y distribución para poder ofrecer productos de buena calidad.

CAPITULO V

5. Marketing Mix

5.1. Estrategia de producto o servicio

Los productos establecidos para la distribución de insumos y medicamentos a las instituciones prestadoras de salud deben de cumplir lo reglamentado por Agencia Regulatoria Nacional, una entidad de vigilancia y control de carácter técnico científico, que trabaja para la protección de la salud individual y colectiva de los colombianos, mediante la aplicación de las normas sanitarias asociadas al consumo y uso de alimentos, medicamentos, dispositivos médicos y otros productos objeto de vigilancia sanitaria, adicional los medicamentos deben llevar el respectivo CUM (Código Único Nacional de Medicamentos), Lote y fecha de vencimiento.(INVIMA,2018).

Las estrategias ha implementaran que permita dar a conocer la empresa y su canal distribución de la página web es por medio de anuncios publicitarios a través de redes sociales con el fin de darnos a conocer e invitar a los usuarios a consultar el método de comercialización implementado por canales digitales y los mecanismos de distribución.

Añadir en la firma en los correos electrónico el sitio web, permite dar información a los clientes que existe la página web donde podrá consultar todo lo referente a la compañía e impulsar el trafico sobre la página web y allegar a los posibles clientes.

Para impulsar constantemente y dar a conocer la empresa se crearán redes sociales para crear contenidos de información del sector, nuevas noticias, nuevas normas o artículos de importancia para captar nuevos lectores y así generar valor agregado en contenido de la página web.

Adicionalmente se realizarán gestiones de visitas presenciales a los posibles clientes, llevando material P.O.P para impulsar la empresa, dar a conocer el canal de comercialización electrónica.

Diseño. Los diseños de los productos dependen del laboratorio quien los produce regidos por las normas y leyes indicadas por los entes reguladores del sector farmacéutico, los medicamentos deben estar en su totalidad sellados.

Marca. En cada línea de productos existen una gran variedad de marcas como son:

Medicamentos: La Sante, La Fracol, Genfar, Garmix, Ophalac, Vitalis, Proclin, MK, American Generics, Coaspharma, Bioesteril, Pisa, Bioquifar, Laproff, Colmed International, Memphis, Ropshon, Grunethal, Farmioni, Bioquifar, Abbot, Faizer, Bayer Merck, Boehringer, Aventis, MSD, Roche, Zambon, Feparvi, Whinthrop, Ecar, Siegfried, Baxter, Bussié, Glaxosmithkline y etc.

Material médico: Sherleg, Protex, Eterna, Medispo, Nipro, BD, Rymco, Precisión, Well Medicine, Cureband, 3M, Prodema, Alfa médica, Alfa safe, Vital Medic, Meditec, Gothaplast, Life Care, Biolife, Cepimax, Medex, Kramer, Kennedy y etc.

5.2. Estrategias de distribución

El canal de distribución para la comercialización de insumos y medicamentos es:

Fabricante (Laboratorio)	Mayorista	Distribuidor (Prosmedic)	Cliente Final
-----------------------------	-----------	-----------------------------	---------------

Los pedidos se deben despachar por una orden de compra emitida por los clientes, ya sea por la página web, correo electrónico, o llamada telefónica se debe tener siempre la orden para realizar el despacho, el área de servicio farmacéutico debe garantizar que los pedidos estén completos, de acuerdo a lote, marca y cantidad que se encuentre en la factura o remisión de salida que será el único documento admisible para empezar con la distribución de los insumos.

Canal de Distribución	Funciones Claves
Información	Información relevante al estudio realizado, sobre productos de comercialización, necesidad, competencia e inventarios.
Promoción	Se realiza promociones por medio de canal directo de la página digital, visitas a las instituciones para indagar, relacionarse con la persona encargada de compra, conocer cuáles son los insumos que más compra, que influye en el momento de comprar y así tener relaciones comerciales para fidelizar al cliente, participar en ferias empresariales que se desarrollan en las instituciones, acompañamiento por parte de laboratorios o distribuidores potenciales que impulsan nuevos productos o nuevas presentaciones, por medio de capacitaciones al personal médico y enfermeras
Contacto	Se deben establecer proveedores potenciales y directamente con los laboratorios para garantizar cantidad y buenos precios por medio de contratos para mantener un acuerdo.
Ajuste Oferta-Demanda	Por medio de las visitas realizadas a los clientes y estudios de los pedidos que realicen se va identificando cuales son los productos que más se comercializan para lograr generar acuerdos de adquisición, de distribución para mantener o tener buenos precios que sean por debajo de la competencia y cumplir con la necesidad cuando las instituciones requieran de un insumo
Negociación	Se establecen precios y formas de pago con los

	proveedores que suministraran los productos farmacéuticos.
Distribución Física	El transporte de los insumos es por medio de las transportadoras ya reconocidas en la ciudad como son (ENVIA, COORDINADORA, COTRASAN, ETC), se realiza el almacenaje con los protocolos de seguridad, higiene y ambiental que debe tener el área el almacén, garantizar que la presentación no vaya a ser deteriorada por el embalaje o transporte, en el momento de la entrega se garantiza
Financiación	Los costos generados en la distribución como es el transporte, mantenimiento de vehículos y pago de nómina a personal encargo de la distribución y entrega de los insumos

5.3. Estrategias de precio

Se estableció que dependiendo de la línea de productos se va a tener un margen de rentabilidad entre 20% y 30%, teniendo en cuenta la referencia de precios en lo establecido por el gobierno nacional mediante el termómetro de precios es una herramienta que permite consultar el precio máximo de venta para distribuidores de medicamentos en Colombia.

Tabla 2.*Margen de rentabilidad de la empresa Prosmedic Farma*

LÍNEA DE PRODUCTOS	MARGEN DE RENTABILIDAD
Material Médico	20%
Insumos de laboratorio	20%
Medicamentos inyectología	30%
Medicamentos de control	20%
Medicamentos tableteria	30%
Medicamentos en suspensión	30%
Sutura Quirúrgica	20%
Ortopedia	20%
Seguridad y Salud en el trabajo	20%
Instrumental	20%
Líquidos	20%

Tabla 2. Se establecen margen de rentabilidad para cada línea de productos.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

Los precios de los medicamentos no pueden superar ni estar por debajo de los precios determinados por el gobierno nacional a través de la página termómetros de precio donde se regula la comercialización de medicamentos del canal institucional y comercial.

