

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA DROGUERÍA EN LA
CIUDAD DE BUCARAMANGA

DUVAN FARID AMEZQUITA FAJARDO

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA

2025

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA DROGUERÍA EN
LA CIUDAD DE BUCARAMANGA

DUVAN FARID AMEZQUITA FAJARDO

Trabajo de grado para optar el título de profesional en gestión empresarial

Director:

Luz Marina Delgado Monroy

Especialista en salud ocupacional

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER

INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

GESTIÓN EMPRESARIAL

BUCARAMANGA

2025

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de grado, en primer lugar, a Dios, por haberme brindado la fortaleza, la sabiduría y la guía necesarias para recorrer este camino con fe y determinación.

A mi mamá y a mi hermano, quienes han sido y seguirán siendo mi mayor inspiración y fortaleza. Su amor incondicional, apoyo constante y confianza en mí han sido pilares fundamentales en cada paso de este proceso. A ellos les debo gran parte de este logro.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, quiero expresar mi más sincero agradecimiento a la Universidad Industrial de Santander, por brindarme la oportunidad de formarme profesionalmente y proporcionarme los conocimientos y herramientas necesarias para afrontar los retos del mundo laboral.

Gracias a todos los docentes que nos guiaron a través de estos años, especialmente a mi directora de tesis, Luz Marina Delgado Monroy, por su orientación académica, su paciencia y sus valiosas sugerencias durante el desarrollo de esta investigación. Su compromiso y dedicación fueron fundamentales para la calidad y finalización de este trabajo.

A mi familia, especialmente a Andrea Rojas Guevara, gracias por su amor incondicional, su apoyo constante y por creer en mí incluso en los momentos más difíciles. Sin ustedes, este logro no habría sido posible.

CONTENIDO

INTRODUCCION	17
1. ANÁLISIS GENERAL DE SECTOR	19
1.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR	19
1.1.1 A nivel internacional.....	19
1.1.2 A nivel nacional	20
1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR	21
1.3 TENDENCIAS DEL SECTOR	23
1.4 IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS.....	24
1.5 MARCO LEGAL	25
1.6 CONTEXTO GEOGRÁFICO	28
2. ESTUDIO DE MERCADOS.....	30
2.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	30
2.1.1 Descripción, Usos y especificaciones del servicio.....	30
2.1.2 Atributos diferenciadores.:	30
2.2 SEGMENTO DE MERCADO	31
2.3 ESTUDIO DE LA DEMANDA	31
2.3.1 Necesidades de información	31
2.3.2 Tipo de estudio.....	32
2.3.3 Enfoque.....	32
2.3.4 Fuentes de información.....	33
2.3.5 Técnicas de investigación	33
2.3.6 Instrumento para la recolección de información	33

2.3.7 Modo de aplicación.	33
2.3.8 Cálculo de la muestra.....	33
2.3.9 Alcance.....	34
2.3.10 Tiempo de aplicación.....	34
2.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados	35
2.3.12 Estimación de la demanda actual.....	44
2.3.13 Estimación de la demanda efectiva	44
2.3.14 Proyección de la demanda para los próximos cinco años.....	45
2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA	46
2.5 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO MÍNIMO VIABLE	48
2.6 ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN	48
2.7 ESTRATEGIA PARA FIJACIÓN DE PRECIOS.....	48
2.8 RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES	49
2.8.1 Estrategias de comunicación.....	49
2.8.2 Presupuesto de comunicación.	49
2.8.2.1 Presupuesto de lanzamiento.	49
2.8.2.2 Presupuesto de operación.....	50
3. ESTUDIO TÉCNICO	51
3.1 TIPO DE PROYECTO	51
3.2 DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO	51
3.2.1 Ficha técnica del producto mínimo viable.....	51
3.2.2 Descripción y diagramación de actividades clave	53
3.2.3 Características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST)	56

3.2.4 Análisis Ambiental	57
3.2.5 Recursos Clave	57
3.2.5.1 Talento humano.	57
3.2.5.2 Infraestructura.	58
3.2.5.3 Mercancías para la venta	60
3.2.6 Distribución de planta	60
3.2.7 Localización.....	61
3.2.7.1 Macro localización	61
3.2.7.2 Micro localización.	62
3.2.8 Control de calidad	65
3.3 CAPACIDAD DEL PROYECTO	66
3.3.1 Capacidad total diseñada por línea de servicio.	66
3.3.2 Capacidad instalada	67
3.3.3 Capacidad utilizada y proyectada.....	67
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	69
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN	69
4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	70
4.2.1 Misión.....	70
4.2.2 Visión.....	70
4.2.3 Valores Corporativos	70
4.2.4 Organigrama.	71
4.2.5 Asignación salarial.	71
5. ESTUDIO FINANCIERO	73
5.1 INVERSIONES FIJA Y DIFERIDA	73

5.1.1 Inversión Fija.....	73
5.1.2 Inversión diferida:	75
5.2 COSTOS Y GASTOS.....	76
5.2.1 Costos de venta	76
5.2.1.1 Costos fijos.....	76
5.2.1.2 Costos variables.....	77
5.2.1.3 Costos totales de ventas.	78
5.2.2 Gastos de administración y ventas.....	79
5.2.2.1 Gastos fijos de administración y ventas	79
5.2.2.2 Gastos variables de administración y ventas	80
5.2.2.3 Gastos totales de administración y ventas	81
5.3 CAPITAL DE TRABAJO.....	81
5.3.1 Periodo capital de trabajo.....	82
5.3.2 Estructura del crédito.....	82
5.3.2.1 Amortización del crédito.	82
5.3.2.2 Gastos financieros.....	84
5.3.2.3 Cuadro resumen del capital de trabajo.....	84
5.4 INVERSIÓN TOTAL	85
5.5 ESTRUCTURA DE CAPITAL	85
5.5.1 Recursos propios	85
5.5.2 Recursos de financiación.	85
5.6 PRECIO DE VENTA.....	86
5.7 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	87
5.7.1 Estado de Resultados proyectado.....	87
5.7.2 Flujo de Fondos proyectado.	88

5.7.3 Estado de Situación Financiera inicial y proyectado	90
5.8 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	93
5.8.1 Razones financieras	93
5.8.1.1 Razones de liquidez.	93
5.8.1.2 Razones de operación.....	93
5.8.1.3 Razones de rentabilidad.....	94
5.8.1.4 Razones de endeudamiento.....	94
5.8.2 Indicadores de viabilidad	95
5.8.2.1 Tasa Interna Retorno (TIR).	96
5.8.2.2 Valor Presente Neto (VPN)	96
5.8.2.3 Período de recuperación	96
5.8.2.4 Punto de equilibrio.....	96
5.9 TAMAÑO DEL PROYECTO	98
6. CONCLUSIONES.....	98
7. RECOMENDACIONES	101
BIBLIOGRAFÍA	102
ANEXOS	106

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Compra de medicamentos	35
Tabla 2. Frecuencia de compra de medicamentos.....	36
Tabla 3. Cantidad de medicamentos comprados al mes.....	36
Tabla 4. Establecimiento donde compra medicamentos	38
Tabla 5. Tipo de medicamento de preferencia	38
Tabla 6. Atributo relevante a la hora de comprar	39
Tabla 7. Medio de pago de preferencia	40
Tabla 8. Medios para obtener información	42
Tabla 9. Interés en comprar en la nueva droguería.....	43
Tabla 10. Demanda actual proyectada.....	45
Tabla 11. Demanda efectiva proyectada.....	45
Tabla 12. Presupuesto de lanzamiento	49
Tabla 13. Presupuesto de operación.....	50
Tabla 14. Talento humano	57
Tabla 15. Equipo de oficina.....	58
Tabla 16. Equipo de cómputo y comunicación.....	58
Tabla 17. Maquinaria y equipo	59
Tabla 18. Muebles y enseres operativos o de producción	59
Tabla 19. Herramientas.....	59
Tabla 20. Mercancía para la venta	60
Tabla 21. Distribución del proyecto:	60
Tabla 22. Matriz del perfil competitivo	63
Tabla 23. Método cualitativo.....	63
Tabla 24. Capacidad total diseñada por línea de producto o servicio.	66
Tabla 25. Capacidad utilizada y proyectada.....	68
Tabla 26. Asignación salarial.....	71
Tabla 27. Base para la liquidación de nóminas	72
Tabla 28. Equipo de oficina.....	73

Tabla 29. Equipo de computación y comunicación	73
Tabla 30. Equipo	73
Tabla 31. Muebles y enseres operativos	74
Tabla 32. Herramientas	74
Tabla 33. Total de inversión fija.....	75
Tabla 34. Inversión diferida del proyecto.....	75
Tabla 35. Prorrateo entre costos y gastos.....	76
Tabla 36. Costos fijos.....	77
Tabla 37. Nomina Operativa.....	77
Tabla 38. Insumos y/o materias primas.....	78
Tabla 39. Costos variables	78
Tabla 40. Costos totales.....	78
Tabla 41. Nomina administrativa	79
Tabla 42. Gastos fijos de administración y ventas	79
Tabla 43. Nomina de ventas.....	80
Tabla 44. Gastos variables de administración.....	81
Tabla 45. Gastos totales de administración y ventas.	81
Tabla 46. Estructura de crédito	82
Tabla 47. Capital de trabajo requerido	84
Tabla 48. Inversión total del proyecto.....	85
Tabla 49. Recursos propios – Estructura de capital	85
Tabla 50. Precio de venta	86
Tabla 51. Estado de Resultados proyectado.....	87
Tabla 52. Flujo de fondos proyectados	88
Tabla 53. Estado de Situación Financiera inicial y proyectado.....	90
Tabla 54. Razones de liquidez	93
Tabla 55. Razones de operación.....	93
Tabla 56. Razones de rentabilidad.....	94
Tabla 57. Razones de endeudamiento.....	94
Tabla 58. Indicador de viabilidad.....	95
Tabla 59. Recuperación de la inversión.	96

Tabla 60. Punto de equilibrio.....	97
Tabla 61. Punto de equilibrio.....	97
Tabla 62. Punto de equilibrio.....	97

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Mapa de Bucaramanga, Santander.....	28
Figura 2. Estrato Socioeconómico en Bucaramanga Santander	29
Figura 3. Compra de medicamentos	35
Figura 4. Frecuencia de compra.....	36
Figura 5. Cantidad de medicamentos comprados al mes	37
Figura 6. Establecimiento donde compra medicamentos	38
Figura 7. Tipo de medicamento de preferencia	39
Figura 8. Atributo relevante a la hora de comprar	40
Figura 9. Medio de pago de preferencia.....	41
Figura 10. Medios para obtener información	42
Figura 11. Interés en comprar en la nueva droguería	43
Figura 12. Cotización del servicio a ofrecer	54
Figura 13. Desarrollo del servicio a prestar	55
Figura 14. Distribución del proyecto	60
Figura 15. Macro localización.....	61
Figura 16. Local frontal general.....	64
Figura 17. Local panorámica	65
Figura 18. Local interno.....	65
Figura 19. Organigrama	71
Figura 20. Punto de equilibrio.....	98

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Población de Bucaramanga Santander por Rango de Edad	33
Cuadro 2. Análisis / Benchmarking frente a la Competencia.....	46
Cuadro 3. Ficha técnica del producto mínimo viable	51
Cuadro 4. Ficha técnica del producto mínimo viable	52
Cuadro 5. Ficha técnica del producto mínimo viable	52
Cuadro 6. Tiempos de Operación en Actividades Clave	56

LISTA DE ANEXOS

Anexo A Encuesta general de droguería Farma Live cara a	106
Anexo B Encuesta general de droguería Farma Live cara b	107
Anexo C Cotización estudio SG-SST	108
Anexo D Cotización de estudio ambiental.	109
Anexo E Cotización de infraestructura.	109
Anexo F protocolo de normas en los procedimientos de inyectología de la droguería Farma Live	125
Anexo G manual de procedimientos técnicos del servicio farmacéutico de la droguería FARMA LIVE	140

RESUMEN

TITULO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA DROGUERÍA EN LA CIUDAD DE BUCARAMANGA

AUTOR: DUVAN FARID AMEZQUITA FAJARDO

PALABRAS CLAVE: Droguería, medicamento, regente de farmacia, atención, calidad.

DESCRIPCIÓN: En el presente trabajo de grado se llevó a cabo el estudio detallado de los resultados obtenidos, con el fin de evaluar la viabilidad de establecer una droguería en la ciudad de Bucaramanga - Santander. Esta zona, caracterizada por un crecimiento sostenido, representa una oportunidad estratégica para la implementación de un negocio orientado al sector farmacéutico, con enfoque en un nicho específico del mercado.

Este estudio tiene como objetivo evaluar la factibilidad para la creación de una droguería en la ciudad de Bucaramanga, orientada a la prestación de un servicio de venta de medicamentos a precios competitivos. Se busca ofrecer atención de calidad y con calidez, generando confianza en la comunidad y satisfaciendo las necesidades del sector.

A través de un estudio de tipo descriptivo y exploratorio, se realizó un análisis basado en la tabulación de las respuestas obtenidas mediante encuestas aplicadas a personas residentes en la ciudad de Bucaramanga, con edades comprendidas entre los 18 y más de 65 años, pertenecientes a los estratos socioeconómicos uno, dos, tres y cuatro.

Los resultados obtenidos permiten determinar una inversión total estimada de \$189.057.027 pesos. La evaluación financiera del proyecto arroja un Valor Presente Neto (VPN) de \$ 81.299.210 pesos y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 39,15 %, frente a una tasa deflactada del 19,32 %. Estos indicadores financieros respaldan la viabilidad económica del proyecto.

* Proyecto de Grado

** Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director: Luz Marina Delgado Monroy.

ABSTRACT

TITLE: FEASIBILITY STUDY FOR THE CREATION OF A DRUGSTORE IN THE CITY OF BUCARAMANGA

AUTHOR: DUVAN FARID AMEZQUITA FAJARDO

KEY WORDS: Drugstore, medicine, pharmacy manager, care, quality.

DESCRIPTION: In this thesis work, a detailed study of the obtained results was carried out in order to evaluate the feasibility of establishing a pharmacy in the city of Bucaramanga - Santander. This area, characterized by sustained growth, represents a strategic opportunity for the implementation of a business focused on the pharmaceutical sector, targeting a specific market niche.

The objective of this study is to assess the feasibility of creating a pharmacy in the city of Bucaramanga, aimed at providing a medication sales service at competitive prices. The goal is to offer quality and warm service, generating trust within the community and meeting the needs of the sector.

Through a descriptive and exploratory study, an analysis was performed based on the tabulation of responses obtained from surveys applied to residents of Bucaramanga, aged between 18 and over 65 years, belonging to socioeconomic strata one, two, three, and four.

The results allow for determining a total estimated investment of \$189.057.027 pesos. The financial evaluation of the project yields a Net Present Value (NPV) of \$81.299.210 pesos and an Internal Rate of Return (IRR) of 39,15 %, compared to a deflated rate of 19,32%. These financial indicators conclude a positive profitability, which supports the economic viability of the project.

* Graduation project

** Industrial University of Santander, Regional Institute of Projection and Distance Education. Gestión Empresarial. Director: Luz Marina Delgado Monroy.

INTRODUCCIÓN

La realización de este proyecto consiste en estudiar la factibilidad de una droguería en la ciudad de Bucaramanga, que brinde servicio de venta de medicamentos comerciales y genéricos, encontrando un espacio en el mercado gracias a su creciente demanda del sector salud en la población actual.

El análisis inicial del proyecto, se centró en el estudio general del sector farmacéutico a nivel local, nacional e internacional, describiendo las nuevas tendencias en innovación, competencia, proveedores, localización, identificación de necesidades del segmento de clientes, amenazas y fortalezas, para seleccionar los atributos diferenciadores competitivos direccionados en la digitalización y personalización del servicio, que faciliten la permanencia y crecimiento del proyecto frente a la competencia existente.

A través de un examen mixto de los diferentes estudios de mercado, técnico, administrativo y financiero, donde se analizan aspectos importantes como la demanda actual y efectiva, capacidad del proyecto, forma de constitución, inversión total, tasa interna de retorno, punto de equilibrio, necesarios para concluir la validación del proyecto.

Los resultados obtenidos permiten evaluar la factibilidad del proyecto y diseñar un plan de negocio mediante estrategias de costos y marketing que permita ser competitivo en el mercado, siendo atractivo para futuros inversionistas, contribuyendo al desarrollo del sector farmacéutico en la capital santandereana.

1. ANÁLISIS GENERAL DE SECTOR

1.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR

1.1.1 A nivel internacional La industria farmacéutica global desempeña un papel importante en la economía global. Su función principal es la investigación, desarrollo, producción y comercialización de medicamentos y productos destinados a la prevención, tratamiento y cura de enfermedades, lo que lo convierte en un pilar fundamental para la salud pública mundial.

El crecimiento del sector ha estado impulsado por diversos factores, entre ellos el envejecimiento de la población, el aumento de enfermedades crónicas, el acceso a nuevos mercados y los avances científicos y tecnológicos, han acelerado el crecimiento a nivel global.

Esta industria se caracteriza por un alto grado de innovación, las grandes compañías farmacéuticas, ubicadas principalmente en Estados Unidos, Europa, Japón y recientemente en economías emergentes como China e India, lideran el mercado global, Colombia depende de estados unidos para cubrir su red de suministros, para sostener la salud pública, las ultimas noticias indican la posibilidad de imponer nuevos aranceles a productos farmacéuticos importados, como parte de su estrategia de promover la producción nacional, esta medida genera preocupación a nivel internacional debido a su potencial impacto en la cadena global de suministros de medicamentos y productos sanitarios, encareciendo los costos de producción y distribución, generando demoras en el acceso de medicamentos esenciales, nace la necesidad de estudiar la viabilidad de otros mercados emergentes en potencia como china y la india.¹

¹ TRUMP ANUNCIA posibles aranceles a productos farmacéuticos: impacto global y riesgos para la cadena de suministro [Anónimo]. CONSULTORSALUD [página web]. [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://consultorsalud.com/trump-anuncia-aranceles-productos-farmaceuticos/>>.

1.1.2 A nivel nacional El sector farmacéutico en Colombiano juega un papel importante en la economía nacional , donde importantes laboratorios nacionales se han posicionado con respecto a la competencia internacional, siguiendo los reglamentos impuestos por los entes de control, desarrollando tecnología, redes de distribución, control de calidad y estrategia de mercadeo, satisfaciendo la demanda local y regional del sector. (ANDI, 2022).²

En los últimos años el sector farmacéutico, ha sido protagonista en la economía del país, llegando a si la pandemia por COVID-19, llevando al máximo de su capacidad de fabricación, distribución y comercialización de medicamentos, respondiendo a la necesidad de encontrar soluciones para detener la enfermedad y las consecuencias sobre la vida humana, pero también a las expectativas de las ganancias generadas por la alta demanda de consumo de medicamentos. El continuo avance de la ciencia permite grandes descubrimientos a nivel científico y tecnológico, incrementando la producción y desarrollo de medicamentos innovadores para la sociedad, además de mejorar la actividad terapéutica y reducir los efectos secundarios en las personas.

