

**[07 de junio  
de 2019]**



**JUAN RAMÓN LOMELÍ  
LÓPEZ**

# **PROYECTO DE TITULACION**

**DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

## **[ PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS ]**

Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga

L.A.E. Cinthya Carrillo Leos.  
Nombre del asesor externo

I.I. Janette Alejandra Cervantes Villagrán.  
Nombre del asesor interno

7 DE JUNIO 2019

## **CAPÍTULO 1. PRELIMINARES**

### **Agradecimiento.**

Especiales;

En memoria a mi padre porque durante toda su vida me ofreció su amor. A mi madre que siempre me apoyo incondicionalmente cuando se trató de mis hijos, me dio sus consejos y motivación. Siempre compartió mis sueños y metas, sin importar las dificultades o las limitaciones que surgieran. Parte de lo que soy se los debo a ellos y mis éxitos son suyos.

A mis hijos Ángel Leonel, Juan Francisco y a mi esposo Juan Ramón Lomeli López que son mi motor, parte importante en mi vida. Mi esposo que siempre me brinda su apoyo incondicional y me motiva para dar lo mejor de mí y que sin él y su apoyo no hubiera concluido esta meta tan importante GRACIAS.

Mis hermanas por el apoyo, motivación y cariño que me han dado. Igualmente, por todas las risas, gustos y tiempo compartidos y por la familia que somos, sé que siempre podré contar con ustedes.

Mis asesores

L.A.E Cinthya Carrillo Leos, I.I. Janette Alejandra Cervantes Villagrán por su apoyo para la revisión de la presente investigación y por ser quienes han tenido una relación más directa con el presente trabajo.

Al Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga y a la Ingeniería en Gestión Empresarial, por ser pilares de mi formación tanto académica como humana y por brindarme la oportunidad de seguir creciendo.

## **Resumen.**

El presente trabajo nos muestra un plan de negocios el cual está basado en la creación de una empresa de productos farmacéuticos, la cual se desarrollará en el estado de Zacatecas, en el municipio de Luis Moya, teniendo como estrategia la arquitectura sostenible, pero, sobre todo, creando planes que cumplan los requisitos para que esta empresa pueda ser creada y se mantenga en la competencia con las demás empresas, el proyecto cuenta con planes como el plan de administración, plan de recursos humanos, plan de mercadotecnia, plan de operación y plan de finanzas, los cuales serán la clave para poner en marcha nuestro proyecto además de esto se busca mejorar los obstáculos que se dan por no tener una buena administración los cuales hacen que muchas de las empresas de productos farmacéuticos terminen por desaparecer por el simple hecho de que varias de ellas no saben aplicar los principios administrativos y en casos algunas de ellas ni siquiera hacen uso de la administración.

Es por eso que se necesita tener una cultura empresarial para hacer uso de métodos que superen este tipo de obstáculos y que consideren adecuadamente los riesgos que la empresa farmacéutica corre. Es por eso que nuestro plan de negocios está cuidadosamente diseñado para analizar anticipadamente los diversos métodos de valuación aplicables a cualquier empresa de productos farmacéuticos, las técnicas se examinan de acuerdo con el objetivo de crear la mejor versión de una empresa, que sean aplicables de acuerdo a la información que generalmente se tiene en una empresa farmacéutica.

## Índice

CAPÍTULO 1. PRELIMINARES .....	iii
Agradecimiento. ....	iii
Resumen.....	iv
Índice. ....	iv-viii
CAPÍTULO 2. GENERALIDADES DEL PROYECTO .....	1
2.1 Introducción.....	1
2.2 Descripción de la Empresa.....	1
2.3 Problemas.....	2
2.4 Objetivos. ....	2
2.5 Justificación.....	3
CAPÍTULO 3: MARCO TEÓRICO.....	3
3.1 Antecedentes Históricos.....	3
3.2 Conceptos de planeación y planeación estratégica.....	4
3.3 Evaluación de proyectos. ....	5
3.4 Análisis y definición de un plan de negocios.....	5
3.4.1 Análisis de un plan de negocios.....	5
3.5 Definición o concepto. ....	6
3.6 Objetivos de la administración de proyectos.....	6
3.7 Plan de calidad.....	6
3.8 Productividad. ....	7
CAPÍTULO 4 DESARROLLO.....	8
4.1 Descripción y justificación de la empresa.....	8
4.2 Descripción de la necesidad y del producto o servicio que la satisface.....	8
4.3 Determinación de las fuerzas y debilidades y de las amenazas y oportunidades (análisis FODA).....	9
4.4 Determinación de la misión y visión y valores de la empresa.....	10
4.5 Planteamiento de estrategias y ventajas competitivas.....	11
4.6 Descripción del modelo de negocio (Canvas) y de la cadena de valor.....	11
4.7 MERCADO Y PRODUCTO.....	13
4.7. 1 Producto / Servicio.....	13
4.8 Necesidad que va a satisfacer.....	13
4.9 Descripción del producto/servicio.....	13
4.10 Factores diferenciadores y/o innovadores.....	14
4.11 Ventaja competitiva.....	14
4.12 Portafolio de productos.....	15
.....	16

CAPÍTULO 5: RESULTADOS.....	17
5.1 Mercado y clientes. ....	17
5.2 Descripción del consumidor e información relevante del mercado.....	18
5.3 Segmentación cuantitativa del mercado a atender. ....	19
5.4 Entrevistas de profundidad. ....	21
5.5 Diagnóstico y viabilidad del proyecto (con base en las condiciones de mercado)...	22
5.6 Competencia. ....	23
5.6.1 Descripción de la competencia directa e indirecta (5 principales). ....	23
5.7 FODA/BENCHMARK de la competencia. ....	23
Tabla 3.-FODA/BENCHMARK de la competencia. ....	23
5.7 Precios. ....	23
5.7.1 Comparativo de precios con la competencia directa e indirecta por cada tipo de producto.....	23
5.8 Precios de venta de los productos/servicios. ....	25
5.9 Ventas. ....	25
5.10 Descripción de clientes comerciales. ....	26
5.10.1 Área geográfica de alcance.....	26
5.11 Puntos de venta y distribución.....	27
5.12 Canales de comercialización. ....	27
5.13 Proyecciones de ventas. ....	28
5.13.1 Publicidad y promoción. ....	28
5.14 Imagen (nombre comercial, logotipo y slogan). ....	28
5.15 Prototipo y diseño del producto/servicio ....	28
5. 16 Plan de promoción (promoción, venta, relaciones públicas y publicidad).....	29
5.17 Plan de operación del negocio. ....	29
5.18 Proceso de abasto. ....	29
5.19 Primas y proveedores.....	29
5.20 Personal de operaciones de suministro. ....	30
5.21 Almacenaje. ....	30
5.22 Proceso de producción del bien o servicio.....	30
5.22.1 Diagramas de flujo. ....	30
5.23 Maquinaria y herramientas de trabajo ....	32
5.24 Almacenaje de producto terminado. ....	33
5.25 LAY-OUT del local y/o planta de producción. ....	33
5.26 Capacidad instalada y costos de operación.....	34
5.27 Aspectos de aseguramiento de la calidad. ....	35

5.28 Tecnologías de la información y comunicación (hardware, sistemas para operar, origen de la tecnología, licencias de software, etc).....	35
5.29 Factibilidad ambiental (describa si su proceso o producto tiene algún impacto ambiental) .....	36
5.30 Organización y administración de recursos humanos.....	37
5.30.1 Organigrama.....	37
5.31 Descripciones de puestos. ....	37
5.32 Cantidad de personal y costo de nómina (actual y estimado a cuatro años).....	40
5.33 Contabilidad y finanzas. ....	43
5.33.1 Premisas para la proyección de los estados financieros. ....	43
5.34 Balance inicial (inversión inicial y fuentes de financiamiento inicial). ....	43
5.35 Estados financieros proyectados (en moneda nacional).....	45
5.35.1 Flujo de efectivo (mensual los dos primeros años, y anual cuatro años).....	45
5.36 Estado de resultados (mensual los dos primeros años, y anual cuatro años).....	48
5.37 Balance general .....	51
5.38 Razones e indicadores de evaluación financiera del proyecto.....	52
5.39 Aspectos legales. ....	56
Diferentes regímenes para iniciar tu negocio y sus particularidades (persona moral, persona física con actividad empresarial, RIF) .....	56
5.40 Trámites o permisos adicionales requeridos para iniciar actividades (uso de suelo, licencias sanitarias, licencias ambientales, etc.).....	56
5.41 Propiedad intelectual (derechos de autor, modelos de utilidad, patentes, marcas, secretos industriales, etc).....	63
5.42 Plan de trabajo en gráfica de GANTT.....	63
CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES.....	65
6.1 Conclusión .....	65
6.2 Conclusión (English) .....	66
CAPITULO 7: COMPETENCIAS.....	67
7.1 Competencias .....	67
.CAPITULO 8: FUENTES DE INFORMACIÓN. ....	68
8.1 Bibliografía .....	68
CAPITULO 9: ANEXO	
FIGURA 1. Porcentaje de participantes .....	17
FIGURA 2. Porcentaje de edad en las encuestas .....	18
FIGURA 3. Productos que se compran con mayor frecuencia .....	18
FIGURA 4. Medicamentos mas solicitados .....	19
FIGURA 5. Productos con mayor demanda.....	20
FIGURA 6. Eleccion de compras .....	21

FIGURA 7. Servicios adicionales .....	21
FIGURA 8. Ubicación del establecimiento .....	22
FIGURA 9. Mapa de localizacion .....	26
FIGURA 10,11. Microlocalizacion .....	27
ILUSTRACION 1. Imagen comercial .....	28
TABLA 1. Analisis FODA .....	9
TABLA 2. Farmacos .....	16
TABLA 3. BENCHMARK de la competencia .....	23
TABLA 4. Comparativa de medicamentos .....	24
TABLA 5. Precios de venta .....	25

## **CAPÍTULO 2. GENERALIDADES DEL PROYECTO**

### **2.1 Introducción.**

El presente plan de negocios tiene como objetivo fundamental la creación en papel de una farmacia, para operar dentro del municipio de Luis Moya, del estado de Zacatecas, por lo que mediante varias investigaciones que se realizaron en cada una de las etapas del proyecto permitieron conocer y estudiar la competencia, costos de montaje de la empresa, inversión inicial, personal requerido para trabajar en la empresa y finalmente verificar su viabilidad financiera y mercadológica, para hacer realidad el proyecto.

Cabe anotar que no solo este análisis garantiza el éxito sino muchos factores adicionales, los cuales serán vistos y desarrollados en el presente documento. Al finalizar el estudio podremos saber la viabilidad del negocio y qué aspectos son críticos de éxito a los cuales debemos realizar un seguimiento para así evitar inconvenientes, minimizar riesgos y aumentar la probabilidad de mantener la empresa a lo largo del tiempo.

### **2.2 Descripción de la Empresa.**

El Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga es el más joven de los Tecnológicos en el estado de Aguascalientes, se localiza en el municipio de Pabellón de Arteaga, en la parte central del estado, a treinta kilómetros de la capital.

Cerca de 80% de su territorio es plano, favoreciendo el desarrollo de actividades agrícolas y ganaderas, de ahí su lema "Tierra Siempre Fértil".

Una de las ventajas competitivas del Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga es el capital intelectual, el cual es altamente competitivo y comprometido con el sistema.

## MISIÓN.

Brindar un servicio de educación superior de calidad comprometido con la generación, difusión y conservación del conocimiento científico, tecnológico y humanista, a través de programas educativos que permitan un desarrollo sustentable, conservando los principios universales en beneficio de la humanidad.

## VISIÓN.

Ser una institución de educación superior reconocida a nivel nacional e internacional, líder en la formación integral de profesionistas de calidad y excelencia, que promueve el desarrollo armónico del entorno.

### **2.3 Problemas.**

Las empresas de productos farmacéuticos se enfrentan a diversos contratiempos como el trato con proveedores que provoca un desorden financiero y daña la imagen de la empresa. Además, la mayoría sufre de pérdidas por no fijar precios adecuadamente y que no cuentan con las necesidades del cliente como una de ellas es el servicio de médico.

### **2.4 Objetivos.**

Elaborar un plan de negocio para la creación de una empresa de productos farmacéuticos.

#### OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

1. Buscar las diferentes opciones para elegir la más acorde con alternativas para la empresa de productos farmacéuticos.
2. Recopilar y seleccionar la información necesaria, para el desarrollo del plan de negocios.
3. Desarrollar el plan de negocios para crear una empresa de productos farmacéuticos.

## **2.5 Justificación.**

El desconocer las técnicas de la administración orilla a muchas empresas farmacéuticas a un desequilibrio y a problemas de coordinación que tarde o temprano conducen a éstas a la bancarrota. Es por ello que el presente trabajo da solución al problema del mal manejo administrativo ya que es de suma importancia para que está de frutos y se mantenga competente en el mercado.

Debido a lo anterior, este trabajo responde a la necesidad de establecer que una administración eficaz permite a la empresa la posibilidad de obtener resultados de máxima eficiencia, por medio de la coordinación de las personas, cosas y en general todos los sistemas que la conforman.

Además nos permitirá adentrarnos a los conceptos más importantes que forman la administración, desarrollando así la habilidad de mantener la empresa en un buen nivel de competencia mercantil.

## **CAPÍTULO 3: MARCO TEÓRICO**

### **3.1 Antecedentes Históricos.**

Los antecedentes más remotos de la atención farmacéutica, traducción libre del término con Pharmaceutical Care, se encuentran en dos autores norte americanos. En efecto, en 1966, D.C. Brodie proponía, en una ponencia titula, El reto de la farmacia en tiempo de cambio, el término control de utilización de medicamentos, definiéndolo como “el sistema de conocimientos, entendimiento, juicios, procedimientos, habilidades, controles y ética que garantiza la seguridad optima en la distribución y uso de la medicación”. En 1975, R.L. Mikeal y Cols, definieron la atención farmacéutica como (la atención que un paciente concreto requiere y recibe que garantiza el uso seguro y racional de los medicamentos). En 1980, de nuevo Brodie y Cols, consideraron que la atención farmacéutica incluye la determinación de las necesidades de los pacientes. A partir de ese momento el nuevo concepto propuesto comenzó a adquirir relevancia entre los farmacéuticos.

La expansión y evolución de la farmacia, desde la farmacia clínica hacia la práctica de la atención farmacéutica, fueron identificadas y analizadas en profundidad durante los debates de la “conferencia sobre constituciones para la práctica de la farmacia clínica” (conferencia de Hilton Head, 1985). En este evento, C.D. Hepler esbozo las líneas maestras de la nueva filosofía profesional farmacéutica, a la que posteriormente denominó Pharmaceutical Care (atención farmacéutica).

En efecto, en 1987, C.D. Hepler describió la atención farmacéutica como “una relación adecuada entre un paciente y un farmacéutico en la que este último realiza las funciones de control de uso de medicamentos basándose en el conocimiento y compromiso respecto al interés del paciente”.

En 1990, Hepler y Strand publicaron un interesante y oportuno artículo en el que establecen las bases definitivas de la misma. Estos autores parten de una reflexión y proponen una definición. La reflexión; “la atención farmacéutica es aquel componente del ejercicio profesional de la farmacia que comporta una entera acción directa del farmacéutico con el paciente con el fin de atender a las necesidades de este en relación con los medicamentos”. La definición “atención farmacéutica es la provisión responsable del tratamiento farmacológico con el propósito de alcanzar unos resultados que mejoren la calidad de vida del paciente: 1 curación de la enfermedad; 2 eliminación o reducción de la sintomatología del paciente; 3 interrupción o ralentización del proceso patológico; 4 prevención de una enfermedad o de una sintomatología”. (Herrera, 2006)

### **3.2 Conceptos de planeación y planeación estratégica.**

Según Leonard D. Goodstein la planeación es el proceso de establecer objetivos y escoger el medio más apropiado, para el logro de los mismos antes de emprender la acción, asimismo, define la planeación estratégica, como “el proceso por el cual los miembros guía de una organización prevé su futuro y desarrollan los

procedimientos y operaciones necesarias para alcanzarlo”. (García Sánchez & Valencia Velazco, 2007, pág. 11)

Según Gerardo M. expresa que Planear es un procedimiento que permite distinguir lo importante de lo urgente, se trata de separar aquello que nos apremia de lo que realmente importa y que debe apoyarse en técnicas metodológicas. Para él la planeación es de sentido común, un ejercicio que busca analizar el presente y trata de generar posibles escenarios futuros, para lograr el de mayor provecho, para él este es el principio de la planeación estratégica, “no sólo prever el camino sino anticiparse a su rumbo y de ser posible, cambiarlo”. (Rodríguez, 2011, pág. 41)

### **3.3 Evaluación de proyectos.**

La evaluación aunque es la parte fundamental del estudio, dado que es la base para decidir sobre el proyecto, depende en gran medida del criterio adoptado de acuerdo con el objetivo general del proyecto. El ámbito de la inversión privada, el objetivo principal no sólo es obtener el mayor rendimiento sobre la inversión. En los tiempos actuales de crisis, el objetivo principal puede ser que la empresa sobreviva, mantener el mismo segmento del mercado, diversificar la producción, aunque no se aumente el rendimiento sobre el capital. (Baca Urbina, 2013, pág. 3)

Por lo tanto, la realidad política, social y cultural de la entidad en donde se piense invertir, marcará los criterios que se seguirán, para realizar la evaluación adecuada, sin importar la metodología implementada. Los criterios y la evaluación son, por lo tanto, la parte fundamental de toda evaluación de proyectos.

### **3.4 Análisis y definición de un plan de negocios.**

#### **3.4.1 Análisis de un plan de negocios.**

El plan de negocio puede ser una representación comercial del modelo que se seguirá. Reúne la información verbal y gráfica de lo que el negocio es o tendrá que ser. También se lo considera una síntesis de cómo el dueño de un negocio, administrador, o empresario intentará organizar una labor empresarial y llevar a cabo las actividades necesarias y suficientes para que tenga éxito. El plan es una explicación escrita del modelo de negocio de la compañía a ser puesta en marcha.

### **3.5 Definición o concepto.**

El plan de negocios es un documento que describe, de manera general, un negocio y el conjunto de estrategias que se implementarán para su éxito. En este sentido, el plan de negocios presenta un análisis del mercado y establece el plan de acción que seguirá para alcanzar el conjunto de objetivos que se ha propuesto.

Como tal, el plan de negocios tiene un uso interno, desde el punto de vista de gestión y planificación y, otro externo, como herramienta de promoción y comunicación de la idea del negocio, bien sea para venderla, bien para obtener financiamiento.

El plan de negocios, en este sentido, sirve de brújula para el emprendedor, pues le permite tener un mejor entendimiento del negocio, al mismo tiempo que lo obliga a investigar, reflexionar y visualizar.

### **3.6 Objetivos de la administración de proyectos.**

Especificación de los objetivos del proyecto y los planes que incluyen la delimitación del ámbito, la presupuestación, programación, el establecimiento de requisitos de desempeño y la selección de los participantes del proyecto.

Maximizar la eficiencia de los recursos, a través de los materiales y equipo.

Implementación de diversas operaciones a través de la coordinación y control de la planificación.

Desarrollo de las comunicaciones y mecanismos eficaces para resolución de conflictos.

### **3.7 Plan de calidad.**

Variable que se considera dependiente de la calidad y la productividad, según el instituto mexicano de normalización y certificación, un plan de calidad es un documento que establece las prácticas relevantes específicas de calidad, los recursos y secuencia de actividades pertenecientes a un producto, proyecto o

contrato particular. Un plan de calidad generalmente hace referencia a las partes aplicables al caso específico del manual de calidad.

