

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN EN SISTEMAS DE SALUD**

**LICENCIADA EN ENFERMERÍA**

ROXANA ROBLERO VÁZQUEZ

**ASESORA**

MARISELA IVETTE ROBLES HIGUERA

**TRABAJO**

PLAN DE NEGOCIOS

**MATERIA**

FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

**GRADO**

TERCER CUATRIMESTRE

**GRUPO**

“A”

**FECHA**

01 DE JULIO 2021



## Definición del proyecto

El siguiente proyecto se tratará sobre la factibilidad de creación de una empresa en una comunidad de manera independiente, donde se brindarán servicios, será una sucursal de la farmacia que además contará con cuidados asistenciales básicos de enfermería, donde se podrá valorar la cantidad a invertir en los productos, cuanto será el tiempo de espera para la generación de ganancias.

### 1.1 Inconvenientes presentados en el proceso de definición del proyecto y causas más comunes.

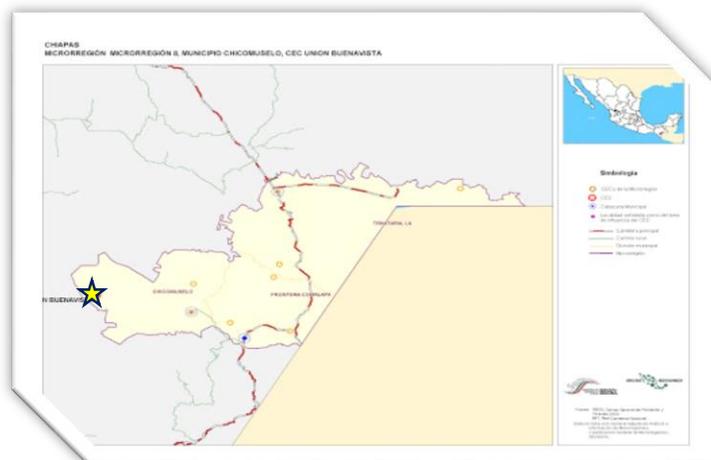
- En mi caso sería plantear a la asamblea si me da la aceptación o autorización para establecer un negocio dentro de la comunidad.
- Pagar la renta del local de manera mensual
- Pero sin mayores preámbulos ellos dan acceso cuando ven que el proyecto o empresa es necesario para sus beneficios.

### 1.2 Beneficiarios del proyecto

La comunidad en general ya que tendrá el fácil acceso de medicamentos y servicios básicos de enfermería en caso de urgencias.

**1.3 Entidad ejecutora del proyecto:** Lic. En enfermería Roxana Roblero Vázquez, el proyecto será planteado en el Ejido Unión Buena Vista, zona centro, Municipio de Chicomuselo Chiapas.

### Macro localización



### **1.3.1 Reseña histórica**

Desde hace 20 años se creó una casa de salud en el Ejido Unión Buena Vista Municipio de Chicomuselo Chiapas, en la que solo se brindan servicios médicos, pero con un bajo suministro de medicamentos para la sociedad. Debido a esta necesidad en el ejido se ha implementado el proyecto de establecer una farmacia llamada "REGALO DE DIOS" que maneja medicamentos genéricos y de patente, que además cuenta con servicios asistenciales básicos de enfermería para una mejor calidad de vida y salud.

### **1.3.2 Actividades**

Las actividades que la farmacia Regalo de Dios establece son las siguientes:

- Venta de medicamentos y materiales de curación
- Toma de signos vitales
- Toma de glicemia capilar
- Aplicación de sueros vitaminados
- Curación de heridas
- Suturas
- Inyecciones
- Vendajes
- Aplicación y cambio de sonda Foley
- Extracción de uñas
- Lavado otico y ocular

De acuerdo a las necesidades a satisfacer son:

- Fácil acceso a los medicamentos
- Satisfacer necesidades condicionadas a enfermedades crónico degenerativas como la hipertensión arterial y diabetes mellitus tipo II, en las que se efectúan la toma de signos vitales, la glicemia capilar, temperatura entre otros.
- Curación de heridas como, por ejemplo; cortante, punzante, abrasión, laceración, avulsiva, incisiva y quemaduras.