Código CIIU 4773:

Según la búsqueda la Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU 4773 por la DIAN representa la labor de “El comercio al por menor de productos farmacéuticos, medicinales, botánicos, homeopáticos, ortopédicos, ortésicos y protésicos, y artículos de perfumería y cosméticos”³

² ANDI - Noticias [Anónimo]. ANDI - Inicio [página web]. (14, junio, 22). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.andi.com.co/Home/Noticia/17274-radiografia-del-mercado-farmaceutico-co>>.

³ ABECÉ ACTIVIDAD Económica Comercio al por Menor [Anónimo]. DIAN | Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales [página web]. (14, diciembre, 2020). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.dian.gov.co/Prensa/Aprendelo-en-un-DIAN-/Paginas/Abece-Actividad-Economica-Comercial-por-menestablecimientos-especializados->>>.

1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR

1.2.1 El sector farmacéutico a nivel internacional Es uno de los sectores con mayor ingreso a nivel mundial, gracias a sus avances tecnológicos y las necesidades de nuevo medicamentos por la resistencia de las enfermedades y la aparición de nuevas afecciones en la población, según datos entregados por la empresa statista encargada de realizar datos estadísticos económicos , informa que en el 2023 en los estados unidos la industria farmacéutica llego al billón y medio de dólares , lo cual representa el triple de ingresos a la unión europea la cual es la segunda más fuerte en el mercado actual.⁴

Las industrias farmacéuticas del mundo evidenciaron con mayor rigor la necesidad de hacer cambios en los mecanismos comerciales, permitiendo hacer frente de manera oportuna y contingente a las necesidades de la población, ya que contribuye de manera sustancial al cuidado y el bienestar de la salud. Para que los productos de la industria farmacéutica y sus beneficios para la salud lleguen a las personas es necesario que existan canales de distribución y dispensación de medicamentos que son vigilados y regulados bajo entidades públicas como el INVIMA e ICA y la SIC

El sector farmacéutico a nivel internacional realiza un aporte importante en la fomentación de empleo, investigación y desarrollo de las comunidades, el sector genera 75 millones de empleos directos e indirectos, con una inversión del 30 % de sus ingresos en innovación, fomentado el desarrollo de medicamentos a bajo costo, se debe fundamentalmente al impulso de china y estados unidos, mejorando la calidad de vida con acceso a tratamientos farmacológicos a nivel global. Según La Federación Internacional de la Industria Farmacéutica Innovadora publica el informe Facts & Figures 2024.⁵

⁴ LA industria farmacéutica en el mundo [Anónimo]. Statista [página web]. (18, octubre, 2024). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://es.statista.com/temas/11580/la-industria-farmaceutica-en-el-mundo/>>.

⁵ INDUSTRIA FARMACÉUTICA y su impacto en empleo y economía - FarmaIndustria [Anónimo]. FarmaIndustria [página web]. (Diciembre, 2023). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet:

1.2.2. El sector farmacéutico a nivel nacional En Colombia para los años 2014 y 2017 se evidenció el potencial crecimiento de la industria farmacéutica, donde generó una tasa anual del 5.3% promedio de crecimiento por el sostenimiento del mercado. Este crecimiento se dio principalmente por medicamentos comerciales con un 5.91% de crecimiento, continuo de los medicamentos genéricos con un 4.95% y productos de venta directa (OTC) con un 4.81%. Según el Ministerio de salud para el año 2019 (gonzalez acuña , Vargas Zapata , & Lopez Gutierrez , 2018).⁶

De acuerdo con información proporcionada por la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI), durante el último año se evidenció un notable incremento en las exportaciones del sector, alcanzando una tasa de crecimiento del 7 %. Este comportamiento positivo refleja el fortalecimiento de la industria y su capacidad para acceder a mercados internacionales, consolidando su presencia en el comercio exterior.

En cuanto a la composición de los productos exportados, se observa una marcada concentración en medicamentos, los cuales representan el 93 % del total exportado. Este dato pone de manifiesto la relevancia del sector farmacéutico dentro del panorama exportador, así como el nivel de desarrollo y competitividad alcanzado por esta industria en el país.

Por otro lado, los productos biológicos constituyen el 5 % de las exportaciones, lo que indica un creciente interés y desarrollo en esta área, posiblemente impulsado por la innovación y la inversión en biotecnología. El 2 % restante corresponde a una variedad de productos, entre los que se incluyen compuestos químicos orgánicos, vitaminas y

<<https://www.farmaindustria.es/web/reportaje/la-industria-farmaceutica-un-formula--para-la-economia-y-el-empleo/>>.

⁶ EVALUACIÓN DE la publicidad de medicamentos y suplementos dietarios en un canal de televisión dentro de la franja horaria central [Anónimo]. SciELO Colombia- Scientific Electronic Library Online [página web]. (2, marzo, 2018). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-74182018000200169>.

antibióticos, los cuales también contribuyen a diversificar la oferta exportable del sector. (ANDI, 2022).⁷

1.3 TENDENCIAS DEL SECTOR

La industria farmacéutica ha tenido grandes avances en los últimos años, gracias a las nuevas tecnologías, entre ellas las impresiones 3D dedicadas a la medicina, la cual permitiría desarrollar píldoras específicas y personalizadas como lo indica laboratorio Roche en su página web, encaminado a una asistencia médica personalizada, llegando a la administración de una dosis de medicamentos exacta, contribuyendo a un tratamiento efectivo (laboratorio ROCHE, 2021).⁸

El creciente consumo de medicamentos a nivel global está relacionado por diferentes factores entre los cuales encontramos el envejecimiento de la población, mayor prevalencia de enfermedades crónicas, acceso mejorado a los medicamentos, aumentos de enfermedades infecciosas, reducción de costos en los medicamentos genéricos, estos elementos sumados a la flexibilidad de las políticas públicas con el sector farmacéutico, es lo que lleva a un consumo cada vez mayor de medicamentos en todo el mundo.

Las tendencias de las droguerías de cadena es generar lazos de confianza con las Entidades Administradoras de Planes de Beneficios de Salud (EAPB) para complementar los planes de beneficios en salud a los usuarios a nivel nacional un ejemplo de esto son COLSUBSIDIO, CRUZ VERDE, etc.

La implementación de herramientas digitales, ha sido tendencia en las empresas en los últimos años, en búsqueda de la innovación de servicios y productos, estas nuevas

⁷ ANDI - Noticias [Anónimo]. ANDI - Inicio [página web]. (14, junio, 22). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.andi.com.co/Home/Noticia/17274-radiografia-del-mercado-farmaceutico-co>>.

⁸ NUEVAS TECNOLOGÍAS para el desarrollo de medicamentos [Anónimo]. El portal para profesionales de la salud | Roche+ [página web]. (7, septiembre, 2021). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.rocheplus.es/innovacion/inteligencia-artificial/farmacos-del-futuro.html>>.

herramientas permiten a las droguerías la fidelización de sus clientes, con la asistencia de chatbots, que presta un servicio de atención personalizada al cliente, creando una experiencia de compra. Desde el punto de vista interno, la inteligencia artificial ayuda a la creación de estrategias, que facilitan los planes de compra periódicos de las droguerías, facilitado en control de inventarios y la pérdida por fecha de vencimiento. La I.A es una herramienta que debe ser tomada en cuenta por las nuevas empresas como una forma de aumentar la rentabilidad y competitividad en el mercado, haciendo que su cuota en el mercado sea mayor cada día. (Napsee, 2023).⁹

1.4 IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Oportunidades

En el sector farmacéutico se observa, que los clientes tienen poco conocimiento de la información de los productos que quieren comprar, como en el caso de los medicamentos de venta libre, denominados OTC, que no requieren de una fórmula médica para su dispensación, información que es importante para un uso responsable del producto, estableciendo una relación entre el cliente y la droguería, desde la confiabilidad y calidad del servicio.

Actualmente las droguerías tienen un crecimiento debido al aumento del consumo de medicamentos preventivos y terapéuticos, además que permite la comercialización de diferentes marcas en el mercado como lo son de tipo genéricos o comerciales, mediante el uso de tecnologías, facilitando la accesibilidad de los productos en la comunidad.

Amenazas

⁹ I.A, UNA opción que transforma el servicio en las droguerías de barrio - Napsee [Anónimo]. Napsee [página web]. (13, octubre, 2023). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://napsee.global/prensa/ia-una-opcion-que-transforma-el-servicio-en-las-droguerias-de-barrio/>>.

La llegada de empresas extranjeras de grandes superficies ha hecho que el mercado sea competitivo, por su nivel de inversión, capacidad de contratación de personal capacitado, llevando a pequeñas droguerías a ocultarse en los sectores lejanos del área comercial como los son los barrios periféricos de la ciudad.

Las nuevas leyes para el sector farmacéutico que traen con si el nuevo sistema de salud, hace que cada día se generen interrogantes, llegando a generar una amenaza para las droguerías en Colombia.

Desabastecimiento de productos primarios para la elaboración y distribución de los medicamentos en el país de origen, lo cual representa una pérdida de confianza en la relación droguería- cliente, Por no disponerse del medicamento en el mercado.

1.5 MARCO LEGAL

Es necesario que toda empresa relacionada con manejo de medicamentos cumpla con los siguientes requisitos:

Ley número 100 de 1993 (Diciembre 23) Por la cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones (EL CONGRESO DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA , 1993).¹⁰

Ley 485 de 1998 Por medio de la cual se reglamenta la profesión de Tecnólogo En Regencia De Farmacia en Colombia Por medio de esta Ley, se reglamenta la profesión de Tecnólogo en Regencia de Farmacia, teniendo por objeto regular la profesión

¹⁰ LEY 100 de 1993 - Gestor Normativo [Anónimo]. Inicio - Función Pública [página web]. (23, diciembre, 1993). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <[https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.>](https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.).

pertenece al área de la salud, con principios éticos, contribuyendo al mejoramiento de la salud individual y colectiva. (EL CONGRESO DE COLOMBIA, 1998).¹¹

Decreto 2330 de 2006 Por el cual se modifica el decreto 2200 de 2005 y se dictan otras disposiciones: FUNCIONAMIENTO DE FARMACIAS - DROGUERÍAS EN COLOMBIA: Créase el Modelo de Gestión del servicio farmacéutico, como el conjunto de condiciones esenciales, técnicas de planeación y gestión del servicio, procedimientos para cada uno de los procesos del servicio farmacéutico y la elaboración de guías para actividades críticas. (República de Colombia, 2006).¹²

Decreto 2676 (diciembre 22 de 2000) Por el cual se reglamenta la gestión integral de los residuos hospitalarios y similares. (MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE, 2000).¹³

Decreto 2092 de 1986 Por el cual se reglamentan parcialmente los Títulos VI y XI de la ley 09 de 1979, en cuanto a Elaboración, Envase o Empaque, Almacenamiento, Transporte y Expendio de medicamentos, Cosméticos y Similares.¹⁴

¹¹ Sistema Nacional de Bibliotecas Judiciales - Sistema de Información Doctrinario y Normativo (SIDN) - Principal [página web]. (29, diciembre, 1998). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <https://sidn.ramajudicial.gov.co/SIDN/NORMATIVA/TEXTOS_COMPLETOS/LEYES/Reglamenta-la-profesion-de-Tecnologo-de-Regencia-de-Farmacia.pdf>.

¹² DECRETO 2330 de 2006 - Gestor Normativo [Anónimo]. Inicio - Función Pública [página web]. (12, agosto, 2006). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=20830>>.

¹³ DECRETO 2676 de 2000 - Gestor Normativo [Anónimo]. Inicio - Función Pública [página web]. (22, diciembre, 2000). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma>>.

¹⁴ DECRETO 2092 de 1986 - Gestor Normativo [Anónimo]. Inicio - Función Pública [página web]. (2, agosto, 1986). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma>>.

Decreto 3554 de 2004 Por el cual se regula el régimen de registro sanitario, vigilancia y control sanitario de los medicamentos homeopáticos para uso humano y se dictan otras disposiciones.¹⁵

Decreto 1737 de 2005 Por el cual se reglamenta la preparación, distribución, dispensación, comercialización, etiquetado, rotulado y empaque de los medicamentos homeopáticos magistrales y oficinales y se dictan otras disposiciones.¹⁶

Decreto 4725 de 2005 Por el cual se reglamenta el régimen de registros sanitarios, permiso de comercialización y vigilancia sanitaria de los dispositivos médicos para uso humano.¹⁷

Resolución 1478 de 2006 Por la cual se expiden normas para el control, seguimiento y vigilancia de la importación, exportación, procesamiento, síntesis, fabricación, distribución, dispensación, compra, venta, destrucción y uso de sustancias sometidas a fiscalización, medicamentos o cualquier otro producto que las contengan y sobre aquellas que son monopolio del Estado.¹⁸

Resolución 01164 de 2002 Por la cual se adopta el Manual de Procedimientos para la Gestión Integral de los residuos hospitalarios y similares.¹⁹

¹⁵ Ministerio de Salud y Protección Social [página web]. (28, octubre, 2004). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Decreto-3554-de-2004.pdf>>.

¹⁶ Ministerio de Salud y Protección Social [página web]. (31, mayo, 2005). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Decreto-1737-de-2005.pdf>>.

¹⁷ Ministerio de Salud y Protección Social [página web]. (26, diciembre, 2005). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/lists/bibliotecadigital/ride/de/dij/decreto-4725-de-2005.pdf>>.

¹⁸ UNIDAD EJECUTORA de Saneamiento del Valle del Cauca [Anónimo]. Uesvalle [página web]. (10, mayo, 2006). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.uesvalle.gov.co/>>.

¹⁹ Inicio | MINCIT - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [página web]. (6, septiembre, 2002). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.mincit.gov.co/ministerio/normograma-sig/procesos-de-apoyo/gestion-de-recursos-fisicos/resoluciones/resolucion>>.

Resolución número 1403 de 2007 (14 de mayo) Por la cual se determina el Modelo de Gestión del Servicio Farmacéutico, se adopta el Manual de Condiciones Esenciales y Procedimientos y se dictan otras disposiciones (MINISTERIO DE LA PROTECCIÓN SOCIAL , 2007).²⁰

Resolución número 0114 de 2004 Por la cual se reglamenta la información promocional o publicitaria de los medicamentos de venta sin prescripción facultativa o venta libre. (MINISTERIO DE LA PROTECCION SOCIAL , 2004).²¹

1.6 CONTEXTO GEOGRÁFICO

Actividad económica, servicios públicos población urbana y rural

Figura 1. Mapa de Bucaramanga, Santander



Fuente: Área metropolitana de Bucaramanga.gov.co

²⁰ UNIDAD EJECUTORA de Saneamiento del Valle del Cauca [Anónimo]. Uesvalle [página web]. (14, mayo, 2007). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet:<<https://www.uesvalle.gov.co>>.

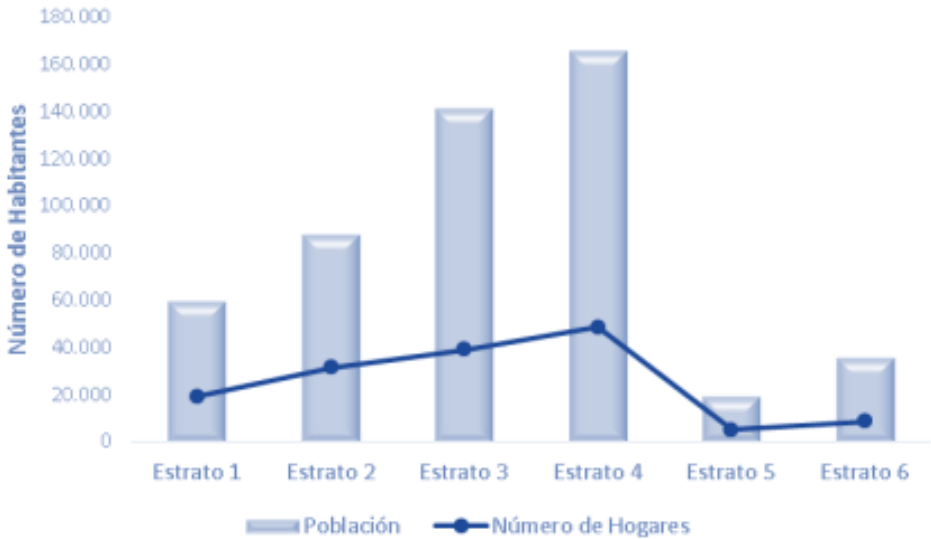
²¹ Ministerio de Salud y Protección Social [página web]. (20, enero, 2004). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Resolución0114_de_2004.pdf>

La ciudad de Bucaramanga cuenta con un área de 165 km², distribuidos en 15 comunas y tres corregimientos limitan al norte con las localidades de Rio negro y Matanza, al oriente con las poblaciones de Charta y Toná, al sur con Floridablanca y al occidente con Girón.

La actividad industrial que cuenta con un mayor reconocimiento a nivel nacional es el calzado así mismo tiene un importante mercado a nivel internacional en países como Argentina, Brasil, Canadá, Ecuador, Italia, algunas islas del Caribe, Estados Unidos, Perú, Venezuela y México (AREA METROPOLITANA DE BUCARAMANGA , s.f.).²²

La ciudad de Bucaramanga - Santander, sus hogares tienen mayor concentración entre los estratos uno, dos, tres y cuatro, donde está direccionado el segmento de mercado proyectado, el poder adquisitivo de la población es importante con respecto a la compra de productos y servicios que prestara la droguería.

Figura 2. Estrato Socioeconómico en Bucaramanga Santander



Fuente: observatorio municipal de habitad y la vivienda de Bucaramanga.

²² BUCARAMANGA - AMB [Anónimo]. AMB [página web]. [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.amb.gov.co/bucaramanga/>>.

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

2.1.1 Descripción, Usos y especificaciones del servicio Droguería FARMA LIVE, prestará los servicios de dispensación de medicamentos, bajo la reglamentación legal vigente, con una atención humanizada y cálida, con el apoyo de personal capacitado en atención al cliente , que brindarán información sobre el uso correcto de los fármacos, servicio de dispensación de medicamentos, toma tensión arterial, curaciones e inyectología.

- Dispensación de medicamentos comerciales y genéricos, con el fin de brindar variedad precios y calidad a los usuarios.
- Toma de tensión arterial, con un reposo de 10 minutos en el establecimiento para evitar resultados erróneos.
- Realización de curaciones de acuerdo a recomendaciones médicas, con la utilización de medicamentos de apoyo.
- Aplicación de medicamentos vía intramuscular, bajo indicaciones y formulación médica, aplicando los 15 correctos para la aplicación segura de medicamentos, cumpliendo con el decreto 2330 de 2006 artículo 5.
- Contará con medio de pago en efectivo y Nequi

2.1.2 Atributos diferenciadores Los atributos diferenciadores para la propuesta de valor del proyecto son:

Prestar un servicio apuntando a la prevención de la salud, disminuyendo los problemas relacionados al mal uso de los medicamentos de venta libre denominado OTC y estimulando al usuario a realizar una compra responsable que influya sobre su calidad de vida a través de programas educativos, con charlas y materiales didácticos.