Según el alcance del plan, se puede calificar de “plan de aseguramiento de calidad” o “plan de administración de la calidad”, la planeación es un proceso que supone la elaboración y evaluación de cada parte de un conjunto interrelacionado de decisiones antes de que se inicie la acción (MarcadorDePosición1pág. 37)

### **3.8 Productividad.**

Variable considerada independiente que junto con la calidad, pudieran ser el resultado de un buen plan de calidad, el propósito de la productividad es medir el grado de eficiencia de la organización evaluando los insumos invertidos contra el producto recibido, determinando los costos directos, de manufactura e indirectos.

La productividad de las empresas farmacéuticas pequeñas, establece enfoques a la productividad:

1. Productividad de los Recursos Humanos.
2. Productividad financiera.

## **CAPÍTULO 4 DESARROLLO.**

### **GUÍA INDICATIVA DE PLAN DE NEGOCIOS RESUMEN EJECUTIVO.**

#### **4.1 Descripción y justificación de la empresa.**

Farmacia “SAGRADO CORAZON” es un micro empresa ubicada en Luis Moya, Zacatecas, la cual se dedicará a la venta de medicamentos tanto de patente como genérico, así como servicios que incluyen toma de presión arterial, aplicación de inyecciones, entre otros. Todo esto procurando la salud y el bienestar de todos los usuarios ofreciendo un amplio surtido, descuentos especiales y servicio de calidad en el servicio al cliente.

#### **4.2 Descripción de la necesidad y del producto o servicio que la satisface.**

México cuenta con grandes cadenas de farmacias, sin embargo la gran mayoría de estas se encuentra ubicadas en las ciudades con un mayor número de habitantes, por lo que los pobladores de las pequeñas comunidades se tienen que desplazar largas distancias para poder abastecerse de medicamentos especializados, lo que les toma tiempo y dinero.

Ante tal situación, la Farmacia “SAGRADO CORAZÓN” pretende ofrecer servicios de venta de fármacos con amplio surtido, a precios competitivos, además de ofrecer servicios médico con la intención de ofrecer la atención farmacéutica del paciente encaminada a asistirlo en su tratamiento farmacológico, de manera que obtenga el mejor resultado terapéutico en el tiempo óptimo y al menor costo, asimismo prestar un servicio de calidad al público en general, sin tener que desplazarse a lugares muy lejanos.

### 4.3 Determinación de las fuerzas y debilidades y de las amenazas y oportunidades (análisis FODA)

A continuación el análisis FODA, realizada a la Farmacia "SAGRADO CORAZON".

<b>Fortaleza</b>	<b>Debilidades</b>
<p>Atención farmacéutica al instante.            Talento humano capacitado en el área farmacéutica.            Capacitación para ofrecer trato hacia el público cortés y respetuoso.            Excelente ubicación.            El local es propio y no se pagara renta.            El farmacéutico es de la familia.</p>	<p>No se cuenta con el equipamiento necesario.            No se cuenta con el capital suficiente.            Que la empresa es nueva.            No tener una página Web para promocionar todos los productos y servicios que ofrece al público.</p>
<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
<p>Relación con instituciones financieras para obtención de préstamos.            Contactar proveedores confiables y oportunos.            La competencia no cuenta con el servicio de droguería. Ofrecer productos de droguería.</p> <p>Establecer convenios con Organismos Públicos para el suministro de medicamentos al personal de nóminas.</p> <p>Consolidarnos como una farmacia de vanguardia y confianza dentro de la comunidad.</p>	<p>Competencia de otras farmacias.            Cambios en el marco legal relacionado con el área farmacéutica.            Regulación de precios de productos en el ramo.            Altos índices de inflación en los productos farmacéuticos.            Escasez y desabastecimiento de algunos productos en el ramo.            La Competencia cuenta con página Web, un medio de difusión de mayor alcance.</p>

*Tabla 1: Análisis FODA*

#### **4.4 Determinación de la misión y visión y valores de la empresa.**

Nuestro objetivo general es:

Ofrecer una atención farmacéutica al cliente encaminada a asistirlo en su tratamiento farmacológico, de manera que obtenga el mejor resultado terapéutico en el tiempo óptimo y al menor costo posible.

Por ello comunicar la misión y visión al personal de la farmacia será uno de nuestros principales objetivos, para establecer y mantener un buen ambiente de trabajo que permita la presentación de un excelente servicio a los clientes.

- **Visión**

Trabajar en un equipo, de forma productiva y eficiente, mejorando cada día para “Ser conocida por la comunidad como la farmacia de mayor confianza y de mejor calidad de servicio.”

- **Misión**

Somos una farmacia conformada por un equipo de personas motivadas a dar lo mejor de sí, orientadas a brindar un servicio que satisfaga sus clientes, sustentándose en un sistema de gestión de calidad y en el mejoramiento continuo de sus procesos, con criterio de rentabilidad y permanencia en el tiempo.

- **Valores**

Responsabilidad

Puntualidad

Honestidad

Disciplina

Vocación de servicio

#### **4.5 Planteamiento de estrategias y ventajas competitivas.**

Estrategias:

Estructura Financiera:

- Estrategia diversificada de obtención de recursos para completar la inversión inicial, que permita iniciar la operación de la misma en el corto plazo. Esto incluye establecer una estructura financiera integrada por: Obtención de Crédito a tasa preferencial para nuevos negocios del Fondo Nacional del Emprendedor a tasa del 14.5% anual (Crédito Joven), para equipo y capital de trabajo, así como apoyos para insumos y equipo del INADEM, además de la aportación como emprendedores.

Mercado Meta:

- Estrategia enfocada a un modelo de negocio especializado en comunidades y localidades del área rural en el estado de Zacatecas y Aguascalientes

Introducción al Mercado:

- Campaña de Pre-Lanzamiento
- Campaña de Recomendaciones boca a boca

Posicionamiento de Mercado:

- Combinación de estrategias de precios, promoción, ventas
- Más recursos dedicados al personal de ventas
- Reducción de precios
- Incremento de las actividad promocional
- Mejorar la calidad del producto/ servicio

Ventajas Competitivas:

- Local propio y ubicación estratégica
- Alianzas estratégicas con médicos
- Convenios establecidos con distribuidores y laboratorios de medicamentos
- Alianzas estratégicas con laboratorios

#### **4.6 Descripción del modelo de negocio (Canvas) y de la cadena de valor.**

## The Business Model Canvas

<p><b>Key Partners</b> </p> <p>-Distribuidores de medicamentos -Médicos -Laboratorios -Contadores -Diseñadores Gráficos -Repartidores -Bancos -Dependencias de Gobiernos</p>	<p><b>Key Activities</b> </p> <p>-Alta en SAT -Obtención de licencias y Permisos -Obtención Crédito -Acondicionamiento de local -Convenio con proveedores -Procedimientos y contratación de <b>Key Resources</b> </p>	<p><b>Value Proposition</b> </p> <p>Medicamentos de Patentes y Genéricos</p> <p>Servicio Médico Económico</p> <p>Servicio a Domicilio</p> <p>Amplia Variedad y cercanía a las comunidades cercanas a Luis Moya</p>	<p><b>Customer Relationships</b> </p> <p>-Boletines -Buzón de quejas -Teléfono -Whatsapp -Pancartas y Promociones</p> <hr/> <p><b>Channels</b> </p> <p>-Punto de Venta</p>	<p><b>Customer Segments</b> </p> <p>Hombre y mujeres de 18 a 100 años de edad de Luis Moya Zacatecas.</p> <p>Cuyo Nivel Socioeconómico se encuentra en E, D, D+ y C.</p> <p>Que requieren adquirir medicamentos o requieren de algún tipo de consulta médica</p>
<p><b>Cost Structure</b> </p> <p>Costos Variables: Medicamentos, Costo de Consulta. Costos Fijos: Sueldos, servicios: luz, agua, teléfono, internet</p>		<p><b>Revenue Streams</b> </p> <p>Medicamentos Servicios Básicos Consultas Médicas</p>		

## **4.7 MERCADO Y PRODUCTO.**

### **4.7. 1 Producto / Servicio.**

Los principales productos y servicios a ofertar son:

- Medicamentos de Patente y Genéricos
- Servicios Básicos Generales
- Consulta médica

### **4.8 Necesidad que va a satisfacer.**

- Humano: Mejorar el tiempo de atención a los pacientes y clientes de la farmacia.
- Social: Se presenta un servicio más oportuno y de calidad a la comunidad especialmente a los pacientes con problemas de salud permanente.
- Económico: Se presentará un servicio de calidad al menor costo posible a toda la población con precios hasta 75% más bajos que los de patentes y hasta \$100.00 pesos por traslados.
- Tiempo: Ahorro en tiempo de traslados a otros lugares para conseguir variedad en medicamentos, hasta 30 minutos de traslados.

### **4.9 Descripción del producto/servicio.**

La FARMACIA “SAGRADO CORAZÓN” ofrecerá medicamentos de patente y genéricos a precios accesibles, con amplia variedad y cercanía a las comunidades alejadas de las grandes ciudades o cabeceras municipales, otorga servicios básicos gratuitos como toma de presión a quienes los necesite, como un aporte a la comunidad que la frecuente además de contar con servicio médico a bajo costo.

El personal que labora en la farmacia posera uniforme con el logo que identifica a la empresa, con el fin de brindarle, seriedad, seguridad y confianza a los usuarios que acuden a este centro asistencial a adquirir productos de su interés.

Asimismo dedicar la mejor atención al cliente, a través del trato amable y respetuoso, brindando la mejor imagen con el objetivo de que la persona, será uno de los principales objetivos de la empresa.

#### **4.10 Factores diferenciadores y/o innovadores.**

Dentro de sus estrategias la FARMACIA “SAGRADO CORAZÓN” debe prestar una mejor atención a los pacientes que tienen tratamiento permanente, brindándoles el servicio farmacéutico a domicilio, con el cual no sólo velará por su salud sino que asegurará la lealtad del paciente hacia la farmacia.

- Ubicación estratégica en comunidades donde no se suele contar con este tipo de servicios
- Consulta médica a bajo costo
- Servicios básicos gratuitos
- Servicio a domicilio
- Costo hasta 75% más económicos

#### **4.11 Ventaja competitiva.**

- Local propio y ubicación estratégica
- Alianzas estratégicas con médicos
- Convenios establecidos con distribuidores y laboratorios de medicamentos
- Alianzas estratégicas con laboratorios

#### 4.12 Portafolio de productos.

	Analgésicos/mucolíticos	Cantidad	P/U	Importe
	Acido áceitil salicílico	10	31.14	311.4
	PIREMOL (PARACETAMOL) 300 MG C/ 3 SUPOS	20	15	300
	metamizol WESTEPIRON 500 MGS. C/ 10 TABLETAS	10	7.15	71.5
	FLEXIVER 15 MG C/ 10 TABLETAS	10	21	210
	SANZADOLL DUO 37.5/325MG C/20 TABLETAS	5	60	300
	CITRA (TRAMADOL) 50MG C/ 10 TABLETAS	10	43	430
	COBADEX AD (AMBROXOL/DEXTRO) C/120 ML	10	18.75	187.5
	CLOXAN TABLETAS 30 MGS. C/ 20	15	12.65	189.75
	<b>Antiácidos y Antiulcerosos</b>			
	POPRAM (PANTOPRAZOL) 40MG C/14 TABLETAS	10	38.54	385.4
	<b>Antihelmintico</b>			
	mebendazol	10	10	100
	LAMBLIT 500MG C/30 TABLETAS	15	17	255
	<b>Antiinflamatorios</b>			
	diclofenaco	15	10.25	153.75
	ibuprofeno	15	24.08	361.2
	celecoxib	5	1212	6060
	ketorolaco	15	15.87	238.05
	naproxeno	15	10.25	153.75
	nimesulida	15	17.25	258.75
	piroxicam	10	10.45	104.5
	betametasona	10	46.52	465.2
	ketoprofeno	15	36.25	543.75
	<b>Antimicoticos</b>			
	RIXTAL (ITRACONAZOL)100 MG C/15 CAPS	15	54.78	821.7
	ketoconazol	10	15	150
	miconazol	10	10.25	102.5
	clotrimazol	10	49.75	497.5
	isoconazol ZOLMIC CREMA 20 GR	15	25	375

Antagonista			
ALDERAN 50 MG C/30 TABLETAS	15	30	450
Betabloqueantes			
NIPRESOL TABLETAS DE 100 MG C/20	15	14.03	210.45
BIODEZIL (CAPTOPRIL) 25 MGS. C/30 TAB	10	11.25	112.5
Antibioticos			
PENTICLOX 500 MG C/ 12 CAPSULAS	10	20.25	202.5
GIMALXINA 250MG SUSPENSION 75ML	10	26.25	262.5
PENTIVER 250 MG C/ 90 ML SUSPENSION	10	20.25	202.5
BENCELIN COMB. SOL. INY. 1,200,000 U.	10	13.85	138.5
PENISODINA SOL. INY. 400,000 U. C/ 1 AMP	10	12	120
PENIPOT (PEMPROCILINA) 800,000 UI AMP	10	11	110
TEROXINA 500 MGS. C/ 16 CAPSULAS	8	54.45	435.6
CEPOBROM 500MG C/12 CAPSULAS	15	36.75	551.25
FENICOL (CLORANFENICOL)GTS OFT C/10 ML.	8	20.63	165.04
otros			
TEXOVEN (BENZONATATO) 100 MG C/20 CAPS	15	25.5	382.5
DERIMETON (CLORFENIRAMINA) JARABE 120ML	10	12.38	123.8
SEDALMERCK TABLETAS C/40	20	93.65	1873
RETIGEL 50,000 UI C/40 CAPSULAS	10	28.2	282
BRESALTEC (SALBUTAMOL) 100UG C/200 DOSIS	10	35	350
otros			
ACEITE DE ALMENDRAS 250 ML NIKKO	5	19.5	97.5
ACEITE DE ALMENDRAS RUIZ 50ML	5	5.32	26.6
ACEITE JALOMA DE ALMENDRAS C/60ML	5	11.5	57.5
ACEITE DE COCO 50 ML	5	7	35
APO ELECTROLITOS LIMON C/4 SOBRES	6	23.25	139.5
APO ELECTROLITOS MANZANA C/4 SOBRES	6	23.25	139.5
VITREX G (VITAMINAS) 1,5 G C/30 CAPS	10	45	450
VITREX DIAB C/30 CAPSULAS	10	45	450
ADEVIT EMULSION 240 ML	10	30	300
ULTRA X UNGUENTO 225 GR	10	104.34	1043.4
POMADA DE LA CAMPANA 75G	5	28	140
LECHE DE MAGNESIA (NORMEX) 360 ML	8	32	256
POMADA DE SULFATIAZOL C/50 GR	5	9.4	47
OXIDO DE ZINC TARRO C/30MG	10	11.5	115
TOALLITAS HUMEDAS BEEBIES ZOO C/70	6	14	84
TORUNDAS JALOMA C/100PZ	6	12	72
AGUJA HIPODERMICA 18X38 (ROSA) C/100 PZ	5	97	485
VITACILINA 18 GRAMOS	5	16.97	84.85
ALCOHOL ETILICO ROJO 500/ML.	8	15	120
CASANOVA CONDONES CARTERAS C/3	10	7	70

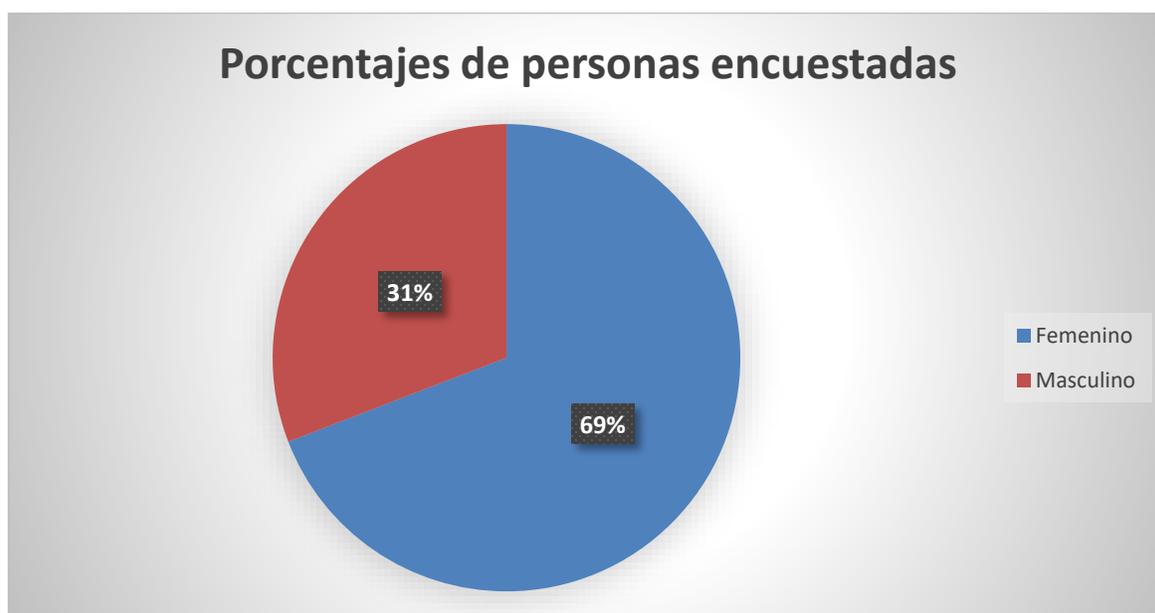
## CAPÍTULO 5: RESULTADOS.

### 5.1 Mercado y clientes.

La localidad de Luis Moya tiene 13, 292 personas de las cuales 6556 son hombres y 6736 son mujeres. Los ciudadanos se dividen en 4301 menores de edad y 8991 adultos, de los cuales 1534 tienen más de 60 años. El 57.38% de las personas tienen derecho a atención médica por el seguro popular.

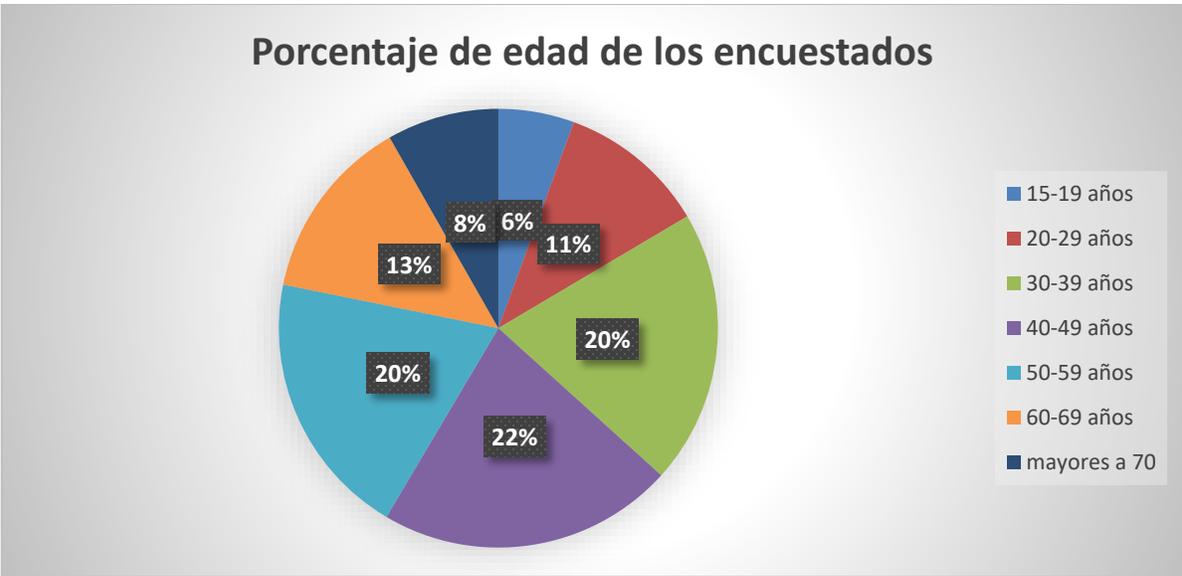
Para este estudio se tomó una muestra de la población de 376 personas en el municipio de Luis Moya y zonas aledañas con el fin de conocer su opinión sobre la apertura de una nueva farmacia, servicios y productos, etc.