<https://www.minsalud.gov.co/salud/MT/Paginas/termometro-de-precios.aspx>

Descuentos:

- Compras superiores a 500.000 pesos: Descuento del 2%

- Compras superiores a 1.000.000 pesos: Descuentos del 3%

Las ventas se realizarán a través de la página web que permitirá realizar los pago por medio de la pasarela de pagos PSE y transferencias bancarias para facilitar la contabilización del dinero.

5.4. Estrategias de comunicación y promoción

Las estrategias de promoción se realizarán promociones por medio de canal directo de la página digital, se impulsarán a través de la radio y en redes sociales, generar visitas a las instituciones prestadoras de salud para indagar sobre necesidades y productos de mayor rotación, relacionarse con la persona encargada de compra, conocer cuáles son los insumos que más compra, que influye en el momento de comprar y así obtener buenas relaciones comerciales para fidelizar al cliente. Participar en ferias empresariales que se desarrollan en las instituciones, gestionar acompañamiento por parte de laboratorios o distribuidores potenciales que impulsan nuevos productos o nuevas presentaciones, por medio de capacitaciones al personal de las instituciones.

5.5. Ventaja competitiva

La ventaja obtenida del estudio realizado es la innovación en la distribución a través de canales digitales de los medicamentos e insumos médicos del canal institucional, se identificó que el sector farmacéutico enfocado a las instituciones prestadoras de salud actualmente los distribuidores existentes en el mercado realizan la comercialización por medio de canales tradicionales, tomando como ventaja la comercialización electrónica permitiendo que las empresas puedan acceder con mayor facilidad los insumos requeridos para el funcionamiento, permitiendo al cliente conocer precios, tiempos de entrega, disponibilidad, generar pagos electrónicos y hacer comparaciones de precios.

CAPITULO VI

6. Estudio Técnico u operación

6.1. Descripción del Proceso

- Ficha Técnica del Producto ó Servicio

Los insumos de la industria farmacéutica es una cantidad grande y de gran variedad por ello se referencia la Ficha técnica de un producto con mayor rotación la Guantes quirúrgico para identificar las características de los productos:

Alfa Trading		SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN DE LA CALIDAD			AlfaSAFE	
FICHA TECNICA						
GUANTE LÁTEX EXAMEN - CON TALCO						
ALFASAFE®						

1. NOMBRE COMERCIAL


↳ Guante Látex Examen con talco Alfa Safe.

2. NOMBRE GENERICO

↳ Guante Látex para Examen bajo en talco.

3. ESPECIFICACION Y CARACTERISTICAS

Guantes ambidiestros, liso, puño enrollado reforzado, biodegradables, desechables, dedos nivelados (rectos) de color blanco y/o natural.



Talla size	Longitud / Largo Length (mm)	Ancho Width (mm)	Espeso (pared doble) (mm)			Gramaje unid.	Residuo de polvo
			Punta dedo Finger tip (mm)	Palma Palm (mm)	Manga Cuff (mm)		
XS	Min 230± 10	Min 70 ± 10	Min 0.20	Min 0.14	Min 0.12	Min 5.5 ± 3	Max 10mg/dm ²
S	Min 230± 10	Min 80 ± 10	Min 0.20	Min 0.14	Min 0.12	Min 6.0± 3	
M	Min 240± 10	Min 95 ± 10	Min 0.20	Min 0.14	Min 0.12	Min 6.5± 3	
L	Min 240± 10	Min 111 ± 10	Min 0.20	Min 0.14	Min 0.12	Min 7.0± 3	

BENEFICIOS

Permiten mayor movilidad y flexibilidad gracias a la elasticidad del látex permitiendo mejor destreza al tacto facilitando la correcta realización del trabajo.
Adaptación ergonómica. Cumple con el AQL (límite aceptable de Calidad) 1.5



4. COMPONENTES Y MATERIALES:

El guante de látex examen Alfa Safe esta hecho de látex de caucho natural grado alto, con talco polvoreados con **Silicato de Magnesio USP**.

5. REGISTRO SANITARIO: INVIMA 2013DM-0002025-R1
Vigente hasta: 27 de agosto de 2023
Clase de riesgo: Clase IIa Riesgo Moderado
Vida útil: 5 años

6. USOS:

Destinados a efectuar exploraciones médicas, procedimientos diagnósticos y terapéuticos y para manipular material médico contaminado., protección contra fluidos corporales Prevención de contaminación bacteriana uso médico hospitalario y Laboratorios que lo requieran.

	SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN DE LA CALIDAD FICHA TÉCNICA GUANTE LATEX EXAMEN - CON TALCO ALFASAFE®	
---	--	---

7. PRESENTACION COMERCIAL:

CODIGO	DESCRIPCION	PRESENTACION COMERCIAL	UNIDAD DE EMBALAJE (Unidad Mínima de despacho)
GULE001	GUANTE LATEX EXAMEN ALFA SAFE TALLA XS (CON TALCO)	CAJA X 100 UNIDADES	Cartón x 10 cajas x 100
GULE002	GUANTE LATEX EXAMEN ALFA SAFE TALLA S (CON TALCO)	CAJA X 100 UNIDADES	Cartón x 10 cajas x 100
GULE003	GUANTE LATEX EXAMEN ALFA SAFE TALLA M (CON TALCO)	CAJA X 100 UNIDADES	Cartón x 10 cajas x 100
GULE004	GUANTE LATEX EXAMEN ALFA SAFE TALLA L (CON TALCO)	CAJA X 100 UNIDADES	Cartón x 10 cajas x 100

8. BASES DEL TEST:

Los guantes de látex Examen cumplen con la norma ISO 13485 ASTM D3578-05 / EN 374-2 EN 374-3 / EN 455-EN 420

9. CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO:

Malas condiciones de almacenamiento, carga y descarga brutal probablemente afectará la calidad de los productos y heridas a los usuarios. Almacene en lugar fresco y seco. Evitando los rayos directos del sol.

TEMPERATURA: MÁXIMA 30C°

HUMEDAD: MÁXIMA 70%

10. PRECAUCIONES Y ADVERTENCIAS:

Este producto contiene látex natural lo cual puede causar reacciones alérgicas.

- ✦ Antes de usar guantes hay que retirar anillos, relojes y pulseras que Pueden romperlos.
- ✦ Lavar y secar las manos.
- ✦ No se debe aplicar cremas antes de colocarse los Guantes, pueden alterar las propiedades del guante.
- ✦ Una vez abierta la caja / Display de guantes utilizarlos en el menor tiempo posible ya que se contaminan.
- ✦ Para su manipulación evite el contacto con solventes orgánicos y aceites.