Disponer de una base de datos de información de los clientes, para crear un perfil permitiendo un seguimiento de las necesidades, así poder personalizar la experiencia de los clientes, de acuerdo a los productos frecuentes que utiliza.

La utilización de un código QR plasmado en el empaque de despacho del producto que permite transmitir información a nuestros clientes, sobre el adecuado almacenamiento de los productos, la eliminación, precauciones y cuidados en el hogar.

2.2 SEGMENTO DE MERCADO

El segmento de mercado para la realización de este proyecto son las personas entre las edades de 18 a 65 años o más de edad, en la ciudad de Bucaramanga, con un tamaño de población objetivo de 477.768 Habitantes, según cifras del DANE, entre los estratos unos , dos , tres y cuatro.²³

2.3 ESTUDIO DE LA DEMANDA

2.3.1 Necesidades de información Para determinar las necesidades de información en importante identificar diferentes aspectos entre los encuestados como lo es la frecuencia

²³ DANE - Proyecciones de población [Anónimo]. DANE - Inicio [página web]. [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion>>.

de compra, la necesidad del servicio a ofrecer, entendiendo el comportamiento del mercado objetivo:

- Identificación de compra de medicamentos
- Frecuencia de compra de medicamentos
- Cantidad de medicamentos por compra
- Tipo de establecimientos que realiza la compra
- Tipo de medicamentos de preferencia
- Identificación de atributos de preferencia al comprar
- Medio de pago al realizar la compra
- Reconocer los canales de selección por los clientes
- Determinar las estrategias de ventas

2.3.2 Tipo de estudio Descriptivo: el cual permite estudiar y analizar las diferentes variables del sector farmacéutico en nuestra región, mediante la selección de base de datos confiables.

Exploratorio: la cual ayuda recopilar información directa de los implicados en el estudio, con la ayuda de herramientas como las encuestas.

2.3.3 Enfoque Este proyecto en la creación de una droguería en la ciudad de Bucaramanga es cuantitativo, utilizando información de fuentes e investigaciones realizadas con resultados numéricos, permitiendo evaluar de manera precisa y oportuna, para la realización del proyecto, con los temas de interés como: la edad de la población estudiada, los ingresos, la frecuencia de la compra y entre otros. Evaluando el impacto y los resultados a obtener, para medir la viabilidad de la nueva droguería en la ciudad.

2.3.4 Fuentes de información Fuentes de información Primarias: encuestas realizadas a la población objetivo; habitantes de la ciudad de Bucaramanga entre los 18 y 65 años de edad.

Fuentes de información Secundarias: paginas gubernamentales como lo son el DANE, ANDI, FENALCO, Ministerio de salud y trabajos de grado, artículos de investigación, libros, revistas y tesis.

2.3.5 Técnicas de investigación Se realizó una encuesta por medio de la herramienta formularios google, lo cual ayuda a la recopilación de datos de manera directa con el segmento de cliente potencial

2.3.6 Instrumento para la recolección de información El instrumento de recolección seleccionado fue el cuestionario estructurado, por medio de preguntas seleccionadas y organizadas, se llega a obtener información cuantitativa específica para el planteamiento de conclusiones del estudio. Anexo A.

2.3.7 Modo de aplicación El modo de aplicación fue por medio de cuestionario digital, llegando fácilmente al segmento estudio, donde se obtuvieron las respuestas deseadas de manera eficiente.

2.3.8 Cálculo de la muestra Como se puede evidenciar en la Tabla 3, la población en la ciudad de Bucaramanga entre 18 años a más de 65 años es de 477.768 habitantes

Cuadro 1. Población de Bucaramanga Santander por Rango de Edad

18 a 24 años	25 a 29 años	30 a 34 años	35 a 39 años	40 a 44 años	45 a 49 años	50 a 54 años	55 a 59 años	60 a 64 años	65 años o más	Total :
70.395	55.609	49.902	45.198	41.381	37.672	37.725	36.948	31.615	71323	477.768

Fuente: Departamento administrativo de estadística DANE, censo poblacional 2023 (en línea) 2018 (Recuperado: 9 de febrero de 2025) disponible en: <https://telencuestas.com/censos-de-poblacion/colombia/2023/santander/bucaramanga>

$$n = \frac{z^2 n(p)(q)}{e^2(n-1) + z^2(p)(q)}$$

Nivel de confianza = 95%

Donde Z = 1,96

n= tamaño de población

n= tamaño de la población objetivo: 477.768 habitantes.

p= probabilidad de éxito 50%

p= 0.5

q= probabilidad de fracaso 50%

q= 0.5

e= error estimado 8%

e= 0.08

Cálculos:

$$n = \frac{477.768 * 1,96^2 * (0.5)(0.5)}{(0.08)^2 * (477.768 - 1) + 1,96^2 * (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{477.768 * 3.8416 * 0.25}{3.0577 + 0,9604}$$

$$n = \frac{458.857}{3.058,6692}$$

$$n = 150,01 = 150$$

Número de encuestas a realizar el estudio de mercados es: 150

2.3.9 Alcance Se va a aplicar en la ciudad de Bucaramanga.

2.3.10 Tiempo de aplicación La aplicación de cuestionario fue el mes de mayo del 2023 y un total de 150 personas encuestadas.

2.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados Para determinar la factibilidad del proyecto se tomará el total de la muestra calculada (para el presente estudio serán de 150 encuestas)

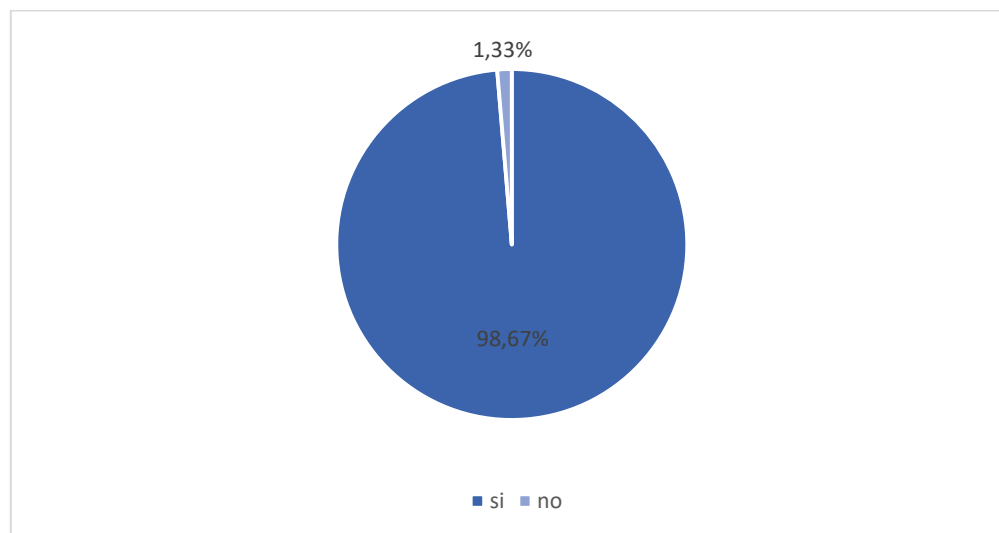
A continuación se presentan los datos obtenidos de las encuestas realizadas:

Pregunta 1: ¿Usted compra medicamentos?

Tabla 1. Compra de medicamentos

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Si	148	98,67%
No	2	1,33%
Total	150	100%

Figura 3. Compra de medicamentos



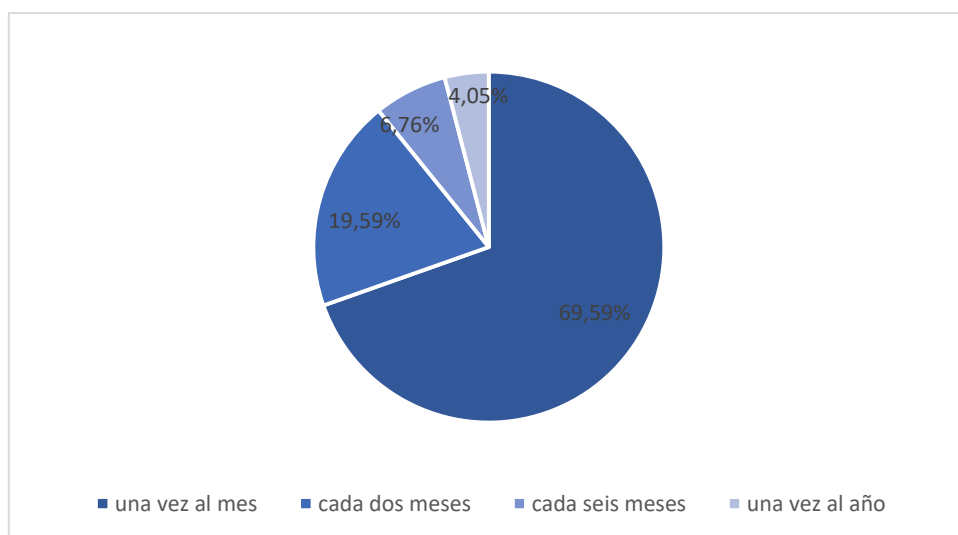
La encuesta revela que el 98,67 % de los integrantes de la población objetivo, responden que si compran medicamentos y el 1,33 dicen que no. Con un mayor número de personas que si compran medicamentos, se identifica una demanda positiva, con respecto a la propuesta, permitiendo la viabilidad de la empresa.

Pregunta 2: ¿Con que frecuencia compra medicamentos?

Tabla 2. Frecuencia de compra de medicamentos

Opciones	Número de personas	Porcentaje	Media ponderada	Ponderación
Una vez al mes	103	69,59%	12	8,35
Cada dos meses	29	19,59%	6	1,17
Cada seis meses	10	6,76%	2	0,14
Una vez al año	6	4,05%	1	0,04
Total	148	100%		9,70

Figura 4. Frecuencia de compra



La encuesta revela que el 69,59 % de los integrantes de la población objetivo responden que compran una vez al mes, el 19,59 % cada dos meses, el 6,76% cada seis meses y el 4,05 una vez al año. Siendo la compra una vez al mes la opción de preferencia.

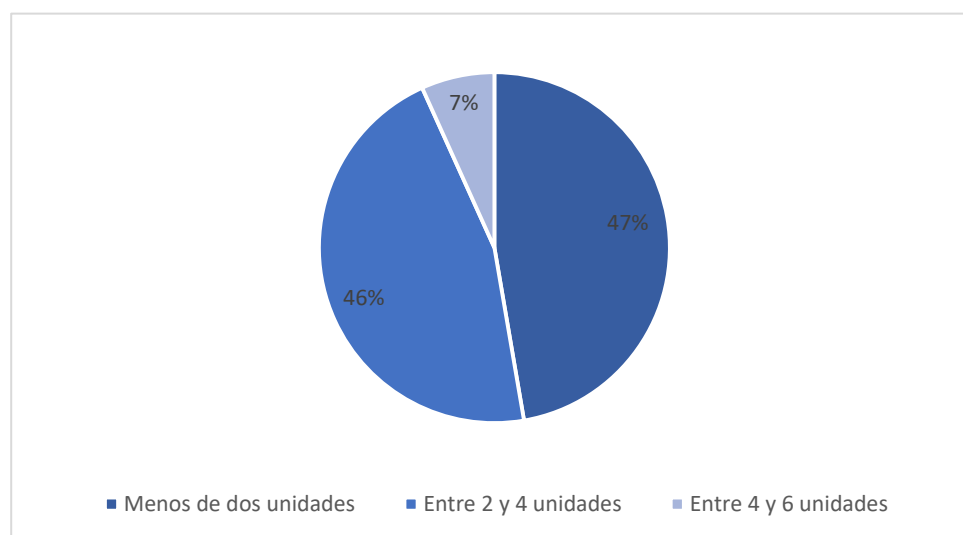
De acuerdo al promedio las personas compran 9,7 veces al año. Esta información es importante para determinar la demanda actual para el estudio de mercados.

Pregunta 3. ¿Qué cantidad de medicamentos compra al mes?

Tabla 3. Cantidad de medicamentos comprados al mes

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje	Media ponderada	Ponderación
Menos de dos unidades	70	47%	1	0,47
Entre 2 y 4 unidades	68	45,9 %	3	1,38
Entre 4 y 6 unidades	10	6,75 %	5	0,33
Total	148	100 %		2,18

Figura 5. Cantidad de medicamentos comprados al mes



Se evidencia que entre los integrantes de la población objetivo la cantidad de compra de menos de dos unidades representa 47%, entre 2 y 4 unidades representan un 46 % y entre 4 y 6 unidades representa un 7 %. Sacando el promedio, se tiene que es 2,18 unidades.

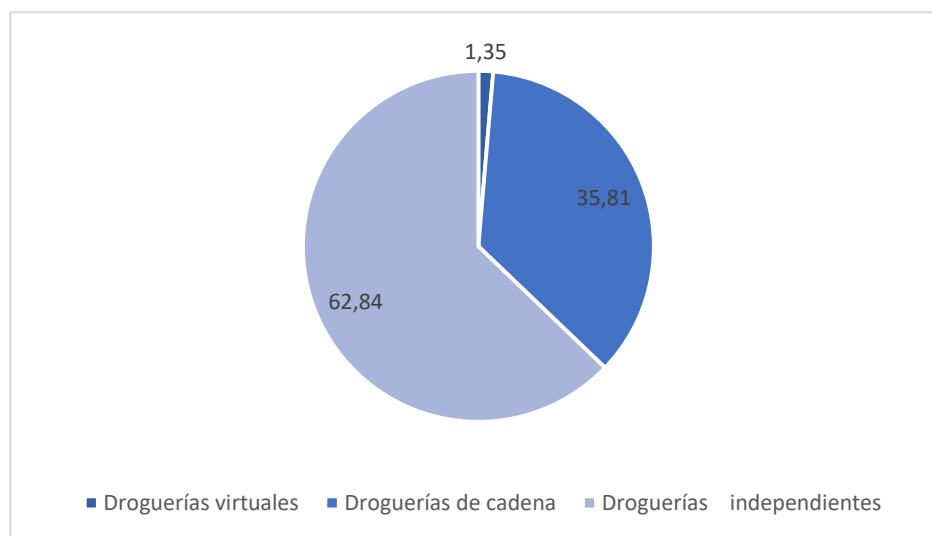
Para el propósito de este proyecto, identificar la cantidad de compra mensual de 2,18 unidades, es importante para determinar la demanda actual del estudio de mercados.

Pregunta 4. ¿En qué establecimiento compra sus medicamentos?

Tabla 4. Establecimiento donde compra medicamentos

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Droguerías virtuales	2	1,35%
Droguerías de cadena	53	35,81%
Droguerías independientes	93	62,84%
Total	148	100%

Figura 6. Establecimiento donde compra medicamentos



Los integrantes de la población objetivo respondieron que compran en droguerías independientes un 62,84 %, en droguerías de cadena el 35,81 % y en droguerías de forma virtual 1,35 %.

Queda demostrado que las droguerías independientes, son atractivas para la población mencionada con un porcentaje mayor de 62,84 % y las droguerías virtuales son las menos utilizadas con un 1,35%.

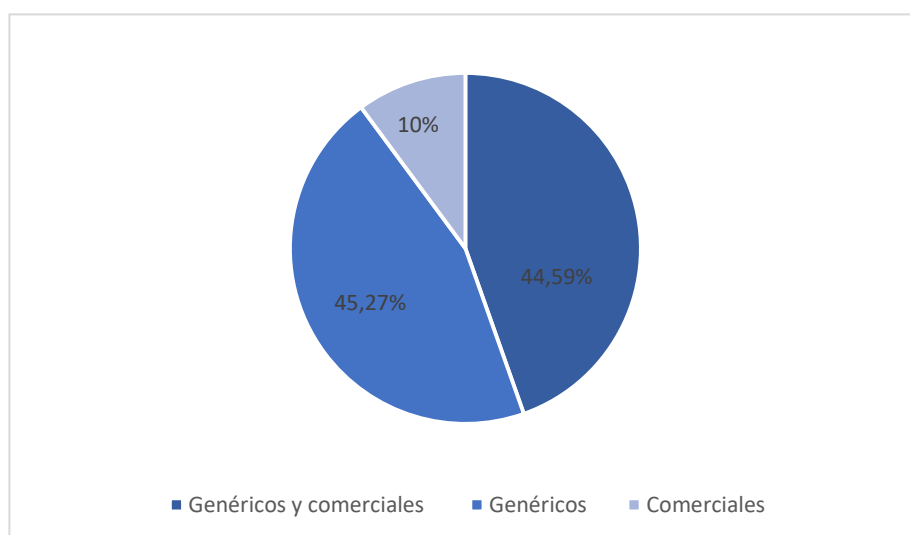
Tratándose de un proyecto de droguería independiente, representa un dato importante para la viabilidad de la factibilidad.

Pregunta 5: ¿Qué tipo de medicamentos prefiere comprar?

Tabla 5. Tipo de medicamento de preferencia

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Genéricos y comerciales	66	44,59%
Genéricos	67	45,27%
Comerciales	15	10,14%
Total	148	100%

Figura 7. Tipo de medicamento de preferencia



Entre los integrantes de la población objetivo, el 44,59% responde que prefieren medicamentos genéricos y comerciales, el 45,27 % prefieren genéricos y el 10,14 % prefieren medicamentos comerciales.

Los medicamentos genéricos son los más demandados con un 45,27% por su bajo precio.

Al momento de realizar un plan de compra, se puede determinar que la población estudiada, tiene preferencia por los medicamentos genéricos.

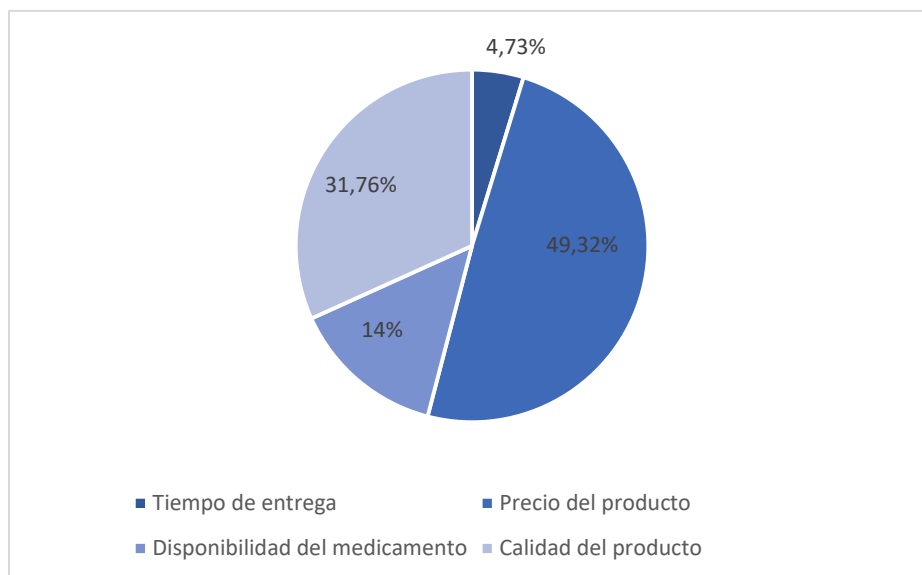
Pregunta 6: ¿A la hora de comprar medicamentos en la droguería, que atributo es el más relevante para Usted?