La siguiente encuesta fue aplicada a 376 personas la cual arrojó los siguientes resultados, los cuales se describen y grafican a continuación:



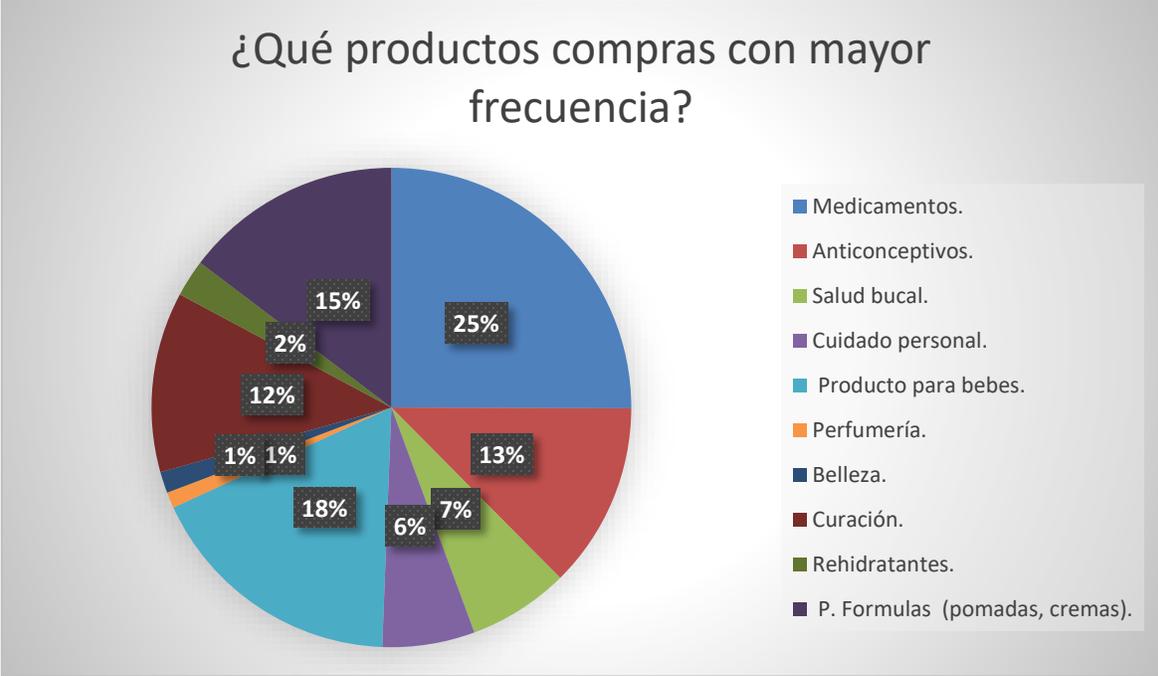
**Figura 1.** Porcentajes de personas que participaron en la encuesta sobre la necesidad de una Farmacia en Luis Moya.

De las personas encuestadas en el municipio de Luis Moya y zonas aledañas, 260 fueron mujeres que equivale 69% de la muestra y el 31% fueron del sexo Masculino. (Figura 3)



**Figura 2.** Porcentajes de las edades de los encuestados que participaron.

**5.2 Descripción del consumidor e información relevante del mercado.**



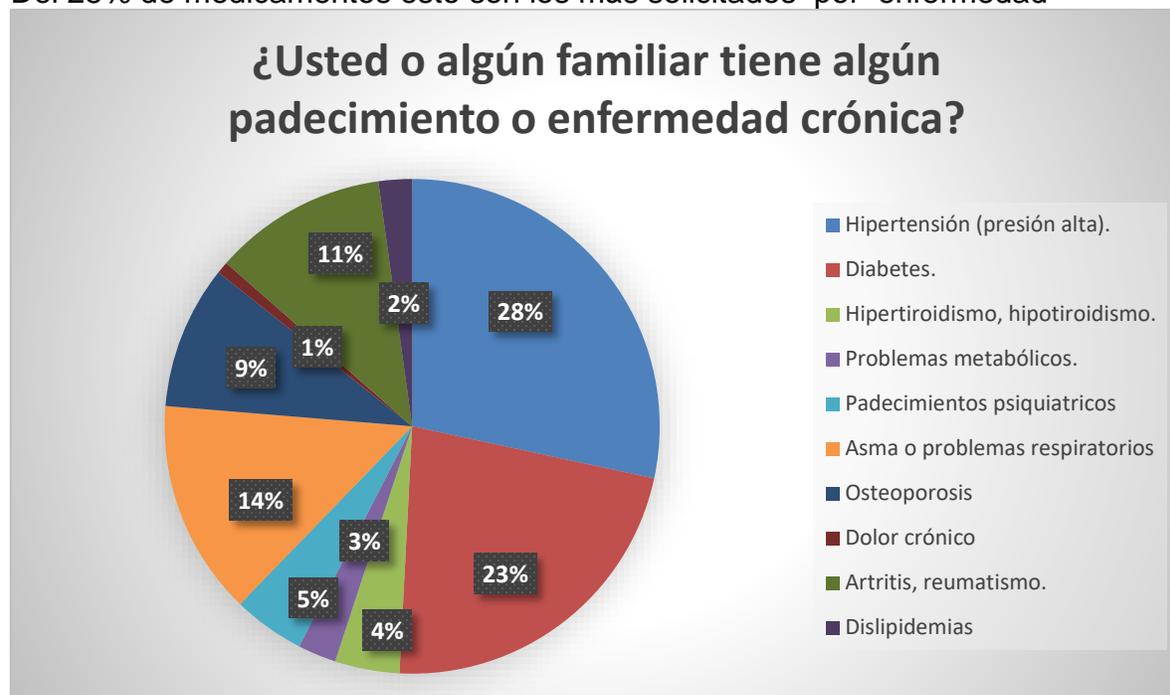
**Figura 3.** Las personas dijeron que los medicamentos son los que consumen más.

De las personas encuestadas en el municipio de Luis Moya y zonas aledañas el 25% de las personas son las que consumen medicamentos, el 18% consumen productos para bebés y el 15% consumen productos de preparación de fórmulas, 13% consumen anticonceptivos, 12% productos de curación, 7% productos de salud

bucal y el 6% en productos de cuidado personal, y un 2% en productos rehidratantes y perfumería y belleza solo 1%. (Figura 7).

### 5.3 Segmentación cuantitativa del mercado a atender.

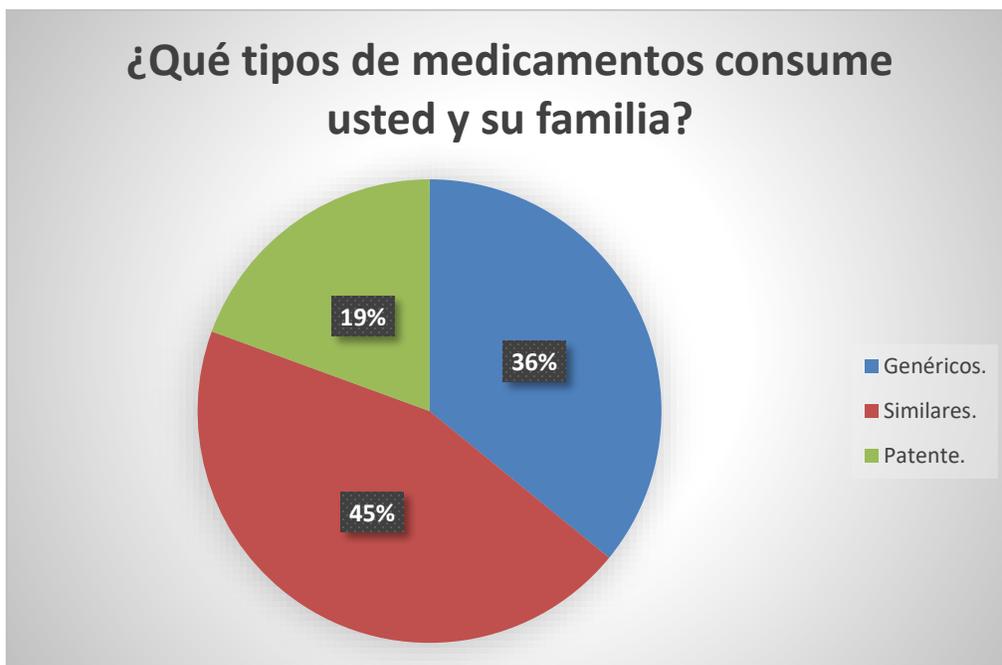
Del 25% de medicamentos esto son los más solicitados por enfermedad



**Figura 4.** Medicamentos más solicitados.

De las personas encuestadas en el municipio de Luis Moya y zonas aledañas el 28% de las personas padecen o tienen un miembro de la familia con hipertensión, el 23% de las personas padecen o tienen un miembro de la familia con diabetes y el 14% de las personas padecen o tienen un miembro de la familia con asma o problemas respiratorios, el 11% de las personas padecen o tienen un miembro de la familia con hipertiroidismo, el 9% de las personas padecen o tienen un miembro de la familia con osteoporosis, 5% de las personas padecen o tienen un miembro de la familia con padecimientos psiquiátricos y el 4% de las personas padecen o tienen un miembro de la familia con hipertiroidismo, y un 3% de las personas padecen o tienen un miembro de la familia con problemas metabólicos y el 1% de las personas padecen o tienen un miembro de la familia con dolor crónico. (Figura 8).

## Análisis de tendencias del Mercado

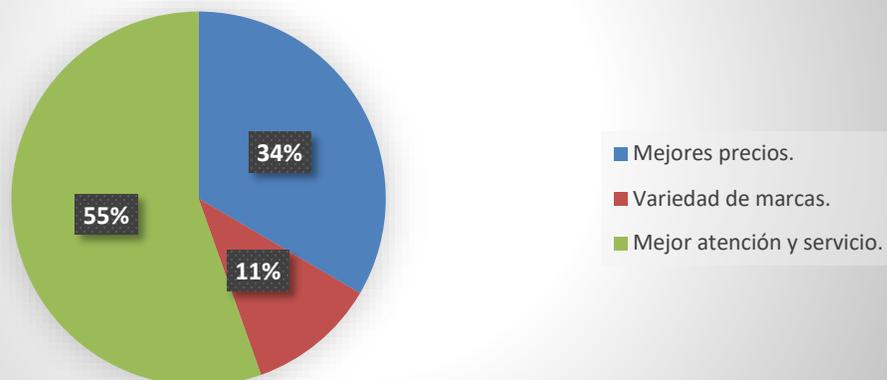


**Figura 5.** Los productos con mayor demanda serían los similares, según la encuesta.

De las personas encuestadas en el municipio de Luis Moya y zonas aledañas el 45% opinaron que consumen productos similares y el 36% consume productos de genéricos y el 19% consume productos de patente. (Figura6).

Análisis de Demanda y oferta del producto/servicio

## ¿Por qué usted elegiría comprar productos farmacéuticos en este establecimiento?

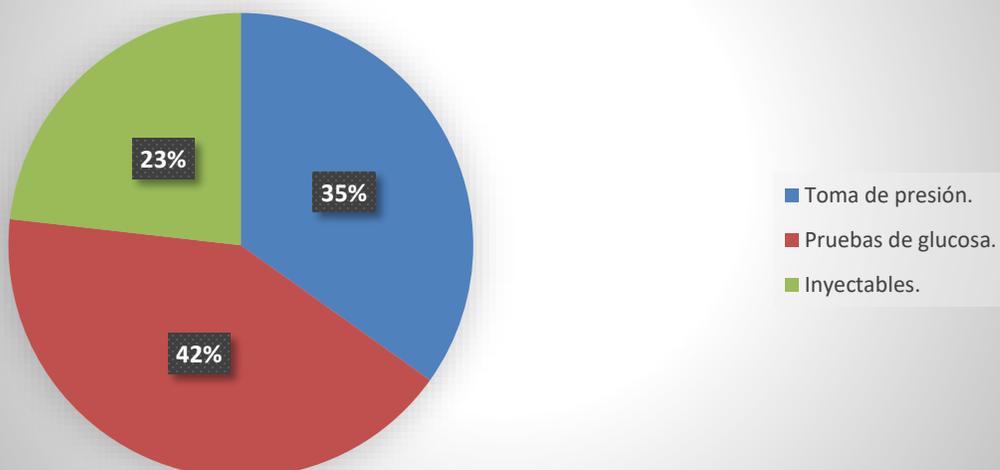


**Figura 6.** La encuesta a diferentes personas arrojaron datos que prefieren mejor atención y servicios.

De las personas encuestadas en el municipio de Luis Moya y zonas aledañas el 55% contestaron que prefieren mejor atención y servicios en una Farmacia, mientras que el 34% opinaron que ellos quieren mejores precios en la Farmacia, y solo un 11% dijeron que ellos requieren variedad de marcas. (Figura 11).

### 5.4 Entrevistas de profundidad.

## Además de los medicamentos, le gustaría obtener servicios adicionales



**Figura 7.** Las personas dijeron que el porcentaje más alto es del servicio de prueba de glucosa.

De las personas encuestadas en el municipio de Luis Moya y zonas aledañas el 42% de las personas les gustaría tener el servicio de pruebas de glucosa, el 35% de las personas les gustaría la toma de presión y el 23% de las personas el servicio de inyectables. (Figura 9).

**5.5 Diagnóstico y viabilidad del proyecto (con base en las condiciones de mercado).**

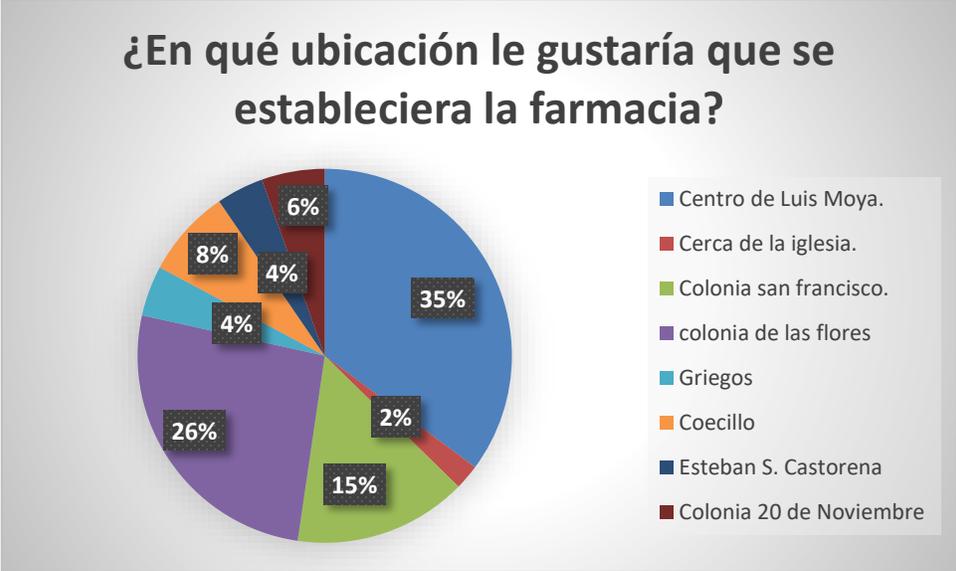


Figura 8. Las personas encuestadas manifestaron que la ubicación de la farmacia les gustaría que fuera en el centro de Luis Moya.

De las personas encuestadas en el municipio de Luis Moya y zonas aledañas el 35% de las personas consideran que se debe establecer la farmacia en el centro de Luis Moya, el 26% de las personas consideran que se debe establecer la farmacia en la colonia de las flores, Luis Moya, el 15% de las personas consideran que se debe establecer la farmacia en la colonia san francisco, Luis Moya, el 8% de las personas consideran que se debe establecer la farmacia en el Coecillo, el 6% de las personas consideran que se debe establecer la farmacia en la colonia 20 de Noviembre, el 4% de las personas consideran que se debe establecer la farmacia en Griegos o Esteban S. Castorena y el 2% de las personas consideran que se debe establecer la farmacia cerca de la iglesia. (Figura 13).

## 5.6 Competencia.

### 5.6.1 Descripción de la competencia directa e indirecta (5 principales).

Competencia Directa:

Farmacia Juárez y Santa María ambas solo ofrecen medicamentos de patente y genéricos. No se ofrece servicio médico. El resto de las farmacias se encuentran a más de 15 km, como farmacias del Ahorro y Guadalajara.

Competencia Indirecta:

Algunas de las tiendas de abarrotes cuentan con ciertos medicamentos básicos

### 5.7 FODA/BENCHMARK de la competencia.

Nombre de la Competencia	Competencia 1	Competencia 2	Competencia 3	Competencia 4	Competencia 5
Nombre de la Competencia	Farmacia Juárez	Santa María	Farmacias Similares	Farmacias del Ahorro	Farmacias Guadalajara
Dirección	Luis Moya, Zacatecas	Zona Centro, Luis Moya, Zacatecas	Cosío, Aguascalientes	Cosío, Aguascalientes	Cosío, Aguascalientes
Productos que ofrecen	Medicamentos de Patente y Genéricos	Medicamentos de Patente y Genéricos	Medicamentos de Patente y Genéricos	Medicamentos de Patente y Genéricos	Medicamentos de Patente y Genéricos
Nivel de Precios	25% Más altos	25% Más altos	33% Más altos	35% Más altos	35-40% Más altos
Servicios adicionales que ofrecen	No ofrece servicio médico y tiene poco surtido	No ofrece servicio médico	Ofrece Servicio Médico, buen surtido, 20 min de distancia	Ofrece Servicio Médico, buen surtido, 20 min de distancia	Ofrece Servicio Médico, buen surtido, 20 min de distancia

Tabla 3.-FODA/BENCHMARK de la competencia.