"Todos los pacientes y sus fluidos corporales deben ser considerados como potencialmente infectantes y se debe tomar las precauciones necesarias para prevenir que ocurra transmisión."

11. METODO DE DESECHO:

Norma Técnica Colombiana GTC 24 de Manejo de Residuos Sólidos Hospitalarios 24

Desear como **residuos peligrosos biológico-infecciosos**.

En caso de que el producto se encuentre contaminado con residuos radioactivos, se colocarán en recipientes rígidos, los cuales deben estar rotulados con el símbolo de peligro radioactivo.

Desear de acuerdo a la norma (nunca reutilizar el producto).

- Diagrama de flujo de producción o del servicio

Figura 6.

Diagrama flujo del servicio

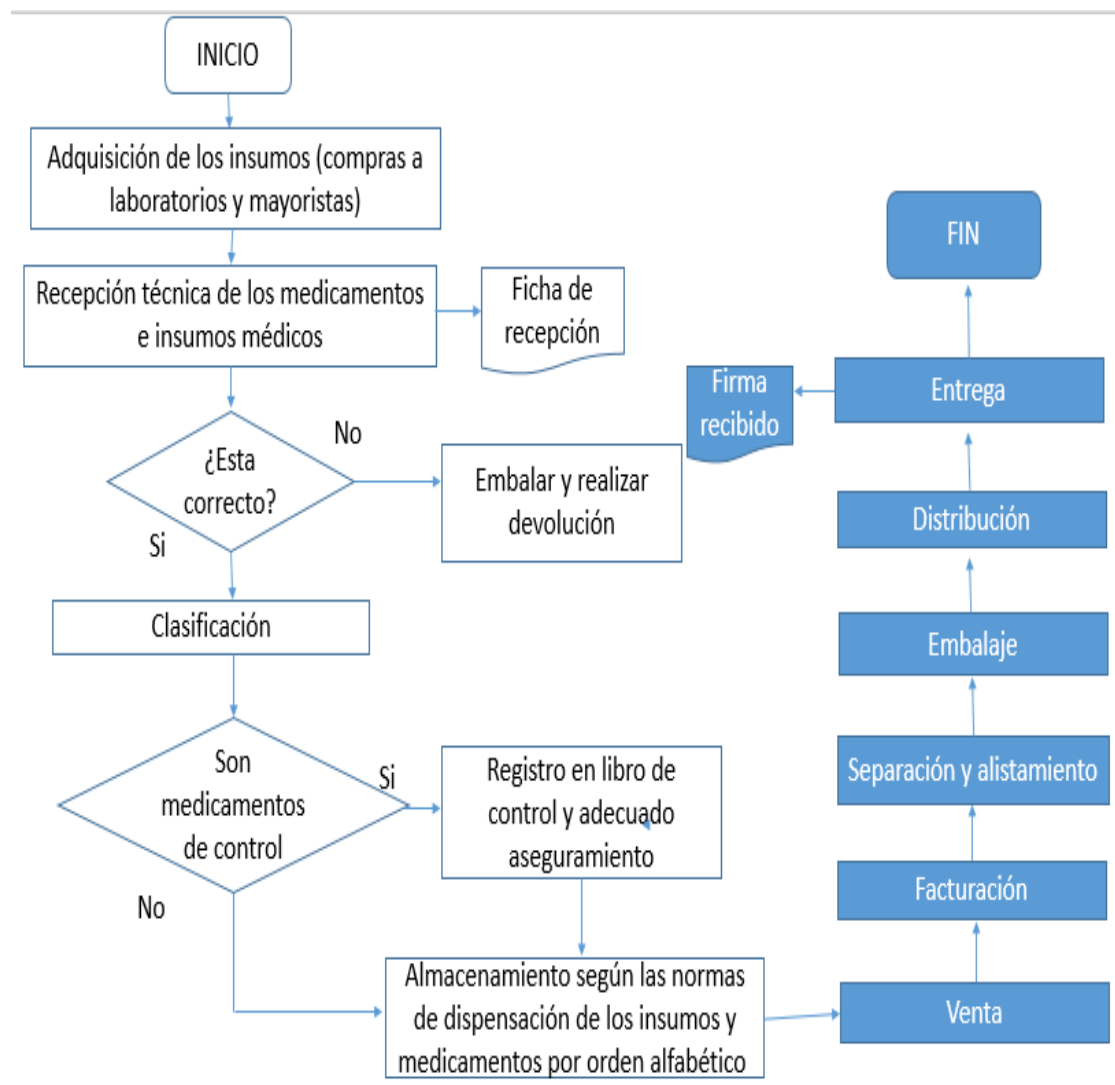


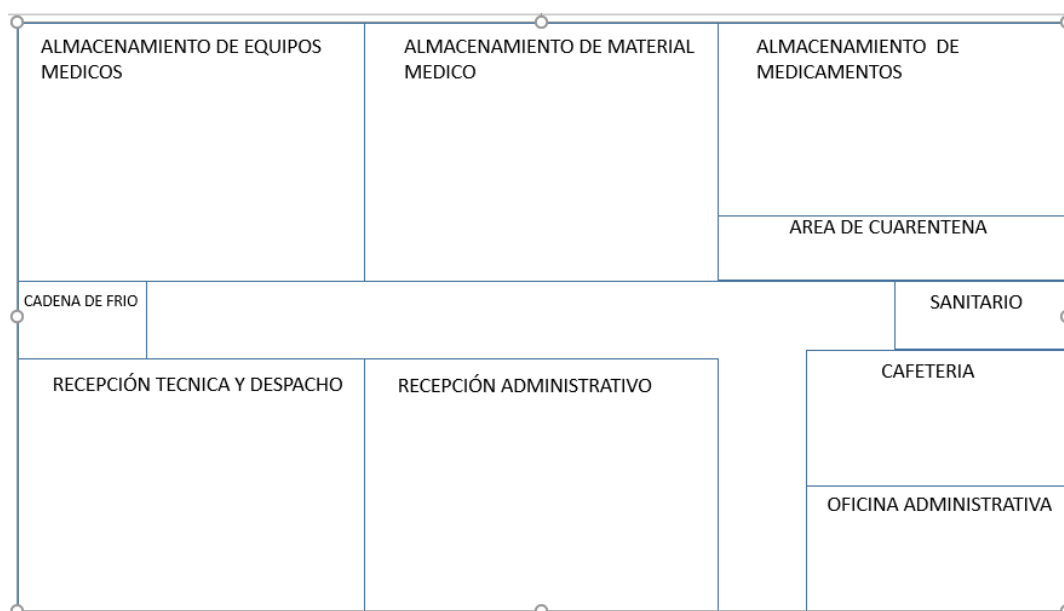
Figura 6. Diagrama flujo del servicio como se desarrollará en la distribuidora.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

- Capacidad instalada.

