

NOMBRE DEL ALUMNO:

Wendi Pérez Zunun

NOMBRE DEL PROFESOR:

Magner Joel Herrera

LICENCIATURA:

Enfermería

MATERIA:

Taller del emprendedor **EDUCAR**

NOMBRE DEL TRABAJO:

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO:

GESTIÓN DE UNA FARMACIA Y SOCIEDAD DE ENFERMERÍA.

Frontera Comalapa, Chiapas a 5 de Julio del 2020

“VITAL SALUD”

JUSTIFICACIÓN:

Como profesional debemos de dar a conocer mediante la prevención y las practicas sobre el cuidado de la salud. Actualmente vivimos en una época en la cual van apareciendo un sin fin de enfermedades que desafortunadamente ha causado un alto nivel de mortalidad. Puesto que la sociedad vive a su manera sin pensar en las consecuencias y cuando se dan cuenta es demasiado tarde. Mi idea se basó en la gestión de una farmacia pero una diferente, que venda los producto a la comunidad a un precio accesible, que sea de beneficio para las personas con escaso recurso y al mismo tiempo ofrecer los servicios de enfermería creando una sociedad de enfermeros con el fin de dar un nuevo plan de trabajo para quienes quieran colaborar. Así los beneficiados seriamos ambos tanto el personal de enfermería como la sociedad.

MISIÓN:

Proporcionar las mejores ofertas a la sociedad, con productos de buena calidad y aun precio accesible para todos. Contaremos con el personal suficiente y capacitado para brindar los servicios de enfermería a la altura, que cumpla los requisitos necesarios para una atención de calidad, satisfaciendo todas las necesidades del cliente para brindarles confianza y seguridad.

VISIÓN:

Ser una empresa reconocida antes todos por sus productos y servicios. Que sea competente para otras empresas, posicionándose en un alto nivel, que haga diferenciar de otras por la calidad de sus servicios y del personal profesional de enfermería competente.

VALORES:

Calidad: Brindar servicios que satisfagan las necesidades del cliente.

Equidad: Tratar a todas las personas por igual sean de alto o bajos recursos.

Respeto: Tener consideración y valoración a la hora de interactuar con otras personas.

Seguridad: Proteger del riesgo de eventos adversos asistenciales que afecten a las personas y al medio ambiente.

Responsabilidad: Ser capaz de responder a una situación con seriedad y prudencia.

Compromiso: Desarrollar todas las actividades, enfocando el esfuerzo en brindar atención de calidad a los pacientes y familiares.

Eficiencia: Lograr los objetivos utilizando procesos y métodos que garanticen un trabajo de calidad.

OBJETIVO GENERAL

Implementar una empresa que ofrezca productos a un precio accesible, asimismo creando la oportunidad de ser una buena oferta de trabajo para enfermería.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Demostrar la calidad de nuestro servicio
- Crear empleo para enfermeros
- Conocer el funcionamiento industrial que nos permita obtener los productos de fuentes confiables.

6. ESTUDIO DE MERCADO

6.1 CONSUMIDORES:

Los productos y servicios que pretendo dar a conocer va enfocado al público en general, es decir desde niños hasta adultos, sean hombres o mujeres. Con el objetivo de mejorar la calidad de vida de las personas y proporcionar productos a un buen costo por lo que mi servicio está a disposición de todos.

6.2. ANALISIS DE LA OFERTA

Actualmente la comunidad realiza sus compras en las tiendas del centro del municipio constituyéndose así un factor importante en el mercado, ya que permite obtener la atención del cliente por su buena localización, aproximadamente el 30% de la población adquiere sus productos en dichas farmacias por lo que sería un buen sitio para implementar mi negocio ya que aparte brindaría los servicios de enfermería que no todas las farmacias se asocian a este negocio.

6.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Según las investigaciones realizadas en el municipio el 30 % realizan sus compras en las farmacias cercanas al centro, el 25 % realiza sus compras en consultorios privados y el 10% en establecimientos de negocios pequeños. Al obtener esta información nos brinda un buen espacio dentro del mercado ya que la mayoría de las personas realizan sus compras en las farmacias en una localidad accesible, además de que contaríamos con servicios de enfermería que sería un buen punto a nuestro favor ya que con esto venderíamos mucho más.