### 5.7 Precios.

#### 5.7.1 Comparativo de precios con la competencia directa e indirecta por cada tipo de producto.

Tabla comparativa				
No.	medicamentos	Sagrado corazón	similar	Variación
1	Paracetamol	15	27	-44%
2	Ácido acetil salicílico	31.14 dos tiras de medicamentos	19.50 solo una tira de medicamentos	-20%
3	Metamizol	7.15	8	-11%
4	Ambroxol	18.75	21	-11%
5	Pantoprazol	38.54	46	-16%
6	Mebendazol	10	8	25%
7	diclofenaco	10.25	35	-71%
8	Ibuprofeno	24.08	22	9%
9	Ketorolaco	15.87	25	-37%
10	Naproxeno	10.25	28	-63%
11	Piroxicam	10.45	20	-48%
12	Miconazol	10.25	13	-21%
13	Clotrimazol	49.75 tres tiras de medicamentos	19 solo una tira de medicamentos	31%
14	Metformin	17.3	30	-42%
15	Captopril	11.25	25	-55%
16	Benzonztato	25.5	25.5	0%
17	Niprezol	14.03	36	-61%
18	Penticlox	20.25	101.5	-80%
19	Fenicol	26.36	43.5	-39%
20	Salbutamol	35	373	-91%
21	Alderan	30	49	-39%
			<b>Promedio</b>	-33%

## 5.8 Precios de venta de los productos/servicios.

No.	medicamentos	Sagrado corazón
1	Paracetamol	15
2	Ácido acetil salicílico	31.14 dos tiras de medicamentos
3	Metamizol	7.15
4	Ambroxol	18.75
5	Pantoprazol	38.54
6	Mebendazol	10
7	diclofenaco	10.25
8	Ibuprofeno	24.08
9	Ketorolaco	15.87
10	Naproxeno	10.25
11	Piroxicam	10.45
12	Miconazol	10.25
13	Clotrimazol	49.75 tres tiras de medicamentos
14	Metformin	17.3
15	Captopril	11.25
16	Benzonztato	25.5
17	Niprezol	14.03
18	Penticlox	20.25
19	Fenicol	26.36
20	Salbutamol	35
21	Alderan	30

## 5.9 Ventas.

VENTAS	Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12
No. De Unidades vendidas	550	550	550	520	520	520	520	520	520	550	550	550
Precio de venta por unidad	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150
<b>Total de Medicamentos de Patente</b>	\$82,500	\$82,500	\$82,500	\$78,000	\$78,000	\$78,000	\$78,000	\$78,000	\$78,000	\$82,500	\$82,500	\$82,500
No. De Unidades vendidas	2500	2500	2500	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2500	2500	2500
Precio de venta por unidad	\$25	\$25	\$25	\$25	\$25	\$25	\$25	\$25	\$25	\$25	\$25	\$25
<b>Total de Medicamentos Genéricos</b>	\$62,500	\$62,500	\$62,500	\$60,000	\$60,000	\$60,000	\$60,000	\$60,000	\$60,000	\$62,500	\$62,500	\$62,500
No. De Unidades vendidas	50	50	50	40	40	40	40	40	40	50	50	50
Precio de venta por unidad	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50
<b>Total de Comisiones Laboratorio Clínico</b>	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,500	\$2,500	\$2,500

VENTAS												
	Mes13	Mes14	Mes15	Mes16	Mes17	Mes18	Mes19	Mes20	Mes21	Mes22	Mes23	Mes24
No. De Unidades vendidas	605	605	605	572	572	572	572	572	572	605	605	605
Precio de venta por unidad	\$165	\$165	\$165	\$165	\$165	\$165	\$165	\$165	\$165	\$165	\$165	\$165
<b>Total de Medicamentos de Patente</b>	\$99,825	\$99,825	\$99,825	\$94,380	\$94,380	\$94,380	\$94,380	\$94,380	\$94,380	\$99,825	\$99,825	\$99,825
No. De Unidades vendidas	2750	2750	2750	2640	2640	2640	2640	2640	2640	2750	2750	2750
Precio de venta por unidad	\$28	\$28	\$28	\$28	\$28	\$28	\$28	\$28	\$28	\$28	\$28	\$28
<b>Total de Medicamentos Genéricos</b>	\$75,625	\$75,625	\$75,625	\$72,600	\$72,600	\$72,600	\$72,600	\$72,600	\$72,600	\$75,625	\$75,625	\$75,625
No. De Unidades vendidas	55	55	55	44	44	44	44	44	44	55	55	55
Precio de venta por unidad	\$55	\$55	\$55	\$55	\$55	\$55	\$55	\$55	\$55	\$55	\$55	\$55
<b>Total de Comisiones Laboratorio Clínico</b>	\$3,025	\$3,025	\$3,025	\$2,420	\$2,420	\$2,420	\$2,420	\$2,420	\$2,420	\$3,025	\$3,025	\$3,025

VENTAS		Año1	Año2	Año3	Año4
No. De Unidades vendidas		6420	7062	7627	8238
Precio de venta por unidad		\$150	\$165	\$182	\$200
<b>Total de Medicamentos de Patente</b>		\$ 963,000.00	\$ 1,165,230.00	\$ 1,384,300.50	\$ 1,644,716.70
No. De Unidades vendidas		29400	32340	34928	37723
Precio de venta por unidad		\$25	\$28	\$30	\$33
<b>Total de Medicamentos Genéricos</b>		\$ 735,000.00	\$ 889,350.00	\$ 1,056,572.00	\$ 1,255,232.83
No. De Unidades vendidas		540	594	642	694
Precio de venta por unidad		\$50	\$55	\$61	\$67
<b>Total de Comisiones Laboratorio Clínico</b>		\$ 27,000.00	\$ 32,670.00	\$ 38,841.00	\$ 46,185.70

## 5.10 Descripción de clientes comerciales.

### 5.10.1 Área geográfica de alcance.

El municipio de Luis Moya, Zacatecas. Se encuentra ubicado al sur del estado, en las coordenadas geográficas 22° 26' 05" latitud norte y entre 102° 15' 45" longitud oeste. A una altura de 1990 metros sobre el nivel del mar. Limita al norte con el municipio de Ojocaliente, al oriente con Loreto y Noria de Ángeles, al poniente con el municipio de Cuahutemoc y al Sur con el estado de Aguascalientes. La extensión territorial que cubre a Luis Moya es de 176 kilómetros cuadrados.



Figura 9. Mapa de la localización de Luis Moya.

## 5.11 Puntos de venta y distribución.

La FARMACIA “SAGRADO CORAZÓN” se establecerá en la zona centro de Luis Moya, Zacatecas, a un costado de la presidencia municipal.

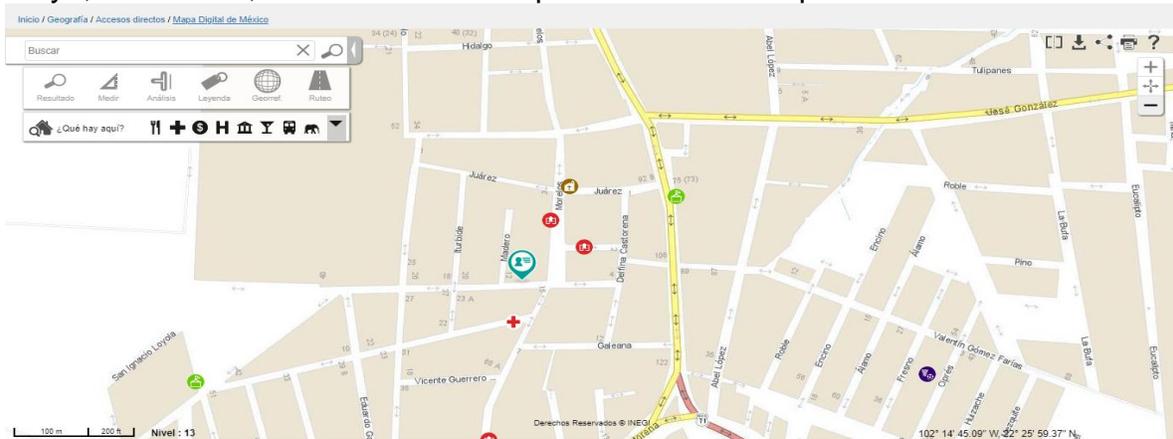


Figura 10. Mapa de micro localización de la FARMACIA “SAGRADO CORAZÓN”

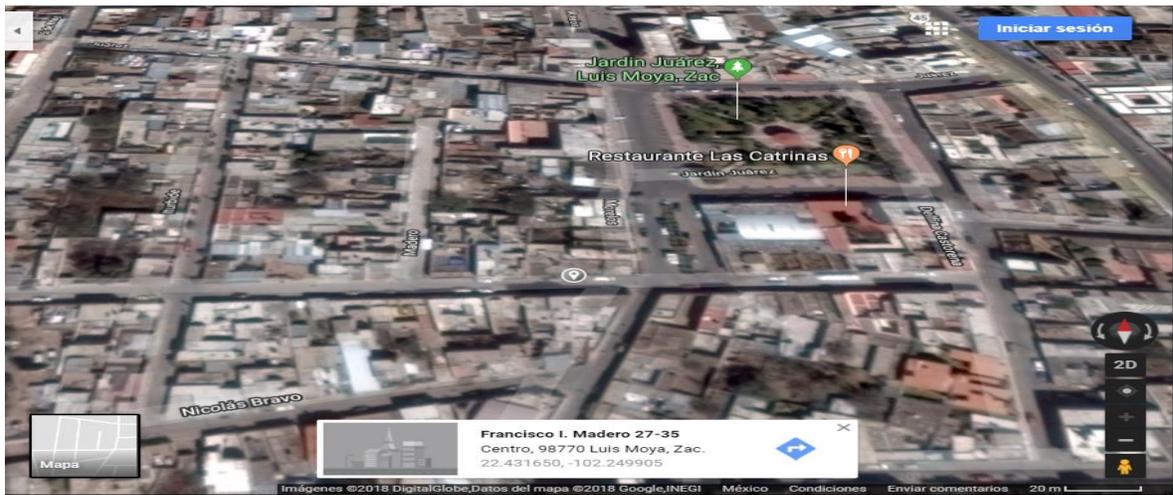


Figura 11. Mapa de micro localización de la FARMACIA “SAGRADO CORAZÓN”

## 5.12 Canales de comercialización.

Atención directa a sus clientes a través de un farmacéutico, el cual está disponible en la jornada laboral para brindarle la orientación necesaria a los pacientes y público en general en caso que lo requieran, asesorándolos para que adquieran los productos que en verdad necesitan, llamando al médico del paciente si el paciente está confuso, o si no hay el medicamento para poder sustituirlo, con la finalidad de prestarles la mejor atención.

## 5.13 Proyecciones de ventas.

### 5.13.1 Publicidad y promoción.

La promoción en su gran mayoría la realizan las casas comerciales que elaboran o patrocinan los distintos medicamentos, facilitando la proyección en el mercado competitivo de las pequeñas y medianas empresas.

## 5.14 Imagen (nombre comercial, logotipo y slogan).



*Ilustración 1: Imagen comercial*

## 5.15 Prototipo y diseño del producto/servicio



## **5. 16 Plan de promoción (promoción, venta, relaciones públicas y publicidad)**

La FARMACIA “SAGRADO CORAZÓN” para dar publicidad a su nuevo establecimiento utiliza los siguientes medios: perifoneo, trípticos, letreros comerciales, logrando la aceptación del público.

También utiliza herramientas como el Twitter, Facebook y whatsapp como medio eficaz para ofrecer sus productos a los usuarios.

Creación de una página Web donde promocióne los productos que vende, para que establezca la posibilidad de incrementar el negocio y de esta manera vincular clientes potenciales, los cuales podrían comprar de forma virtual.

### **5.17 Plan de operación del negocio.**

### **5.18 Proceso de abasto.**

La FARMACIA “SAGRADO CORAZÓN”, comprara las medicinas para abastecer su inventario con dos distribuidores de medicamentos los cuales están ubicadas en el estado de Aguascalientes y Zacatecas respectivamente, es de mencionar que estos proveedores son confiables y oportunos, además de contar con las licencias y permisos requeridos por la COFEPRIS. El transporte para hacer entrega de las medicinas lo facilitan los distribuidores y el costo lo incluyen en la facturación de la mercancía.

### **5.19 Primas y proveedores.**

<b>Proveedor</b>	<b>Producto</b>
Unline	Estanterías y repisas de acero industrial, sillas de malla para trabajo
Zegucom computo	Monitor, cajón electrónico de dinero, lector de código de barras, disco duro, impresora, licencia de uso
Adrián Castro Gonzalez	Medicamentos

## **5.20 Personal de operaciones de suministro.**

- Proveedor de medicamentos “Adrián Castro Gonzales”
- Gerente Administrativo: Encargado de llevar el registro y hacer los pedidos correspondientes.
- Encargado de Punto de Venta: Encargado de llevar el orden operativo de la farmacia
- Ayudante Administrativo: Apoyar en el registro de entradas y salidas
- Médico: Encargado de la atención a pacientes

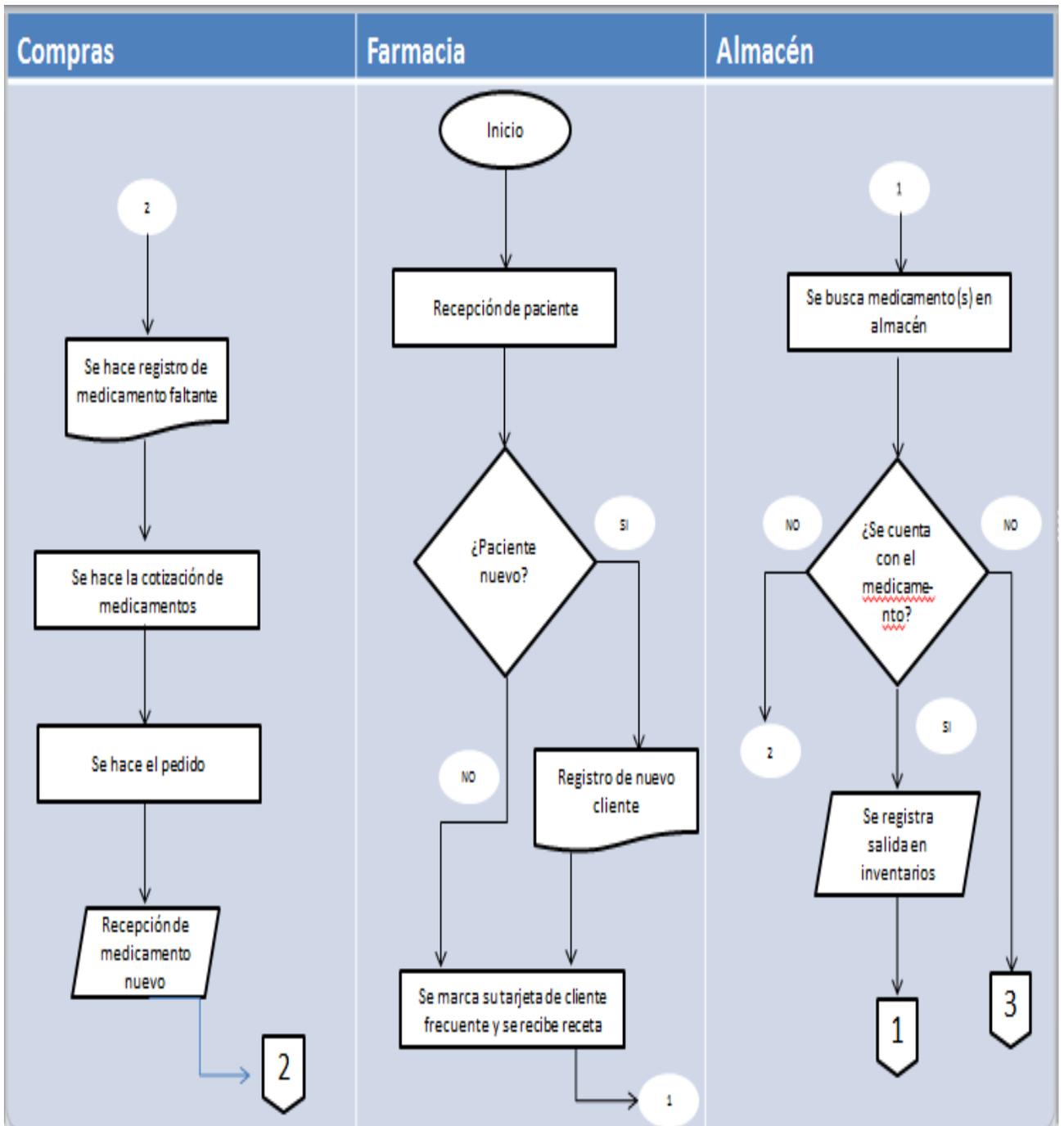
## **5.21 Almacenaje.**

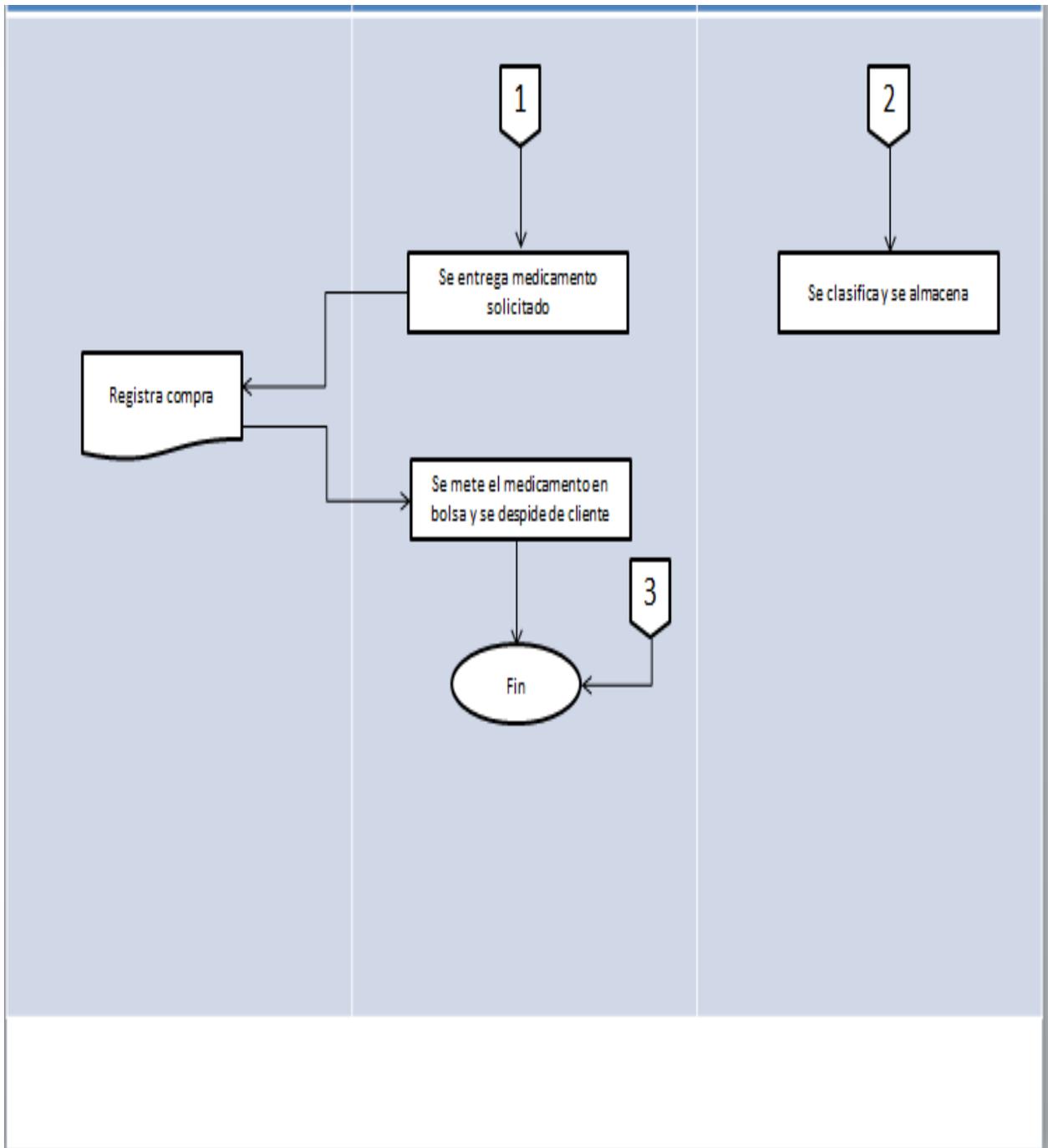
Los medicamentos serán etiquetados y clasificados de según el grupo que pertenezcan, después serán almacenados en estanterías ubicadas detrás de vitrinas y caja, los medicamentos estarán a una temperatura ambiente de 20°C – 25°C para su conservación.