6.2. Diseño de planta

Corresponde a la distribución de almacenamiento de los insumos médicos que correspondan y cumplan con los reglamentos exigidos por el instituto departamental de salud en espacios, temperatura higiene y separación que garantice una buena práctica de almacenamiento.



Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

6.3. Recursos necesarios para operación óptima.

Los recursos necesarios para la operación óptima de la empresa es principalmente crear la página web y App por la cual se van a comercializar los insumos, debe ser una plataforma con facilidad en utilización, con los colores institucionales de la salud. Se requiere de la planta física que cumpla con los requerimientos de higiene y distribución solicitada por el instituto departamental de salud para la dispensación de medicamentos e insumos médicos, es necesario el recurso del personal con los perfiles requeridos para el funcionamiento del depósito e inventario disponible para la comercialización.

CAPITULO VII

7. Análisis Financiero.

7.1. Proyección de ventas

- Tamaño del mercado
- Tabla de proyección de ventas y Justificación

Se proyecta que la empresa inicie con ventas mensuales promedio de \$37.500.000 para generar los ingresos necesarios para cubrir todos los costos y gastos que se requieren para la ejecución de la empresa en el primer año, se proyecta un incremento de ventas de 5% anual, debido a que el incremento del IPC se generan mayores costos y gastos.

Tabla 3.

Proyección de ventas de Prosmedic Farma

AÑO	VENTA
2022	\$ 450.000.000
2023	\$ 472.500.000
2024	\$ 496.125.000
2025	\$ 520.931.250
2026	\$ 546.977.813

Tabla 3. Proyección de ventas a 5 años

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

Figura 7.*Proyección de ventas de Prosmedic Farma***Figura 7.** Proyección de ventas a 5 años

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

- **Política de cartera**

La empresa ofrecerá el medio de pago de contado y efectivo, permitiendo facilitar a los clientes la adquisición los insumos médicos las cuales tendrán que cumplir las siguientes políticas de cartera:

- ✓ Los plazos establecidos para el cobro será de pago 15 días no generará cargos adicionales al precio de venta, 1 mes genera un incremento del 2% sobre el valor adeudado.
- ✓ Los clientes que obtendrán crédito deberán presentar documentos legales de la empresa, cedula de representante legal, cámara de comercio, RUT y pagare firmado por representante legal de la compañía.
- ✓ Para pagos de contado se generará un descuento especial para compras superiores a \$1.000.000 de un 2%.
- ✓ Una vez la facturación de crédito pase la fecha límite de pago y no se haya efectuado por parte del cliente se suspenderán las ventas de crédito.
- ✓ La facturación a crédito debe contener la firma de la persona encargada de compras y sello de la compañía, para tener soporte de entrega de los insumos.

✓ Para los casos de facturas vencida se aplicará un interés moratorio de 2% sobre el valor de la facturación antes de IVA.

7.2. Inversión y financiación

- **Costos y gastos de operación**

La siguiente tabla permite conocer cuáles son los costos y gastos de operación durante el primer periodo año 2022 que se requieren para el funcionamiento de la empresa en la comercialización.

Tabla 4.

Costos y gastos de operación año 1 de Prosmedic Farma

COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN AÑO 1	
INVENTARIO	\$ 75.000.000
ARRIENDO	\$ 8.400.000
SERVICIO ENERGIA	\$ 6.000.000
SERVICIO AGUA	\$ 1.200.000
SERVICIO INTERNET	\$ 1.560.000
SERVICIO MOVIL	\$ 960.000
NOMINA	\$ 76.800.000
IMPREVISTOS	\$ 3.000.000
Total Egresos	\$ 172.920.000

Tabla 4. Costos y gastos que se generaran en el primer año de operación.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

- Balance General

Tabla 5.*Balance General*

ACTIVO	AÑO INICIAL
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo	\$ 20.000.000
Cuentas por cobrar	\$ 0
Inventario	\$ 75.000.000
Inversiones a corto plazo	\$ 0
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	\$ 95.000.000
ACTIVOS FIJOS (LARGO PLAZO)	
Inversiones a largo plazo	\$ 0
Propiedad / Equipo	\$ 42.100.000
(Menos depreciación acumulada) insertar un importe negativo	\$ 0
Activos Intangibles	\$ 16.000.000
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 58.100.000
OTROS ACTIVOS	
Impuesto sobre la renta diferido	\$ 0
Otros	\$ 0
TOTAL OTROS ACTIVOS	\$ 0

TOTAL ACTIVOS	\$ 153.100.000
----------------------	-------------------

PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	AÑO INICIAL
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas por pagar	\$ 0
Préstamos a corto plazo	\$ 0
Sueldos y salarios acumulados	\$ 76.800.000
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 76.800.000
PASIVOS A LARGO PLAZO	
Deuda a largo plazo	\$ 50.000.000
Otros	\$ 0
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	\$ 50.000.000
TOTAL PASIVOS	\$ 126.800.000
TOTAL DEL PATRIMONIO	\$ 26.300.000
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	\$ 153.100.000

Tabla 5. Balance generado en el año inicial.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

- **Plan de Inversión**

El siguiente cuadro muestra la inversión necesaria para la apertura y funcionamiento del primer año de la empresa Prosmedic Farma en los insumos tangibles, intangibles y otras inversiones en un total de \$153.100.000. Los cuáles serán aportados \$50.000.000 por medio de un crédito financiero y 103.100.000 en efectivo por los dos socios de la empresa cada uno aportara el 50%.