Tabla 6. Atributo relevante a la hora de comprar

Opciones	Número de personas	Porcentaje
----------	--------------------	------------

Tiempo de entrega	7	4,73%
Precio del producto	73	49,32%
Disponibilidad del producto	21	14,19%
Calidad del producto	47	31,76%
Total	148	100%

Figura 8. Atributo relevante a la hora de comprar



El atributo más relevante a la hora de comprar medicamentos por los integrantes de la población objetivo es el precio del producto con 49,32 %, seguido de la calidad del producto con un 31,76 %, la disponibilidad del producto con 14,19 % y el tiempo de entrega con 4,73 %

El precio y la calidad del producto son los atributos más relevantes por los integrantes de la población sumando un 81,08 % con respecto a la disponibilidad y tiempo de entrega del producto que suman un 18,92%

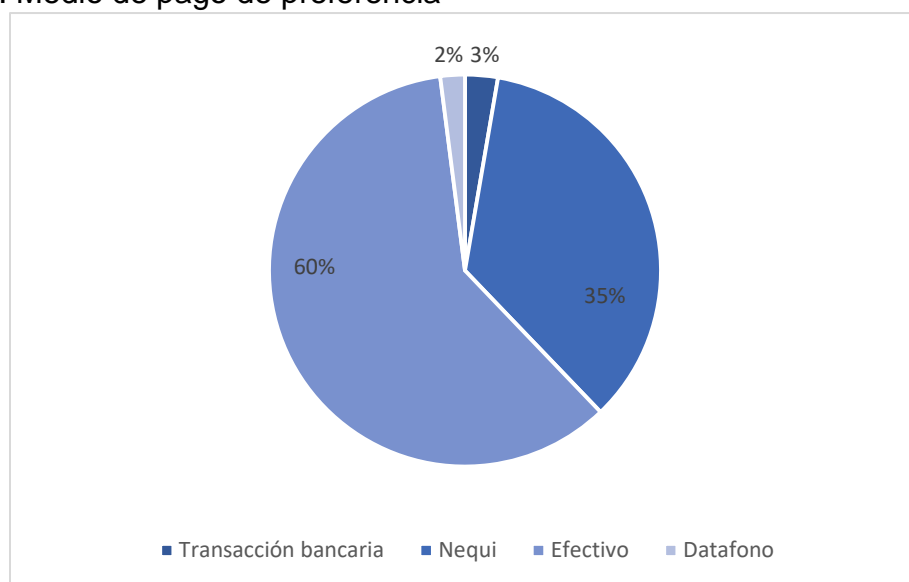
Representa un dato importante, el predominio del atributo del precio del producto. Entonces la nueva droguería debe contar con una política en el control de los precios, en búsqueda de dar el mejor beneficio al cliente.

Pregunta 7: ¿Cuál medio de pago utiliza?

Tabla 7. Medio de pago de preferencia

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Transacción bancaria	4	2,70 %
Nequi	52	35,14 %
Efectivo	89	60,14 %
Datafono	3	2,02 %
Total	148	100%

Figura 9. Medio de pago de preferencia



Para los integrantes de la población objetivo la preferencia a la hora del pago en la compra de medicamentos es el efectivo con el 60 %, seguido por pago de plataforma Nequi con un 35 %, la transacción bancaria 3 % y el datafono 2%.

El efectivo y la plataforma Nequi con un 95 % del total de los integrantes de la población objetivo, representa la mayoría, como la manera de fácil de pagar los productos y servicios en las droguerías.

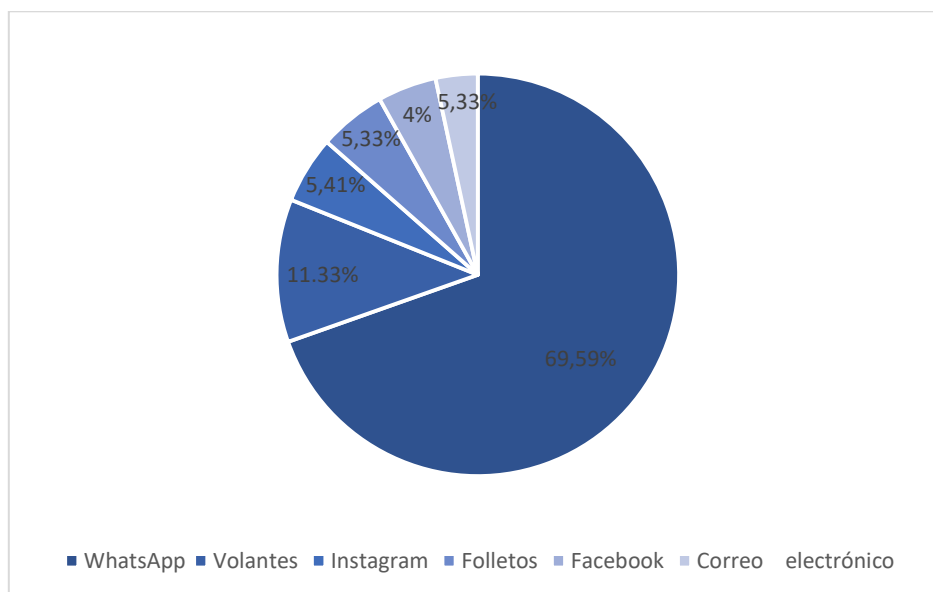
Es importante tener como referencia para la nueva droguería, el pago en efectivo y la plataforma Nequi, como los medios de preferencia de los clientes, para contar con estos canales que permitan facilitar el pago.

Pregunta 8: ¿Cómo le gustaría obtener información de interés?

Tabla 8. Medios para obtener información

Opciones	Número de personas	Porcentaje
WhatsApp	103	69,59%
Volantes	17	11,49%
Instagram	8	5,40%
Folletos	8	5,40%
Facebook	7	4,73%
Correo electrónico	5	3,38%
Total	148	100%

Figura 10. Medios para obtener información



Para los integrantes de la población objetivo, el medio de mayor interés es el WhatsApp con una respuesta del 69,59 %, seguido de los volantes con 11,49 %, Instagram con 5,40 %, folletos con 5,40 %, Facebook con un 4,73 % y correo electrónico con un 3,38%. La aplicación WhatsApp es el medio de información más relevante con 69,59% y la de menor preferencia es por correo electrónico con un 3,38%.

Se evidencia que el canal de preferencia, es el WhatsApp y volantes, herramientas que permitirán difundir información importante relacionada con ofertas, publicidad,

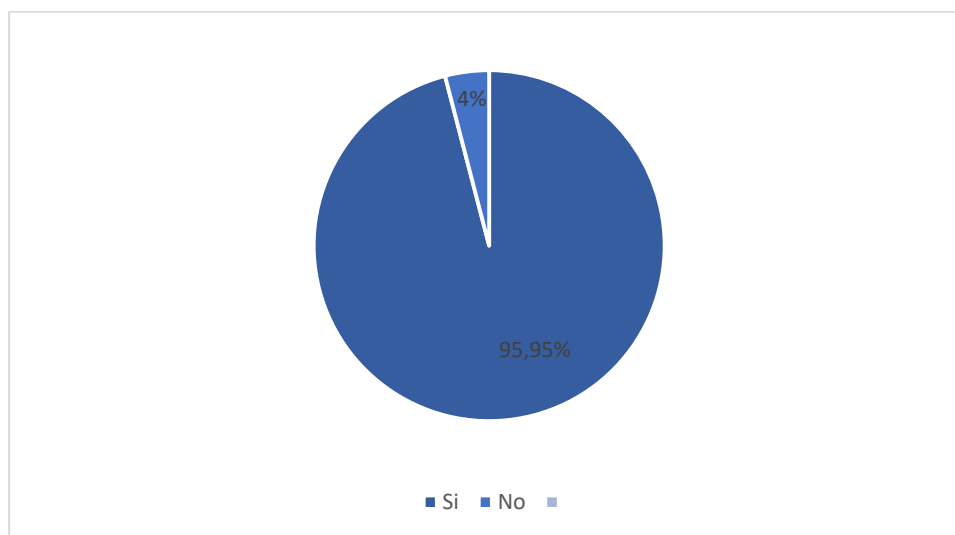
descuentos entre otros, para la creación de estrategias de marketing para la nueva droguería.

Pregunta 9: ¿Usted estaría interesado en comprar en una nueva droguería, con medicamentos de calidad y descuentos al momento de realizar su compra?

Tabla 9. Interés en comprar en la nueva droguería

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Si	142	95,95 %
No	6	4,05 %
Total	148	100%

Figura 11. Interés en comprar en la nueva droguería



Los integrantes de la población objetivo muestran interés por comprar en una nueva droguería con medicamentos de calidad y descuentos, con un 99,95 % SI y la opción NO con un 4,05 %.

El resultado obtenido representa el interés por la compra en la nueva droguería con un 95,95 % lo cual indica la viabilidad del proyecto de manera positiva.

La información ayuda a determinar la adherencia a la propuesta de valor, frente a potenciales socios o inversionistas.

2.3.12 Estimación de la demanda actual Para calcular la demanda actual se tiene en cuenta lo siguiente:

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta, se realizó la estimación de la demanda actual, de acuerdo a la siguiente información:

El valor 477.768 como el número de la población objetivo, habitantes entre 18 a 65 y más años en la ciudad de Bucaramanga, para determinar el cálculo de la muestra de la encuesta.

El valor identificado en la pregunta número uno de la compra de medicamentos, relacionado al uso del servicio con un 98,67%.

Los valores dados por la pregunta 2 frecuencias de compra, donde indica el número de compras al año por persona con un total de 9,7.

Los valores dados por la pregunta 3 cantidades de compra, donde indica el número de medicamentos comprados por mes, con un total de 2,18.

Teniendo en cuenta los resultados la demanda actual es:

$$477.768 * 98,67\% * 9,7 * 2,18 = 9.968.513$$

Demanda actual: 9.968.513,79 unidades de medicamentos al año.

2.3.13 Estimación de la demanda efectiva La demanda efectiva se determina partiendo de la demanda actual:

Demanda actual: unidades de medicamentos al año.

Pregunta 9: ¿Usted estaría interesado en comprar en una nueva droguería, con medicamentos de calidad y descuentos al momento de realizar su compra? De acuerdo a las respuestas dadas por los encuestados el 93,24% están interesados en comprar en la nueva droguería, este valor determinará la demanda efectiva.

De acuerdo a los datos, la demanda efectiva es:

Demanda actual: 9.968.513,79 x 93,24 % = 9.294.641,521 unidades.

2.3.14 Proyección de la demanda para los próximos cinco años La proyección de la demanda se realizará en el transcurso de 5 años, partiendo de un crecimiento poblacional en la ciudad de Bucaramanga del 2 % según el DANE.

Utilizando la fórmula de valor futuro se determina la demanda proyectada:

$$F = P (1+i)^n$$

Donde:

F = Demanda proyectada.

P = Demanda estimada: Actual (9.968.513,79 veces) y Efectiva (9.294.641,52 veces).

I = Tasa de crecimiento de la población objetivo, con un porcentaje promedio de 2%. n = número del periodo (años).

Tabla 10. Demanda actual proyectada

Año	Formula	Demanda proyectada
1	$F=9.968.513,79*(1+2\%)^1$	10.167.884
2	$F=9.968.513,79*(1+2\%)^2$	10.371.242
3	$F=9.968.513,79*(1+2\%)^3$	10.578.667
4	$F=9.968.513,79*(1+2\%)^4$	10.790.240
5	$F=9.968.513,79*(1+2\%)^5$	11.006.045

Tabla 11. Demanda efectiva proyectada

Año	Formula	Demanda proyectada
1	$F=9.294.641,52*(1+2\%)^1$	9.480.534
2	$F=9.294.641,52*(1+2\%)^2$	9.670.145
3	$F=9.294.641,52*(1+2\%)^3$	9.863.548
4	$F=9.294.641,52*(1+2\%)^4$	10.060.819
5	$F=9.294.641,52*(1+2\%)^5$	10.262.035

2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA

El Benchmarking es importante en la factibilidad de una empresa, identificando los puntos fuertes de la competencia para evaluar los procesos, implementando estrategias de mejora y sus puntos débiles para tomar ventaja en el mercado.

Las empresas evaluadas son: Empresas como DROGUERÍA GRANADOS, DROGUERÍA ALEMANA Y DROGAS LA REBAJA se destacan por su amplia trayectoria en el mercado farmacéutico. A pesar de la alta competencia en el sector, han logrado mantenerse vigentes a lo largo de los años, gracias a la calidad en la atención al cliente, su enfoque en el buen servicio y la oferta de productos a precios competitivos. Estos factores han sido determinantes para consolidar su posicionamiento y fidelizar a sus clientes.

Cuadro 2. Análisis / Benchmarking frente a la Competencia

Empresa	DROGUERÍA GRANADOS	DROGUERÍA ALEMANA	DROGAS LA REBAJA	DROGUERÍA FARMA LIVE
Servicio	Venta de insumos y medicamentos	Venta de insumos y medicamentos	Venta de insumos y medicamentos	Venta de insumos y medicamentos e inyectología
Ubicación	Ubicación competitiva en el mercado, cerca de centros comerciales y conjuntos residenciales y de fácil acceso a los clientes.	Ubicación competitiva en el mercado, cerca de centros comerciales y conjuntos residenciales y de fácil acceso a los clientes.	Ubicación competitiva en el mercado, cerca de centros comerciales y conjuntos residenciales y de fácil acceso a los clientes.	Cuenta con una ubicación lejana de droguerías de cadena y de fácil acceso a los clientes.
Precio	Bajos- Altos	Altos	Altos	Bajos
Horarios	8:00- 21:00	24 horas	24 horas	8:00- 13:00 y 15:00 -20:00

Empresa	DROGUERÍA GRANADOS	DROGUERÍA ALEMANA	DROGAS LA REBAJA	DROGUERÍA FARMA LIVE
Valor agregado	Cuenta con un amplio portafolio de medicamentos e insumos médicos creando valor en el servicio	Cuenta con un amplio portafolio de medicamentos e insumos médicos por venta física y virtual 24 horas. También cuentan con tienda minimarket creando valor en el servicio.	Cuenta con un amplio portafolio de medicamentos e insumos médicos por venta física y virtual 24 horas. También cuentan con tienda minimarket creando valor en el servicio.	Facilita la vida cotidiana del cliente, siendo una droguería de barrio de fácil acceso, con bajos precios de los productos
Canales de comunicación	Redes sociales, atención telefónica.	Sitio web, redes sociales, atención telefónica.	Sitio web, redes sociales, atención telefónica.	Redes sociales, atención telefónica.
Estrategias de publicidad	Publicidad en canales digitales, descuentos promocionales.	Publicidad en radio local, canales digitales, colaboración con influencer, descuentos promocionales.	Publicidad en radio local, canales digitales, colaboración con influencer, descuentos promocionales.	Publicidad en canales digitales, perifoneo, volantes informativos
Fortalezas	Ubicación estratégica, capacidad financiero fuerte, cuenta con sedes a nivel	Ubicación estratégica, solidez financiero fuerte, cuenta con sedes a nivel	Ubicación estratégica, capacidad de inversión fuerte, cuenta con sedes a nivel	Ubicación estratégica, bajo costo de funcionamiento, contar con

Empresa	DROGUERÍA GRANADOS	DROGUERÍA ALEMANA	DROGAS LA REBAJA	DROGUERÍA FARMA LIVE
	departamental, posicionamiento.	nacional, posicionamiento , ventas en línea	nacional, posicionamiento , ventas en línea	servicio de inyectología.
Debilidades	Falta de Innovación en sus procesos e infraestructura.	No Contar con sedes en barrios periféricos de la ciudad.	No Contar con sedes en barrios periféricos de la ciudad	Recursos financieros limitados, infraestructura, salarios poco competitivos

2.5 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO MÍNIMO VIABLE

2.5.1 Descripción, usos y especificaciones del producto o del servicio El servicio se mantiene con idénticas características como se había formulado en el numeral 2.1.1

2.5.2 Atributos diferenciadores del producto o del servicio con respecto a la competencia Disponer de una base de datos de información de los clientes, para crear un perfil permitiendo un seguimiento de las necesidades, así poder personalizar la experiencia de los clientes, de acuerdo a los productos frecuentes que utiliza.

2.6 ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN

Estructura de comercialización: se realizará por medio de canal directo, con el apoyo de estrategias publicitarias como el perifoneo y material físico publicitario (tarjetas de presentación, folletos) previa identificación de los clientes potenciales.

Estructura de distribución: se realizará por medio de canales directos, en establecimiento físico, guiado por personal capacitado en servicio al cliente.

2.7 ESTRATEGIA PARA FIJACIÓN DE PRECIOS

Para determinar la estrategia de fijación de precios, es importante tener en cuenta, los costos más un margen de utilidad, tener fijado el punto de equilibrio, y llevar de manera responsable, la asignación de costos, esto permitirá prestar un servicio de calidad con precios competitivos, con respecto a la competencia, en búsqueda de ser competitivos en el sector.

2.8 RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES

2.8.1 Estrategias de comunicación Las estrategias de comunicación con los clientes, como se evidencia en las encuestas, en la pregunta 8, las personas prefieren recibir información de publicidad por medio de WhatsApp e Instagram, como las dos redes sociales de preferencia, contar con un perfil en estas redes, será fundamental para mostrar las instalaciones, la atención, los productos entre otros.

Contará con un sistema de acumulación de puntos que permitirá a los clientes, sumar puntos entre cada compra, que podrán cambiar por productos, esto permitirá la fidelización de clientes y demostrar el compromiso de la empresa.

2.8.2 Presupuesto de comunicación La estrategia de publicidad en la inauguración, estará dirigida por medio de volantes, plasmando la razón social de la empresa, sus horarios de atención y perifoneo en el sector.

2.8.2.1 Presupuesto de lanzamiento.

Tabla 12. Presupuesto de lanzamiento

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR
Perifoneo (mes)	120	\$ 30.000	\$ 3.600.000
Volantes	1.000	\$ 100	\$ 100.000
informativos (mes)			
publicidad en redes sociales (WhatsApp, Facebook e Instagram)	1	\$ 300.000	\$ 300.000

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR
TOTAL			\$ 4.000.000

- Contar con publicidad por medio del perifoneo, permite a la comunidad identificar la ubicación, tipos de productos y servicios que llegaran al sector (cuatro perifoneo diarios)
- Los volantes informativos, repartidos en los lugares más concurridos del sector, como por ejemplo supermercados.

2.8.2.2 Presupuesto de operación

Tabla 13. Presupuesto de operación

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Volantes informativos (100)	\$ 10.000	\$ 120.000
Tarjetas de presentación (500)	\$ 40.000	\$ 480.000
Imantados informativos (500)	\$ 160.000	\$ 1.920.000
Publicidad en redes sociales	\$ 400.000	\$ 4.800.000
TOTAL	\$ 610.000	\$ 7.320.000

Se identificó este presupuesto de acuerdo al estudio de mercado, se entregará a cada cliente un folleto o una tarjeta o una publicidad imantada que le permita tener el número de contacto y de WhatsApp para realizar su pedido y aclarar dudas sobre el servicio o producto.