## **5.22 Proceso de producción del bien o servicio.**

### **5.22.1 Diagramas de flujo.**

A continuación se muestra los procesos a seguir en la farmacia





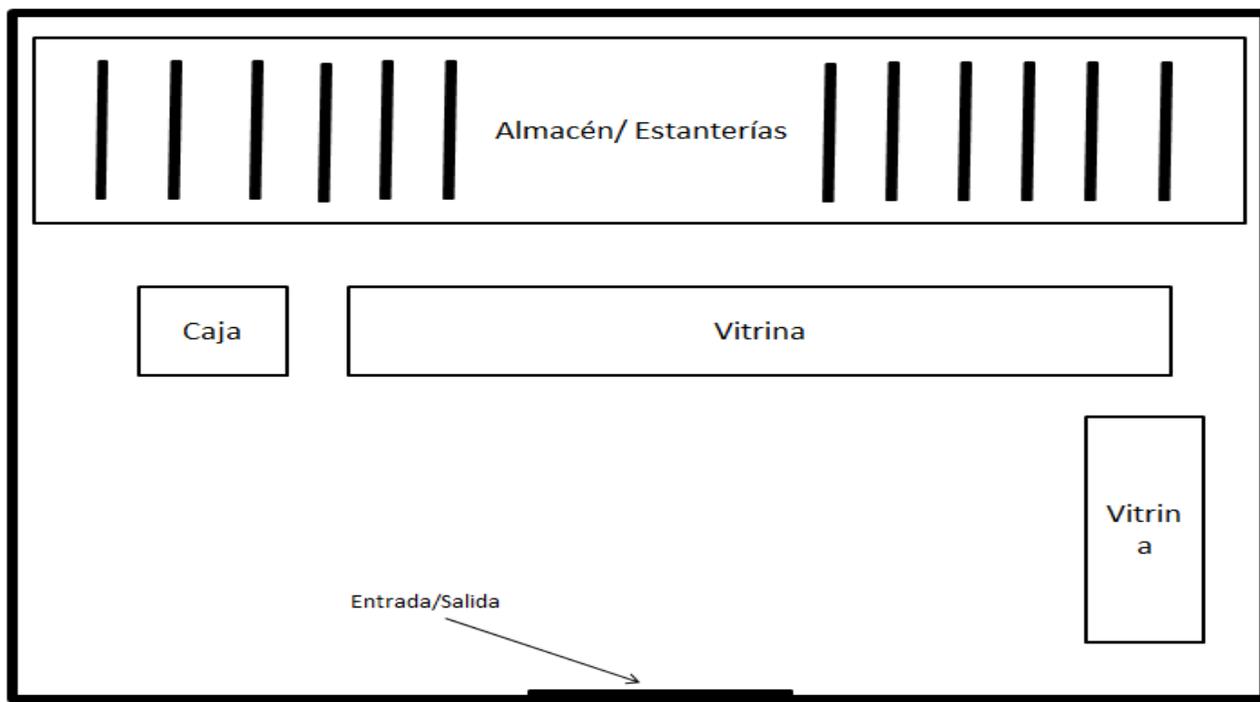
### 5.23 Maquinaria y herramientas de trabajo

Cantidad	Producto
1	Archivero vertical, carta de 5 cajones, negro
10	Estantería de acero industrial - 36x18x75
10	Repisa de acero industrial – 36x18
10	Postes de acero industrial para estantería
2	Silla de malla para trabajo

### 5.24 Almacenaje de producto terminado.

Una vez terminado el etiquetado algunos medicamentos se pondrán en las vitrinas esto serán lo que no se requieran receta médica para su compra, para los que si se requiere serán almacenados detrás de cajas en estanterías.

### 5.25 LAY-OUT del local y/o planta de producción.



## 5.26 Capacidad instalada y costos de operación.

FARMACIA SAGRADO CORAZON												INDICE
Gastos Operativos*												
Gastos Operativos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Sueldos y Honorarios	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500
Vacaciones	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$6,000
Prima Vacacional	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$2,850
Aguinaldo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$13,650
Prestaciones de Seguridad Social	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000
Renta	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Luz	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600
Agua	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200
Teléfono	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480
Artículos de Limpieza	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250
Papelaría	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50
Seguro de Sucursal y Mercancia	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Seguro de Vehículo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Depreciaciones	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903
Publicidad	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500
Capacitación	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250
Gasolina	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Pago Créditos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$3,367	\$3,408	\$3,449	\$3,491	\$3,533	\$3,576
Intereses	\$2,209	\$2,209	\$2,209	\$2,209	\$2,209	\$2,209	\$2,209	\$2,169	\$2,127	\$2,086	\$2,044	\$2,001
<b>Total de Gastos</b>	<b>\$41,943</b>	<b>\$41,943</b>	<b>\$41,943</b>	<b>\$41,943</b>	<b>\$41,943</b>	<b>\$41,943</b>	<b>\$45,310</b>	<b>\$45,310</b>	<b>\$45,310</b>	<b>\$45,310</b>	<b>\$45,310</b>	<b>\$67,810</b>

Gastos Operativos*												
Gastos Operativos	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24
Sueldos y Honorarios	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500
Vacaciones	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$8,288
Prima Vacacional	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1,883
Aguinaldo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$15,540
Prestaciones de Seguridad Social	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000
Renta	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Luz	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630
Agua	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210
Teléfono	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504
Artículos de Limpieza	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263
Papelaría	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53
Seguro de Sucursal y Mercancia	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Seguro de Vehículo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Depreciaciones	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903
Publicidad	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525
Capacitación	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263
Gasolina	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Pago Créditos	\$3,619	\$3,663	\$3,707	\$3,752	\$3,797	\$3,843	\$3,889	\$3,936	\$3,984	\$4,032	\$4,081	\$4,130
Intereses	\$1,958	\$1,914	\$1,870	\$1,825	\$1,780	\$1,734	\$1,687	\$1,640	\$1,593	\$1,545	\$1,496	\$1,447
<b>Total de Gastos</b>	<b>\$45,426</b>	<b>\$71,137</b>										

<b>Gastos Operativos*</b>								
<b>Gastos Operativos</b>	<b>Año 1</b>	<b>%</b>	<b>Año 2</b>	<b>%</b>	<b>Año 3</b>	<b>%</b>	<b>Año 4</b>	<b>%</b>
Sueldos y Honorarios	\$366,000	67%	\$366,000	64%	\$366,000	64%	\$366,000	64%
Vacaciones	\$6,000	1%	\$8,288	1%	\$10,000	2%	\$12,000	2%
Prima Vacacional	\$2,850	1%	\$1,883	0%	\$2,500	0%	\$2,300	0%
Aginaldo	\$13,650	2%	\$15,540	3%	\$15,000	3%	\$11,500	2%
Prestaciones de Seguridad Social	\$72,000	13%	\$72,000	13%	\$72,000	13%	\$72,000	13%
Renta	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Luz	\$7,200	1%	\$7,560	1%	\$7,938	1%	\$8,335	1%
Agua	\$2,400	0%	\$2,520	0%	\$2,646	0%	\$2,778	0%
Teléfono	\$5,760	1%	\$6,048	1%	\$6,350	1%	\$6,668	1%
Artículos de Limpieza	\$3,000	1%	\$3,150	1%	\$3,308	1%	\$3,473	1%
Papelería	\$600	0%	\$630	0%	\$662	0%	\$695	0%
Seguro de Sucursal y Mercancía	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Seguro de Vehículo	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Depreciaciones	\$10,838	2%	\$10,838	2%	\$10,838	2%	\$8,636	2%
Publicidad	\$6,000	1%	\$6,300	1%	\$6,615	1%	\$6,946	1%
Capacitación	\$3,000	1%	\$3,150	1%	\$3,308	1%	\$3,473	1%
Gasolina	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Pago Créditos	\$20,825	4%	\$46,434	8%	\$53,633	9%	\$61,948	11%
Intereses	\$25,891	5%	\$20,486	4%	\$13,288	2%	\$4,973	1%
<b>Total de Gastos</b>	<b>\$546,014</b>	<b>100%</b>	<b>\$570,828</b>	<b>100%</b>	<b>\$574,085</b>	<b>100%</b>	<b>\$571,723</b>	<b>100%</b>

## 5.27 Aspectos de aseguramiento de la calidad.

- Se les pide a los proveedores que a la hora que se les entregue los medicamentos, entreguen una constancia para saber cuándo caducan.
- Licencia de operaciones COFEPRIS-05-001-G

## 5.28 Tecnologías de la información y comunicación (hardware, sistemas para operar, origen de la tecnología, licencias de software, etc)

Los softwares y hardwares vinculados al negocio serán los siguientes:

<b>Cantidad</b>	<b>Producto</b>
1	Procesador Intel premium
1	Tarjeta madre de gigabyte
1	Memoria ram de 4 gb
1	Gabinete true basix
1	Monitor de led Lg
1	Kit de teclado en español
1	Cajón de dinero electrónico
1	Lector de código de barras
1	Impresora
1	Licencia de software de venta

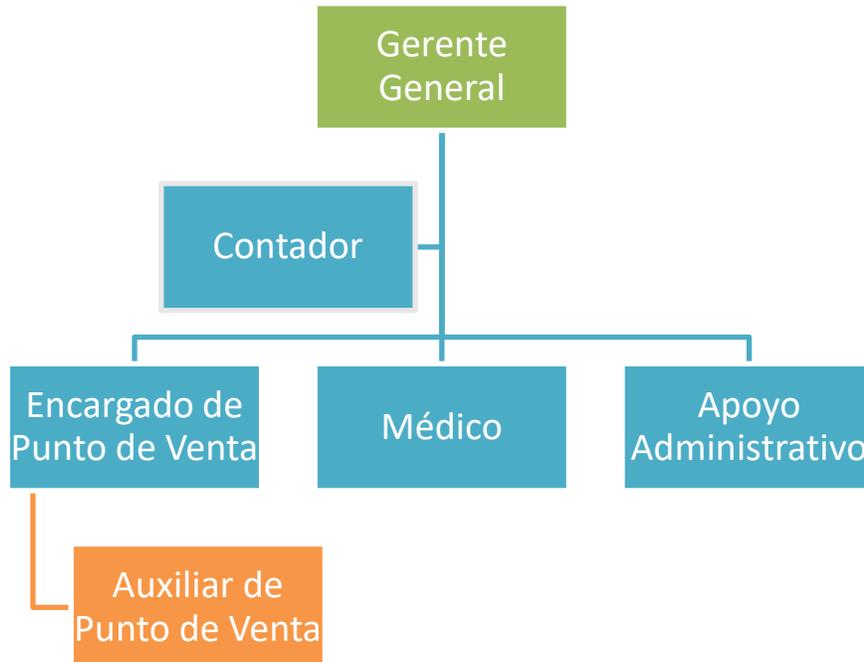
### **5.29 Factibilidad ambiental (describa si su proceso o producto tiene algún impacto ambiental)**

- Los residuos que se generen del uso de cartón por el embalaje de los medicamentos, serán resguardados para que la persona encargada del reciclaje pase por ellos para entrega al centro de acopio.
- En relación al uso de papel para labores administrativas, se reducirá al máximo el uso del mismo, procurando el uso de sistemas y correo electrónico.
- En el caso de medicamento caduco se instalarán contenedores especiales para que la comunidad o el mismo establecimiento depositen este tipo de productos, los cuales posteriormente serán tratados de acuerdo a la norma establecida.
- Para el caso de jeringas u otro tipo de productos que requieran un tratamiento especial, se colocarán los contenedores debidamente marcado, para el tratamiento adecuado de estos desechos.
- En la medida de lo posible, se buscará adquirir paneles solares, para reducir el consumo de energía eléctrica, sustituyendo la misma por energías limpias.

## 5.30 Organización y administración de recursos humanos.

### 5.30.1 Organigrama.

A continuación se muestra la estructura organizacional de la farmacia “SAGRADO CORAZON”.



### Ilustración 2: Estructura organizacional

### 5.31 Descripciones de puestos.

#### Gerente General

Funciones:

- \* Dirigir, coordinar, supervisar y dictar normas para el eficiente desarrollo de las actividades de la Farmacia.
- \* Representar a la Empresa ante las dependencias de gobierno.
- \* Autorizar con su firma los actos y contratos en que tenga que intervenir.
- \* Revisar y firmar control de Psicotrópicos, antibióticos entre otros.
- \* Revisar los reportes con las fallas que presenten los farmacéuticos.
- \* Evaluar y realizar los diferentes pedidos a las droguerías y laboratorios.
- \* Distribuir el pedido.
- \* Velar por mantener los inventarios actualizados.
- \* Llevar el manejo y control de Psicotrópicos y antibióticos.
- \* Actualizar los libros de control de Psicotrópicos y antibióticos como exige la Ley.
- \* Reportar ante la gerencia cualquier inconveniente que se presente con los pacientes o personal.

- \* Revisar las fallas y hacer reporte para los pedidos del establecimiento que representa con la finalidad de que se hagan las negociaciones con los proveedores
- \* Generar reportes de ingresos y egresos
- \* Llevar a cabo el proceso de reclutamiento, selección, contratación y capacitación del personal.
- \* Verificar que se ingresen al sistema todas las compras y ventas de los productos.
- \* Velar por el cumplimiento de las normas establecidas.
- \* Revisar periódicamente las cuentas por cobrar y pagar por proveedor o cliente.
- \* Entregar al contador los primeros cinco (5) días continuos de cada mes el resumen de compra y venta del mes inmediatamente anterior.
- \* Entregar al contador los primeros cinco (5) días continuos de cada mes los gastos ordinarios y caja chica con sus respectivos soportes del mes inmediatamente anterior.
- \* Entregar al contador los montos con los soportes de las cuentas por pagar y cobrar.
- \* Verificar periódicamente las cuentas por cobrar y pagar.
- \* Revisar las conciliaciones bancarias.
- \* Todas las demás que se requieran.

#### Perfil.

- \* Escolaridad: Lic. Médico o afín
- \* Edad: De 25 en adelante
- \* Sueldo: \$15,000.00 mensuales
- \* Prestaciones: De Ley

#### **Contador (staff)**

##### Función:

- \* Preparar la nómina de pago.
- \* Realizar los cálculos según ley a los trabajadores para el pago de abono a cuenta de las prestaciones sociales.
- \* Calcular la bonificación de fin de año a los trabajadores.
- \* Realizar la apertura del expediente laboral del trabajador en el momento de su ingreso.
- \* Mantener actualizado los expedientes laborales.
- \* Todas las demás que se requieran.
- \* Realizar el cálculo de los impuestos

#### **Auxiliar Administrativo Administrativo**

##### Funciones:

- \* Ordenar y archivar las facturas.
- \* Verificar si las facturas son crédito o contado.
- \* Pasar al sistema las facturas pendientes por pagar y cobrar
- \* Identificar las facturas canceladas.
- \* Llevar una relación de cuentas por pagar y cobrar.
- \* Realizar las conciliaciones bancarias.

- \* Realizar las retenciones a los proveedores.
- \* Recibir, contar y relacionar el dinero del cierre de caja.
- \* Todas las demás que se requieran.

Perfil.

- \*Escolaridad: Económico-Advo
- \*Edad: De 18 en adelante
- \*Sueldo: \$5,000.00 mensuales
- \*Prestaciones: De Ley

**Encargado del Punto de Venta**

Funciones:

- \* Recibir pedidos previos conteo de bultos.
- \* Revisar pedidos contra factura.
- \* Reportar a la gerencia si el pedido presenta diferencias.
- \* Mantener limpio ordenados los estantes y verificar vencimientos.
- \* Controlar la rotación existente en estantes y depósitos.
- \* Revisar cada 3 meses vencimiento de los productos.
- \* Utilizar el método PEPS (primeros en entrar primeros en salir) para la venta de productos.
- \* Reportar inmediatamente después de revisado los resultados de medicamentos vencidos.
- \* Atender a los clientes con respeto.
- \* Entregar factura a todos los clientes por la compra.
- \* Facturar las compras a créditos.
- \* Cuadrar y cerrar la caja.
- \* Entregar reporte a la gerencia que debe coincidir con el sistema.
- \* Mantener limpia el área de trabajo.
- \* Todas las demás que se requieran.

Perfil.

- \*Escolaridad: Preparatoria en adelante o áreas de venta o advas
- \*Edad: De 18 en adelante
- \*Sueldo: \$7,000.00 mensuales
- \*Prestaciones: De Ley

**Auxiliar del Punto de Venta**

- \*Apoyar con la atención al cliente
- \*Surtir pedido al cliente
- \*Cobrar pedidos
- \*Extender facturas si el cliente así lo requiere
- \*Apoyar al Encargado del Punto de Venta

Perfil.

- \*Escolaridad: Preparatoria en adelante o áreas de venta o advas

- \*Edad: De 18 en adelante
- \*Sueldo: \$3,000.00 mensuales
- \*Prestaciones: De Ley

**Médico:**

- \*Revisión del paciente
- \*Atención médica
- \*Recetar medicamentos
- \*Realizar diagnósticos

**Perfil.**

- \*Escaridad: Medicina General o Especialidad (preferentemente recién egresado)
- \*Edad: De 25 en adelante
- \*Sueldo: Comisiones sobre consultas
- \*Prestaciones: N/A

**5.32 Cantidad de personal y costo de nómina (actual y estimado a cuatro años).**

**Año 1**

Cantidad	Puesto	Tipo de Contratación	Salario Diario	Sueldo/Honorario Mensual
1	Gerente General	Contrato Indefinido	500.00	15,000.00
1	Contador	Honorarios		500.00
1	Encargado del Punto de Venta	Contrato Indefinido	233.33	7,000.00
1	Auxiliar Punto de Venta	Contrato Indefinido	100.00	3,000.00
1	Apoyo Advo	Contrato Indefinido	166.67	5,000.00
1	Médico	Por comisión	-	-
<b>Total Mensual</b>				<b>30,500.00</b>
<b>Total Año 1</b>				<b>366,000.00</b>

Cantidad	Puesto	Tipo de Contratación	Total Sueldos + Bonos	Vacaciones	Prima Vacacional	Aguinaldo	Seguridad Social	Total Anual
1	Gerente General	Contrato Indefinido	15,000.00	3,000.00	750.00	7,500.00	3,000.00	
1	Contador	Honorarios	500.00		-	-		
1	Encargado del Punto de Venta	Contrato Indefinido	7,000.00	1,400.00	350.00	3,500.00	1,400.00	
1	Auxiliar Punto de Venta	Contrato Indefinido	3,000.00	600.00	150.00	1,500.00	600.00	
1	Apoyo Advo	Contrato Indefinido	5,000.00	1,000.00	250.00	2,500.00	1,000.00	
1	Médico	Por comisión	-	-	-	-	-	
			<b>30,500.00</b>	<b>6,000.00</b>	<b>1,500.00</b>	<b>15,000.00</b>	<b>6,000.00</b>	
			<b>366,000.00</b>	<b>6,000.00</b>	<b>1,500.00</b>	<b>15,000.00</b>	<b>72,000.00</b>	<b>460,500.00</b>

## Año 2

Cantidad	Puesto	Tipo de Contratación	Salario Diario	Sueldo/Honorario Mensual
1	Gerente General	Contrato Indefinido	500.00	15,000.00
1	Contador	Honorarios	-	500.00
1	Encargado del Punto de Venta	Contrato Indefinido	233.33	7,000.00
1	Auxiliar Punto de Venta	Contrato Indefinido	100.00	3,000.00
1	Apoyo Advo	Contrato Indefinido	166.67	5,000.00
1	Médico	Por comisión	-	-
			-	-
			<b>Total Mensual</b>	<b>30,500.00</b>
			<b>Total Año 2</b>	<b>366,000.00</b>

### Año 2

Cantidad	Puesto	Total Sueldos + Bonos	Vacaciones	Prima Vacacional	Aguinaldo	Seguridad Social	Total Anual
1	Gerente General	15,000.00	4,000.00	1,000.00	7,500.00	3,000.00	
1	Contador	500.00		-	-		
1	Encargado del Punto de Venta	7,000.00		466.67	3,500.00	1,400.00	
1	Auxiliar Punto de Venta	3,000.00	800.00	200.00	1,500.00	600.00	
1	Apoyo Advo	5,000.00	1,333.33	333.33	2,500.00	1,000.00	
1	Médico	-	-	-	-	-	
		-	-	-	-	-	
		<b>30,500.00</b>	<b>6,133.33</b>	<b>2,000.00</b>	<b>15,000.00</b>	<b>6,100.00</b>	
		<b>366,000.00</b>	<b>6,133.33</b>	<b>2,000.00</b>	<b>15,000.00</b>	<b>73,200.00</b>	<b>462,333.33</b>