Tabla 6.*Gastos de inversión de Prosmedic Farma*

INMOVILIZADO MATERIAL	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
VEHICULO DE TRANSPORTE	1	\$ 27.000.000	\$ 27.000.000
EQUIPOS DE COMPUTO	4	\$ 1.200.000	\$ 4.800.000
INVENTARIO	1	\$ 75.000.000	\$ 75.000.000
IMPRESORA	2	\$ 450.000	\$ 900.000
ESCRITORIO	4	\$ 400.000	\$ 1.600.000
SILLAS ERGONOMICAS	5	\$ 300.000	\$ 1.500.000
SILLAS INTERLOCUTORAS	2	\$ 150.000	\$ 300.000
TELEFONO CELULAR	2	\$ 300.000	\$ 600.000
ARCHIVADOR	3	\$ 600.000	\$ 1.800.000
NEVERA	1	\$ 900.000	\$ 900.000
ORGANIZADOR DE BODEGA	15	\$ 180.000	\$ 2.700.000
		TOTAL	\$ 117.100.000

INMOVILIZADO INMATERIAL	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
PAGINA WEB	1	\$ 16.000.000	\$ 16.000.000
		TOTAL	\$ 16.000.000

OTRAS INVERSIONES	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALRO TOTAL
--------------------------	-----------------	-----------------------	--------------------

DINERO EN BANCO	1	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
		TOTAL	\$ 20.000.000

INMOVILIZADO MATERIAL	\$ 117.100.000
INMOVILIZADO INMATERIAL	\$ 16.000.000
OTRAS INVERSIONES	\$ 20.000.000
TOTAL INVERSION	\$ 153.100.000

Tabla 6. Gatos de Inversión inmovilizado material, inmaterial y otras inversiones.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

Flujo de caja proyectado a 5 años, teniendo en cuenta un crecimiento de ventas anualmente de un 5% igualmente el 5% de aumento en egresos, se realiza la proyección con el fin de identificar cuánto tarda en devolver la inversión inicial el cual se identifica que en el año 5 se obtiene la inversión inicial y empieza a generar ganancias de la actividad comercial.

Tabla 7.*Proyección flujo de caja de Prosmedic Farma*

SALDO DE FLUJO DE CAJA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO INICIAL	\$ 20.000.000	\$ 32.080.000	\$ 55.264.000	\$ 87.707.200	\$ 131.572.560
VENTAS	\$ 450.000.000	\$ 472.500.000	\$ 496.125.000	\$ 520.931.250	\$ 546.977.813
TOTAL INGRESOS	\$ 470.000.000	\$ 504.580.000	\$ 551.389.000	\$ 608.638.450	\$ 678.550.373
COMPRAS	\$ 290.000.000	\$ 304.500.000	\$ 319.725.000	\$ 335.711.250	\$ 352.496.813
OBLIGACION FINANCIERA	\$ 50.000.000	\$ 42.000.000	\$ 36.000.000	\$ 28.000.000	\$ 20.000.000
GASTOS	\$ 97.920.000	\$ 102.816.000	\$ 107.956.800	\$ 113.354.640	\$ 119.022.372
TOTAL EGRESOS	\$ 437.920.000	\$ 449.316.000	\$ 463.681.800	\$ 477.065.890	\$ 491.519.185
SALDO FINAL	\$ 32.080.000	\$ 55.264.000	\$ 87.707.200	\$ 131.572.560	\$ 187.031.188

Tabla 7. Flujo de caja proyectado a 5 años.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

7.3. Evaluación del proyecto

- VAN

La VAN (valor actual neto) se realizó con una proyección de 5 años con el fin de identificar la viabilidad del negocio y conocer el tiempo que tarda para recuperar la inversión realizada de la puesta en marcha la empresa e identificar el beneficio económico que se obtiene al realizar el ejercicio de comercialización de los insumos médicos y medicamentos. Se obtiene como resultado VAN de \$182.615.873 y la inversión inicial es de 153.100.000 obteniendo recuperación del 100% y generando rentabilidad de \$ 29.515.873, se puede concluir que la idea de negocio es sostenible después de 5 años.

Tabla 8.*Formulación datos VAN de Prosmedic Farma*

FORMULACION DE DATOS	
F1	\$ 32.080.000
F2	\$ 55.264.000
F3	\$ 87.707.200
F4	\$ 131.582.560
F5	\$ 187.031.188
n:	5
i:	0,08
IO:	\$ 153.100.000

Tabla 8. Formulación de datos necesarios para calcular VAN

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

Tabla 9.*Valor Actual Neto de Prosmedic Farma*

INVERSION	-\$ 153.100.000
PERIODO 1	\$ 32.080.000
PERIODO 2	\$ 55.264.000
PERIODO 3	\$ 87.707.200
PERIODO 4	\$ 131.582.560
PERIODO 5	\$ 187.031.188
VAN	\$ 182.615.873

Tabla 9. Resultados del valor actual neto.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

- TIR

La tasa interna de retorno del ejercicio es del 40%

Tabla 10.*Tasa interna de retorno de la empresa Prosmedic Farma*

INVERSION	-\$ 153.100.000
PERIODO 1	\$ 32.080.000
PERIODO 2	\$ 55.264.000
PERIODO 3	\$ 87.707.200
PERIODO 4	\$ 131.582.560
PERIODO 5	\$ 187.031.188
TIR	40%

Tabla 10. Resultados de la tasa interna de retorno.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

- Liquidez

La capacidad que tiene el proyecto para responder económicamente ante las obligaciones financieras a corto plazo para el proyecto se presenta una liquidez de 1.24%, para cumplir con todos los compromisos y convertir los activos en efectivo.

Tabla 11.*Liquidez de Prosmedic Farma*

ACTIVO CORRIENTE	\$ 95.000.000
PASIVO CORRIENTE	\$ 76.800.000
LIQUIDEZ	1,24%

Tabla 11. Liquidez que tiene el proyecto para responder con las obligaciones a corto plazo.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

- Rentabilidad

La rentabilidad obtenida para los socios inversionistas es de 40% el beneficio económico que reciben después de realizar una inversión de 153.100.000 de la inversión inicial para la apertura del depósito distribuidor de insumes y medicamentos del canal institucional

Tabla 12.*Rentabilidad de Prosmedic Farma*

INGRESO TOTAL	187031188
INVERSION INICIAL	\$ 153.100.000
UTILIDAD	\$ 33.931.188
RENTABILIDAD	40%

Tabla 12. Rentabilidad obtenida de la comercialización.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

- Punto de equilibrio

7.4. Impactos

El impacto del proyecto se genera directamente en la comercialización virtual que garantiza a las empresas prestadoras de salud y entidades pequeñas que comercializan al por menor insumos médicos, facilitando la adquisición a la vez agilizando la distribución eficaz, a tiempo, distribución que cumpla las normas de la distribución farmacéutica, garantizando una distribución que cumpla toda la reglamentación regulada por el instituto departamental de salud.