### **1.4.1 Objetivo**

El objetivo de este proyecto de manera prioritaria es brindar servicios en la venta de medicamentos y servicios asistenciales básicos de enfermería a la población, además asegurando que los resultados en salud sean eficientes y los servicios de calidad.

#### **1.4.2 Justificación e importancia**

Es importante satisfacer la necesidad de los usuarios en la comunidad con respecto a los medicamentos y servicios básicos de enfermería para que se les sea más fácil el acceso sin tener que viajar por horas para conseguirlo y además se pretende que le genere a la empresa la producción de bienes y servicios. Una vez estando dentro del mercado se espera tener un gran impacto positivo para generar más ganancias para la empresa.

#### **1.4.3 productos o servicios a ofrecer**

La farmacia ofrece medicamentos que son los más esenciales para satisfacer las necesidades prioritarias de la población, además en la venta de materiales para la curación de heridas que son básicas para tenerlas en un botiquín.

Además, ofrece servicios asistenciales básicos de enfermería para las personas que desean checar sus signos vitales, pero con mayor frecuencia serán para las personas que tengan una enfermedad crónica degenerativas incluyendo HAS y DMII.

#### **1.5 Justificación del proyecto**

Este proyecto se realizará con la finalidad de brindar servicios en la venta de medicamentos como materiales de curación y servicios básicos de enfermería para la población del Ejido Unión Buena Vista, nace el crear este proyecto porque la comunidad está lejos de la cabecera municipal y es difícil el acceso a lo que la empresa ofrece y esto ayudaría en la inversión en más productos y servicios para generar en un futuro ganancias que ayuden a la innovación de la farmacia con mejor equipamiento.

##### **1.5.1 Aportes sociales**

Los aportes sociales que esta farmacia efectuara son las siguientes:

- Esperanza de vida; que se debe a la innovación farmacéutica.
- Mejor calidad de vida; que permiten beneficiar principalmente a los pacientes que sufren patología crónica degenerativas como la HAS y DMII.

##### **1.5.2 Aportes económicos**

Generar empleos para los usuarios de la localidad cuando haya un incremento de ganancias y ellos serán capacitados e acorde a los principios de la farmacología, esto ayudará a que la empresa vaya creciendo.

### 1.5.3 Aportes tecnológicos

En este proyecto debe aportar avances tecnológicos a la población para el apoyo al ecosistema y que no se cause ningún daño a partir de la ejecución del proyecto ni durante los servicios que ofrezca, solo se preocupará en generar el bien para la naturaleza.

## 2. Estudio de mercado

Es un proceso integral de la oportunidad de negocio, donde se evalúa el proyecto y estudio de factibilidad del negocio.

Cuando se habla sobre el estudio de mercado se hablan de los productos y servicios a ofrecer, en este punto se mostrarán algunos de los medicamentos que más se utilizan y que son más esenciales en la comunidad y los materiales, pero de una forma más detallada para la presión del cliente, en cuanto a la presentación de los medicamentos se estarán invirtiendo más en genéricos porque la mayoría de las personas son de bajos recursos, pero para aquellos que tengan la posibilidad de comprar de patente se surtirá una pequeña cantidad.

Los medicamentos de genéricos y de patente son iguales en; eficacia, seguridad y calidad, lo que los diferencia es el precio, apariencia y laboratorios donde fueron creados.

Genéricos	Patente
Paracetamol	Tempra Forte
Naproxeno	Flanax
Ibuprofeno	Advil
Trimetroprima/Sulfametoxazol	Bactiver
Ambroxol	Mucosolvan
Hiosina	Buscapina
Metamizol Sódico	Neo-melubrina
Diclofenaco	Voltaren Retard
Loratadina	Clarityne
Dexametasona	Alin'Depot

Materiales esenciales de curación de heridas
Apósitos
Abatelenguas
Bandas adhesivas de diferentes tipos (micropore, leukoplast entre otros)
Curitas
Vendas elásticas de diferentes tamaños
Guantes
Algodón absorbente
Aplicadores kiuts
Solución antiséptica
Agua oxigenada
Isodine
Toallitas con alcohol
Hisopos
Alcohol desnaturalizado
Gasas

## 2.1 El producto

Los productos serán bienes de consumo ya que su finalidad es producida para ser utilizado por los individuos o familias, en este caso serán bienes de consumo no duraderos debido a que todo medicamento o material de curación tiene una fecha de expiración.