6.4 ESTRATEGIAS DEL SERVICIO

Los medicamentos a la venta serán genéricos y de patente, los materiales serán de la mejor calidad con una variedad de precios para estar al alcance de su bolsillo. Los servicios se harán con toda la seguridad posible y personal capacitado con una disponibilidad de 24 horas.

6.5 ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN.

Contaremos con servicio a domicilio para quienes requieran una atención especial y al mismo tiempo cuidar la integridad de su paciente. Por otro lado también contaremos con vehículos para trasladar pacientes desde su domicilio hasta nuestras instalaciones, de igual manera para transportar productos que requiera a domicilio.

6.6. ESTRATEGIA DE VENTA DE SERVICIO.

Estarán a su disposición personal de enfermería capacitado, con especialidades en distintas áreas tanto para laborar en la farmacia como para brindar cuidados a los pacientes, esto con el propósito de que se dispongan los conocimientos suficientes sobre todos en los medicamentos que tenemos a la venta y brindar una atención de la mejor calidad.

6.7. IMAGEN CORPORATIVA

Para mi imagen corporativa utilizare los colores azul y blanco. Elegí el color azul porque tiene varios significados que precisamente quiero reflejar a la sociedad, tales como seguridad, esto relacionado a todos los procedimientos que el personal de enfermería va a realizar con las mejores técnicas y productos de confiabilidad. Asimismo también quiero plasmar confianza, que nuestro servicio muestre los mejores beneficios y atenciones para que el público acuda sin ningún temor. Quiero que sean colores no tan llamativos ni tan fuertes por lo que además escogí el color blanco, significado de pureza y limpieza para que transmita paz a pesar de estar en circunstancias no tan deseables y que al menos con estos colores tratar de calmar la necesidad del cliente.

Como slogan colocare una mano sosteniendo un corazón y dentro de él, el signo del electrocardiograma que dará como significado de que su salud es nuestra prioridad y a su alrededor colocare capsulas haciendo referencia a la venta de medicamentos. Como nombre a mi negocio le puse VITAL SALUD.

6.8. PRODUCTO, PRECIO, PLAZA Y PROMOCIÓN.

PRODUCTO: Nuestra finalidad es proporcionar al público productos de buena calidad, reconocidas en el país por sus beneficios pero sobre todo por su economía, brindaremos servicios únicos con el mejor equipo siempre buscando el bienestar de las personas para identificarnos de otras instituciones relacionadas a la salud, con el propósito de darnos a conocer ante todos y lograr ganarnos su confianza.

PRECIO: Contaremos con muchos productos de diversas fábricas confiables para tener productos a la economía de todo el público, ya que nuestro propósito es también ayudar a la sociedad en su economía.

Nuestros servicios se proporcionaran a un costo de acuerdo a la dificultad del problema, si se requieren del uso de muchos materiales costos o si solo se realiza un procedimiento sencillo también lo tomaremos en cuenta, para ayudar al cliente.

PLAZA: Nuestra instalación estará ubicada a una cuadra hacia abajo del parque central de Frontera Comalapa para estar a la vista posible de todos los pobladores del municipio, además de estar en un lugar demasiado accesible.

PROMOCION: Contaremos con medicamentos genéricos y de patente y las difundiremos a través de la radio, carteles, volantes y trípticos que estaremos realizando y de esta forma lograr llamar la atención del público.

Nuestro volante principal será el siguiente:

VITAL SALUD



Visita nuestras instalaciones en donde encontraras una variedad de medicamentos y productos para la salud.



Si no cuenta con todos los recursos no se preocupe que poseemos de una variedad de precios a beneficio del público.

CUIDADOS DE CALIDAD Y RESPONSABILIDAD

Ofrecemos nuestros productos y servicios de la mejor calidad satisfaciendo sus necesidades con el mejor equipo de enfermería, atendemos las 24 horas del día con el fin de cuidar su salud.