- Impacto económico

La apertura de la distribuidora de insumos médicos y medicamentos beneficia la economía de la ciudad creando una nueva empresa, la cual recauda impuestos estipulados en la comercialización, apoyando la economía de la ciudad siendo proveedores de empresas pequeñas que generan empleos indirectos y el consumo masivo.

- Impacto Social

El proyecto tendrá el impacto social realizando donaciones del 1% de la rentabilidad neta a las fundaciones que apoyan a las personas con enfermedades cancerológicas para ayudar en la adquisición de medicamentos para el tratamiento que requieren.

Beneficiará a la sociedad creando nuevos empleos directos e indirectos ofreciendo la oportunidad de realizar estudios y fortalecer los conocimientos.

CAPITULO VIII

8. Estructura Organizacional

8.1. Organigrama y Perfiles

Figura 8.

Organigrama

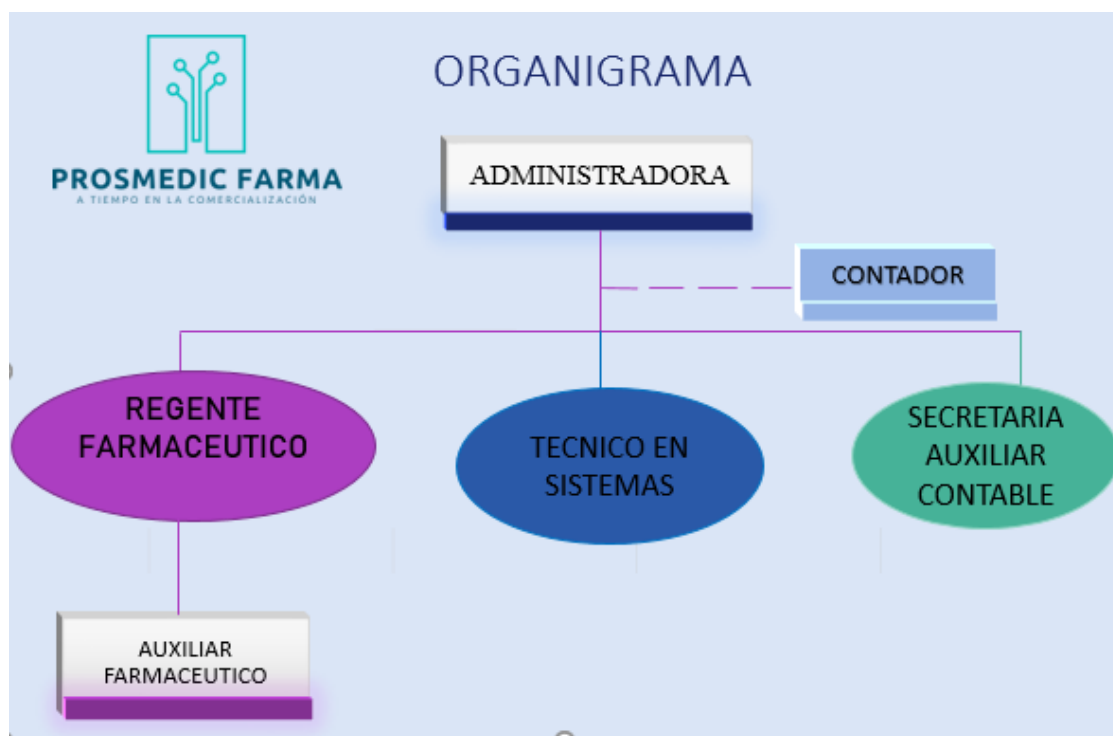


Figura 8. Organigrama requerido para el funcionamiento de la empresa.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

Perfiles:

Administrador: Persona encargada de coordinar todos los procesos administrativos, manejo de personal, entrega de reportes al gerente para toma de decisiones, liderar a las áreas de farmacia, contable, ventas para garantizar el buen funcionamiento, proyecciones y cumplimientos de metas.

Perfil de candidato:

- Profesional Administrador de Empresas o ingeniero industrial.
- Experiencia mínimo 2 años de experiencia administrando de manejo de personal y cumplimiento de presupuestos.
- Conocimiento en áreas contable y financiera.

Contador: Persona encargada de llevar la contabilización de todos los datos generados en la compañía, reporte, declaración de impuestos y balances generales.

Perfil del candidato:

- Profesional en contaduría pública.
- Experiencia mínimo 1 año y medio
- Tarjeta profesional

Regente de farmacia: Persona responsable de la dispensación de los insumos médicos, despacho de pedidos, persona encargada de las compras, inventario, vigilancia, seguimiento y auditoría de los medicamentos en los establecimientos farmacéuticos, de los Servicios Farmacéuticos dependientes e independientes de baja, alta y mediana complejidad.

Perfil de candidato:

- Tecnólogo profesional en regencia de farmacia.
- Experiencia laboral a cargo del servicio farmacéutico de depósitos y manejo de personal mínimo 1 años.
- Tarjeta profesional.

Técnico en sistemas: Persona con conocimiento en el manejo de tiendas virtuales y redes sociales, que garantice el funcionamiento de la plataforma y brindar soporte técnico a los clientes en las dificultades que se le presenten a los clientes, realizar mantenimiento correctivo y preventivo de los equipos de cómputo. en sistemas que garantice el funcionamiento de la plataforma para brindar soporte técnico.

Perfil del candidato:

- Técnico o Tecnólogo en sistemas
- Experiencia laboral 1 año realizando soporte técnico de páginas web.

Secretaría Auxiliar contable: Persona responsable con conocimientos contables y administrativos, será la responsable de realizar las actividades de archivo, facturación, elaboración de documentos, registrar transacciones contables y elaboración de nómina.

Perfil del candidato:

- Técnica auxiliar contable
- Experiencia en facturación y en registro de operaciones contables 1 año de experiencia
- Manejo de programas contables y office (Word y Excel)

8.2. Constitución Empresa y Aspectos Legales

- Normatividad empresarial (constitución empresa)

Determinación de la forma jurídica:

Sociedad por Acciones Simplificada, creada en la legislación colombiana por la ley 1258 de 2008, es una sociedad de capitales, de naturaleza comercial que puede constituirse mediante contrato o acto unilateral y que consta en documento privado. El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado. (Cámara de comercio de Cali, 2018-2019).

Se toma la decisión de crear la empresa por sociedad por acciones simplificada para adquirir beneficios tributarios, comenzar con un bajo presupuesto y simplificar los trámites. No se requieren revisor fiscal a menos que se facturen más de tres mil salarios mínimos.