## Año 3

Cantidad	Puesto	Tipo de Contratación	Salario Diario	Sueldo/Honorario Mensual
1	Gerente General	Contrato Indefinido	500.00	15,000.00
1	Contador	Honorarios	-	500.00
1	Encargado del Punto de Venta	Contrato Indefinido	233.33	7,000.00
1	Auxiliar Punto de Venta	Contrato Indefinido	100.00	3,000.00
1	Apoyo Advo	Contrato Indefinido	166.67	5,000.00
1	Médico	Por comisión	-	-
			-	-
			<b>Total Mensual</b>	<b>30,500.00</b>
			<b>Total Año 3</b>	<b>366,000.00</b>

Cantidad	Puesto	Total Sueldos + Bonos	Vacaciones	Prima Vacacional	Aguinaldo	Seguridad Social	Total Anual
1	Gerente General	15,000.00	5,000.00	1,250.00	7,500.00	3,000.00	
1	Contador	500.00		-	-		
1	Encargado del Punto de Venta	7,000.00	2,333.33	583.33	3,500.00	1,400.00	
1	Auxiliar Punto de Venta	3,000.00	1,000.00	250.00	1,500.00	600.00	
1	Apoyo Advo	5,000.00	1,666.67	416.67	2,500.00	1,000.00	
1	Médico	-	-	-	-	-	
		-	-	-	-	-	
		<b>30,500.00</b>	<b>10,000.00</b>	<b>2,500.00</b>	<b>15,000.00</b>	<b>6,000.00</b>	
		<b>366,000.00</b>	<b>10,000.00</b>	<b>2,500.00</b>	<b>15,000.00</b>	<b>72,000.00</b>	<b>465,500.00</b>

## Año 4

Cantidad	Puesto	Tipo de Contratación	Salario Diario	Sueldo/Honorario Mensual
1	Gerente General	Contrato Indefinido	500.00	15,000.00
1	Contador	Honorarios	-	500.00
1	Encargado del Punto de Venta	Contrato Indefinido	233.33	7,000.00
1	Auxiliar Punto de Venta	Contrato Indefinido	100.00	3,000.00
1	Apoyo Advo	Contrato Indefinido	166.67	5,000.00
1	Médico	Por comisión	-	-
			-	-
Total Mensual				30,500.00
Total Año 3				366,000.00

Año 4							
Cantidad	Puesto	Total Sueldos + Bonos	Vacaciones	Prima Vacacional	Aguinaldo	Seguridad Social	Total Anual
1	Gerente General	15,000.00	6,000.00	1,500.00	7,500.00	3,000.00	
1	Contador	500.00					
1	Encargado del Punto de Venta	7,000.00	2,800.00			1,400.00	
1	Auxiliar Punto de Venta	3,000.00	1,200.00	300.00	1,500.00	600.00	
1	Apoyo Advo	5,000.00	2,000.00	500.00	2,500.00	1,000.00	
1	Médico	-	-	-	-	-	
0	0	-	-	-	-	-	
		30,500.00	12,000.00	2,300.00	11,500.00	6,000.00	
		366,000.00	12,000.00	2,300.00	11,500.00	72,000.00	463,800.00

## 5.33 Contabilidad y finanzas.

### 5.33.1 Premisas para la proyección de los estados financieros.

FARMACIA SAGRADO CORAZON				
PREMISAS				INDICE
Premisas (Deben ser congruentes con las establecidas en el Plan de Negocios)				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Horizonte de Planeación del proyecto (en años)	4.0		0.0	0.0
Tasa de crecimiento PIB del Subsector del proyecto (año previo)	0.060	0.060	0.060	0.060
Tasa de Impuestos IVA	16%	16%	16%	16%
Tasa de Impuestos (ISR)	0%	30%	30%	30%
Porcentaje de Prestaciones	20%	20%	20%	20%
Porcentaje de crecimiento estimado de Mano de Obra	0%	0%	0%	0%
Tasa de Interés del crédito solicitado	15%	0%	0%	0%
Meses de Gracia del crédito solicitado	6.0			
Plazo del crédito solicitado (meses)	36.0			
Comision a vendedores (en caso de que aplique)	0%	0%	0%	0%
Prima Vacacional	25%	25%	25%	25%
Dias de Aguinaldo	15.0	15.0	15.0	15.0
Porcentaje de crecimiento estimado anual de las ventas	8%	8%	8%	8%
Porcentaje de ventas a crédito	0%	0%	0%	0%
Porcentaje de uso de la Capacidad Instalada	100%	100%	100%	100%
Porcentaje de compras	0.0			
Porcentaje de crecimiento estimado anual de la Capacidad Instalada	0.0	10%	10%	10%
Inflación anual	6%	5%	5%	5%
Porcentaje de crecimiento estimado anual de los precios	10%	10%	10%	10%
Porcentaje de crecimiento estimado anual de los costos y gastos	5%	5%	5%	5%
Margen de utilidad inicial del producto/servicio	0.3	0.3	0.3	0.3
Porcentaje de crecimiento estimado anual del Margen de utilidad	0.0	0	0	0
Tipo de cambio (\$/USD)	18.0	19	21	22
Comisión TPV (Terminal Punto de Venta)	3%	3%	3%	3%
<b>Portafolio de Productos o Servicios</b>				
Medicamentos de Patente				
Medicamentos Genéricos				
Comisiones Laboratorio Clínico				

### 5.34 Balance inicial (inversión inicial y fuentes de financiamiento inicial).

Cantidad	Concepto	Unitario	Total				
		Precio + Iva	Precio + Iva	Iva	Precio Sin Iva		
<b>Total Herramienta y Equipos</b>		<b>\$</b>	<b>76,918</b>	<b>\$</b>	<b>10,609</b>	<b>\$</b>	<b>66,309</b>
1	Archivero vertical, carta de 5 cajones, negro	\$8,424	\$ 8,424	\$	1,162	\$	7,262
10	Estantería de acero industrial - 36x18x75	\$3,741	\$ 37,410	\$	5,160	\$	32,250
2	Vitrinas Mod.1973	\$12,519.60	\$ 25,039	\$	3,454	\$	21,586
2	Silla de malla para trabajo	\$3,022.50	\$ 6,045	\$	834	\$	5,211
<b>Total Equipo de Cómputo</b>			<b>\$9,440</b>		<b>\$1,302</b>		<b>\$8,138</b>
1	Procesador Intel premium	\$1,050	\$1,050	\$	144.83	\$	905.17
1	Tarjeta madre de gigabyte	\$1,098	\$1,098	\$	151.45	\$	946.55
1	Memoria ram de 4 gb	\$990	\$990	\$	136.55	\$	853.45
1	Gabinete true basix	\$460	\$460	\$	63.45	\$	396.55
1	Monitor de led Lg	\$1,550	\$1,550	\$	213.79	\$	1,336.21
1	Kit de teclado en español	\$142	\$142	\$	19.59	\$	122.41
1	Cajón de dinero electrónico	\$850	\$850	\$	117.24	\$	732.76
1	Lector de código de barras	\$660	\$660	\$	91.03	\$	568.97
1	Impresora	\$1,490	\$1,490	\$	205.52	\$	1,284.48
1	Licencia de venta	\$1,150	\$1,150	\$	158.62	\$	991.38

<b>Adecuaciones al Local/Planta</b>	<b>Monto (\$)</b>
Muros y/o divisiones	\$0
Instalación eléctrica	\$0
Instalación Sanitaria	\$0
Otros (Pintura, Impermeabilización, etc)	\$5,000
<b>Total</b>	<b>\$5,000</b>

<b>Mobiliario y Equipo</b>	<b>Monto (\$)</b>
Mobiliario y Equipo	\$76,918
Equipo de transporte y reparto	\$0
Maquinaria	\$0
Herramientas/Utencilios	\$0
Equipo de Cómputo	\$9,440
<b>Total</b>	<b>\$86,358</b>

<b>Capital de trabajo</b>	<b>Monto (\$)</b>
Depósitos por renta	\$0
Depósitos sobre servicios públicos	\$0
Asesoría legal y contable	\$0
Seguros prepagados	\$0
Sueldos y salarios	\$0
Inventarios de medicamentos	\$155,341
Caja	\$0
Capacitación	\$0
<b>Total</b>	<b>\$155,341</b>

<b>Gastos de Publicidad y Promoción</b>	<b>Monto (\$)</b>
Anuncios	\$5,000
Diseños promocionales	\$5,000
Impresión	\$0
Viáticos	\$0
Otros	\$0
<b>Total</b>	<b>\$10,000</b>

<b>Otros gastos</b>	<b>Monto (\$)</b>
Gastos de Investigación y Desarrollo	\$0
Gastos de constitución	\$0
Registro de marca y/o patentes	\$4,500
Otros	\$0
<b>Total</b>	<b>\$4,500</b>

### 5.35 Estados financieros proyectados (en moneda nacional)

#### 5.35.1 Flujo de efectivo (mensual los dos primeros años, y anual cuatro años)

FARMACIA SAGRADO CORAZON Flujo de Efectivo	INDICE											
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>												
Efectivo en Bancos Inicio del Mes	\$78,360	\$30,542	\$61,085	\$91,627	\$118,592	\$145,557	\$172,522	\$196,120	\$219,713	\$243,303	\$270,465	\$297,624
Ventas	\$147,500	\$147,500	\$147,500	\$140,000	\$140,000	\$140,000	\$140,000	\$140,000	\$140,000	\$147,500	\$147,500	\$147,500
Prestamo Bancario	\$182,839	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO</b>	<b>\$408,699</b>	<b>\$178,042</b>	<b>\$208,585</b>	<b>\$231,627</b>	<b>\$258,592</b>	<b>\$285,557</b>	<b>\$312,522</b>	<b>\$336,120</b>	<b>\$359,713</b>	<b>\$390,803</b>	<b>\$417,965</b>	<b>\$445,124</b>
<b>SALIDAS DE EFECTIVO</b>												
Costo de Ventas	\$72,625	\$72,625	\$72,625	\$69,100	\$69,100	\$69,100	\$69,100	\$69,100	\$69,100	\$72,625	\$72,625	\$72,625
Sueldos y Honorarios	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500
Vacaciones	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$6,000
Prima Vacacional	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$2,850
Aguinaldo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$13,650
Prestaciones de Seguridad Social	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000
Renta	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Luz	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600
Agua	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200
Teléfono	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480
Artículos de Limpieza	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250
Papelería	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50
Seguro de Sucursal y Mercancia	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Seguro de Vehículo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Publicidad	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500
Capacitación	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250
Gasolina	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Amortización	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$3,367	\$3,408	\$3,449	\$3,491	\$3,533	\$3,576
Pago de Intereses	\$2,209	\$2,209	\$2,209	\$2,209	\$2,209	\$2,209	\$2,209	\$2,169	\$2,127	\$2,086	\$2,044	\$2,001
Impuestos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PTU	\$3,293	\$3,293	\$3,293	\$2,896	\$2,896	\$2,896	\$2,896	\$2,900	\$2,904	\$3,306	\$3,310	\$1,064
Inversiones												
Terrenos y Edificios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Adecuaciones Local/Planta	\$5,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Mobiliario y Equipo	\$86,358	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Capital de Trabajo	\$155,341	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Gasto de Publicidad y Promoción	\$14,500	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>TOTAL SALIDA DE EFECTIVO</b>	<b>\$378,156</b>	<b>\$116,958</b>	<b>\$116,958</b>	<b>\$113,035</b>	<b>\$113,035</b>	<b>\$113,035</b>	<b>\$116,402</b>	<b>\$116,407</b>	<b>\$116,411</b>	<b>\$120,337</b>	<b>\$120,342</b>	<b>\$140,596</b>
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>\$30,542</b>	<b>\$61,085</b>	<b>\$91,627</b>	<b>\$118,592</b>	<b>\$145,557</b>	<b>\$172,522</b>	<b>\$196,120</b>	<b>\$219,713</b>	<b>\$243,303</b>	<b>\$270,465</b>	<b>\$297,624</b>	<b>\$304,528</b>

<b>FARMACIA SAGRADO CORAZOI</b>												
<b>Flujo de Efectivo</b>												
	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>												
Efectivo en Bancos Inicio del Mes	\$304,528	\$349,319	\$394,106	\$438,889	\$479,164	\$519,434	\$559,700	\$599,961	\$640,217	\$680,469	\$725,219	\$769,964
Ventas	\$178,475	\$178,475	\$178,475	\$169,400	\$169,400	\$169,400	\$169,400	\$169,400	\$169,400	\$178,475	\$178,475	\$178,475
Prestamo Bancario	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO</b>	<b>\$483,003</b>	<b>\$527,794</b>	<b>\$572,581</b>	<b>\$608,289</b>	<b>\$648,564</b>	<b>\$688,834</b>	<b>\$729,100</b>	<b>\$769,361</b>	<b>\$809,617</b>	<b>\$858,944</b>	<b>\$903,694</b>	<b>\$948,439</b>
<b>SALIDAS DE EFECTIVO</b>												
Costo de Ventas	\$83,882	\$83,882	\$83,882	\$79,811	\$79,811	\$79,811	\$79,811	\$79,811	\$79,811	\$83,882	\$83,882	\$83,882
Sueldos y Honorarios	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500
Vacaciones	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$8,288
Prima Vacacional	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1,883
Aginaldo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$15,540
Prestaciones de Seguridad Social	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000
Renta	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Luz	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630
Agua	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210
Teléfono	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504
Artículos de Limpieza	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263
Papelería	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53
Seguro de Sucursal y Mercancia	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Seguro de Vehículo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Publicidad	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525
Capacitación	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263
Gasolina	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Amortización	\$3,619	\$3,663	\$3,707	\$3,752	\$3,797	\$3,843	\$3,889	\$3,936	\$3,984	\$4,032	\$4,081	\$4,130
Pago de Intereses	\$1,958	\$1,914	\$1,870	\$1,825	\$1,780	\$1,734	\$1,687	\$1,640	\$1,593	\$1,545	\$1,496	\$1,447
Impuestos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PTU	\$5,279	\$5,283	\$5,287	\$4,791	\$4,796	\$4,801	\$4,805	\$4,810	\$4,815	\$5,320	\$5,325	\$0
Inversiones												
Terrenos y Edificios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Adecuaciones Local/Planta	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Mobiliario y Equipo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Capital de Trabajo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Gasto de Publicidad y Promoción	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>TOTAL SALIDA DE EFECTIVO</b>	<b>\$133,684</b>	<b>\$133,688</b>	<b>\$133,692</b>	<b>\$129,125</b>	<b>\$129,130</b>	<b>\$129,134</b>	<b>\$129,139</b>	<b>\$129,144</b>	<b>\$129,148</b>	<b>\$133,725</b>	<b>\$133,730</b>	<b>\$154,116</b>
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>\$349,319</b>	<b>\$394,106</b>	<b>\$438,889</b>	<b>\$479,164</b>	<b>\$519,434</b>	<b>\$559,700</b>	<b>\$599,961</b>	<b>\$640,217</b>	<b>\$680,469</b>	<b>\$725,219</b>	<b>\$769,964</b>	<b>\$794,323</b>

<b>FARMACIA SAGRADO CORAZO I</b>				
<b>Flujo de Efectivo</b>				
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>				
Efectivo en Bancos Inicio del Mes	\$78,360	\$304,528	\$794,323	\$1,258,818
Ventas	\$1,725,000	\$2,087,250	\$2,479,714	\$2,946,135
Prestamo Bancario	\$182,839	\$0	\$0	\$0
<b>TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO</b>	<b>\$1,986,199</b>	<b>\$2,391,778</b>	<b>\$3,274,036</b>	<b>\$4,204,954</b>
<b>SALIDAS DE EFECTIVO</b>				
Costo de Ventas	\$850,350	\$982,154	\$1,113,779	\$1,263,111
Sueldos y Honorarios	\$366,000	\$366,000	\$366,000	\$366,000
Vacaciones	\$6,000	\$8,288	\$10,000	\$12,000
Prima Vacacional	\$2,850	\$1,883	\$2,500	\$2,300
Aguinaldo	\$13,650	\$15,540	\$15,000	\$11,500
Prestaciones de Seguridad Social	\$72,000	\$72,000	\$72,000	\$72,000
Renta	\$0	\$0	\$0	\$0
Luz	\$7,200	\$7,560	\$7,938	\$8,335
Agua	\$2,400	\$2,520	\$2,646	\$2,778
Teléfono	\$5,760	\$6,048	\$6,350	\$6,668
Artículos de Limpieza	\$3,000	\$3,150	\$3,308	\$3,473
Papelería	\$600	\$630	\$662	\$695
Seguro de Sucursal y Mercancia	\$0	\$0	\$0	\$0
Seguro de Vehículo	\$0	\$0	\$0	\$0
Publicidad	\$6,000	\$6,300	\$6,615	\$6,946
Capacitación	\$3,000	\$3,150	\$3,308	\$3,473
Gasolina	\$0	\$0	\$0	\$0
Amortizacion	\$20,825	\$46,434	\$53,633	\$61,948
Pago de Intereses	\$25,891	\$20,486	\$13,288	\$4,973
Impuestos	\$0	\$0	\$253,645	\$351,975
PTU	\$34,946	\$55,312	\$84,548	\$117,325
Inversiones				
Terrenos y Edificios	\$0	\$0	\$0	\$0
Adecuaciones Local/Planta	\$5,000	\$0	\$0	\$0
Mobiliario y Equipo	\$86,358	\$0	\$0	\$0
Capital de Trabajo	\$155,341	\$0	\$0	\$0
Gasto de Publicidad y Promoción	\$14,500	\$0	\$0	\$0
<b>TOTAL SALIDA DE EFECTIVO</b>	<b>\$1,681,671</b>	<b>\$1,597,455</b>	<b>\$2,015,218</b>	<b>\$2,295,498</b>
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>\$304,528</b>	<b>\$794,323</b>	<b>\$1,258,818</b>	<b>\$1,909,456</b>

