

**NOMBRE DEL ALUMNO:**

DIANA BELEN PEREZ RODRÍGUEZ.

**NOMBRE DEL PROFESOR:**

MAGNER JOEL HERRERA ORDOÑEZ.

**LICENCIATURA EN ENFERMERÍA.**

**MATERIA:**

TALLER DEL EMPRENDEDOR.

**NOMBRE DEL TRABAJO:**

PROYECTO DEL TEMA:

“PROYECTO DEL EMPRENDIMIENTO”

**IDEA DEL EMPRENDIMIENTO:** Gestión de una farmacia.

**JUSTIFICACIÓN:**

La clave para alcanzar el éxito empresarial es teniendo en cuenta una buena presencia y buen servicio para un buen fruto de crecimiento ,conforme al progreso de estrategias y acciones mediante el proceso de desarrollo, tomando en cuenta la imagen que es esencial para lograr dicho crecimiento de la empresa.

Al realizar dicho proyecto, la cual se eligió realizar una gestión de farmacia, porque es vital importancia en la sociedad en la manera en que influyen los servicios que disponen. También al realizar logros, tanto a nivel personal como profesional y a la vez se crea una estabilidad económica.

Con el propósito de brindar servicios de enfermería a los clientes de la manera adecuada y profesionalmente.

**MISIÓN:** causar la satisfacción, preferencia con los productos y servicios a los clientes que lo requieran, con el propósito de ayudar a la sociedad.

**VISIÓN:** ser una empresa en constante crecimiento profesional para la satisfacción de la sociedad o del consumidor, requiriendo de una mejor atención, ofreciendo la mejor calidad y bienestar de la persona.

**VALORES:**

**CALIDAD:** satisfacer las necesidades de nuestros clientes y consumidores ofreciendo productos de calidad.

**Compromiso:** al cumplir con los fundamentos de mi profesión, los conocimientos y habilidades al servicio de la sociedad.

**Responsabilidad:** orientare mis acciones como profesional con honradez, integridad siendo plenamente consciente de mis deberes profesionales.

**Respeto:** tratare a todos con igualdad, con independencia de su género, raza y religión.

**Humanidad:** asumir la necesidad de garantizar la dignidad del ser humano, es mucho más que ser amable, requiere de una actitud efectiva y moral.

**OBJETIVO GENERAL:** identificar como influye el negocio de la farmacia, al llevar un control de los productos farmacéuticos.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- ❖ Evaluar cómo influye la relación del negocio, el control de la compra y venta de los productos farmacéuticos.
- ❖ Identificar la importancia que tiene la satisfacción de los clientes.
- ❖ Determinar la frecuencia al detectar un posible riesgo del que pueda salir un medicamento caducado.

## **6. ESTUDIO DE MERCADO.**

### **6.1 CONSUMIDORES.**

Los consumidores de los servicios y productos que se piensa brindar son al público en general, de todas las edades, con el propósito de apoyar a las personas en cuanto a su salud, también en la cual pueden consultar dudas, pedir orientación y consejos, no solamente acuden a la farmacia para comprar los fármacos que les han prescrito. Dando un buen servicio y a un buen precio los productos a todas las personas en general.

### **6.2. ANÁLISIS DE LA OFERTA.**

Las personas que viven en el barrio san pedro, por lo general hacen sus compras en el centro del municipio, en este caso quedaría bien el negocio en esta zona, ya que permite al cliente un buen lugar para hacer sus compras en la farmacia ante alguna situación y así poder brindarles los servicios de enfermería las 24 horas, a todas las personas que lo requieran.

### **6.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.**

Según la investigación que se realizó en el barrio san pedro el 45% realiza sus compras en las farmacias del centro, el 15 % lo realizan en empresas privadas, y el 5 % lo realizan en negocios pequeños. Dada a conocer esta información, nos brinda oportunidad porque la mayoría de las personas de esta zona realizan sus compras en farmacias del centro. Tendríamos la posibilidad de vender más los productos e incluso a eso se les estaría brindado servicio de enfermería las 24 horas.

### **6.4 ESTRATEGIAS DEL SERVICIO**

Los productos ya sean materiales y fármacos serian de una buena calidad con diferentes costos, para que los clientes puedan consumir los productos. Los servicios que se les brinde serán de la manera más profesional, teniendo en cuenta la humanidad y respeto, para que ellos vean que se brinda un buen servicio.