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 TIPO DE PROYECTO

El presente estudio de factibilidad, es la prestación de un servicio de dispensación de medicamentos, bajo los reglamentos legales vigentes, comprometidos con la comunidad y el ambiente, por medio de una droguería en la ciudad de Bucaramanga en el departamento de Santander.

3.2 DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO

Por línea de servicios

3.2.1 Ficha técnica del producto mínimo viable A continuación, se presentan las fichas técnicas de los 3 medicamentos más vendidos.

Cuadro 3. Ficha técnica del producto mínimo viable

FICHA TÉCNICA	NOMBRE: DURAFLEX ADVANCE
Presentación	 The image shows the packaging for Duraflex Advance capsules. It features a blue background with a white logo at the top left. A central graphic depicts a human figure with red dots indicating pain points in the back and neck. The text 'Duraflex' is prominently displayed in white, with 'MUSCULAR ADVANCE' in a red banner below it. Additional text includes 'Potente contra el lumbago' and 'hasta por 12 horas'. At the bottom left, it says '6 Capsulas Líquidas' and at the bottom right, there is a small image of the capsules.
Características	Laboratorio: Tecnoquímicas S. A Caja por 6 capsulas líquidas Principio activo: naproxeno+ acetaminofén+ cafeína.
Vía de administración	Vía oral

FICHA TÉCNICA	NOMBRE: DURAFLEX ADVANCE
Indicación	Analgésico y antipirético

Cuadro 4. Ficha técnica del producto mínimo viable

FICHA TÉCNICA	NOMBRE: IBUFLASH MIGRAN
Presentación	
Características	<p>Laboratorio: Tecnoquímicas S. A</p> <p>Caja por 30 capsulas liquidas</p> <p>Principio activo: ibuprofeno+ acetaminofén + cafeína</p>
Vía de administración	Vía oral
Indicación	Antiinflamatorio y antirreumáticos

Cuadro 5. Ficha técnica del producto mínimo viable

FICHA TÉCNICA	NOMBRE: ACICLOVIR
Presentación	
	<p>Laboratorio: American Generics S.A.S</p> <p>Caja por 30 tabletas</p>

FICHA TÉCNICA	NOMBRE: ACICLOVIR
Características	Principio activo: Aciclovir
Vía de administración	Vía oral
Indicación	Tratamiento herpes zoster

3.2.2 Descripción y diagramación de actividades clave El siguiente proceso está direccionado a la atención y comercialización de medicamentos en la droguería FARMA LIVE en la ciudad de Bucaramanga, Santander.

Saludo y recepción del cliente: es el primer contacto con el cliente, donde este interactúa con las instalaciones de la droguería, es importante contar con áreas de espera cómodas.

Recibir la fórmula: Se recibe la información suministrada por el cliente, sobre la solicitud del medicamento requerido.

Revisar si el medicamento se encuentra en el inventario: Revisar si el medicamento está en la bodega.

Seleccionar el medicamento: según lo requerido por el cliente.

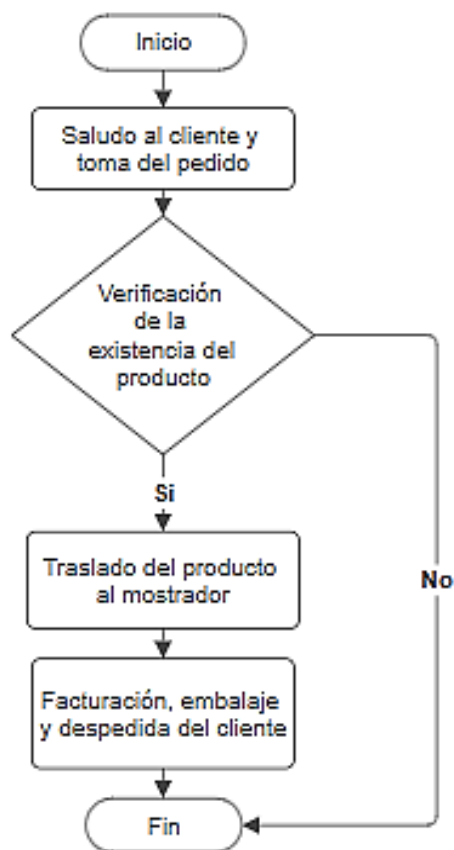
Inspeccionar visualmente el medicamento: revisar su estado físico que el empaque primario y secundario se encuentren en perfectas condiciones, de igual manera su fecha de vencimiento.

Venta y dispensación del medicamento: se lleva a cabo la dispensación del producto, con previa explicación, de indicaciones y contraindicaciones del producto, de su modo de administración, preparación y almacenamiento.

Embalaje del medicamento: en bolsa de papel para preservar el estado del medicamento en su transporte.

Despedida del cliente: Se despide del cliente de una manera agradable, que lleve consigo un trato humanizado y comprometido por parte de la empresa.

Figura 12. Cotización del servicio a ofrecer



Desarrollo del servicio a ofrecer:

El proceso para el desarrollo del servicio de dispensación de medicamentos es el siguiente:

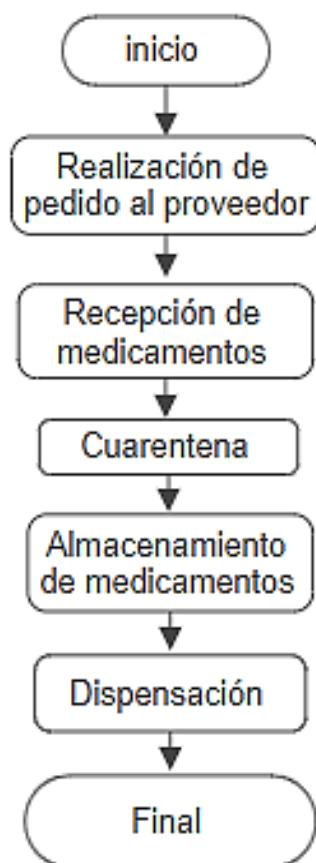
Realización de pedido: solicitud de pedido de medicamentos al proveedor, de acuerdo con el sistema de inventario, donde se tendrán en cuenta, existencias y fechas de vencimientos.

Recepción de medicamento: se realiza el acta de recibido, de acuerdo a la lista de chequeo; al nombre del producto, forma farmacéutica, INVIMA, lote y fecha de vencimiento.

Cuarentena: selección de productos no conformes, por estado del medicamento y pronta fecha de vencimiento, se debe realizar la devolución al proveedor.

Almacenamiento de medicamentos: distribución de medicamentos en estantes y exhibidores.

Figura 13. Desarrollo del servicio a prestar



Cuadro 6. Tiempos de Operación en Actividades Clave

Número clientes	Saludo cliente toma de pedido (Min)	Verificación existencia traslado a mostrador (Min)	Facturación, embalaje y despedida del cliente (Min)	Total (Min)
Cliente 1	2	1	3	6
Cliente 2	2	2	3	7
Cliente 3	3	3	2	8
Cliente 4	2	2	3	7
Cliente 5	3	1	2	7
			Promedio:	7

El promedio de atención de una persona en droguería FARMA LIVE es de 7 minutos, desde el recibimiento con el saludo, la recepción de la solicitud del medicamento y la facturación y despedida. Se realizó un muestreo con toma de tiempo real en la droguería Nueva Betania ubicada en la casa 80 etapa 2 Betania en Bucaramanga-Santander.

3.2.3 Características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST) El presente proyecto es la creación de una droguería en la ciudad de Bucaramanga, donde su principal actividad es la dispensación de medicamentos, bajo el objetivo de prestar un servicio de calidad.

Las características del SGSST se relacionan con los siete criterios de la resolución 0312 de 2019 capítulo uno, donde menciona los estándares mínimos para empresas con menos de 10 trabajadores, los objetivos se establecen de la siguiente manera:

- Asignación de persona que diseña el Sistema de Gestión de Seguridad en el Trabajo
- Afiliación al Sistema de Seguridad Social Integral
- Capacitación en SST
- Plan Anual de Trabajo
- Evaluaciones médicas ocupacionales

- Identificación de peligros, evaluación y valoración de riesgos
- Medidas de prevención y control frente a peligros/riesgos identificados

Teniendo en cuenta la obligatoriedad de la implementación del sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo, en la droguería FARMA LIVE, la cotización del estudio de gestión SGSST tiene un valor de \$ 1.200.000, como se detalla en la cotización adjunta en el Anexo C.

3.2.4 Análisis Ambiental El análisis ambiental del proyecto, es importante como requisito reglamentario en la norma estipulada en el plan de gestión integral de residuos sólidos (PGIRS) donde se estudian el riesgo que representaría para el medio ambiente, la creación del proyecto, con el objetivo de evaluar la manera de mitigarlos, protegiendo los recursos naturales y la salud de la comunidad, como el manejo de los desechos biológicos y medicamentos en cuarentena.

Este estudio de impacto ambiental será realizado por un ingeniero ambiental, como requisito de funcionamiento, la implementación de este estudio en droguería FARMA LIVE tendrá un costo de \$1,200.000 Como se detalla en la cotización adjunta en el Anexo D.

3.2.5 Recursos Clave Los recursos claves necesarios para la ejecución del proyecto, de dispensación de medicamentos en un servicio farmacéutico, los recursos son:

3.2.5.1 Talento humano

Tabla 14. Talento humano

CARGO	PERFIL	N.º DE PUESTOS
Gerente	Experiencia laboral de dos años el cual realizará funciones de control de costos y gastos, crear plan de compras, diseñar estrategias de publicidad, informar indicadores de ventas mensual.	1

CARGO	PERFIL	N.º DE PUESTOS
Regente de farmacia	Experiencia laboral de un año en venta al público en droguerías, el cual realiza funciones de dirección de personal, control de inventario y plan de mejora continua en los procesos.	1
Auxiliar de ventas	Experiencia laboral de un año en venta al público en droguerías, el cual realiza funciones de limpieza de superficies y venta al público.	1
Auxiliar de bodega	Experiencia laboral de un año en bodega en droguerías, el cual realiza funciones de limpieza de superficies y ayudar con el control de inventario	1
Auxiliar contable	Experiencia laboral de un año en temas relacionados con manejo de pago de nómina, registro de facturas, pagos, efectuar asientos contables, preparación de asientos contables.	1

3.2.5.2 Infraestructura

Para el desarrollo del emprendimiento se requiere lo siguiente:

Tabla 15. Equipo de oficina

Activo	Cantidad	Especificaciones generales
Escritorio	1	Escritorio en madera con cajones
Silla	1	Rimax
Computador	1	Portátil HP Intel Celeron 8GB - 256GB - 14"

Tabla 16. Equipo de cómputo y comunicación

Activo	Cantidad	Especificaciones generales
Computador	1	Portátil HP 240 Intel Celeron 8GB - 256GB - 14"
Cámara de seguridad	1	Tapo link c 200 Wi-Fi robótica full HD
Celular corporativo	1	CELULAR SAMSUNG GALAXY A51 128GB 48MP

Tabla 17. Maquinaria y equipo

Activo	Cantidad	Especificaciones
Registradora	1	Casio + lector código de barras
Bascula	1	Bascula Electrónica Personal Digital
Pulso oxímetro	1	Pulso oxímetro Saturador
Monitor de tensión arterial	1	Tensiómetro Digital de Brazo Monitor de Presión Arterial Beurer BM 28 Alemán
Nebulizador	1	Compresor Nebulizador Lenz NB-206B
Glucómetro	1	Glucómetro Digital Medidor De Glucosa
Ventilador techo	1	Kdk redondo m56lg
Extintores	2	10 libras amarillo y blanco
Botiquín	1	Botiquín

Tabla 18. Muebles y enseres operativos o de producción

Activo	Cantidad	Especificaciones
Góndola	7	Góndola de pared 100X200X036
Vitrina	3	Vitrina Vidrio Aluminio 1,15x1,10x0,40mt
Mesa auxiliar	1	Mesa auxiliar aluminio tres niveles
Camilla fija	1	Camilla diván fija
Señalización	8	Señalización industrial
Escalerilla	1	Escalerilla dos niveles
Silla vendedor	1	Silla Rimax Plástica sin Brazos Samba Eco Blanco
Silla paciente	1	Silla rimax Plástica sin Brazos Samba Eco Blanco
Caneca gris	1	Caneca pedal 35 litros
Caneca negra	1	Caneca pedal 35 litros
Caneca roja	1	Caneca pedal 35 litros

Tabla 19. Herramientas

Activo	Cantidad	Especificaciones generales
Kit de herramientas	1	Kit de herramientas combinadas por 109 piezas

3.2.5.3 Mercancías para la venta Los valores estarán relacionados a las cantidades mínimas requeridas de productos con mayor número de comercialización en el mercado, los cuales están identificados de la siguiente manera:

Tabla 20. Mercancía para la venta

Material	Unidad de medida	Cantidad por unidad	Cantidad año uno
Ibuflash migran	Unidad	1	11.315

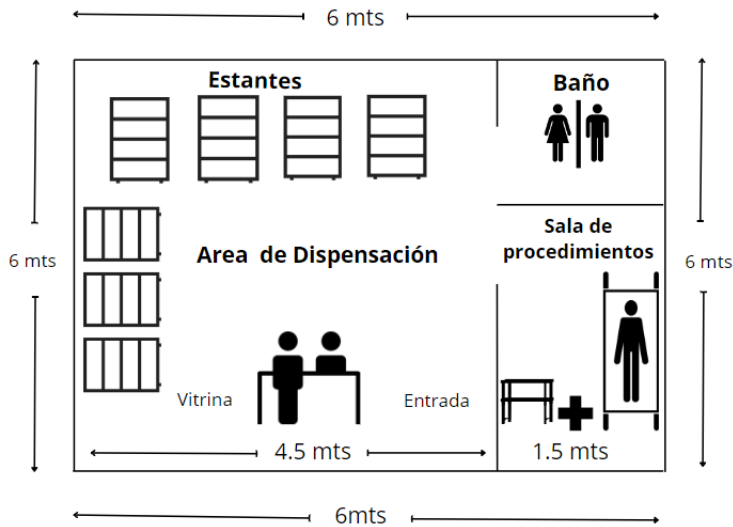
3.2.6 Distribución de planta La distribución de la empresa droguería FARMA LIVE está diseñada para brindar un servicio cómodo y protegiendo siempre la intimidad del cliente, de acuerdo a la reglamentación sanitaria vigente.

El total de la planta física de la empresa es de 36 M2, distribuidos de manera eficiente, aprovechando la luz de día y la presentación en los estantes de los productos, beneficiando las ventas, en la siguiente ilustración se explica la distribución espacial del proyecto:

Tabla 21. Distribución del proyecto:

Distribución de planta	
Área de dispensación	4.5 x 6= 27 M ²
Sala de procedimientos	1.5 x 4.5 = 6,75 M ²
Baño	1.5 x 1.5 = 2,25 M ²
Total :	36 M ²

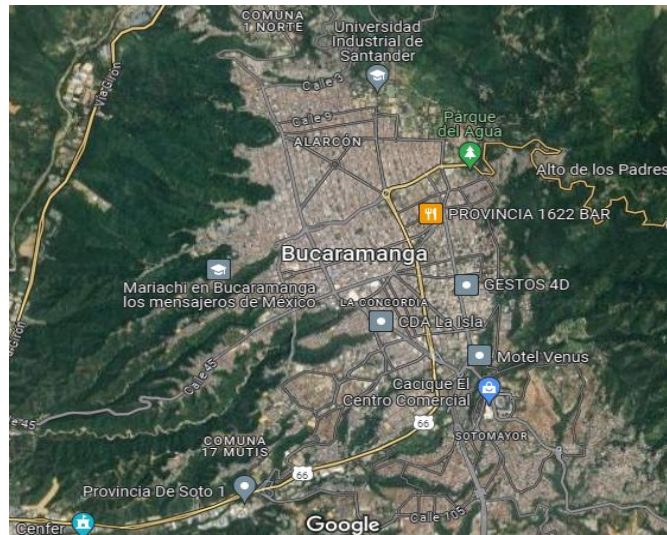
Figura 14. Distribución del proyecto



3.2.7 Localización.

3.2.7.1 Macro localización El desarrollo de la empresa será en la ciudad de Bucaramanga, gracias a su posición económica, desarrollo industrial y cultural.

Figura 15. Macro localización



Fuente: google maps

3.2.7.2 Micro localización El análisis de micro localización de la empresa, es un proceso crucial para el desarrollo del proyecto, teniendo en cuenta factores importantes como los sociodemográficos, económicos, seguridad y estudio de la competencia, para llegar a la rentabilidad deseada.

Para determinar el área de operación de la empresa se requiere del método cualitativo, asignando valores por puntos, en una escala de 1 a 5, de acuerdo a la satisfacción del factor propuesto, donde 1 no cumple con lo deseado y 5 cumple con los requisitos, esto ayuda a determinar el área, de una manera objetiva de acuerdo a la sumatoria de todos los factores obtenidos, la de mayor puntaje será la seleccionada.

Los factores de referencia serán los siguientes:

- **F1** – Necesidad de remodelación y área disponible según reglamentación sanitaria. Corresponde al gasto de pintura y demás requerimientos de lanzamiento del centro.
- **F2** – Canon de arrendamiento, monto mensual que se cancela por el concepto de alquiler de un local.
- **F3** – Competencia en el sector, rivalidad entre diferentes empresas en busca de una cuota del mercado en un sector determinado.
- **F4** – Riesgo socio- demográfico. Corresponde al riesgo laboral, en el cumplimiento de las funciones y traslado del personal.
- **F5** – Facilidad de acceso para clientes. Disposición de accesos rápidos, ramplas y amplitud en la zona de jardín y entrada.

Para la realización del proyecto tenemos tres opciones de sectores potenciales, que son los siguientes:

Alternativa 1: Barrio Mutis

Alternativa 2: Barrio Campo Hermoso

Alternativa 3: Barrio Los Naranjos

La ponderación de factores está asignados de la siguiente manera:

F1 – Necesidad de remodelación y área disponible: 10 %

F2 – Canon de arrendamiento: 20%

F3 – Competencia en el sector: 20 %

F4 – Riesgo socio – demográfico: 20 %

F5 – Facilidad de acceso para clientes: 30%

La micro localización se determinará de acuerdo a la siguiente matriz de perfil competitivo:

Tabla 22. Matriz del perfil competitivo

Factor	Peso	Barrio Mutis		Barrio Campo Hermoso		Barrio Naranjos	
		Calificación	Puntos	Calificación	Puntos	Calificación	Puntos
1 Necesidad de remodelación	10%	4	0,4	4	0,4	4	0,4
2 Canon de arrendamiento	20%	4	0,8	3	0,6	3	0,6
3 Competencia en el sector	20%	4	0,8	1	0,2	2	0,4
4 Riesgo sociodemográfico	20%	5	1	3	0,6	4	0,8
5 Facilidad de acceso para clientes	30%	5	1,5	4	1,2	4	1,2

Tabla 23. Método cualitativo

CALIFICACIÓN				
Factor	Peso	Alternativa 1	Alternativa 2	Alternativa 3
Necesidad de remodelación	10%	0,4	0,4	0,4

CALIFICACIÓN				
Canon de arrendamiento	20%	0,8	0,6	0,6
Competencia en el sector	20%	0,8	0,2	0,4
Riesgo socio- demográfico	20%	1	0,6	0,8
Facilidad de acceso para clientes	30%	1,5	1,2	1,2
Total	100%	4.5	3	3.4

Analizando el resultado obtenido de la matriz de perfil competitivo, el sector que cuenta con el mayor número de beneficios para el proyecto en el barrio el mutis, teniendo en cuenta que tiene la mejor facilidad de acceso para los clientes y cuenta con un riesgo socio – demográfico bajo, importante para el crecimiento del proyecto.