### 5.36 Estado de resultados (mensual los dos primeros años, y anual cuatro años)

Estado de Resultados	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>Ingresos por Ventas</b>												
Medicamentos de Patente	\$82,500	\$82,500	\$82,500	\$78,000	\$78,000	\$78,000	\$78,000	\$78,000	\$78,000	\$82,500	\$82,500	\$82,500
Medicamentos Genéricos	\$62,500	\$62,500	\$62,500	\$60,000	\$60,000	\$60,000	\$60,000	\$60,000	\$60,000	\$62,500	\$62,500	\$62,500
Comisiones Laboratorio Clínico	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,500	\$2,500	\$2,500
	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Total Ingresos por Ventas</b>	<b>\$147,500</b>	<b>\$147,500</b>	<b>\$147,500</b>	<b>\$140,000</b>	<b>\$140,000</b>	<b>\$140,000</b>	<b>\$140,000</b>	<b>\$140,000</b>	<b>\$140,000</b>	<b>\$147,500</b>	<b>\$147,500</b>	<b>\$147,500</b>
<b>Costos de Ventas</b>												
Medicamentos de Patente	\$41,250	\$41,250	\$41,250	\$39,000	\$39,000	\$39,000	\$39,000	\$39,000	\$39,000	\$41,250	\$41,250	\$41,250
Medicamentos Genéricos	\$31,250	\$31,250	\$31,250	\$30,000	\$30,000	\$30,000	\$30,000	\$30,000	\$30,000	\$31,250	\$31,250	\$31,250
Comisiones Laboratorio Clínico	\$125	\$125	\$125	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$125	\$125	\$125
	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Costos de Ventas</b>	<b>\$72,625</b>	<b>\$72,625</b>	<b>\$72,625</b>	<b>\$69,100</b>	<b>\$69,100</b>	<b>\$69,100</b>	<b>\$69,100</b>	<b>\$69,100</b>	<b>\$69,100</b>	<b>\$72,625</b>	<b>\$72,625</b>	<b>\$72,625</b>
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>\$74,875</b>	<b>\$74,875</b>	<b>\$74,875</b>	<b>\$70,900</b>	<b>\$70,900</b>	<b>\$70,900</b>	<b>\$70,900</b>	<b>\$70,900</b>	<b>\$70,900</b>	<b>\$74,875</b>	<b>\$74,875</b>	<b>\$74,875</b>
<b>Gastos Operativos</b>												
Sueldos y Honorarios	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500
Vacaciones	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$6,000
Prima Vacacional	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$2,850
Aguinaldo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$13,650
Prestaciones de Seguridad Social	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000
Renta	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Luz	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600
Agua	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200
Teléfono	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480	\$480
Artículos de Limpieza	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250
Papelería	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50
Seguro de Sucursal y Mercancia	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Seguro de Vehículo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Publicidad	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500
Capacitación	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250
Gasolina	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Total de Gastos Operativos</b>	<b>\$38,830</b>	<b>\$61,330</b>										
<b>UAFIRDA (EBITDA)</b>	<b>\$36,045</b>	<b>\$36,045</b>	<b>\$36,045</b>	<b>\$32,070</b>	<b>\$32,070</b>	<b>\$32,070</b>	<b>\$32,070</b>	<b>\$32,070</b>	<b>\$32,070</b>	<b>\$36,045</b>	<b>\$36,045</b>	<b>\$13,545</b>
Depreciaciones	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903
Amortización de activos intangibles	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Pago de Intereses	\$2,209	\$2,209	\$2,209	\$2,209	\$2,209	\$2,209	\$2,209	\$2,169	\$2,127	\$2,086	\$2,044	\$2,001
Impuestos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Utilidad Financiera</b>	<b>\$32,932</b>	<b>\$32,932</b>	<b>\$32,932</b>	<b>\$28,957</b>	<b>\$28,957</b>	<b>\$28,957</b>	<b>\$28,957</b>	<b>\$28,998</b>	<b>\$29,039</b>	<b>\$33,056</b>	<b>\$33,098</b>	<b>\$10,641</b>
PTU	\$3,293.25	\$3,293.25	\$3,293.25	\$2,895.75	\$2,895.75	\$2,895.75	\$2,895.75	\$2,899.82	\$2,903.94	\$3,305.60	\$3,309.82	\$1,064.09
<b>Ganancia Neta</b>	<b>\$29,639</b>	<b>\$29,639</b>	<b>\$29,639</b>	<b>\$26,062</b>	<b>\$26,062</b>	<b>\$26,062</b>	<b>\$26,062</b>	<b>\$26,098</b>	<b>\$26,135</b>	<b>\$29,750</b>	<b>\$29,788</b>	<b>\$9,577</b>

Estado de Resultados	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24
<b>Ingresos por Ventas</b>												
Medicamentos de Patente	\$99,825	\$99,825	\$99,825	\$94,380	\$94,380	\$94,380	\$94,380	\$94,380	\$94,380	\$99,825	\$99,825	\$99,825
Medicamentos Genéricos	\$75,625	\$75,625	\$75,625	\$72,600	\$72,600	\$72,600	\$72,600	\$72,600	\$72,600	\$75,625	\$75,625	\$75,625
Comisiones Laboratorio Clínico	\$3,025	\$3,025	\$3,025	\$2,420	\$2,420	\$2,420	\$2,420	\$2,420	\$2,420	\$3,025	\$3,025	\$3,025
	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Total Ingresos por Ventas</b>	<b>\$178,475</b>	<b>\$178,475</b>	<b>\$178,475</b>	<b>\$169,400</b>	<b>\$169,400</b>	<b>\$169,400</b>	<b>\$169,400</b>	<b>\$169,400</b>	<b>\$169,400</b>	<b>\$178,475</b>	<b>\$178,475</b>	<b>\$178,475</b>
<b>Costos de Ventas</b>												
Medicamentos de Patente	\$47,644	\$47,644	\$47,644	\$45,045	\$45,045	\$45,045	\$45,045	\$45,045	\$45,045	\$47,644	\$47,644	\$47,644
Medicamentos Genéricos	\$36,094	\$36,094	\$36,094	\$34,650	\$34,650	\$34,650	\$34,650	\$34,650	\$34,650	\$36,094	\$36,094	\$36,094
Comisiones Laboratorio Clínico	\$144	\$144	\$144	\$116	\$116	\$116	\$116	\$116	\$116	\$144	\$144	\$144
	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Costos de Ventas</b>	<b>\$83,882</b>	<b>\$83,882</b>	<b>\$83,882</b>	<b>\$79,811</b>	<b>\$79,811</b>	<b>\$79,811</b>	<b>\$79,811</b>	<b>\$79,811</b>	<b>\$79,811</b>	<b>\$83,882</b>	<b>\$83,882</b>	<b>\$83,882</b>
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>\$94,593</b>	<b>\$94,593</b>	<b>\$94,593</b>	<b>\$89,590</b>	<b>\$89,590</b>	<b>\$89,590</b>	<b>\$89,590</b>	<b>\$89,590</b>	<b>\$89,590</b>	<b>\$94,593</b>	<b>\$94,593</b>	<b>\$94,593</b>
<b>Gastos Operativos</b>												
Sueldos y Honorarios	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500	\$30,500
Vacaciones	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$8,288
Prima Vacacional	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1,883
Aguinaldo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$15,540
Prestaciones de Seguridad Social	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000
Renta	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Luz	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630	\$630
Agua	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210	\$210
Teléfono	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504	\$504
Artículos de Limpieza	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263
Papelería	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53	\$53
Seguro de Sucursal y Mercancia	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Seguro de Vehículo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Publicidad	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525	\$525
Capacitación	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263	\$263
Gasolina	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Total de Gastos Operativos</b>	<b>\$38,947</b>	<b>\$64,658</b>										
<b>UAFRDA (EBITDA)</b>	<b>\$55,647</b>	<b>\$55,647</b>	<b>\$55,647</b>	<b>\$50,643</b>	<b>\$50,643</b>	<b>\$50,643</b>	<b>\$50,643</b>	<b>\$50,643</b>	<b>\$50,643</b>	<b>\$55,647</b>	<b>\$55,647</b>	<b>\$29,936</b>
Depreciaciones	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903	\$903
Amortización de activos intangibles	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Pago de Intereses	\$1,958	\$1,914	\$1,870	\$1,825	\$1,780	\$1,734	\$1,687	\$1,640	\$1,593	\$1,545	\$1,496	\$1,447
Impuestos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Utilidad Financiera</b>	<b>\$52,786</b>	<b>\$52,829</b>	<b>\$52,874</b>	<b>\$47,915</b>	<b>\$47,960</b>	<b>\$48,006</b>	<b>\$48,053</b>	<b>\$48,100</b>	<b>\$48,147</b>	<b>\$53,199</b>	<b>\$53,248</b>	<b>\$27,586</b>
PTU	\$5,278.57	\$5,282.95	\$5,287.37	\$4,791.49	\$4,796.02	\$4,800.61	\$4,805.26	\$4,809.96	\$4,814.71	\$5,319.89	\$5,324.76	\$0.00
<b>Ganancia Neta</b>	<b>\$47,507</b>	<b>\$47,547</b>	<b>\$47,586</b>	<b>\$43,123</b>	<b>\$43,164</b>	<b>\$43,206</b>	<b>\$43,247</b>	<b>\$43,290</b>	<b>\$43,332</b>	<b>\$47,879</b>	<b>\$47,923</b>	<b>\$27,586</b>

Estado de Resultados	Año 1	%	Año 2	%	Año 3	%	Año 4	%
<b>Ingresos por Ventas</b>								
Medicamentos de Patente	\$963,000	56%	\$1,165,230	56%	\$1,384,301	56%	\$1,644,717	56%
Medicamentos Genéricos	\$735,000	43%	\$889,350	43%	\$1,056,572	43%	\$1,255,233	43%
Comisiones Laboratorio Clínico	\$27,000	2%	\$32,670	2%	\$38,841	2%	\$46,186	2%
	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
<b>Total Ingresos por Ventas</b>	<b>\$1,725,000</b>	<b>100%</b>	<b>\$2,087,250</b>	<b>100%</b>	<b>\$2,479,714</b>	<b>100%</b>	<b>\$2,946,135</b>	<b>100%</b>
<b>Costos de Ventas</b>								
Medicamentos de Patente	\$481,500	28%	\$556,133	27%	\$630,658	25%	\$715,239	24%
Medicamentos Genéricos	\$367,500	21%	\$424,463	20%	\$481,352	19%	\$545,864	19%
Comisiones Laboratorio Clínico	\$1,350	0%	\$1,559	0%	\$1,770	0%	\$2,008	0%
	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
<b>Costos de Ventas</b>	<b>\$850,350</b>	<b>49%</b>	<b>\$982,154</b>	<b>47%</b>	<b>\$1,113,779</b>	<b>45%</b>	<b>\$1,263,111</b>	<b>43%</b>
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>\$874,650</b>	<b>51%</b>	<b>\$1,105,096</b>	<b>53%</b>	<b>\$1,365,935</b>	<b>55%</b>	<b>\$1,683,025</b>	<b>57%</b>
<b>Gastos Operativos</b>								
Sueldos y Honorarios	\$366,000	21%	\$366,000	18%	\$366,000	15%	\$366,000	12%
Vacaciones	\$6,000	0.3%	\$8,288	0.4%	\$10,000	0.4%	\$12,000	0.4%
Prima Vacacional	\$2,850	0.17%	\$1,883	0.09%	\$2,500	0.10%	\$2,300	0.08%
Aguinaldo	\$13,650	0.8%	\$15,540	0.7%	\$15,000	0.6%	\$11,500	0.4%
Prestaciones de Seguridad Social	\$72,000	4%	\$72,000	3%	\$72,000	3%	\$72,000	2%
Renta	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Luz	\$7,200	0%	\$7,560	0%	\$7,938	0%	\$8,335	0%
Agua	\$2,400	0.1%	\$2,520	0.1%	\$2,646	0.1%	\$2,778	0.1%
Teléfono	\$5,760	0.3%	\$6,048	0.3%	\$6,350	0.3%	\$6,668	0.2%
Artículos de Limpieza	\$3,000	0.17%	\$3,150	0.15%	\$3,308	0.13%	\$3,473	0.12%
Papelería	\$600	0.03%	\$630	0.03%	\$662	0.03%	\$695	0.02%
Seguro de Sucursal y Mercancia	\$0	0.0%	\$0	0.0%	\$0	0.0%	\$0	0.0%
Seguro de Vehículo	\$0	0.0%	\$0	0.0%	\$0	0.0%	\$0	0.0%
Publicidad	\$6,000	0.3%	\$6,300	0.3%	\$6,615	0.3%	\$6,946	0.2%
Capacitación	\$3,000	0.2%	\$3,150	0.2%	\$3,308	0.1%	\$3,473	0.1%
Gasolina	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
<b>Total de Gastos Operativos</b>	<b>\$488,460</b>	<b>28%</b>	<b>\$493,069</b>	<b>24%</b>	<b>\$496,326</b>	<b>20%</b>	<b>\$496,167</b>	<b>17%</b>
<b>UAFIRDA (EBITDA)</b>	<b>\$386,190</b>	<b>22%</b>	<b>\$612,027</b>	<b>29%</b>	<b>\$869,609</b>	<b>35%</b>	<b>\$1,186,857</b>	<b>40%</b>
Depreciaciones	\$10,838	1%	\$10,838	1%	\$10,838	0%	\$8,636	0%
Amortización de activos intangibles	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
Pago de Intereses	\$25,891	2%	\$20,486	1%	\$13,288	1%	\$4,973	0%
Impuestos	\$0	0%	\$0	0%	\$253,645	10%	\$351,975	12%
<b>Utilidad Financiera</b>	<b>\$349,460</b>	<b>2%</b>	<b>\$580,702</b>	<b>2%</b>	<b>\$845,483</b>	<b>11%</b>	<b>\$1,173,249</b>	<b>12%</b>
PTU	\$34,946	2.0%	\$55,312	2.6%	\$84,548	3.4%	\$117,325	4.0%
<b>Ganancia Neta</b>	<b>\$314,514</b>	<b>18%</b>	<b>\$525,390</b>	<b>25%</b>	<b>\$760,935</b>	<b>31%</b>	<b>\$1,055,924</b>	<b>36%</b>

## 5.37 Balance general

### FARMACIA SAGRADO CORAZON Balance General

	INDICE											
Activo circulante	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Caja (efectivo)	\$3,054	\$6,108	\$9,163	\$11,859	\$14,556	\$17,252	\$19,612	\$21,971	\$24,330	\$27,047	\$29,762	\$30,453
Bancos	\$27,488	\$54,976	\$82,465	\$106,733	\$131,002	\$155,270	\$176,508	\$197,742	\$218,972	\$243,419	\$267,861	\$274,075
Inventario	\$155,341	\$155,341	\$155,341	\$155,341	\$155,341	\$155,341	\$155,341	\$155,341	\$155,341	\$155,341	\$155,341	\$155,341
Clientes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Otras cuentas por cobrar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Total activo circulante</b>	<b>\$185,883</b>	<b>\$216,426</b>	<b>\$246,968</b>	<b>\$273,933</b>	<b>\$300,898</b>	<b>\$327,863</b>	<b>\$351,460</b>	<b>\$375,054</b>	<b>\$398,643</b>	<b>\$425,806</b>	<b>\$452,964</b>	<b>\$459,869</b>
<b>Activo Fijo</b>												
Terrenos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Edificios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Depreciación	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Mejoras a Locales y Edificios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Depreciación	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Maquinaria	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Depreciación	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Mobiliario y Equipo	\$76,918	\$76,918	\$76,918	\$76,918	\$76,918	\$76,918	\$76,918	\$76,918	\$76,918	\$76,918	\$76,918	\$76,918
Depreciación	(640.99)	(1,281.97)	(1,922.96)	(2,563.94)	(3,204.93)	(3,845.91)	(4,486.90)	(5,127.88)	(5,768.87)	(6,409.85)	(7,050.84)	(7,691.82)
Equipo de Computo	\$9,440	\$9,440	\$9,440	\$9,440	\$9,440	\$9,440	\$9,440	\$9,440	\$9,440	\$9,440	\$9,440	\$9,440
Depreciación	(236.00)	(472.00)	(708.00)	(944.00)	(1,180.00)	(1,416.00)	(1,652.00)	(1,888.00)	(2,124.00)	(2,360.00)	(2,596.00)	(2,832.00)
Equipo de Transporte	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Depreciación	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Intangibles	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Amortización	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Otros (Especificar)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Total activo fijo</b>	<b>\$85,481</b>	<b>\$84,604</b>	<b>\$83,727</b>	<b>\$82,850</b>	<b>\$81,973</b>	<b>\$81,096</b>	<b>\$80,219</b>	<b>\$79,342</b>	<b>\$78,465</b>	<b>\$77,588</b>	<b>\$76,711</b>	<b>\$75,834</b>
<b>Activo diferido</b>												
Intangibles	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Amortización	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos de constitución	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Amortización	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Contratos de Servicios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Amortización	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Otros (especificar)	\$19,474	\$19,448	\$19,421	\$19,395	\$19,369	\$19,343	\$22,684	\$26,066	\$29,489	\$32,954	\$36,460	\$40,010
<b>Total activo diferido</b>	<b>\$19,474</b>	<b>\$19,448</b>	<b>\$19,421</b>	<b>\$19,395</b>	<b>\$19,369</b>	<b>\$19,343</b>	<b>\$22,684</b>	<b>\$26,066</b>	<b>\$29,489</b>	<b>\$32,954</b>	<b>\$36,460</b>	<b>\$40,010</b>
<b>Total pasivo largo plazo</b>	<b>\$162,014</b>	<b>\$158,395</b>	<b>\$154,733</b>	<b>\$151,026</b>	<b>\$147,274</b>	<b>\$143,477</b>	<b>\$139,634</b>	<b>\$135,744</b>	<b>\$131,808</b>	<b>\$127,824</b>	<b>\$123,792</b>	<b>\$119,711</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>\$182,839</b>											
<b>Capital Contable</b>												
Capital Social	\$78,360	\$78,360	\$78,360	\$78,360	\$78,360	\$78,360	\$78,360	\$78,360	\$78,360	\$78,360	\$78,360	\$78,360
Utilidades Retenidas	\$0.00	\$29,639	\$59,278	\$88,918	\$114,979	\$141,041	\$167,103	\$193,165	\$219,263	\$245,398	\$271,549	\$304,937
Utilidades	\$29,639	\$29,639	\$29,639	\$26,062	\$26,062	\$26,062	\$26,062	\$26,098	\$26,135	\$29,750	\$29,788	\$9,577
<b>Total de Capital Contable</b>	<b>\$107,999</b>	<b>\$137,638</b>	<b>\$167,278</b>	<b>\$193,339</b>	<b>\$219,401</b>	<b>\$245,463</b>	<b>\$271,525</b>	<b>\$297,623</b>	<b>\$323,758</b>	<b>\$353,509</b>	<b>\$383,297</b>	<b>\$392,874</b>
<b>Total de Capital y Pasivos</b>	<b>\$290,838</b>	<b>\$320,477</b>	<b>\$350,117</b>	<b>\$376,178</b>	<b>\$402,240</b>	<b>\$428,302</b>	<b>\$454,364</b>	<b>\$480,462</b>	<b>\$506,597</b>	<b>\$536,348</b>	<b>\$566,136</b>	<b>\$575,713</b>

### 5.38 Razones e indicadores de evaluación financiera del proyecto.

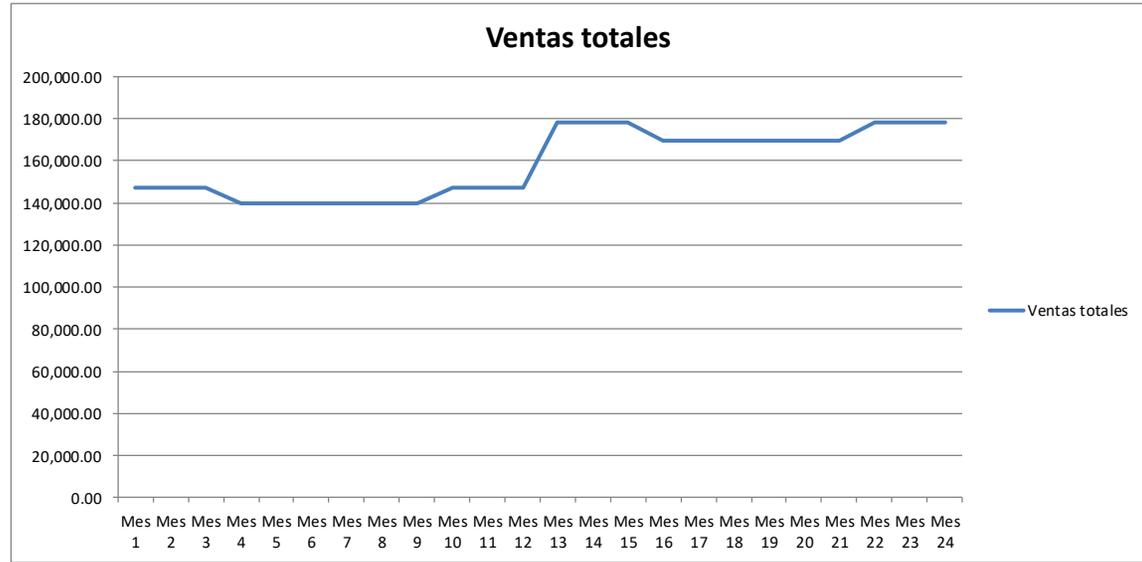
	AÑO 1	AÑO 2
<b>1. Razón circulante</b>		
$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo de Corto Plazo}}$	7.3	17.92
<b>2. Prueba del Ácido</b>		
$\frac{(\text{Activo circulante} - \text{Inventario})}{\text{Pasivo de Corto Plazo}}$	0.11	12.06
<b>3. Rotación de Inventarios</b>		
$\frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario en Prom}}$	5.47	6.32
<b>4. Dias de reposicion de Inventario</b>		
$\frac{\text{Dias año comercial}}{\text{Rotacion de Inventario}}$	65.76	56.94
<b>5. Apalancamiento Total</b>		
$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital Contable}}$	0.47	0.11
<b>6. Margen de Operación</b>		
$\frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{ventas}}$	22%	29%
<b>7. Margen Neto de Utilidad</b>		
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{ventas}}$	18%	25%
<b>8. Rentabilidad de los activos (ROA)</b>		
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	37%	52%
<b>9. Productividad de los activos</b>		
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	2.05	2.06
<b>10. Rentabilidad del capital Contable (ROE)</b>		
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$	0.80	0.57