### **6.5 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN.**

Los servicios que necesiten aquellas personas que no puedan trasladarse a la farmacia, se contara con servicios a domicilio para poder ayudar al cliente en los cuidados especiales que requiera. Al igual que los productos, será entregado a domicilio en caso de que no pueda presentarse en la empresa.

### **6.6 ESTRATEGIA DE VENTA DE SERVICIO.**

Se contara con el personal de enfermería bien capacitado para poder brindar los cuidados hacia el cliente, tanto en como consultar los fármacos para dicha enfermedad, con la finalidad de poner en práctica los conocimientos aprendidos, y así poder satisfacer a los clientes ofreciéndoles una buena atención.

### **6.7 IMAGEN CORPORATIVA.**

El diseño del logotipo es un enfermero y una enfermera con sus estetoscopio en la cual representa los servicios que se brindan, el eslogan sería una frase “la salud es el regalo más

grande cuidada y protégete”. Los colores que llevara la farmacia, son el color blanco ya que representa simplicidad, pureza, verdad, limpieza, higiene. Y el azul representa seguridad, confiabilidad, responsabilidad, serenidad. En el cual transmitirá un mensaje de confianza, seguridad y madurez.

## **6.8 PRODUCTO, PRECIO, PLAZA Y PROMOCIÓN**

**Producto;** nuestro servicio cuenta con una diferencia en las características de los productos ante otros negocios, así el cliente tendrá una satisfacción al tener en cuenta nuestros servicios que brindemos y material que se les proporciona a las personas, en lo cual se les dará una buena calidad, y responsabilidad con la atención.

**Plaza;** la farmacia está ubicado exactamente a 12.59 km (hacia el SE) del centro geográfico del municipio de Frontera Comalapa. Y está localizado a 0.37 km (hacia el NE) del centro de la localidad de Frontera Comalapa. Para que los clientes pidan información acerca de los servicios que se brindaran.

**Precio;** los precios de los productos y materiales son de accesibilidad para los clientes, ya que para eso el cliente le beneficiara en la compra de sus productos, así como a un buen precio de los servicios. No solamente le beneficiara al cliente sino que también al negocio ya que tendrá a más clientes y así nos pueden contratar más acerca de los servicios a domicilio o ahí mismo en el negocio.

**Promoción;** para poder dar a conocer el nuevo negocio de la farmacia, se requiere de una serie de actividades, para que las personas sepan de lo que se realizara en la dicha farmacia y dar a conocer algunos productos, materiales de la farmacia, al igual que los precios de cada servicio para su beneficio, y poder convencer a los clientes a que se les brindara una buena atención. Las actividades que se realizaran, son los siguientes; publicar el nuevo negocio en las redes sociales, dando a conocer su ubicación y todo lo que se mencionó anteriormente, anunciándolo por medio de folletos, ahí mismo en la zona donde estará la farmacia, anunciándolo por medios de comunicación ya sea por radio en la estación del municipio.

## **7. ESTUDIO TECNICO**

### **7.1 LOCALIZACION DEL NEGOCIO**

El presente proyecto se desarrollará en el municipio de Frontera Comalapa Chiapas que se localiza en los límites de la Sierra Madre de Chiapas y la depresión central. Sus límites son al norte con el municipio de La Trinitaria, al oeste con Chicomuselo, al sur con Bella Vista y

Amatenango de la Frontera y al este con la República de Guatemala. Cuenta con una extensión territorial de 717.90 km<sup>2</sup> los cuales representan el 5.62% de la superficie de la región Fronteriza y el 0.94% a nivel estatal.