Figura 16. Local frontal general



Figura 17. Local panorámica



Figura 18. Local interno



3.2.8 Control de calidad Son los procesos que permiten brindar un servicio de calidad a la comunidad, para la mejora continua.

- Realización del acta de recepción, donde se verifica que el medicamento recibido sea el facturado, y el diligenciamiento de la lista de chequeo, donde se confronta con el producto en mano la cantidad , fecha de vencimiento, número de lote, presentación, estado del empaque primario y secundario, que no esté en mal estado, entre otros.

- Realización de protocolo de atención, con medición continua de satisfacción del cliente.
- Contar con el buzón de PQRS, el cual permite realizar una evaluación sobre los procesos desde el punto de vista del cliente.
- Disponer de un correo institucional el cual permita reportar en tiempo real todas las falencias que se evidencien en el servicio, con la función de corregirlas, lo más pronto posible.
- Control, análisis y plan de soluciones, por medio de reuniones mensuales con los implicados en los procesos, con el fin de una mejora continua.
- Implementación de capacitaciones al personal, sobre manejo de herramientas ofimáticas y, buenas prácticas de servicio.

3.3 CAPACIDAD DEL PROYECTO

La capacidad del proyecto está determinada por el tiempo de atención y el volumen de productos vendidos, con el fin de estipular la capacidad diseñada, capacidad instalada, la capacidad utilizada y proyectada.

3.3.1 Capacidad total diseñada por línea de servicio

Tabla 24. Capacidad total diseñada por línea de producto o servicio.

Saludo de bienvenida y toma de pedido	Verificación de existencia del medicamento y traslado al mostrador	Venta y dispensación del medicamento	TIEMPO TOTAL
T1=2.4min/venta	T2=1.8min/venta	T3=2min/venta	6.8 min

Para la capacidad diseñada del servicio, disponiendo 365 días al año, una jornada con un auxiliar de farmacia vendedor de 8 horas, para un total de 2.920 horas al año, con un ciclo de tiempo de 7 minutos, 1 hora = 8 ciclos, prestará un número de 23.360 atenciones a clientes al año.

Capacidad diseñada:

Días/ año: 365

Jornadas: 1 x 8 horas

Trabajador: 1

Horas año: 2.920

Tiempo de ciclos / hora: $7/60 = 0,12$ horas

Servicios /año: $2.920 / 0,12 = 24.333$ atenciones a clientes al año

3.3.2 Capacidad instalada La capacidad instalada partiendo que los días domingos y festivos no habrá servicio, y se atenderá al público de lunes a viernes de 8 a 12 y de 16 a 20 horas y el día sábado de 8 a 14 horas, una jornada con un trabajador en ventas, con un total de 2.208 horas laboradas, lo que da 16.640 atenciones del servicio a clientes en el año.

Capacidad diseñada:

Días/ año: 288

Días festivos en horas año 2025: $8 \times 16 = 128$

Jornadas: lunes a viernes 8 horas – día sábado 6 horas

Trabajador: 1

Horas año: $2.208 - 128 = 2.080$

Tiempo de ciclos / hora: $7/60 = 0,12$ horas

Productos/año: $2.080 / 0,12 = 17.333$

3.3.2 Capacidad utilizada y proyectada.

Tabla 25. Capacidad utilizada y proyectada

CAPACIDAD UTILIZADA Y PROYECTADA				
Año	Capacidad Instalada	Nivel De Eficiencia	Capacidad Utilizada	Participación El Mercado
1	17.333	68%	11.786	0,8
2	17.333	70%	12.133	0,8
3	17.333	72%	12.480	0,8
4	17.333	74%	12.826	0,8
5	17.333	76%	13.173	0,8

Partiendo de la capacidad instalada de 17.333 para los 5 años proyectados. Con crecimiento del 2% anual y con una participación en el mercado de 0.8% en el mercado.

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

Considerando los diferentes tipos de asociación, el más adecuado para la creación de Droguería FARMA LIVE, es la sociedad por acciones simplificada S.A.S, por su facilidad de constitución, puede ser conformada por personas naturales o jurídicas como lo estipula el artículo 260 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, limitadas por acciones.

Se escogió este tipo de sociedad por los siguientes motivos:

- No requiere de un capital mínimo de inversión
- Constituida por documento privado por las partes interesadas
- La responsabilidad de los socios es asumida por el monto de las acciones, el capital personal está protegido
- Tiempo de conformación ilimitado

Requerimientos para apertura de droguería en Colombia:

- Solicitud escrita.
- Anexar certificación de distancia (mínima 75 mts. Lineales). Se solicita en la Secretaría de Planeación.
- Certificación del uso del suelo para el establecimiento farmacéutico. Se solicita en la Secretaría de Planeación.
- Croquis del local (Área mínima 20 mts. Indicar distribución interna).
- Certificación de la Cámara de Comercio.
- Inscripción en Industria y Comercio.
- Documentación del Director Técnico (Contrato laboral por 8 horas mínimas, si no es el propietario, copia de la credencial de expendedor de drogas y/o Regente de Farmacia).
- Protocolos normas de inyectología, protocolo manual de procedimientos técnicos. Ver Anexo F, Anexo G.

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.2.1 Misión Droguería FARMA LIVE es una empresa bumanguesa, comprometida con la salud de nuestros clientes, brindando un servicio de dispensación de medicamentos con calidad en el servicio, bajo los reglamentos legales vigentes, con un trato humanizado y personal calificado, generando lazos de confianza y mejorando la calidad de vida de la comunidad.

4.2.2 Visión Para el año 2030 droguería FARMA LIVE se posiciona en la ciudad de Bucaramanga como una empresa líder en el sector, reconocida gracias a la calidad de sus productos, infraestructura, trato humanizado y compromiso con la salud de la comunidad.

4.2.3 Valores Corporativos La organización, como dirección en la realización de los procesos, para alcanzar los objetivos, se fundamenta en los siguientes valores corporativos:

Honestidad: servir con integridad, aplicando los valores, siempre actuar con la verdad.

Responsabilidad: llevar a cabo todas las actividades encomendadas, de manera excelente, dando lo mejor de nosotros con la comunidad.

Calidad: prestar un servicio de acuerdo a los protocolos, que garanticen una dispensación responsable y de calidad.

Trabajo en equipo: contar con ambiente laboral óptimo, respetando a todos los colaboradores, sus pensamientos e ideas, como fuente de progreso en la organización.

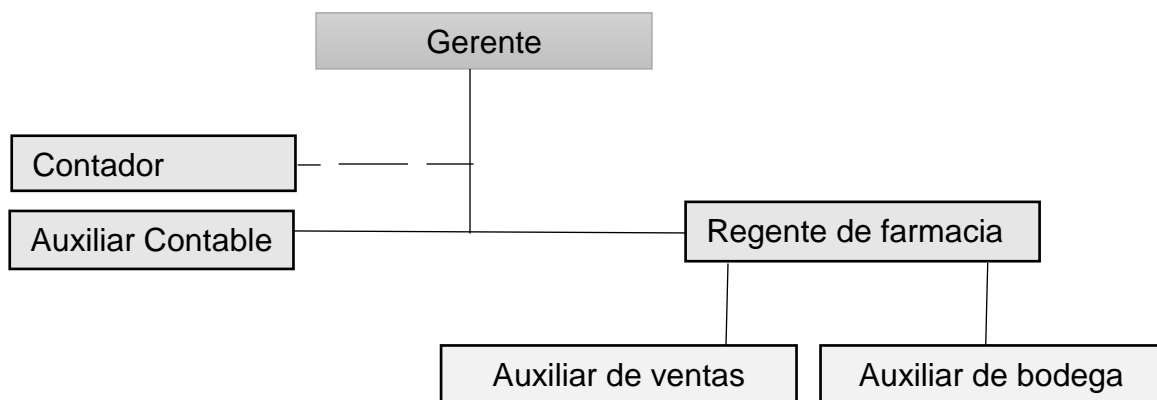
Innovación: gestionar nuevas tecnologías y procesos, llevando el proyecto a posicionarse en el mercado.

Humanización: atención con un trato digno y educado, sin importar, raza, estrato, edad ni sexo, protegiendo siempre la privacidad del paciente.

Lealtad: compromiso con la organización se dar siempre lo mejor, informar problemas y soluciones, para ser cada día mejores.

4.2.4 Organigrama

Figura 19. Organigrama



4.2.5 Asignación salarial.

Tabla 26. Asignación salarial

Cargo	Sueldo	Subsidio de transporte	Área	Tipo de contrato	Número de puestos
Gerente	\$ 1.800.000	\$ 200.000	Administrativa	Indefinido	1
Contador	\$ 600.00	\$ 0	Administrativa	Ops	1
Auxiliar contable	\$ 1.423.500	\$ 200.000	Administrativa	Indefinido	1

Cargo	Sueldo	Subsidio de transporte	Área	Tipo de contrato	Número de puestos
Regente de farmacia	\$ 1.800.000	\$ 200.000	Operativa	Indefinido	1
Auxiliar de ventas	\$ 1.423.500	\$ 200.000	Operativa	Indefinido	1
Auxiliar de bodega	\$ 1.423.500	\$ 200.000	Operativa	Indefinido	1

Tabla 27. Base para la liquidación de nómina

Concepto	Porcentaje
Cesantías	8,333%
Intereses a las Cesantías	1,000%
Prima de servicios	8,333%
Vacaciones	4,167%
Salud	8,500%
Pensión	12,000%
ARL	0,500%
Caja de compensación	4,000%
Dotación	5,000%

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSIONES FIJA Y DIFERIDA

5.1.1 Inversión Fija La inversión fija para la droguería FARMA LIVE, está conformada por equipo de oficina, equipo de computación y comunicación, equipo, muebles y enseres operativos, así como herramientas, esenciales para la actividad productiva de la empresa.

Tabla 28. Equipo de oficina

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Escritorio	1	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 40.000	\$ 0
Silla	1	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 16.000	\$ 0
Computador	1	\$ 939.900	\$ 939.900	\$ 157.980	\$ 150.000
TOTALES			\$ 1.219.900	\$ 213.980	\$ 150.000

Tabla 29. Equipo de computación y comunicación

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Computador	1	\$ 939.900	\$ 939.900	\$ 187.980	\$ 0
Celular	1	\$ 797.990	\$ 797.990	\$ 149.598	\$ 50.000
Cámaras de seguridad	1	\$ 88.580	\$ 88.580	\$ 17.716	\$ 0
TOTALES			\$ 1.826.470	\$ 355.294	\$ 50.000

Tabla 30. Equipo

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Registradora	1	\$ 395.900	\$ 395.900	\$ 79.180	\$ 0
Bascula	1	\$ 139.900	\$ 139.900	\$ 27.980	\$ 0
Pulso oxímetro	1	\$ 49.900	\$ 49.900	\$ 9.980	\$ 0

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Monitor de presión arterial	1	\$ 94.900	\$ 94.900	\$ 18.980	\$ 0
Nebulizador	1	\$ 139.500	\$ 139.500	\$ 27.900	\$ 0
Glucómetro	1	\$ 183.000	\$ 183.000	\$ 36.600	\$ 0
Ventilador techo	1	\$ 170.000	\$ 170.000	\$ 34.000	\$ 0
Extintores	2	\$ 51.900	\$ 103.800	\$ 20.760	\$ 0
Botiquín	1	\$ 61.000	\$ 61.000	\$ 12.200	\$ 0
Termo hidrómetro	1	\$ 93.900	\$ 93.900	\$ 18.780	\$ 0
TOTALES			\$ 1.431.800	\$ 286.360	\$ 0

Tabla 31. Muebles y enseres operativos

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Góndolas	7	\$ 320.000	\$ 2.240.000	\$ 348.000	\$ 500.000
Vitrinas	3	\$ 900.000	\$ 2.700.000	\$ 420.000	\$ 600.000
Mesa Auxiliar	1	\$ 186.675	\$ 186.675	\$ 37.335	\$ 0
Camilla Fija	1	\$ 343.900	\$ 343.900	\$ 68.780	\$ 0
Escalerilla	1	\$ 94.000	\$ 94.000	\$ 18.800	\$ 0
Silla Rimax	2	\$ 69.900	\$ 139.800	\$ 27.960	\$ 0
Papelera Plástica	35	\$ 26.350	\$ 79.050	\$ 15.810	\$ 0
Lts					
Señalización Industrial	8	\$ 50.000	\$ 400.000	\$ 80.000	\$ 0
TOTALES			\$ 6.183.425	\$ 1.016.685	\$ 1.100.000

Tabla 32. Herramientas

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Kit de herramienta	1	\$ 153.890	\$ 153.890	\$ 30.778	\$ 0

TOTALES	\$ 153.890	\$ 30.778	\$ 0
----------------	------------	-----------	------

Tabla 33. Total de inversión fija

ACTIVO	VALOR TOTAL
Equipo de oficina	\$ 1.219.900
Equipo de computación y comunicación	\$ 1.826.470
Maquinaria y equipo	\$ 1.431.800
Terreno	\$ 0
Construcciones y edificaciones	\$ 0
Muebles y enseres operativos	\$ 6.183.425
Herramientas	\$ 153.890
Inventario de mercancía	\$ 18.000.000
TOTAL DE INVERSIÓN FIJA	\$ 28.815.485

5.1.2 Inversión diferida Las inversiones iniciales necesarias para el lanzamiento de la droguería, relacionados con gastos intangibles de pago por adelantado, para el funcionamiento de la empresa como lo son licencias de funcionamiento, estudio de impacto ambiental, diseño del SGSST entre otros

Tabla 34. Inversión diferida del proyecto

CONCEPTO	VALOR
Estudio de Factibilidad	\$ 1.500.000
Licencia de funcionamiento	\$720.000
Registro sanitario	\$646.000
Escritura de Constitución	\$ 250.000
Registro de libros y documentos	\$ 92.100
Estudio impacto ambiental	\$ 800.000
Diseño del SG-SST	\$ 1.000.000
Otro software análisis de datos clientes	\$ 280.000
Software contable	\$ 350.000
Adecuaciones-Remodelaciones	\$ 5.000.000

CONCEPTO	VALOR
Publicidad Lanzamiento	\$ 4.000.000
Diseño de identidad corporativa	\$ 400.000
TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA	\$ 15.038.100
Amortización anual	\$ 3.007.620
Amortización mensual	\$ 250.635

5.2 COSTOS Y GASTOS

En este punto se exponen los principales costos y gastos, para la realización del proyecto, una prestación de servicio.

5.2.1 Costos de venta Los costos de venta para el desarrollo el proyecto son:

Tabla 35. Prorrateo entre costos y gastos

RUBRO	PORCENTAJE COSTO	PORCENTAJE GAV	VALOR MES
Arriendo	90%	10%	\$1.800.000
Acueducto	90%	10%	\$ 200.000
Energía	80%	20%	\$ 300.000
Gas	0%	100%	\$ 0
Teléfono	50%	50%	\$ 100.000
Depreciación Construcciones y edificaciones	0%	100%	\$ 0
Mitigación impacto ambiental	80%	20%	\$ 200.000
Internet	80%	20%	\$ 98.000
Seguros	80%	20%	\$ 170.000

5.2.1.1 Costos fijos

Tabla 36. Costos fijos

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
Arriendo	\$ 1.620.000	\$ 19.440.000
Seguros	\$ 136.000	\$ 1.632.000
Teléfono	\$ 50.000	\$ 600.00
Internet	\$ 78.400	\$ 940.800
Regente de Farmacia (MOI)	\$ 3.066.650	\$ 36.799.800
Mitigación impacto ambiental	\$ 160.000	\$ 1.920.000
Depreciación operativa	\$ 111.152	\$ 1.333.823
TOTALES	\$ 5.222.202	\$ 62.666.423

5.2.1.2 Costos variables Se mencionan los costos de variables totales en ventas

Tabla 37. Nomina Operativa

CARGO	PORCENTAJE	auxiliar farmacia
SUELDO		\$ 1.423.500
SUB.TRANSP		\$ 200.000
Cesantías	8,333%	\$ 135.286
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 16.235
Prima de servicios	8,333%	\$ 135.286
Vacaciones	4,167%	\$ 67.643
Salud	8,500%	\$ 120.998
Pensión	12,000%	\$ 170.820
ARL	0,500%	\$ 7.118
SENA	2,000%	\$ 28.470
ICBF	3,000%	\$ 42.705
Caja de compensación	4,000%	\$ 56.940
Dotación	5,000%	\$ 71.175
SALARIO REAL		\$ 2.476.176
Nº DE PUESTOS		1

CARGO	PORCENTAJE	auxiliar farmacia
COSTO TOTAL MOD	\$ 29.714.108	\$ 29.714.108

Tabla 38. Insumos y/o materias primas

MATERIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD AÑO 1	COSTO UNITARIO	COSTO ANUAL
IBUFLASH MIGRAN	caja x 30	11.315	\$ 32.227	\$364.654.950
COSTO TOTAL INSUMOS O MATERIA PRIMA				\$364.654.950

Tabla 39. Costos variables

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
MOD auxiliar de bodega	\$ 2.476.176	\$ 29.714.108
Materiales directos	\$ 30.387.913	\$ 364.654.950
Materiales indirectos	\$ 0	\$ 0
Acueducto	\$ 180.000	\$ 2.160.000
Energía	\$ 240.000	\$ 2.880.000
Gas	\$ 0	\$ 0
Asesor técnico	\$ 0	\$ 0
Mantenimiento de maquinaria y equipo	\$ 0	\$ 0
Otro	\$ 0	\$ 0
TOTALES	\$ 33.284.088	\$ 399.409.058

5.2.1.3 Costos totales.

Tabla 40. Costos totales

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
COSTOS FIJOS	\$ 5.222.202	\$ 62.666.423
COSTOS VARIABLES	\$ 33.284.088	\$ 399.409.058
TOTALES	\$ 38.506.290	\$ 462.075.481

