



SECRETARÍA
DE EDUCACIÓN
GOBIERNO DE CHIAPAS

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN
SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN ESTATAL
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

UNIVERSIDAD DEL SURESTE



CLAVE: 07PSU0075W

Proyecto

"Farmacia y Consulta General"

Lic. Enfermería 9° Cuatrimestre

PRESENTADO POR:

RODOLFO MARGARITO SÁNCHEZ NÁJERA

MAESTRO:

MTO. MALAQUÍAS GARCÍA PÉREZ

OCOSINGO CHIAPAS, CHIAPAS; 09 DE JULIO DE 2022.

Índice

Índice de ilustraciones	2
Índice de tablas.....	2
Problemática.....	3
Objetivo general.....	3
Meta	3
Ubicación.....	4
Requerimientos Tecnológicos y materiales.....	5
Requerimientos Financieros	6
Resumen ejecutivo	7
Ficha técnica	8
Resultado y estimación de recuperación de inversión.....	9
Conclusión.....	10

Índice de ilustraciones

Ilustración 1 Ubicación Farmacia Activa.....	4
--	---

Índice de tablas

Tabla 1 Requerimientos tecnológicos y materiales	5
Tabla 2 Requerimientos Financieros.....	6
Tabla 3 Ficha técnica.....	8

Problemática

Un problema que he notado en la ciudad es en los precios muy altos de los medicamentos genéricos en farmacias de prestigio, esto debido a que en los locales deben de cubrir muchos gastos como pago de los empleados y renta por dar ejemplo de algunos, otra de los problemas es que ponen consultorios en las farmacias a un precio bajo pero lamentablemente casi son obligados a comprar los medicamentos en las farmacias y la mayoría son medicamentos que el paciente no necesita para su curación. Debido a esto he decidido crear este proyecto dando un precio bajo y en el mismo dar servicio de consulta general a un precio regular sin necesidad de obligar al usuario a hacer la compra de los medicamentos en el local, también dando el servicio a domicilio gratis en el área local de la entrega de medicamentos.

Objetivo general

Crear una farmacia con el nombre de “Farmacia Activa” con venta de medicamentos genéricos con el servicio de consulta general a bajo costo de manera que sea muy accesible al público con servicio a domicilio gratis en la entrega de medicamentos en el área local.

Meta

Dar a conocer al público que los negocios locales también pueden competir con las farmacias de prestigio y que tomen en cuenta que para la competencia solo es un negocio y dejan por un lado el verdadero problema que es la curación de los usuarios.

Ubicación

El negocio se ubicara en la calle central sur #131, barrio centro en la ciudad de Ocosingo; Chiapas código postal 29950.

Ilustración 1 Ubicación Farmacia Activa



Fuente: <https://maps.app.goo.gl/S2qKB7gi6NCvPc9k9>

Requerimientos Tecnológicos y materiales

Tabla 1 Requerimientos tecnológicos y materiales

Requerimientos	
Tecnología y materiales	Precio Total
Remodelación	\$3000.00
Sillas de espera	\$5,000.00
Internet	\$400.00 Mensual \$1,200.00 Trimestral
Luz	\$300.00 Bimestral
Agua	\$200.00 Anual
Predial	\$500.00 Anual
Equipo mobiliario de exploración <ul style="list-style-type: none"> • Cama de exploración • Banco de Exploración • Bascula • Tripie para sueros • Vitrina con anaquel y cajones • Sabanas 	\$20,000.00
Escritorio	\$3,000.00
PC de escritorio CPU Monitor Regulador	\$3,000.00
Impresora	\$5,000.00
Hojas tamaño carta	\$100.00
2 Anaqueles metálicos	\$1,500.00
Vitrinas	\$12,000.00
Analgésicos	\$3,000.00
Antibióticos	\$3,000.00
Estomacales	\$3,000.00
Anticonceptivos	\$1,000.00
Preservativos	\$1,000.00
Respiratorio	\$3,000.00
Dérmicos	\$3,000.00
Material de curación	\$5,000.00
Sueros	\$5,000.00
Perfumería	\$10,000.00
Bocina	\$4,000.00
PC Escritorio con punto de venta <ul style="list-style-type: none"> • CPU • Monitor 	\$5,000.00

<ul style="list-style-type: none"> • Regulador • Impresora de tickets • Lector de código de barras 	
Motocicleta	\$25,000.00
SUMA TOTAL	\$126,200.00
Inversión propia del 20% del total	\$25,240.00
Préstamo del 80% al Banco	\$100,960.00

Fuente: Elaboración propia

Requerimientos Financieros

Tabla 2 Requerimientos Financieros

ELEMENTOS FINANCIEROS DEL 80% DE INVERSION					
FUENTE FINANCIERA	MONTO OFRECIDO (MXN)	TASA DE INTERES MENSUAL	PLAZO (MESES)	PLAZO FORZOSO	SERVICIOS FINANCIEROS
BANAMEX	\$100,960.00	5%	24	SI	SI
BBVA	\$100,960.00	4%	36	SI	SI

Fuente: Elaboración propia.