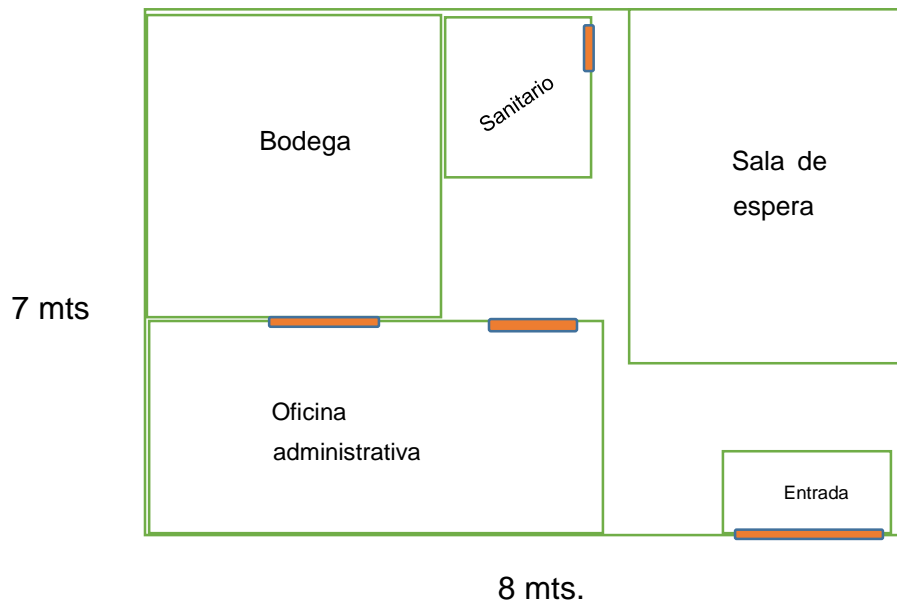
**Frontera Comalapa**  
Chiapas

## 7.2 GENERALIDADES

Se requiere de una oficina para llevar a cabo las actividades administrativas y los pedidos de los productos que se requieran nuevamente en el negocio, para eso se requiere un espacio donde solo se lleve a cabo estas actividades es por eso que este se va ubicar dentro de la farmacia en una parte de la esquina de dicha farmacia, en la cual contara con un equipo de computación para que se puede realizar los procesos administrativos, al igual que contara con un equipo de muebles básico para poder atender a las personas que requieran información. Es por eso que se requiere de este pequeño espacio, para poder tramitar los materiales básicos que utilizara la enfermera en algún caso que se vaya a presentar. En este caso la enfermera debe de estar preparada por cualquier situación que se presente.

### 7.3 NECESIDADES DE LA OFICINA

En la oficina, es un pequeño espacio, en la cual estará dividido, en este caso tiene que tener una bodega en la cual se podrá guardar los materiales de insumo que llegaran debido a los pedidos, de igual manera debe tener, un pequeño espacio donde las personas pueden esperar para así poder brindarles información por persona. Debe de tener un pequeño baño.



### 7.4 IDENTIFICACIÓN DE INSUMOS Y SUMINISTROS DEL NEGOCIO.

Terreno: Mide 100 m de ancho y 100 m de longitud.

Infraestructura: La infraestructura de las instalaciones donde se ubicará el proyecto estará construida con los siguientes materiales: Las paredes de las distintas áreas estarán elaboradas de block, los pisos serán de concreto, el techo de cada área será de losa, las puertas serán de madera, las ventanas serán lo suficientemente grande para una adecuada iluminación y aireación.

Mano De Obra: Dado que es un proyecto de tamaño micro únicamente se comenzará únicamente con 2 empleados.

Materiales: Mueble de mostrador. Que será necesario para que se produzca venta de medicamentos. Expositores y vitrinas para diferentes tipos de productos. Cajoneras para la

clasificación de los productos. Mesa para zona administrativa. Estanterías y zona donde clasificar el archivo documental. Silla para zona administrativa. Materiales de insumo, medicamentos, etc.

Equipo: Utilizaremos 1 computadoras de escritorio. Balanza. Estetoscopio, baumanómetro.

Vehículo: Dispondremos de 1 vehículo por si alguien ofrece servicio a domicilio.

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

Para construir la infraestructura de la farmacia se empleará cemento, cal hidra, block, varillas, puertas y ventanas de madera. Cada área contará con toma de agua potable y terminales de energía eléctrica. El cableado se hará con un calibre para alto voltaje. Dentro de los insumos que usaremos están los materiales y equipo, para poder realizar los procedimientos. También necesitaremos un vehículo para poder dar los servicios a domicilio y así poder entregar los productos que necesiten.

## **7.6 IMPACTO AL MEDIO AMBIENTE**

La ejecución del proyecto no tendrá ningún impacto negativo sobre la naturaleza, debido a que los materiales ya utilizados por un procedimiento, nos encargaremos de que pase el camión de basuras, especialmente para que este lo lleve y pase por un proceso de esterilización si es que lo requiere, todo va a depender de los procedimientos que se realicen dentro del negocio. Y así no haya problema en afectar al medio ambiente ante la contaminación de alguna enfermedad. Por otro lado sería que estuviera afectando al dar los productos en bolsas de nailon pero ya se sustituyeron por bolsas de papel o simplemente dar los productos así a la mano, para no seguir afectando al medio ambiente.