5.2.2 Gastos de administración y ventas

5.2.2.1 Gastos fijos de administración y ventas Se describen los principales gastos fijos de administración y ventas.

- Gastos fijos de administración y ventas
- Nómina administrativa

Tabla 41. Nómina administrativa

Cargo	Porcentaje	Gerente	Auxiliar contable
Sueldo		\$ 1.800.000	\$ 1.423.500
Subsidio de transporte		\$ 200.000	\$ 200.000
Cesantías	8,333%	\$ 166.660	\$ 135.286
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 20.000	\$ 16.235
Prima de servicios	8,333%	\$ 166.660	\$ 135.286
Vacaciones	4,167%	\$ 83.330	\$ 67.643
Salud	8,500%	\$ 153.000	\$ 120.998
Pensión	12,000%	\$ 216.000	\$ 170.820
ARL	0,500%	\$ 9.000	\$ 7.118
SENA	2,000%	\$ 36.000	\$ 28.470
ICBF	3,000%	\$ 54.000	\$ 42.705
Caja de compensación	4,000%	\$ 72.000	\$ 56.940
Dotación	5,000%	\$ 90.000	\$ 71.175
Salario real		\$ 3.066.650	\$ 2.476.176
Nº DE PUESTOS		1	1
COSTO TOTAL NÓMINA	\$ 66.513.908	\$ 36.799.800	\$ 29.714.108

Tabla 42. Gastos fijos de administración y ventas

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
-----------------	----------------------	--------------------

Nómina administrativa	\$ 5.542.826	\$ 66.513.908
Arriendo	\$ 180.000	\$ 2.160.000
Acueducto	\$ 20.000	\$ 240.000
Energía	\$ 60.000	\$ 720.000
Gas	\$ 0	\$ 0
Teléfono	\$ 50.000	\$ 600.000
Internet	\$ 19.600	\$ 235.200
Seguros	\$ 34.000	\$ 408.000
Publicidad operativa	\$ 610.000	\$ 7.320.000
Contador	\$ 600.000	\$ 7.200.000
Asesoría SG-SST	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Papelería	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Mitigación impacto ambiental	\$ 40.000	\$ 480.000
Matrícula mercantil	\$ 20.000	\$ 240.000
Amortización de diferidos	\$ 250.635	\$ 3.007.620
Depreciaciones administrativas	\$ 47.440	\$ 569.274
TOTALES	\$ 7.674.500	\$ 92.094.002

5.2.2.2 Gastos variables de administración y ventas

Tabla 43. Nómina de ventas

CARGO	PORCENTAJE	AUXILIAR FARMACIA VENTAS
Sueldo		\$ 1.423.500
Sub.Transporte		\$ 200.000
Cesantías	8,333%	\$ 135.286
Intereses A Las Cesantías	1,000%	\$ 16.235
Prima De Servicios	8,333%	\$ 135.286
Vacaciones	4,167%	\$ 67.643
Salud	8,500%	\$ 120.998
Pensión	12,000%	\$ 170.820
Arl	0,500%	\$ 7.118

CARGO	PORCENTAJE	AUXILIAR FARMACIA VENTAS
Sena	2,000%	\$ 28.470
Icbf	3,000%	\$ 42.705
Caja De Compensación	4,000%	\$ 56.940
Dotación	5,000%	\$ 71.175
Salario Real		\$ 2.476.176
Nº De Puestos		1
COSTO TOTAL NÓMINA		\$ 29.714.108

Tabla 44. Gastos variables de administración y ventas

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gastos de representación	\$ 0	\$ 0
Nómina de ventas	\$ 2.476.176	\$ 29.714.108
Comisiones de ventas	\$ 0	\$ 0
TOTALES	\$ 2.476.176	\$ 29.714.108

5.2.2.3 Gastos totales de administración y ventas

Tabla 45. Gastos totales de administración y ventas.

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gastos fijos	\$ 7.674.500	\$ 92.094.002
Gastos variables	\$ 2.476.176	\$ 29.714.108
Total	\$ 10.150.676	\$ 121.808.110

5.3 CAPITAL DE TRABAJO

Se describe el capital de trabajo para la realización del proyecto.

5.3.1 Periodo capital de trabajo Para garantizar el funcionamiento de la droguería, se dispondrá de un capital de trabajo de dos meses, facilitando un flujo de efectivo que permita el funcionamiento sin complicación.

5.3.2 Estructura del crédito La estructura de crédito contará con el apoyo de cooperativa Financiera comultrasan línea de crédito a PYME.

5.3.2.1 Amortización del crédito Para la realización del proyecto se requiere de un crédito de \$10.000.000 a la cooperativa Financiera comultrasán línea de crédito a PYME con una tasa de del 20,27 % efectiva anual a un plazo de 5 años.

Tabla 46. Estructura de crédito

PRÉSTAMO	\$ 10.000.000	INTERÉS MENSUAL		1,55%
PERIODO	60	VALOR CUOTA MENSUAL		257.210
PERIODO	CAPITAL	INTERESES	CUOTA MENSUAL	SALDO
1	\$ 102.210	\$ 155.000	\$ 257.210	\$ 9.897.790
2	\$ 103.794	\$ 153.416	\$ 257.210	\$ 9.793.996
3	\$ 105.403	\$ 151.807	\$ 257.210	\$ 9.688.593
4	\$ 107.037	\$ 150.173	\$ 257.210	\$ 9.581.556
5	\$ 108.696	\$ 148.514	\$ 257.210	\$ 9.472.860
6	\$ 110.381	\$ 146.829	\$ 257.210	\$ 9.362.479
7	\$ 112.092	\$ 145.118	\$ 257.210	\$ 9.250.387
8	\$ 113.829	\$ 143.381	\$ 257.210	\$ 9.136.558
9	\$ 115.593	\$ 141.617	\$ 257.210	\$ 9.020.965
10	\$ 117.385	\$ 139.825	\$ 257.210	\$ 8.903.580
11	\$ 119.205	\$ 138.005	\$ 257.210	\$ 8.784.375
12	\$ 121.052	\$ 136.158	\$ 257.210	\$ 8.663.323
	\$ 1.336.677	\$ 1.749.843	\$ 3.086.520	
13	\$ 122.928	\$ 134.282	\$ 257.210	\$ 8.540.395
14	\$ 124.834	\$ 132.376	\$ 257.210	\$ 8.415.561
15	\$ 126.769	\$ 130.441	\$ 257.210	\$ 8.288.792
16	\$ 128.734	\$ 128.476	\$ 257.210	\$ 8.160.058
17	\$ 130.729	\$ 126.481	\$ 257.210	\$ 8.029.329

PRÉSTAMO	\$ 10.000.000	INTERÉS MENSUAL		1,55%
PERIODO	60	VALOR CUOTA MENSUAL		257.210
PERIODO	CAPITAL	INTERESES	CUOTA MENSUAL	SALDO
18	\$ 132.755	\$ 124.455	\$ 257.210	\$ 7.896.574
19	\$ 134.813	\$ 122.397	\$ 257.210	\$ 7.761.761
20	\$ 136.903	\$ 120.307	\$ 257.210	\$ 7.624.858
21	\$ 139.025	\$ 118.185	\$ 257.210	\$ 7.485.833
22	\$ 141.180	\$ 116.030	\$ 257.210	\$ 7.344.653
23	\$ 143.368	\$ 113.842	\$ 257.210	\$ 7.201.285
24	\$ 145.590	\$ 111.620	\$ 257.210	\$ 7.055.695
	\$ 1.607.628	\$ 1.478.892	\$ 3.086.520	
25	\$ 147.847	\$ 109.363	\$ 257.210	\$ 6.907.848
26	\$ 150.138	\$ 107.072	\$ 257.210	\$ 6.757.710
27	\$ 152.465	\$ 104.745	\$ 257.210	\$ 6.605.245
28	\$ 154.829	\$ 102.381	\$ 257.210	\$ 6.450.416
29	\$ 157.229	\$ 99.981	\$ 257.210	\$ 6.293.187
30	\$ 159.666	\$ 97.544	\$ 257.210	\$ 6.133.521
31	\$ 162.140	\$ 95.070	\$ 257.210	\$ 5.971.381
32	\$ 164.654	\$ 92.556	\$ 257.210	\$ 5.806.727
33	\$ 167.206	\$ 90.004	\$ 257.210	\$ 5.639.521
34	\$ 169.797	\$ 87.413	\$ 257.210	\$ 5.469.724
35	\$ 172.429	\$ 84.781	\$ 257.210	\$ 5.297.295
36	\$ 175.102	\$ 82.108	\$ 257.210	\$ 5.122.193
	\$ 1.933.502	\$ 1.153.018	\$ 3.086.520	
37	\$ 177.816	\$ 79.394	\$ 257.210	\$ 4.944.377
38	\$ 180.572	\$ 76.638	\$ 257.210	\$ 4.763.805
39	\$ 183.371	\$ 73.839	\$ 257.210	\$ 4.580.434
40	\$ 186.213	\$ 70.997	\$ 257.210	\$ 4.394.221
41	\$ 189.100	\$ 68.110	\$ 257.210	\$ 4.205.121
42	\$ 192.031	\$ 65.179	\$ 257.210	\$ 4.013.090
43	\$ 195.007	\$ 62.203	\$ 257.210	\$ 3.818.083
44	\$ 198.030	\$ 59.180	\$ 257.210	\$ 3.620.053
45	\$ 201.099	\$ 56.111	\$ 257.210	\$ 3.418.954
46	\$ 204.216	\$ 52.994	\$ 257.210	\$ 3.214.738

PRÉSTAMO	\$ 10.000.000	INTERÉS MENSUAL	1,55%
PERIODO	60	VALOR CUOTA MENSUAL	257.210
PERIODO	CAPITAL	INTERESES	CUOTA MENSUAL
47	\$ 207.382	\$ 49.828	\$ 257.210
48	\$ 210.596	\$ 46.614	\$ 257.210
	\$ 2.325.433	\$ 761.087	\$ 3.086.520
49	\$ 213.860	\$ 43.350	\$ 257.210
50	\$ 217.175	\$ 40.035	\$ 257.210
51	\$ 220.541	\$ 36.669	\$ 257.210
52	\$ 223.960	\$ 33.250	\$ 257.210
53	\$ 227.431	\$ 29.779	\$ 257.210
54	\$ 230.956	\$ 26.254	\$ 257.210
55	\$ 234.536	\$ 22.674	\$ 257.210
56	\$ 238.171	\$ 19.039	\$ 257.210
57	\$ 241.863	\$ 15.347	\$ 257.210
58	\$ 245.612	\$ 11.598	\$ 257.210
59	\$ 249.419	\$ 7.791	\$ 257.210
60	\$ 253.285	\$ 3.925	\$ 257.210
	\$ 2.796.809	\$ 289.711	\$ 3.086.520
	10.000.000		

5.3.2.2 Gastos financieros El gasto financiero correspondiente al pago de intereses del crédito, por un valor de \$460.223, abarca un período de tres meses.

5.3.2.3 Cuadro resumen del capital de trabajo

Tabla 47. Capital de trabajo requerido

CONCEPTO	VALOR
Costos totales de producción	\$ 115.518.870
Gastos de administración y ventas	\$ 30.452.028
Gastos financieros	\$ 460.223
Menos Depreciaciones	-\$ 475.774
Menos Amortización diferidos	-\$ 751.905

CONCEPTO	VALOR
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 145.203.442

5.4 INVERSIÓN TOTAL

La suma de la inversión total es la siguiente:

Tabla 48. Inversión total del proyecto.

CONCEPTO	VALOR
Inversión fija	\$ 28.815.485
Inversión diferida	\$ 15.038.100
Inversión capital de trabajo	\$ 145.203.442
INVERSIÓN TOTAL	\$ 189.057.027

5.5 ESTRUCTURA DE CAPITAL

A continuación se menciona la estructura de capital.

Tabla 49. Recursos propios – Estructura de capital

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
Socios fundadores	\$ 67.000.000	35,44%
Nuevos socios	\$ 112.057.027	59,27%
Crédito bancario	\$ 10.000.000	5,29%
TOTAL	\$ 189.057.027	100%

5.5.1 Recursos propios Los recursos propios y de socios necesarios para la ejecución del proyecto son de \$ 182.657.027

5.5.2 Recursos de financiación Se proyecta un préstamo de \$ 10.000.000 ante la cooperativa Financiera comultrasan línea de crédito a PYME, con una tasa de interés del 20,27 % efectiva anual a un plazo de 5 años.

5.6 PRECIO DE VENTA

Se realiza un análisis detallado de los Gastos y costos unitarios, que hace referencia al gasto total incurrido para la venta de un producto, con una cifra de \$ 52.874 se fija a un margen de utilidad del 15% para ser competitivos ante los precios que brinda la competencia, un mayor rango de utilidad afectaría las estrategias de ventas de un servicio con productos a bajo costo.

El precio del producto no está afectado por el IVA, encontrándose dentro del régimen de excluidos de pago de este impuesto.

Tabla 50. Precio de venta

Precio de venta	
Costos totales de producción	\$ 462.075.481
Gastos de administración y ventas totales	\$ 121.808.110
Costos y gastos totales	\$ 583.883.591
Capacidad utilizada año 1	11.315
Costos y gastos totales unitarios	\$ 51.602
Margen de utilidad	15%
Precio de venta	\$ 60.708
Margen para el intermediario	\$ 0
Precio al intermediario antes de IVA	\$ 60.708
Tasa de IVA o Imp. consumo	0%
Precio al consumidor	\$ 60.708

La droguería FARMA LIVE, propone un precio al consumidor de \$ 60.708 por el medicamento ibuflyash migran por 30 cápsulas , comparado en promedio de \$ 62.500 en droguerías de cadena, como drogas la rebaja, droguería granados, droguería alemana, la diferencia de precios no es notable, junto a los atributos diferenciadores, posiciona a la empresa como una opción atractiva entre los clientes, con un precio de venta establecido con el estudio del gasto total unitario con un margen de utilidad del 15% .

5.7 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

5.7.1 Estado de Resultados proyectado.

Tabla 51. Estado de Resultados proyectado.

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Ingresos operacionales	\$ 686.923.162	\$ 707.126.784	\$ 727.330.406	\$ 747.534.029	\$ 767.737.651	
Ingresos no operacionales						
TOTAL INGRESOS	\$ 686.923.162	\$ 707.126.784	\$ 727.330.406	\$ 747.534.029	\$ 767.737.651	
MENOS COSTOS DE PRODUCCIÓN						
Materiales	\$ 364.654.950	\$ 375.380.096	\$ 386.105.242	\$ 396.830.387	\$ 407.555.533	
MOD	\$ 29.714.108	\$ 29.714.108	\$ 29.714.108	\$ 29.714.108	\$ 29.714.108	
CIF	\$ 67.706.423	\$ 67.854.658	\$ 68.002.894	\$ 68.151.129	\$ 68.299.364	
UTILIDAD BRUTA	\$ 224.847.681	\$ 234.177.922	\$ 243.508.164	\$ 252.838.405	\$ 262.168.647	
MENOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS						
Nómina administrativa	\$ 66.513.908	\$ 66.513.908	\$ 66.513.908	\$ 66.513.908	\$ 66.513.908	
Gastos generales	\$ 55.294.202	\$ 56.168.146	\$ 57.042.091	\$ 57.916.035	\$ 58.789.979	
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 103.039.571	\$ 111.495.868	\$ 119.952.165	\$ 128.408.462	\$ 136.864.760	
Menos gastos financieros (Intereses)	-\$ 1.749.843	-\$ 1.478.892	-\$ 1.153.018	-\$ 761.087	-\$ 289.711	
Menos 4x1000	-\$ 2.747.693	-\$ 2.828.507	-\$ 2.909.322	-\$ 2.990.136	-\$ 3.070.951	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 98.542.035	\$ 107.188.469	\$ 115.889.826	\$ 124.657.239	\$ 133.504.098	
Menos Impuesto de Renta	-\$ 34.489.712	-\$ 37.515.964	-\$ 40.561.439	-\$ 43.630.034	-\$ 46.726.434	35,00%
Menos Impuesto de Ind y Cio	-\$ 3.434.616	-\$ 3.535.634	-\$ 3.636.652	-\$ 3.737.670	-\$ 3.838.688	0,0050
UTILIDAD NETA	\$ 60.617.707	\$ 66.136.871	\$ 71.691.735	\$ 77.289.535	\$ 82.938.975	

Menos Reserva Legal	-\$ 6.061.771	-\$ 6.613.687	-\$ 7.169.173	-\$ 7.728.954	-\$ 8.293.898
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 54.555.936	\$ 59.523.184	\$ 64.522.561	\$ 69.560.582	\$ 74.645.078

5.7.2 Flujo de Fondos proyectado.

Tabla 52. Flujo de fondos proyectados

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo de caja anterior	\$ 0	\$ 145.203.442	\$ 247.319.518	\$ 319.886.747	\$ 397.702.190	\$ 480.746.622
Flujos de efectivo de actividad de operación						
+INGRESOS		\$ 686.923.162	\$ 707.126.784	\$ 727.330.406	\$ 747.534.029	\$ 767.737.651
Operacionales		\$ 686.923.162	\$ 707.126.784	\$ 727.330.406	\$ 747.534.029	\$ 767.737.651
Ingresos no operacionales		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- EGRESOS		-\$ 581.720.566	-\$ 631.473.034	-\$ 646.428.444	-\$ 661.403.077	-\$ 676.400.829
Materiales		\$ 364.654.950	\$ 375.380.096	\$ 386.105.242	\$ 396.830.387	\$ 407.555.533
MOD		\$ 29.714.108	\$ 29.714.108	\$ 29.714.108	\$ 29.714.108	\$ 29.714.108
CIF		\$ 67.706.423	\$ 67.854.658	\$ 68.002.894	\$ 68.151.129	\$ 68.299.364
Nómina administrativa		\$ 66.513.908	\$ 66.513.908	\$ 66.513.908	\$ 66.513.908	\$ 66.513.908
Gastos generales		\$ 55.294.202	\$ 56.168.146	\$ 57.042.091	\$ 57.916.035	\$ 58.789.979
Menos depreciaciones		-\$ 1.903.097	-\$ 1.903.097	-\$ 1.903.097	-\$ 1.903.097	-\$ 1.903.097
Menos amortizaciones		-\$ 3.007.620	-\$ 3.007.620	-\$ 3.007.620	-\$ 3.007.620	-\$ 3.007.620
Impuesto de renta		\$ 0	\$ 34.489.712	\$ 37.515.964	\$ 40.561.439	\$ 43.630.034
Impuesto de Ind y Cio		\$ 0	\$ 3.434.616	\$ 3.535.634	\$ 3.636.652	\$ 3.737.670
4 x 1000		\$ 2.747.693	\$ 2.828.507	\$ 2.909.322	\$ 2.990.136	\$ 3.070.951

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE OPERACIÓN	\$ 0	\$ 105.202.595	\$ 75.653.750	\$ 80.901.963	\$ 86.130.952	\$ 91.336.822
Flujos efectivo actividades inversión						
+INGRESOS	\$	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.300.000
Capital social	179.057.027					
Valor de salvamento	\$					\$ 1.300.000
-EGRESOS	-\$	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Compra de Equipo de oficina	43.853.585					
Compra de Equipo de computación y comunicación	\$ 1.219.900					
Compra de Maquinaria y equipo	\$ 1.826.470					
Compra de Terreno	\$ 1.431.800					
Compra de Construcciones y edificaciones	\$ 0					
Compra de Muebles y enseres	\$ 0					
Compra de Materiales, repuestos y accesorios	\$ 6.183.425					
Compra de Inventario de materia prima	\$ 153.890					
Inversión activos diferidos	\$ 18.000.000					
	\$ 15.038.100					