Pero hablando de los servicios que ofrece la farmacia a las personas en casos de urgencia por alguna curación o chequeo serán bienes duraderos porque los materiales y equipos que se utilizan son de metal u otro material difícil de desintegrarse.

Los productos y servicios a vender por parte de la farmacia Regalo de Dios se basan de acuerdo a lo que la comunidad necesita de manera prioritaria en casos de una urgencia.

## 2.2 El cliente

En la comunidad los usuarios son los que utilizan los productos y servicios que ofrece la empresa, los que se llamarían clientes serían aquellas personas que padecen de enfermedades crónicas degenerativas, así como de padecimientos que necesitan tratamiento consecutivo, debido a que visitarían la farmacia de forma frecuente.

### 2.2.1 El perfil del consumidor

En la comunidad de Unión Buena Vista hay alrededor del 30% de personas son de clase media, pero también hay un porcentaje del 70% de personas que son de clase baja.

**Clase media:** son aquellas personas del ejido que se dedican al cultivo de café y algunos también a la ganadería es por eso que sus ingresos aproximadamente varían de acuerdo a la cantidad de café que cosechan al año, un saco de café les equivale a 3200 pesos uno de ellos cosecha no menos de 230 sacos por lo que su ingreso sería de aproximadamente de 736,000 pesos al año, y los demás que le siguen es una cantidad menos a 200,000 pesos al año es por eso que ellos tienen más facilidad para trasladarse o conseguir sus medicamentos con facilidad sin importar la distancia.

**Clase baja:** los pobladores de esta clase también se dedican a la cosecha de café, pero solo cultivan máximo 30 sacos que serían 96,000 pesos al año y les genera una cantidad de 8000 pesos al mes, todo se debe a que algunos de ellos no tienen suficientes hectáreas de café para cosechar o el suficiente dinero para invertir en las limpias, abonos etc. Estas familias se integran por más de 4 hijos, y eso les dificulta porque tiene que comprar sus alimentos, ropa, todo lo necesarios para la educación de sus hijos cuando se puede, pero lamentablemente no es suficiente para cuando tiene una situación de urgencias. Esto los llevaría a acudir a personas como parteras o curanderos que ofrezcan yerbas medicinales o tés para aliviar sus malestares o enfermedad.

### **2.2.2 Identificación de variables**

Aproximadamente el 98% de los usuarios compran los medicamentos cuando es una necesidad de urgencia esto suele pasar también con los que son de clase baja, ellos llegan incluso hasta hacer préstamos o vender lo que tienen para conseguir los servicios o medicamentos que le fueron recetados por un médico, cuando tienen alguna urgencia o porque la casa de salud no cuenta con ello.

### **2.3 La demanda**

La cantidad de productos que va a adquirir la población va a depender de las estaciones del año principalmente en invierno, en la localidad la temporada de invierno comienza en junio-diciembre, e incluso enero y febrero esto se debe a que la zona es de un clima muy frío.

La cantidad de servicios asistenciales básicos de enfermería como curaciones de heridas dependerán más que nada en tiempos de cosecha de café o en casos raros por accidentes.