Resumen ejecutivo

El negocio se ubica en la calle central sur #131 barrio centro en la ciudad de Ocosingo, Chiapas, la idea surgió debido a que las farmacias grandes de prestigio dan los precios de los medicamentos altamente exagerados dando también el servicio de consulta general donde las recetas son obligadas a pagar mayor a \$300 en medicamentos que realmente la mayoría no necesita para lo que llegó, los médicos están casi obligados a poner recetas de alto costo debido a que son obligados por la empresa ya que deben darle salida medicamentos que ya están por caducar, son obligados por los despachadores ya que igual ellos ganan puntos por venta de medicamentos y ganar bonos.

Una vez que ya tenemos la idea nos disponemos a organizar todo lo que necesitamos como nuestros requerimientos materiales y tecnológicos llegando a los resultados que necesitamos una inversión de \$126, 200.00 para que nuestro negocio empiece a generar desde el día 1 con promociones y dando servicio de calidad. De nuestra bolsa saldrá la inversión del 20% y el 80% se le hará un préstamo al banco.

Ficha técnica

Tabla 3 Ficha técnica

Problemática	Objetivo	Meta	Ubicación
-Precios altos de la competencia. -Medicamentos recetados que no son necesarios. -Es puro negocio.	-Precios muy bajos. -Calidad y humanismo. -Medicamentos que realmente necesita. -Salud del usuario.	-Negocio local. -Curación de los usuarios.	Calle central sur #131 barrio centro, Ocosingo; Chiapas. A un costado del ministerio público indígena.
Inversión y financiamiento Total a invertir \$126,200-00 Inversión propia del 20%. Préstamo al banco del 80%.			

Resultado y estimación de recuperación de inversión

Procedemos a hacer el cálculo del tiempo que nos llevara recuperar nuestra propia inversión que fue del 20% lo que equivale al monto de \$25,240.00 y el préstamo que el banco nos hizo del 80% equivalente al monto de \$100, 960.00 haciendo un total de \$126, 200.00; esto es lo que necesitaremos para que nuestro proyecto arranque al 100% desde el día 1.

Para poder hacer el cálculo tomamos en cuenta que nuestra meta de recuperación diaria tendrá que ser de un monto de \$500.00 diarios incluidos venta de medicamentos y consultas, considerando que solo se abrirá de lunes a sábado; nuestro primer cálculo quedara así:

$$500 \times 6 = 3000$$

Nuestro resultado es de \$3,000.00 semanal, ahora lo que haremos será dividir el total invertido entre nuestra ganancia semanal, quedando de la siguiente manera:

$$126200 \div 3000 = 42.06$$

Nos dio un resultado de 42 semanas, a este resultado se convertirá en meses por lo que lo tenemos que dividir entre 4 que es el número de semanas que tiene 1 mes:

$$42.06 \div 4 = 10.51$$

Obtenemos un resultado de 10 meses y medio, esto nos quiere dar a entender que este plazo nosotros nos liberaremos de la deuda con el banco y recuperaremos nuestra inversión, seguido de esto empezaremos a obtener ganancias para poder seguir invirtiendo y tener nuestros gastos personales.

Conclusión

Podemos concluir que si le podemos hacer competencia a los negocios que no son de nuestro municipio solo necesitamos de ponerle entusiasmo y mucha paciencia para concientizar al público, para poner un negocio primero que todo necesitamos quitarnos el miedo, este sentimiento es el que hace que la mayoría de la gente no siga avanzando económicamente pero nunca sabrán que pudo haber pasado si no lo intentan. Para que un negocio se sepa si funcionó no siempre es en el primer día de su apertura ni en el primer mes, si no que hasta los 5 años se sabe si funcionó o no, obviamente que desde el primer año se tiene que cubrir gastos de renta, luz, agua, volver a invertir en la producción para seguir vendiendo, gastos personales, etc., pero si después de los 5 años los gastos personales que deberías de tener lo sigues usando para seguir invirtiendo y no has recuperado lo que invertiste y ya no te genera más quiere decir que no funcionó el negocio.

Hacer este tipo de contenido también nos da una motivación de poder seguir adelante con nuestros proyectos de manera positiva sin hacerle caso a la gente que nos tiene envidia y nos intente detener diciéndonos que no podremos, no va a funcionar, quebraras rápido y entre muchas otras frases negativas. De igual manera la competencia nos quera detener enviándonos equipo de salubridad para ver si tenemos todos los requisitos necesarios para poner este tipo de instalaciones, mientras uno haga las cosas en regla nada ni nadie te puede detener. Esta materia me ayudo personalmente a tener un poco más de conocimiento para poder administrar mi negocio, como poderle dar mejor publicidad y conocer las fortalezas y debilidades que me rodean par poder resolverlas con claridad y entendimiento.

Anteriormente mis finanzas lo hacía de manera simple, solo contaba la cantidad vendida pero nunca había el cálculo de cuanto fue que invertí, ahora me será muy útil y fácil ya que teniendo una meta de recuperación diaria me veo obligado a tratar de vender más convenciendo a la gente que me llegue a cotizar. Esto sin duda alguna no solo me servirá para poder hacer crecer mi negocio si no que si se diera la oportunidad de crear otra sucursal o poner un negocio que sea distinto ya tendré una manera sencilla de poder realizarlo con una aproximación bastante cerca de lo que necesitare económicamente que es lo principal para poner un negocio.