963-189-33-67

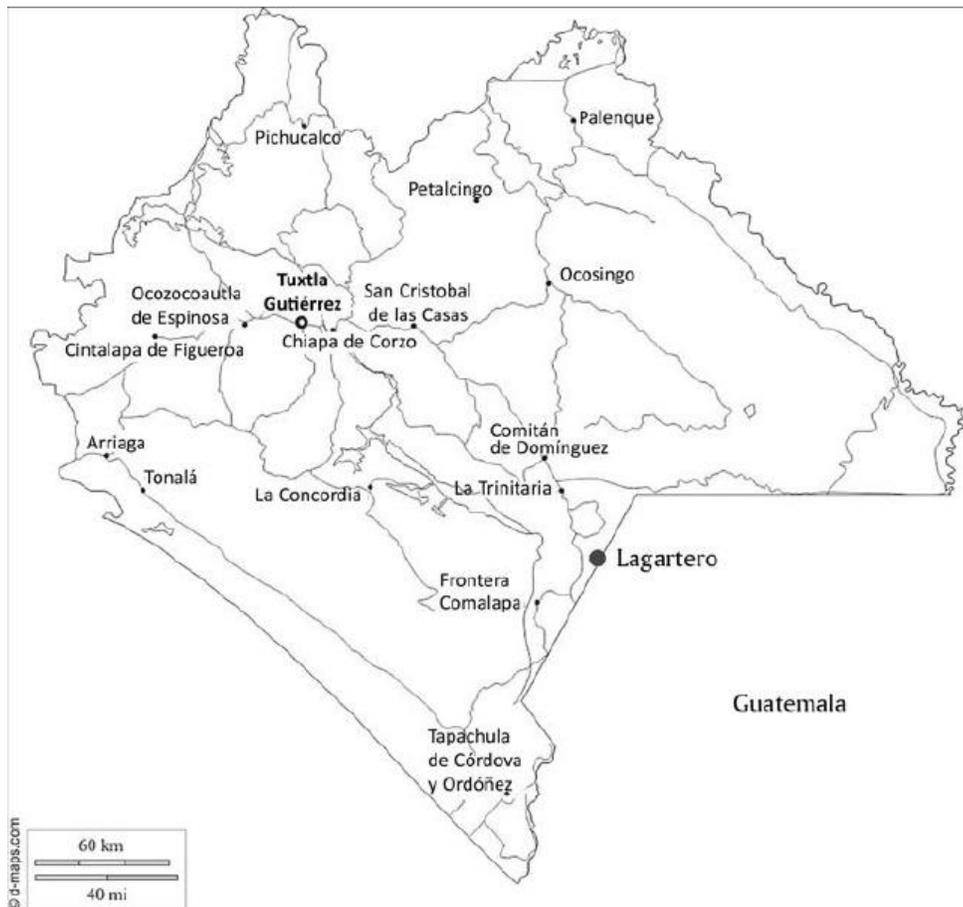
7. ESTUDIO TÉCNICO

7.1. LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO.

El proyecto que presentare se localizara en el Municipio de Frontera Comalapa que se encuentra ubicado en la zona fronteriza del estado de Chiapas, limita al norte con el municipio de La Trinitaria, al oeste con el municipio de Chicomuselo, al sur con los municipios de Amatenango de la Frontera y Bella Vista, al este limita con Guatemala, en particular con el Departamento de Huehuetenango.

Tiene una extensión territorial del 717.90 km² que representan el 5.62% de la superficie de la región Fronteriza y el 0.94% a nivel estatal.

Tiene como coordenadas geográficas las siguientes: Latitud: 15.6583, Longitud: -92.1427 15° 39' 30" Norte, 92° 8' 34" Oeste.



7.2.

6.2. GENERALIDADES

Para implementar nuestro proyecto antes que nada necesitamos de un local en donde podamos vender nuestros productos y atender a las necesidades del cliente, por lo que necesitaríamos de dos instalaciones en el mismo departamento, la cual equiparíamos con el mobiliario adecuado y equipos de cómputo, para llevar un control sobre todos los procedimientos que se vayan a realizar.