Los accionistas responderán hasta el tope de sus aportes y no serán responsables por las obligaciones que se originen de las actividades de la empresa, excepto si realiza actos por fraudes serán responsables de los actos originados.

- Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos) Permisos, licencias y documentación oficial.

Los requisitos legales que debe tener es:

- Certificado de buenas prácticas de manufactura BPA Decreto 4725 de 2005: por el cual se reglamenta el régimen de registros sanitarios, permiso de comercialización y vigilancia sanitaria de los dispositivos médicos para uso humano.(Ministerio de protección social, 2020)

- Resolución de controlados (manejo de medicamentos de control especial) Resolución 0234/2005 de secretaria distrital de Salud: Por la cual se establece el procedimiento para el registro y anotación de que trata el numeral 1º del Acuerdo 145 de 2005. Medicamentos de Venta bajo fórmula Médica (Control Especial).(Secretaria de Salud,2005)

- Se debe tener Contrato con una empresa recolección de residuos de manejo especial para garantizar que los residuo, medicamentos vencidos y quebrados lleguen a su respectivo lugar de desechos.

- Certificación del uso del suelo para el establecimiento farmacéutico. Se solicita en la Secretaría de Planeación.

- Croquis del local (Área mínima 20 mts. Indicar distribución interna).
- Certificación de la Cámara de Comercio.
- Inscripción en Industria y Comercio.
- Visita del personal de la Secretaría para evaluar el establecimiento para garantizar que cumpla con los requisitos de sanidad y limpieza para la dispensación de medicamentos e insumos médicos.

- Certificado de funcionamiento (secretaria de salud)
- Establecimiento en blanco sin puntos donde ingrese la luz del día, sin humedad para una dispensación de calidad.

- Normatividad laboral:

El instituto de salud exige la Documentación del Director Técnico (Contrato laboral por 8 horas mínimas, si no es el propietario, copia de la credencial de expendedor de drogas y/o Regente de Farmacia).

- La normatividad ambiental que rige los establecimientos farmacéuticos dedicados a la producción, almacenamiento, distribución, comercialización, dispensación de medicamentos, las farmacias – droguerías y las Instituciones Prestadoras del Servicio de Salud, de medicamentos e insumos médicos están obligados a participar en los planes de gestión de devolución de productos pos consumo de fármacos o medicamentos vencidos está reglamentado por la Resolución 0371 del 26 de febrero de 2009 regulada por la Autoridad Nacional de Licencias Ambientales (ANLA, Bogotá 2016)

- Registro de marca – Propiedad intelectual

En Colombia es obligatorio matricular todas las empresas ante la Cámara de Comercio del domicilio principal sin embargo esto no garantiza la protección del nombre comercial, para obtener el registro exclusivo del nombre de la empresa o marca se debe registrar ante la Superintendencia de Industria y Comercio. Para realizar el registro del nombre Prosmedic Farma se deben tener en cuenta:

- ✓ Realizar la búsqueda de los antecedentes marcarios para validar que el nombre que se le va asignar a la empresa no exista o este asignada.

- ✓ Realizar el pago de las tasas oficiales establecida por las SIC

Para el año 2021 las tasas oficiales de la SIC para el procedimiento de registro de marca en línea son las siguientes:

- ✓ Solicitud de registro de marca (primera o única clase) \$969.860.
- ✓ Solicitud de registro de marca (clase adicional en una misma solicitud) \$484.680.
- ✓ Diligenciar el formulario de solicitud de registro de marca.

Anexar los documentos requeridos por la SIC:

- ✓ Recibo de pago de las tasas oficiales.
- ✓ Arte o logo de la marca a registrar.
- ✓ Poder de abogado. (Cárdenas Vega Asesores, Bogota,2021)

- Clasificación CIIU

Descripción de la actividad económica: Distribución de dispositivos médicos e insumos
Actividad Principal: G4645 - Comercio al por mayor de productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y de tocador.

Actividad Secundaria: G4773 - Comercio al por menor de productos farmacéuticos y artículos de tocador en establecimientos especializados otras actividades.

8.3. Gastos de Puesta en Marcha.

Los siguientes valores son los recursos necesarios para la ejecución del proyecto, poner en marcha la empresa distribuidora de medicamentos e insumos médicos con todos los recursos económicos para el funcionamiento de la empresa.

Tabla 13.*Inversión fija de Prosmedic Farma*

INVERSIÓN FIJA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
VEHICULO DE TRANSPORTE	1	\$ 27.000.000	\$ 27.000.000
EQUIPOS DE COMPUTO	4	\$ 1.200.000	\$ 4.800.000
INVENTARIO	1	\$ 75.000.000	\$ 75.000.000
IMPRESORA	2	\$ 450.000	\$ 900.000
ESCRITORIO	4	\$ 400.000	\$ 1.600.000
SILLAS ERGONOMICAS	5	\$ 300.000	\$ 1.500.000
SILLAS INTERLOCUTORAS	2	\$ 150.000	\$ 300.000
TELEFONO CELULAR	2	\$ 300.000	\$ 600.000
ARCHIVADOR	3	\$ 600.000	\$ 1.800.000
PAGINA WEB	1	\$ 16.000.000	\$ 16.000.000
NEVERA	1	\$ 900.000	\$ 900.000
ORGANIZADOR DE BODEGA	15	\$ 180.000	\$ 2.700.000
		TOTAL	\$ 133.100.000

Tabla 13.

Gastos fijos de la
 puesta en marcha del
 proyecto Fuente:
 Elaboración propia
 autora del proyecto.

Tabla 14.*Gastos variables*

GASTOS VARIABLES	CANTIDAD	PERIODO	COSTO UNITARIO
NOMINA	1	MENSUAL	\$ 6.400.000
ALQUILER LOCAL	1	MENSUAL	\$ 700.000
SERVICIO DE ENERGIA	1	MENSUAL	\$ 500.000
SERVICIO DE ACUEDUCTO	1	MENSUAL	\$ 100.000
SERVICIO INTERNET	1	MENSUAL	\$ 100.000
SERVICIO TELEFONIA	2	MENSUAL	\$ 60.000
UTILES DE ASEO Y OFICINA	2	MENSUAL	\$ 100.000
			7.960.000

Tabla 14. Gasto variable de la puesta en marcha del proyecto. Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

Tabla 15.