**FARMACIA SAGRADO CORAZON**

**INDICE**

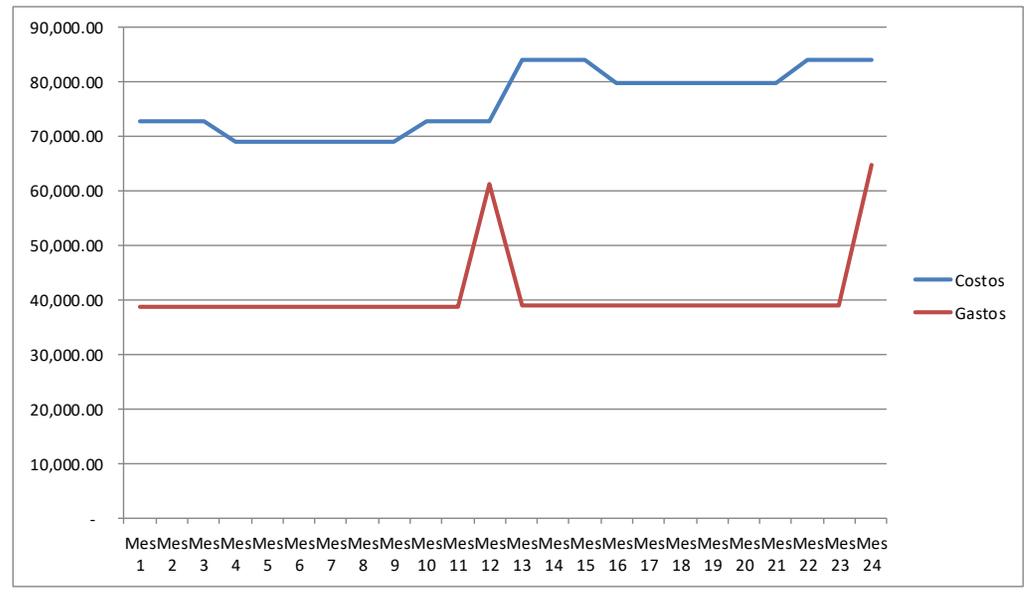
**GRAFICA DE PROYECCIÓN DE VENTAS**

Meses	Ventas totales
Mes 1	147,500.00
Mes 2	147,500.00
Mes 3	147,500.00
Mes 4	140,000.00
Mes 5	140,000.00
Mes 6	140,000.00
Mes 7	140,000.00
Mes 8	140,000.00
Mes 9	140,000.00
Mes 10	147,500.00
Mes 11	147,500.00
Mes 12	147,500.00
Mes 13	178,475.00
Mes 14	178,475.00
Mes 15	178,475.00
Mes 16	169,400.00
Mes 17	169,400.00
Mes 18	169,400.00
Mes 19	169,400.00
Mes 20	169,400.00
Mes 21	169,400.00
Mes 22	178,475.00
Mes 23	178,475.00
Mes 24	178,475.00



Meses	Costos	Gastos
Mes 1	72,625.00	38,830.00
Mes 2	72,625.00	38,830.00
Mes 3	72,625.00	38,830.00
Mes 4	69,100.00	38,830.00
Mes 5	69,100.00	38,830.00
Mes 6	69,100.00	38,830.00
Mes 7	69,100.00	38,830.00
Mes 8	69,100.00	38,830.00
Mes 9	69,100.00	38,830.00
Mes 10	72,625.00	38,830.00
Mes 11	72,625.00	38,830.00
Mes 12	72,625.00	61,330.00
Mes 13	83,881.88	38,946.50
Mes 14	83,881.88	38,946.50
Mes 15	83,881.88	38,946.50
Mes 16	79,810.50	38,946.50
Mes 17	79,810.50	38,946.50
Mes 18	79,810.50	38,946.50
Mes 19	79,810.50	38,946.50
Mes 20	79,810.50	38,946.50
Mes 21	79,810.50	38,946.50
Mes 22	83,881.88	38,946.50
Mes 23	83,881.88	38,946.50
Mes 24	83,881.88	64,657.50

GRAFICA DE PROYECCIÓN DE COSTOS Y GASTOS



FARMACIA SAGRADO CORAZON				
INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA				
Crédito				INDICE
AÑO	ENTRADAS	SALIDAS	FLUJO NETO	VPN 10.0%
0	-261,199		-261,199	261,199
1	1,986,199	1,681,671	304,528	276,844
2	2,087,250	1,597,455	489,795	404,789
3	2,479,714	2,015,218	464,496	348,982
4	2,946,135	2,295,498	650,637	444,394
			<b>1,648,257</b>	<b>420,434</b>
TASA DE DESCUENTO (CETES)				10.0%
VALOR PRESENTE NETO (VPN)				<b>\$420,434</b>
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)				17%
COSTO DE CAPITAL PROMEDIO PONDERADO (WACC)				<b>11.3%</b>

TREMA (TASA DE RENDIMIENTO MINIMA ACEPTABLE)	
PRIMA DE RIESGO	8.00%
TIIE	6.75%
<b>TREMA</b>	<b>14.7500%</b>
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN TOTAL	
	1 año
PAY-BACK DEL CRÉDITO	
	2 meses

### **5.39 Aspectos legales.**

#### **Diferentes regímenes para iniciar tu negocio y sus particularidades (persona moral, persona física con actividad empresarial, RIF)**

- Régimen Fiscal: Personas Físicas del Régimen de Incorporación Fiscal (RIF)
- Obligaciones Fiscales:
  - Pago definitivo bimestral de IVA
  - Pago definitivo bimestral del ISR
  - Entero de retenciones bimestrales del ISR por sueldos y salarios RIF
  - Informativa anual del subsidio para el empleo
- Características del Régimen
  - ISR exención al 100% el primer año, incrementa en un 10% cada año hasta el 10

#### **5.40 Trámites o permisos adicionales requeridos para iniciar actividades (uso de suelo, licencias sanitarias, licencias ambientales, etc.)**

<b>Aplica / No aplica</b>	<b>Licencia / Permiso</b>	<b>Dependencia donde se tramita</b>	<b>Requisitos</b>	<b>Costo</b>
Aplica	Informe de compatibilidad urbanística	Secretaría de Desarrollo Urbano. Dirección de Control Urbano, Departamento de Usos de Suelo.	*Formato	\$207.00
Aplica	Constancia de alineamiento y Compatibilidad Urbanístico (Permiso de uso de suelo).	Secretaría de Desarrollo Urbano. Dirección de Control Urbano, Departamento de Usos de Suelo.	*Constancia de propiedad o posesión del inmueble respectivo (copia de escritura, contrato de compra-venta, arrendamiento). *Copia del Predial Actualizado y Pagado. *Identificación Oficial del Propietario. *IFE, CUPR y comprobante de domicilio del interesado	*\$253.00 hasta 50 mts <sup>2</sup> *\$450.00 de 51 mts hasta 150 mts *\$530.00 de 151 mts <sup>2</sup> a 300 mts
Aplica	Licencia de Funcionamiento Normal, Reglamentada, Especial, Estacionamientos y/o Pensiones (Licencia Comercial)	Secretaria de Finanzas Públicas Dirección de Ingresos Departamento de Licencias Comerciales	*Llenado de formato *Comprobante de domicilio particular y del negocio *Constancia de uso de suelo autorizada *Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes *Dictamen de ecología (en su caso) *Aviso de Funcionamiento (en su caso) *Copia IFE, CURP	*\$143.00
Aplica	Solicitud de Informe para factibilidad de anuncios	Secretaría de Desarrollo Urbano Dirección de Control Urbano, Departamento de Usos de Suelo.	*Llenar el formato de la solicitud de Informe para Factibilidad de Anuncio con datos exactos de la ubicación *Presentar fotos, imagen satelital, plano donde se pretende colocar el anuncio *Realizar el pago del trámite en la caja recaudadora de la Secretaría de Desarrollo Urbano.	\$150.00

Aplica	Solicitud de Anuncios Temporales (Máx. 30 días)	Secretaría de Desarrollo Urbano Dirección de Control Urbano Imagen Urbana	<p>*Llenar el formato de la solicitud de Anuncios Temporales.</p> <p>*Presentar ejemplar del volante o tipo de publicidad.</p> <p>*Presentar copia de Constancia de Alineamiento y Compatibilidad Urbanística (uso de suelo) o,</p> <p>*Presentar copia de licencia de funcionamiento (licencia comercial)</p> <p><b>Para la colocación de módulos, carpas, inflables, rotulado de bardas, lonas y pendones:</b></p> <p>*Croquis de ubicación y fotografías, de cada lugar</p> <p>*Para la colocación de mesas se deberá presentar proyecto con fotografías y croquis de ubicación, distribución y características del mobiliario.</p> <p>*Presentar levantamiento fotográfico de cada uno de los lugares en donde se pretenda rotular bardas con su respectiva aprobación de las/los dueños/as de cada uno de los predios.</p> <p>*Identificación oficial (Credencial de elector INE o pasaporte).</p> <p>*Copia del recibo de pago del impuesto predial vigente</p>	<p>*Rotulados en eventos públicos (Por unidad). \$550.00</p> <p>*Mantas y lonas con medidas no mayores a 6 m<sup>2</sup> (por unidad) sobre propiedad privada \$800.00</p> <p>*Volantes por mes por repartidor \$384.00</p> <p>*Publicidad sonora por mes \$230.00</p> <p>*Colocación de pendones en postes con medidas no mayores a 1.20 mts por 0.60 mts. (por unidad) \$600.00</p> <p>*Volantes por día. \$65.00</p> <p>Publicidad sonora por día \$40.00</p> <p>*Otros (por mes y por unidad) \$865.00</p>
--------	---	---	---	--

				<p>*Otros (por día y por unidad) \$220.00</p> <p>*Mesas por unidad por día \$5.00</p>
N/A	Solicitud para Colocación y/o Renovación de Anuncio	Secretaria de Desarrollo urbano Dirección de Control Urbano Imagen Urbana	<p>*Llenar el formato de la solicitud (actual).</p> <p>*Presentar copia de Constancia de Alineamiento y Compatibilidad Urbanística (Uso de Suelo) o Licencia Municipal de Funcionamiento.</p> <p>*Presentar memoria de cálculo original firmada por el/la perito/a responsable avalado por la SEDUM.</p> <p>*Copia del carnet de el/la perito/a responsable.</p> <p>*Documento que acredite la propiedad del predio donde se pretende colocar el anuncio, Contrato de arrendamiento o carta comodato y copia del recibo de impuesto predial o de las escrituras.</p> <p>*Póliza de seguro por daños a terceros vigente (cuando son estructurales y semiestructurales).</p> <p>*Identificación oficial de el/la solicitante (INE o Pasaporte)</p> <p>*Copia de Acta Constitutiva y Poder de el/la representante legal (para personas morales).</p> <p>*Para anuncios en el Centro Histórico: Visto Bueno del Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH).</p> <p>*Informe para factibilidad de anuncio autorizado.</p> <p>*Comprobante de pago del trámite.</p>	<p>*Formato de Solicitud para efectuar trámites en Desarrollo Urbano \$57.00 PERMANENTE S: Con vigencia de un año costo por m<sup>2</sup></p> <p>*Pantalla electrónica \$ 496.00</p> <p>*Anuncio Estructural (cartelera de piso, azotea unipolar y valla) \$ 192.00</p> <p>*Adosados a fachadas o predios sin construir (incluyen toldos) \$ 102.00</p> <p>*Publicidad Móvil \$ 258.00</p>

				<p>*Semiestructurales (de tipo cartelera, unipolar, etc.) \$ 107.00</p> <p>*Otros \$ 335.00</p> <p>*Formato para colocación y/o renovación de anuncio \$59.00</p>
Aplica	Aviso de Funcionamiento (notificación de la apertura del establecimiento)	ISEA/COFEPRIS	<p>Para personas Físicas</p> <p>*Identificación oficial con fotografía</p> <p>*Comprobante de domicilio reciente del establecimiento y particular</p> <p>*Inscripción en el SAT</p> <p>*Llenar el formato en dos tantos</p> <p>Para Personas Morales</p> <p>*Acta constitutiva y RFC de la empresa</p> <p>*Comprobante de domicilio del establecimiento</p> <p>*IFE Y RFC del representante legal</p> <p>*Poder notarial (en caso de no traer el nombre del representante legal en el Acta Constitutiva)</p>	*Gratuito
Aplica	Alta de Responsable Sanitario	ISEA/COFEPRIS	<p>*Copia del comprobante de domicilio del establecimiento</p> <p>*Cédula y título por ambos lados y RFC</p> <p>*Cédula y título ambas(en caso de registro estatal para profesionales llenar el formato en dos tantos)</p>	*Gratuito
Aplica	Licencia Sanitaria Autorización que se otorga si se cumplen las condiciones	ISEA/COFEPRIS	Aplica para insumos para la salud, servicios de salud, plaguicidas, nutrientes vegetales y sustancias tóxicas o peligrosas, productos de tabaco	Dependiendo del giro

	sanitarias de un establecimiento. Cualquier modificación a las instalaciones o cambio de domicilio implica solicitud de nueva licencia		Requisitos Generales *Formato vigente *Pago de derechos *Identificación oficial del solicitante *Inscripción en el SAT *Comprobante de Domicilio *En caso de persona moral Acta constitutiva	
Aplica	Registros Sanitarios (Fabricación de medicamentos, dispositivos médicos, plaguicidas, nutrientes vegetales)	ISEA/COFEPRIS	Requisitos Generales *Formato Vigente *Pago de derechos *Documentación oficial del solicitante *Estudios químicos requeridos	Ver trámites Específicos
Aplica	Permisos Sanitarios (Importación y Exportación de productos y servicios e insumos de la salud (Medicamentos, Dispositivos Médicos  Incluye: Publicidad)	ISEA/COFEPRIS	Requisitos Generales *Formato Vigente *Pago de derechos *Documentación oficial del solicitante *Estudios químicos requeridos	Ver trámites Específicos
N/A	Cuestionario de Información Básica Ambiental	Secretaría de Ecología	*Constancia de alineamiento autorizada	\$106.00
Aplica	Dictamen sobre medidas de seguridad ante protección civil y bomberos	Coordinación Estatal de Protección Civil		*Gratuito
N/A	Licencia Reglamentada		*Que no existan escuelas, centros de trabajo, deportivos, culturales o religiosos en un radio de	Costo variable

			acción de 150 mt del establecimiento (dependiendo el giro) *Solicitud de licencia *Acta constitutiva (persona moral) *IFE *Constancia de alineamiento autorizada (uso de suelo) *Dictamen de ecología *RFC Dos fotografías del local (exterior e interior) *Fotografía tamaño infantil del solicitante *Firma de Vecinos (por lo menos 10) *Comprobante de domicilio	
Aplica	Registro de Marca	IMPI	*Formato *Línea de captura *Comprobante de pago	\$2,875.00
Aplica	Registro Patronal	IMSS	*CURP *FIEL (.cer; .key, contraseña) *Correo Electrónico	Gratuito
N/A	Inscripción contrato de Adhesión	PROFECO	*Pago	*Variable
N/A	Hecho en México	Hecho en México	*Correo electrónico *CURP	*Gratuito
N/A	Obtención de Códigos de Barras	GS1 México	*Solicitud *Declaración anual (última) *RFC *Acta constitutiva y poderes (Persona Moral) *IFE *Comprobante de domicilio *FIEL	*Variable desde \$2,200.00
Aplica	Aviso de Privacidad	INAI	*Cumplir con requisitos de Ley Federal de Datos Personales en Posesión de Particulares.	*Gratuito





## **CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES.**

### **6.1 Conclusión**

Los indicadores financieros son favorables en todos los sentidos, por lo tanto consideramos que nuestra idea de negocio es financieramente viable.

Durante la elaboración de este trabajo se logró aplicar gran parte de conocimientos adquiridos en la carrera de gestión empresarial, y se tuvo en cuenta lo aprendido en materias como: plan de negocios, administración, mercadotecnia, producción, fundamentos de la investigación, costos empresariales, desarrollo sustentable, desarrollo humano, contabilidad orientada a los negocios, entre otras. Se logró desarrollar objetivos específicos, para cumplir con el objetivo general. Para lo anterior se logró identificar la importancia del medio ambiente en la elaboración de un proyecto de farmacéutica.

El plan de negocio para la creación de una empresa farmacéutica se escogió con el fin, de aportar a la sociedad del municipio de Luis Moya Zacatecas, con el desarrollo del proyecto de farmacia, generación de empleo, y ayuda al medio ambiental; es decir aportes económicos, sociales y ambientales.

## **6.2 Conclusión (English)**

The financial indicators are favorable in all respects, therefore we consider our business idea to be financially viable.

During the development of this work was able to apply much of knowledge acquired in the career of business management, and took into account what has been learned in subjects such as: business plan, administration, marketing, production, fundamentals of research, business costs, sustainable development, human development, business-oriented accounting, among others. It was possible to develop specific objectives, to fulfill the general objective. For the above, it was possible to identify the importance of the environment in the elaboration of a pharmaceutical project.

The business plan for the creation of a pharmaceutical company was chosen in order to contribute to the society of the municipality of Luis Moya Zacatecas, with the development of the pharmacy project, generation of employment, and environmental assistance; that is, economic, social and environmental contributions.

## **CAPITULO 7: COMPETENCIAS.**

### **7.1 Competencias**

1. Aplique el Plan de Negocios el cual es muy necesario al Iniciar un Negocio pues en él se describen las actividades y planeación de una Empresa para su funcionamiento, así como todos los aspectos relacionados con el Negocio, los objetivos, características, análisis financiero y estrategias para llevar por buen camino el proceso productivo, también se menciona en él la inversión que se requiere y cuáles son las ganancias que se espera obtener en determinado período.
2. Utilice la administración porque de ella adquirí las habilidades para coordinar el funcionamiento de una organización ya que es una materia en la que vas a adquirir conocimientos de economía, de manejo de recursos humanos entre otros.
3. seleccione Recursos Humanos ya que se refiere al proceso mediante el cual se diseñan posibilidades para que una comunidad de habitantes tenga opciones y ofertas en pro de la mejora educativa, laboral, material, recreativa y cultural.
4. aplique las finanzas, estas entendidas en su sentido más amplio como la suma de los servicios que ofrecen los bancos y los mercados financieros, representan un instrumento fundamental para el funcionamiento de la economía.

## **.CAPITULO 8: FUENTES DE INFORMACIÓN.**

### **8.1 Bibliografía**

Manual de farmacia clínica y atención farmacéutica, Herrera Joaquín, 2006  
Planeación Estratégica: teoría y práctica, García Sánchez, Estela; Valencia Velazco, María Lourdes, 2007  
Rodríguez, 2011, pág. 41  
Evaluación de Proyectos: séptima edición, Baca Urbina, Gabriel, 2007  
eprints.u.a.n.l.mx, Rodríguez, Mario Alberto Guillén, 2011  
Datos INEGI, 2015  
Convocatoria INADEM.