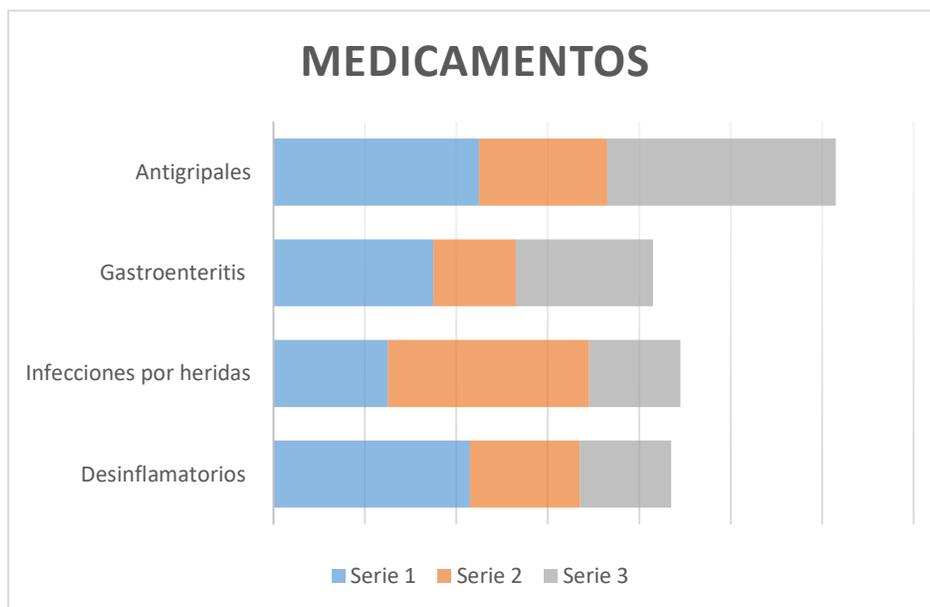
### 2.3.1 Análisis de la demanda

En relación a los medicamentos cuando es temporada de invierno en la localidad los que más se demandan en ese momento son antigripales, expectorantes, des inflamatorios, entre otros que la población tanto niños, adultos y ancianos los consiguen para evitar infecciones respiratorias, se habla aproximadamente de un 90 % de la población quien lo consume, entonces el precio subiría por la mayor demanda que tendría en esa temporada.

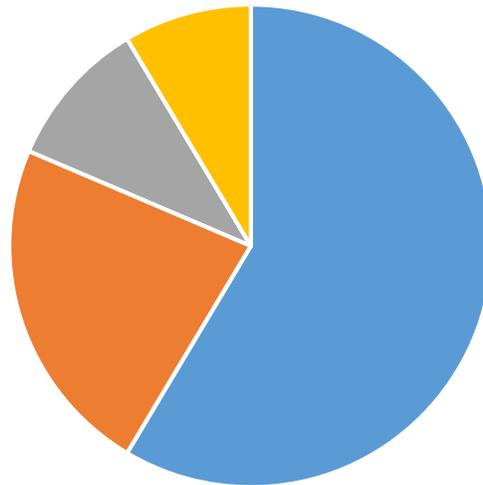
El 10 % buscaría alternativas medicinales en caso de no contar con la economía suficiente para adquirir el producto o servicio.

De acuerdo a los servicios asistenciales en acorde a curaciones de heridas el 75% de la población se vería afectada por lo tanto generaría más demanda en el servicio ofrecido por la empresa, esto suele pasar más en los meses de diciembre-marzo que son cuando empieza y termina la cosecha de café y el 25% sería a lo largo del año ya que serían por accidentes de motocicletas más comúnmente o por otra razón.

### 2.3.2 Proyección de la demanda



## Servicios asistenciales basicos de enfermeria



■ Curacion de heridas ■ Suturas ■ Aplicación de sueros vitaminados ■ Inyecciones

### 2.4 La oferta

La oferta tiene que tener un equilibrio con la demanda por lo tanto si suben de precios los productos tiene que tener una oferta también, de acuerdo a los medicamentos podría ofertar los antigripales en los meses de marzo-mayo con un 15% de descuento ya que son temporadas de calor y cuando sea tiempo de invierno subirle un 15% también. Los medicamentos también pueden ser ofertados con un 20% cuando la fecha de expiración sea pronto esto es para no perder mucho en lo que se invirtió.