Inversión en tramites

INVERSIÓN TRAMITES	CANTIDAD	PERIODO	COSTO UNITARIO
CERTIFICACIÓN BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA	1	ANUAL	\$ 6.400.000
TRAMITE CAMARA DE COMERCIO	1	UNICA	\$ 36.000
CERTIFICADO USO DE SUELO	1	UNICA	\$ 135.900
REGISTRO DE MARCA	1	MENSUAL	\$ 969.890
			7.541.790

TOTAL GASTOS	\$ 148.601.790
---------------------	----------------

Tabla 15. Gastos de certificaciones y trámites para la apertura del depósito.

Fuente: Elaboración propia autora del proyecto.

9. Conclusión:

El proyecto realizado es de suma importancia porque permite conocer e identificar todos los aspectos legales, estudiar el mercado, establecer las metas y objetivos, establecer la estructura organizacional y desarrollar el análisis financiero, que se deben cubrir para la apertura de la distribuidora de medicamentos e insumos médicos en la ciudad de Cúcuta, cumpliendo con los requisitos exigidos por la ley.

permitió conocer a fondo el sector salud enfocado en el servicio farmacéutico en el cual está enfocada la investigación, se considera que es importante generar la planeación en la inversión financiera, identificando todos los costos y gastos que incurren en la puesta en marcha para no afectar la ejecución de la misma, se determina que el proyecto es viable generando una rentabilidad del 40% siendo positiva para los inversionistas, igualmente se estima que el retorno de inversión se obtendrá en 5 años.

Se determina que es importante realizar el análisis detallado como se desarrolló en el presente proyecto para reducir el riesgo de que las cosas no se ejecuten de la forma deseada, haber realizado el análisis de cada aspecto que involucra la creación de la empresa incrementa la probabilidad que el proyecto sea exitoso ya que se determinó lo que se quiere lograr y como se va a realizar para lograr el objetivo.

Recomendaciones

Debido al resultado positivo de viabilidad del proyecto se recomienda que se ejecute el proyecto, poner en marcha cada uno de los objetivos propuesto en cuanto a la compañía, aplicar estrategias que ayuden o faciliten la creación de la empresa y desarrollo de la misma, tener en cuenta el estudio realizado para tener como base y ser una distribuidora de medicamentos e insumos médicos potencial en la ciudad de Cúcuta logrando posicionar como una gran distribuidora teniendo como ventajas la implementación de e.commerce.

Tener en cuenta las normas y leyes que rigen el sector farmacéutico dando prioridad y cumpliendo con cada requisito exigido para ser acreditada y contar con los permisos de cada institución que regula los distribuidores con el fin de garantizar el funcionamiento correcto.

10. Referencias

- ANDI (marzo, 2021) Resolución número 0000315 del 2020.
- Autoridad Nacional de Licencias Ambientales (diciembre,2016) Devolución Productos Fármacos o medicamentos vencidos.
- Cámara de comercio de Bogotá (Diciembre 2018) Estudio de mercado del sector Farmacéutico Tomado de:
https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/24521/ESTUDIO%20SECTORIAL_FARMACEUTICO_.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cárdenas Vega Asesores(Julio,2021) Como registrar el nombre de una empresa. Tomado de: <https://www.registro-marca.com/como-registrar-nombre-empresa/#:~:text=Diligenciar%20el%20formulario%20de%20solicitud,cualquier%20persona%20natural%20o%20jur%C3%ADdica>.
- Cluster Farmacéutico (marzo 2020) Colombia Productiva lanzó el plan de negocios del sector farmacéutico para Colombia.
Tomado de: <https://www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-Farmaceutico-Bogota-region/Noticias/20202/Marzo-2020/Colombia-Productiva-lanzo-el-plan-de-negocios-del-sector-farmaceutico-para-Colombia>
 - Hospiclinic de Colombia SAS, (marzo, 2019) Página web informativa de la empresa
Tomado de: <https://hospiclinicsas.com/>
- Invima,(Marzo 2020) Instituto nacional de vigilancia de medicamentos y alimentos.
Tomado de
[:https://normograma.invima.gov.co/normograma/docs/concepto_invima_0000863_2020.htm](https://normograma.invima.gov.co/normograma/docs/concepto_invima_0000863_2020.htm)
 - Mdm Científica (marzo,2020) Ficha técnica guante quirúrgico marca Alfa Safe
Tomado de: <http://mdmcientifica.com/wp-content/uploads/2021/03/ficha-tecnica-guante-desechable-latex-talco-alfa-safe-mdm-cientifica.pdf>
 - Mediclinicos Suministros de Colombia SAS (febrero,2020) Pagina web informativa de la empresa.

Tomado de: <https://mediclinicos.com/>

- Ministerio de Trabajo (2020) En sectores turismo, moda y farmacéutico, se identificaron los perfiles profesionales que más requiere el mercado laboral

Tomado de: <https://www.mintrabajo.gov.co/prensa/comunicados/2020/diciembre/en-sectores-turismo-moda-y-farmaceutico-se-identificaron-los-perfiles-profesionales-que-mas-requiere-el-mercado-laboral>

Tomado de: <http://www.andi.com.co/Uploads/RESOLUCION%2000315%202020.pdf>

- Secretaria de salud (mayo, 2005) Resolución número 0234

Tomado de: <https://vlex.com.co/vid/resolucion-447983758>

Tomado de: <https://www.anla.gov.co/259-tramites-y-servicios/tramites/permisos-y-autorizaciones/devolucion-productos-farmacos-o-medicamentos-vencidos>

Anexos

Formato A. Formato Encuesta aplicada

Encuesta

Encuesta sobre la distribución de los medicamentos e insumos médicos por parte de los distribuidores en cargados de proveer a las instituciones prestadoras de salud.

Favor selecciones la respuesta que más se ajusta a la situación.

1. ¿Cómo es la atención al cliente de los distribuidores que actualmente suministra los insumos y medicamentos para la atención?
 - A) Malo
 - B) Regular
 - C) Bueno
 - D) Excelente

2. ¿Está de acuerdo que la prestación del servicio por parte de los distribuidores sea 24 horas?
 - A) SI
 - B) NO

3. ¿Cuánto tiempo tardan los depósitos en despachar los pedidos?
 - A) Horas
 - B) 1 Día
 - C) 2 Días
 - D) Más de 3 Días

4. ¿Qué elementos influyen más en el momento de decidir a quién comprar?
 - A) Precio
 - B) Calidad
 - C) Tiempos de entrega

5. ¿cuál medio utiliza para realizar las compras de los insumos médicos?
 - A) Teléfono
 - B) Correo electrónico
 - C) Online (Página web/APP)
 - D) Presencial

Gracias.