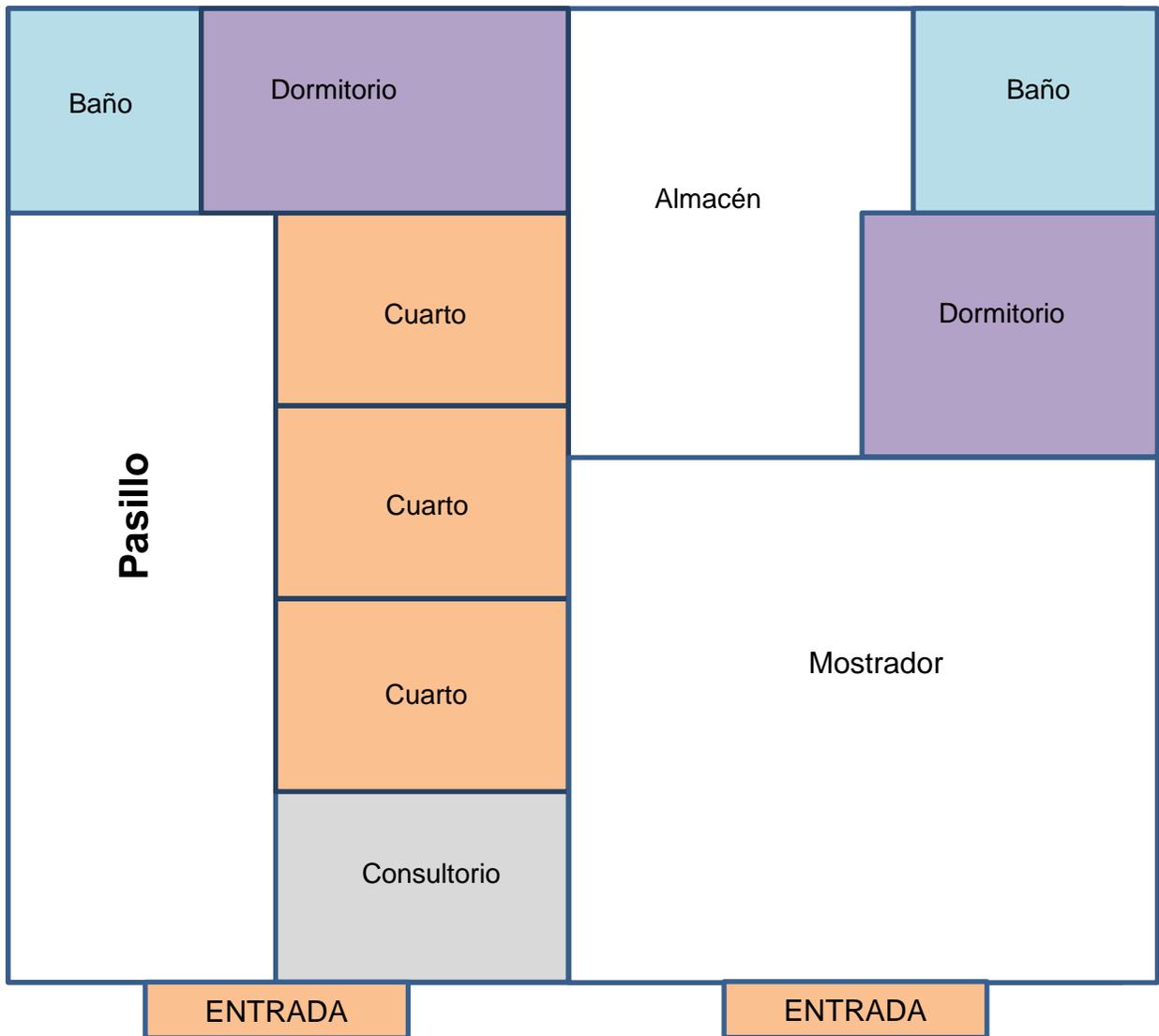
También contaremos con un almacén de medicamentos, en los cuales necesitaremos refrigeradores para conservar la calidad del producto y para ordenarlos genéricamente.

7.3 NECESIDADES DE LA OFICINA.

Nuestras instalaciones serán de un tamaño apropiado, ni tan pequeño ni tan extenso, con la finalidad de crear un lugar que proporcione tranquilidad.