Para establecer el costo de las curaciones de heridas y suturas van a depender de la profundidad y tamaño, esto es por la cantidad de materiales a usar en el procedimiento, se darán ofertas en los meses de abril-noviembre, ya que la demanda de este servicio es un poco baja.

#### 2.4.1 Los competidores en el mercado del producto

Los competidores que pueden afectar al desarrollo y progreso de la farmacia de manera directa es la casa de salud.

Competidores indirectos son aquellas personas que se dedican a vender medicina tradicional de origen natural.

#### 2.4.2. Los competidores en los mercados de insumos y servicios relacionados.

Como mencione antes los competidores son aquellos que ofrecen los mismos productos y servicios que la empresa, por lo tanto, la casa de salud en la localidad les brinda los medicamentos esenciales y curaciones de heridas, pero no siempre esta abastecida con materiales y equipos necesarios para la atención de los pacientes.

Las parteras que comúnmente se ven involucradas en la venta de medicina tradicional en la comunidad ofrecen; té, yerbas, ungüentos y otras cosas más que llegarían a afectar el negocio ya que las personas de la localidad en su mayoría son de bajos recursos y este tipo de medicina no les costaría tan caro como los medicamentos.

## **2.5. Estrategias de mercadeo.**

para sobresalir se tiene que hacer publicidad sobre los productos y servicios que ofrece la empresa entre ellos se encuentran;

- Carteles que llamen la atención (decoraciones).
- Perifoneo
- Desembolsar una cierta cantidad para proporcionarles a las personas algunos medicamentos gratis para llamar su atención, aplicarles la oferta y se vuelvan clientes, cabe mencionar que no serían medicamentos de patente si no genéricos como el paracetamol, naproxeno entre otros.
- Al iniciar con los servicios asistenciales las muestras de glucosa y chequeo de la presión arterial serán gratuitos durante un determinado tiempo.
- Hacer un convenio con las parteras donde les brinde algún material en especial de apoyo y que les diga a sus clientes que si desean realizarse la muestra de glucosa o presión que en la farmacia Regalo de Dios brindan estos servicios a un buen precio.
- Pedir el permiso en una junta de asamblea general para promocionar los productos y servicios de la empresa.
- Si en dado caso no se pudiera, realizarle muestras gratis al comisariado ejidal para que él pueda promocionar a la empresa generando clientes y ganancias.

## **2.6 Mercado de insumos.**

Para elegir a los proveedores se tiene que verificar el costo del producto y distancia para poder ponerle un precio cuando se venda en el mercado.

### **2.6.1. Aspectos a tener en cuenta**

Los proveedores que la farmacia Regalo de Dios tendrá serán empresas con certificación por parte de la COFEPRIS, para que los productos que se ofrezcan a los clientes sean de calidad, así como también los servicios.

#### **2.6.2. Selección de proveedores insumos.**

- Los proveedores de los medicamentos será la farmacia Maranta ubicada en el municipio de Chicomuselo Chiapas ya que ellos dan medicamentos genéricos y de patente a buen precio.
- Los proveedores de materiales para curación de heridas y demás servicios será la farmacia Medymac Almacén que se ubica en Tuxtla Gutiérrez Chiapas.

#### **2.7. Proyección de los precios del producto y los insumos.**

##### ***Medicamentos por mes***

Genéricos 17,830 pesos

Patente 5220 pesos

##### ***Servicios asistenciales básicos de enfermería por mes***

Curación de heridas no profundas; 1250 pesos

Curación de heridas medio profundas; 1500 pesos

Curación de heridas profundas; 2050 pesos

Toma de glicemia capilar 1350 pesos

Toma de signos vitales 1750 pesos

Sueros vitaminados 750 pesos

Instalación de sonda Foley 80 pesos

Extracción de sonda Foley 40 pesos

Extracción de uña 775 pesos

Vendaje 275 pesos

Inyecciones 750 pesos

Lavado otico 180 pesos

lavado ocular 100 pesos

- A los proveedores se les pagará de acuerdo a la demanda que tengan los productos.
- A los trabajadores de la farmacia se les pagará de acuerdo al salario mínimo que es de 141.70 pesos al día.