En la parte de la farmacia contaremos con el espacio del mostrador para los medicamentos dejando en la parte de atrás un pequeño dormitorio para el personal ya que nuestro servicio será de 24 horas. Mas atrás habrá un pequeño espacio para nuestro almacén y dejaremos al fondo el baño para el personal.

Para nuestra pequeña clínica la ubicaremos a lado de la farmacia, el consultorio quedará enfrente y posteriormente en fila le seguirán los 3 cuartos, quedando al fondo un espacio para dormitorio y enfrente un baño para los familiares.



7.4. IDENTIFICACIÓN DE INSUMOS Y SUMINISTROS DEL NEGOCIO

Terreno: 70 metros de ancho X 70 metros de longitud.

Infraestructura: La infraestructura de nuestro local será los siguientes: las paredes será de tabique o block, el piso será de concreto liso de una sola placa y techo de concreto. Las puertas de tipo corredora y de acero y las ventanas serán grandes.

Mano De Obra: Para empezar iniciaremos trabajando con un personal de 9 personas abarcando las dos áreas de trabajo y según la demanda iremos incrementando más personal.

Materiales: Necesitaremos medicamentos de gran variedad tanto oftálmico, intravenoso, en tabletas, jarabes, supositorios, entre mucho más. También necesitaremos anaqueles, vitrinas, muebles de madera, escritorio, sillas, tubos de ensayo, equipos de infusión, jeringas, carro de curación, tela adhesiva, algodón y todo lo relacionado con una curación de heridas. Soluciones de todo tipo, pañales, sabanas, termómetros, baumanómetros, oxímetros, papeles de enfermería, impresora, entre muchas cosas más.

Equipo: Utilizaremos 2 refrigeradores y 2 termos en caso de sacar de la instalación un producto sensible a la temperatura. Usaremos 2 máquinas de escritorio, 4 camillas, una cama individual para el personal de enfermería, 2 cafeteras y 1 microondas.

Vehículo: Tendremos a nuestra disposición 1 vehículo para trasladar con el equipamiento específico y una motocicleta para servicios a domicilio.

7.5 EQUIPO DE TRABAJO PARA LA INSTALACIÓN, PUESTA EN MARCHA Y OPERACIÓN DEL PROYECTO.

Para construir la infraestructura se empleará cemento, cal hidra, block, lámina galvanizada, varillas, montones de acero, puertas y ventanas.

Tanto la farmacia como en el consultorio contara con servicio de luz y agua, tanto para uso personal como para consumirlo.

Colocaremos una lámpara en cada cuarto, en los baños y en la farmacia, la utilización de elementos de iluminación serán LED, la cual no proporcionara una iluminación de alta calidad, de larga duración y sobre todo ayudara a la reducción de los residuos y ausencia de otros contaminantes que presentan otras tecnologías de iluminación que no sean de este tipo.

Nuestro producto a ofrecer será la variedad de medicamentos y de usos médicos. De acuerdo a nuestro equipo contaremos con computadoras, refrigeradores, básculas, microondas, cafeteras y nuestros vehículos como el carro y la motocicleta para servicios a domicilio.

7.6 IMPACTO AL MEDIO AMBIENTE

Para la creación de nuestro proyecto trataremos de contaminar el medio ambiente lo menos que se pueda. Para ello utilizaremos focos o spots halógenos de alto consumo pero con un bajo rendimiento energético. Los productos que vamos adquirir serán de envases reciclables con el menor peso y volumen posible.

Otro punto importante será evitar los gases hidrofluorocarbonos (HFC) debido a que estos son producidos por el aire acondicionado y los refrigeradores vamos a utilizar sistemas de bajo potencial de calentamiento global (GWP) en la cual su eficiencia volumétrica y su capacidad de refrigeración son menores.

Vamos a mantener la climatización de nuestro establecimiento entre los 20 y los 22 grados y a 26 grados la del refrigerador, para ello utilizaremos aparatos de bomba de calor o calderas de biomasa.

Y como último punto tendremos como uso el RPBI en la cual todo objeto punzocortante utilizado la colocaremos dentro de ella para mantener todo lo que tenga contacto con sangre por separado para luego llevarlo a un establecimiento de la cual ellos se encargaran.