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO	\$ 135.203.442	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.300.000
ACTIVIDADES INVERSIÓN						
Flujos de efectivo de actividad de financiación						
+INGRESOS	\$ 10.000.000					
Préstamo bancario	\$ 10.000.000					
-EGRESOS		-\$ 3.086.520	-\$ 3.086.520	-\$ 3.086.520	-\$ 3.086.520	-\$ 3.086.520
Abono a capital		\$ 1.336.677	\$ 1.607.628	\$ 1.933.502	\$ 2.325.433	\$ 2.796.809
Gastos financieros		\$ 1.749.843	\$ 1.478.892	\$ 1.153.018	\$ 761.087	\$ 289.711
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE FINANCIACIÓN	\$ 10.000.000	-\$ 3.086.520	-\$ 3.086.520	-\$ 3.086.520	-\$ 3.086.520	-\$ 3.086.520
FLUJO DE EFECTIVO NETO (AUMENTO O DISMINUCIÓN)	\$ 145.203.442	\$ 102.116.075	\$ 72.567.230	\$ 77.815.443	\$ 83.044.432	\$ 89.550.302

5.7.3 Estado de Situación Financiera inicial y proyectado

Tabla 53. Estado de Situación Financiera inicial y proyectado

CUENTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
ACTIVOS CORRIENTES						
Fondos en caja						
Fondos en bancos	\$ 145.203.442	\$ 247.319.518	\$ 319.886.747	\$ 397.702.190	\$ 480.746.622	\$ 568.996.924
Mercancías no fabricadas por la empresa	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000

TOTAL ACTIVOS	\$	\$	\$ 337.886.747	\$	\$ 498.746.622	\$
CORRIENTES	163.203.442	265.319.518		415.702.190		586.996.924
ACTIVOS FIJOS						
Equipo de oficina	\$ 1.219.900	\$ 1.219.900	\$ 1.219.900	\$ 1.219.900	\$ 1.219.900	\$ 1.219.900
Equipo de computación y comunicación	\$ 1.826.470	\$ 1.826.470	\$ 1.826.470	\$ 1.826.470	\$ 1.826.470	\$ 1.826.470
Maquinaria y equipo	\$ 1.431.800	\$ 1.431.800	\$ 1.431.800	\$ 1.431.800	\$ 1.431.800	\$ 1.431.800
Muebles y enseres	\$ 6.183.425	\$ 6.183.425	\$ 6.183.425	\$ 6.183.425	\$ 6.183.425	\$ 6.183.425
Materiales, repuestos y accesorios	\$ 153.890	\$ 153.890	\$ 153.890	\$ 153.890	\$ 153.890	\$ 153.890
Menos depreciación acumulada	\$ 0	-\$ 1.903.097	-\$ 3.806.194	-\$ 5.709.291	-\$ 7.612.388	-\$ 9.515.485
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 10.815.485	\$ 8.912.388	\$ 7.009.291	\$ 5.106.194	\$ 3.203.097	\$ 1.300.000
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 15.038.100	\$ 15.038.100	\$ 15.038.100	\$ 15.038.100	\$ 15.038.100	\$ 15.038.100
Menos amortización acumulada	\$ 0	-\$ 3.007.620	-\$ 6.015.240	-\$ 9.022.860	-\$ 12.030.480	-\$ 15.038.100
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 15.038.100	\$ 12.030.480	\$ 9.022.860	\$ 6.015.240	\$ 3.007.620	\$ 0
ACTIVOS TOTALES	\$	\$	\$ 353.918.898	\$	\$ 504.957.339	\$
	189.057.027	286.262.386		426.823.624		588.296.924
PASIVO						
PASIVOS CORRIENTES						
Obligaciones financieras corto plazo	\$ 1.336.677	\$ 1.607.628	\$ 1.933.502	\$ 2.325.433	\$ 2.796.809	\$ 0
Impuesto de renta y complementarios	\$ 0	\$ 34.489.712	\$ 37.515.964	\$ 40.561.439	\$ 43.630.034	\$ 46.726.434
Impuesto de Industria y Comercio	\$ 0	\$ 3.434.616	\$ 3.535.634	\$ 3.636.652	\$ 3.737.670	\$ 3.838.688
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 1.336.677	\$ 39.531.956	\$ 42.985.100	\$ 46.523.524	\$ 50.164.513	\$ 50.565.123
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones financieras largo plazo	\$ 8.663.323	\$ 7.055.695	\$ 5.122.193	\$ 2.796.760	\$ 0	\$ 0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 8.663.323	\$ 7.055.695	\$ 5.122.193	\$ 2.796.760	\$ 0	\$ 0
PASIVOS TOTALES	\$ 10.000.000	\$ 46.587.651	\$ 48.107.293	\$ 49.320.284	\$ 50.164.513	\$ 50.565.123

PATRIMONIO						
Capital social	\$	\$	\$ 179.057.027	\$	\$ 179.057.027	\$
	179.057.027	179.057.027		179.057.027		179.057.027
Reserva legal acumulada	\$ 0	\$ 6.061.771	\$ 12.675.458	\$ 19.844.631	\$ 27.573.585	\$ 35.867.482
Utilidad del ejercicio	\$ 0	\$ 54.555.936	\$ 59.523.184	\$ 64.522.561	\$ 69.560.582	\$ 74.645.078
Utilidades o excedentes acumulados	\$ 0	\$ 0	\$ 54.555.936	\$	\$ 178.601.681	\$
				114.079.120		248.162.263
PATRIMONIO TOTAL	\$	\$	\$ 305.811.605	\$	\$ 454.792.875	\$
	179.057.027	239.674.735		377.503.340		537.731.851
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO	\$	\$	\$ 353.918.898	\$	\$ 504.957.388	\$
	189.057.027	286.262.386		426.823.624		588.296.973

5.8 EVALUACIÓN FINANCIERA

5.8.1 Razones financieras A continuación se relacionan las principales relaciones financieras.

5.8.1.1 Razones de liquidez.

Tabla 54. Razones de liquidez

RAZONES DE LIQUIDEZ	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Razón corriente	6,71	7,86	8,94	9,94	11,61
Prueba acida**	6,26	7,44	8,55	9,58	11,25
Capital de trabajo neto	\$ 225.787.562	\$ 294.901.647	\$ 369.178.666	\$ 448.582.109	\$ 536.431.802

El análisis de las razones de liquidez permitió identificar un valor favorable ascendente en positivo, para el proyecto desde el año uno al año cinco en razón corriente y prueba ácida, lo cual representa que la empresa tendrá la capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

El capital de trabajo neto presenta un aumento sostenido en el año 1 de \$ 225.787.562 al año 5 de \$ 536.431.802 lo cual respalda una estructura de liquidez fuerte para un crecimiento sostenible en el tiempo, en el pago de sus obligaciones en el corto plazo.

5.8.1.2 Razones de operación

Tabla 55. Razones de operación

RAZONES DE OPERACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rotación activo corriente	2,59	2,09	1,75	1,50	1,31
Rotación activo fijo	77,08	100,88	142,44	233,38	590,57
Rotación activo total	2,40	2,00	1,70	1,48	1,31

El análisis de las razones de operación permitió identificar una disminución importante en la rotación del activo corriente del año uno de 2,59 al año cinco de 1,31 y la rotación de activo total presenta una disminución del año uno de 2,40 al año cinco de 1,31 posiblemente debido a la depreciación de los equipos en el tiempo, con relación a la rotación de activo fijo es positivo lo que demuestra un uso eficiente de los activos.

5.8.1.3 Razones de rentabilidad

Tabla 56. Razones de rentabilidad

RAZONES RENTABILIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Margen bruto utilidad	32,73%	33,12%	33,48%	33,82%	34,15%
Margen utilidad neta	8,82%	9,35%	9,86%	10,34%	10,80%
Rendimiento activos	21,18%	18,69%	16,80%	15,31%	14,10%

El análisis de razones de rentabilidad permitió identificar un margen bruto de utilidad positivo pasando de 32,73 % en el primer año a 34,15 % en el año cinco lo que expresa la eficiencia en la prestación del servicio, el margen de utilidad neto es positivo con una cifra en el primer año de 8,82% a un 10,80 % en el año cinco lo que representa una rentabilidad para los dueños de empresa.

Los rendimientos en activos son negativos con cifras en el primer año de 21,18 % a 14,10 % en el año cinco lo que indica que la empresa está perdiendo valor en su inversión, por la depreciación de sus activos

5.8.1.4 Razones de endeudamiento

Tabla 57. Razones de endeudamiento

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Endeudamiento total	16,27%	13,59%	11,56%	9,93%	8,60%
Cobertura intereses	58,89	75,39	104,03	168,72	472,42
Índice participación patrimonial	83,73%	86,41%	88,44%	90,07%	91,40%

El análisis de las razones de endeudamiento permite fijar la capacidad que tiene la empresa para pagar sus obligaciones, el endeudamiento total demostró una reducción importante entre el año uno del 16,27% al año cinco del 8,60% lo que representa un uso estratégico de la deuda.

La cobertura de intereses presenta un aumento significativo del año uno del 58,89 al año cinco del 472,42 lo cual indica una mayor capacidad para cubrir las obligaciones financieras.

El índice de participación patrimonial, indica la dependencia creciente al patrimonio pasando el primer año del 83,73% al quinto año con un 91,40%, refleja una alta propiedad en el proyecto por parte de los inversores.

5.8.2 Indicadores de viabilidad

Tabla 58. Indicador de viabilidad

Prima de riesgo al riesgo	18%
Inflación	5,2%
TMAR recursos propios	24,14%
Recursos crédito	20,27%
TMAR Banco	26,52%
Porcentaje aportación recursos propios	94,71%
Porcentaje aportación Banco	5,29%
TMAR MIXTA	24,26%
TMAR MIXTA DEFLACTADA	19,32%

Se seleccionó una prima de riesgo del 18 % por la alta competencia en el sector de las droguerías, lo cual obliga a utilizar estrategias fuertes de marketing, fijación de precios competitivos, y atributos diferenciadores competitivos.

La tasa de inflación para el año 2024 cerró con un porcentaje del 5,2 %, descendiendo con relación a la del año 2023 que fue del 9,3 % según Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

La tasa mínima mixta deflactada es de 19,32 % comparada con la tasa interna de retorno es positivo ya que la TIR es mayor que la TMAR, lo que demuestra que el proyecto es viable.

5.8.2.1 Tasa Interna Retorno (TIR) La tasa interna de retorno es el porcentaje que nos determina el beneficio o pérdida del proyecto, si su resultado está sobre la tasa mínima aceptable, indica que el proyecto es viable.

Para el proyecto se calculó una TIR de 39,15 %, siendo un porcentaje mayor a la TMAR MIXTA DEFLACTADA calculada de 19,32 %, lo cual es un valor positivo de atraktividad para el proyecto.

5.8.2.2 Valor Presente Neto (VPN) La evaluación del VPN, indica las cifras de evaluación financiera del proyecto a un largo plazo, llevado al presente, para lograr un nivel a aceptación pósito el valor debe ser mayor a cero.

Se calculó el VPN, partiendo del resultado de TMAR deflactada de 19,32 %, como resultado el valor \$ 81.299.210 por lo cual se puede concluir que el proyecto es factible.

5.8.2.3 Período de recuperación El periodo de recuperación de la inversión, se requiere un poco más de tres años, lo cual nos indica un tiempo corto y atractivo para los inversionistas.

Tabla 59. Recuperación de la inversión.

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE EFECTIVO NETO	-\$ 179.057.027	\$ 102.116.075	\$ 72.567.230	\$ 77.815.443	\$ 83.044.432	\$ 89.550.302
VNA	-\$ 179.057.027	\$ 82.177.814	\$ 46.996.063	\$ 40.555.260	\$ 34.829.913	\$ 30.225.215
VALOR RECUPERADO		\$ 82.177.814	\$ 129.173.877	\$ 169.729.137	\$ 204.559.051	\$ 234.784.265

5.8.2.4 Punto de equilibrio

Tabla 60. Punto de equilibrio

CF: costos fijos	\$ 154.760.425
CV: costo variable	\$ 429.123.166
CT: costos totales	\$ 583.883.591
IT: ingreso total	\$ 686.923.162
Pu: precio unitario	\$ 60.708
CVu: costo variable unitario	\$ 37.924
VT: ventas totales	\$ 686.923.162
N: número días año	360
Capacidad utilizada año 1	11.315

Tabla 61. Punto de equilibrio

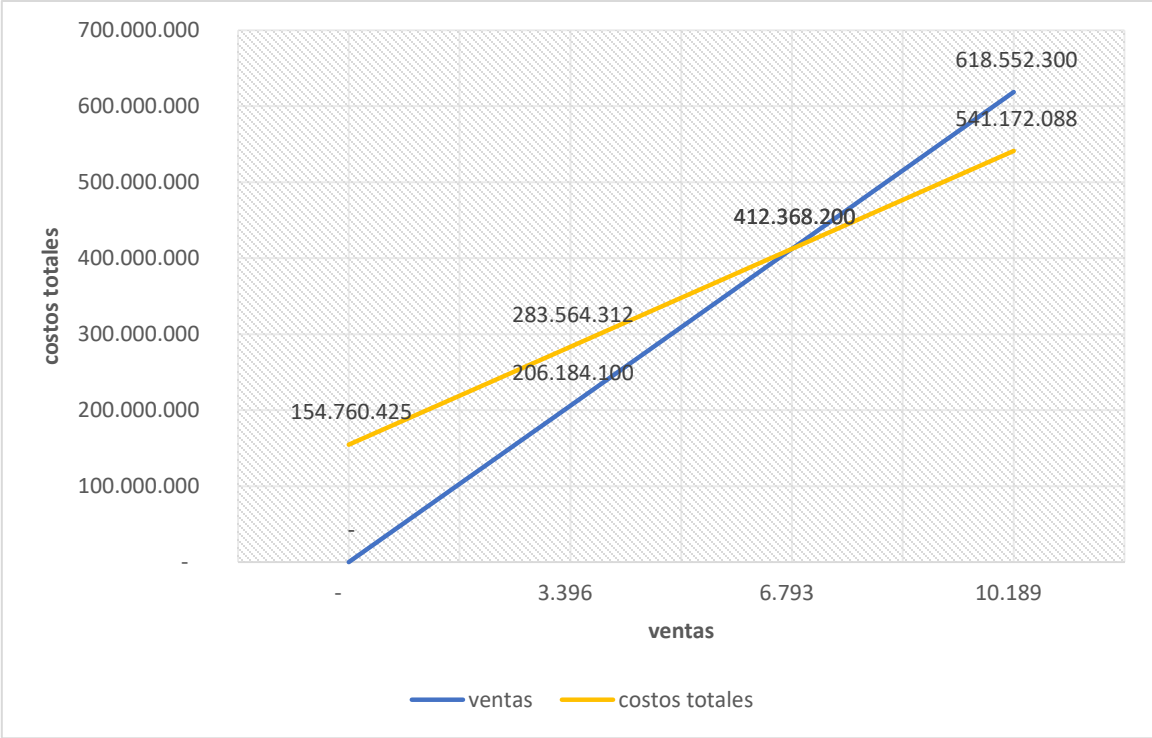
Punto de equilibrio	-	3.396	6.793	10.189
ventas	-	206.184.100	412.368.200	618.552.300
costos fijos	154.760.425	154.760.425	154.760.425	154.760.425
costos variables	-	128.803.888	257.607.776	386.411.663
costos totales	154.760.425	283.564.312	412.368.200	541.172.088
utilidad	- 154.760.425	- 77.380.212	-	77.380.212

Tabla 62. Punto de equilibrio.

PUNTO DE EQUILIBRIO	FÓRMULA	RESULTADO
En función de la capacidad instalada (%)	$PE = CF/(IT-CV)$	60,03%
En función de cantidades producidas (Q)	$PE = CF/(Pu-CVu)$	6.793
En función de volumen de ventas (\$)	$PE^* = CF / 1 - CV/IT$	\$ 412.368.200
En función del número de días año	$PE = PE^* / (VT/N)$	216

Durante el análisis de los datos calculados, se determina que para llegar al punto de equilibrio financiero la empresa deberá vender 6.793 unidades del medicamento, lo que representa un volumen en ventas de \$ 412.368.200 En días del año el punto de equilibrio se llevaría a cabo en 216 días. Es importante optimizar los costos, dado que la empresa cuenta únicamente con tres meses de capital de trabajo.

Figura 20. Punto de equilibrio



5.9 TAMAÑO DEL PROYECTO

De acuerdo con el decreto 957 del 2019 que establece los criterios de clasificación de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, bajo el criterio de ingresos por actividades ordinarias, contemplando los ingresos del primer año sería de \$ 686.923.162 de modo que se cataloga como una microempresa, cifra que se sitúa por debajo del umbral de 44.769 UVT del sector comercio.

6. CONCLUSIONES

El análisis del sector permitió obtener una visión general del ámbito en el que se enfoca el proyecto, incluyendo su situación tanto a nivel nacional como internacional. Asimismo, se identificaron las últimas tendencias del mercado relacionadas con la innovación en productos y en los procesos de atención, aspectos que resultan fundamentales para el desarrollo y posicionamiento estratégico del proyecto.

En el estudio de mercado se aplicó una encuesta mediante un cuestionario diseñado para recopilar información del mercado objetivo, compuesto por 477.768 habitantes entre los 18 y 65 años o más, residentes en la ciudad de Bucaramanga. El objetivo fue identificar las preferencias de los consumidores en cuanto a los tipos de productos que adquieren, la frecuencia de compra, las formas de pago, entre otros aspectos relevantes, los resultados obtenidos revelaron que el 98,67% de los encuestados adquieren medicamentos, lo cual evidencia la existencia de un mercado potencial para la puesta en marcha del proyecto. Además, se determinó un nivel de aceptación de la idea de negocio del 95,95 %, lo que respalda la viabilidad comercial de la idea de negocio.

En el estudio técnico se estableció el proceso operativo, la distribución de la planta física y el equipo necesario para el funcionamiento del proyecto. Asimismo, se establecieron las directrices para el control de calidad del servicio y se realizó una evaluación por puntos con el fin de determinar la localización más adecuada. Dicha evaluación consideró diversos factores, como la necesidad de remodelación, el área disponible, el canon de arrendamiento, la presencia de competencia en el sector, el riesgo socio-demográfico y la facilidad de acceso para los clientes, con base en estos criterios, se seleccionó un local ubicado en el barrio Mutis, el cual presenta la mejor facilidad de acceso para los clientes y un riesgo socio-demográfico bajo, lo que lo convierte en una opción favorable para la implementación del proyecto.

En el estudio administrativo se definió la Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) como la forma de constitución jurídica de la empresa, debido a que permite realizar los trámites legales de manera más clara, ágil y sencilla. Asimismo, se estableció una estructura organizacional adecuada a las necesidades del proyecto y acorde con la etapa

de apertura del establecimiento, además, se determinaron los cargos necesarios, el tipo de contrato correspondiente para cada uno y los salarios que serán asignados al personal, garantizando una gestión eficiente del talento humano desde el inicio de operaciones.

En la evaluación financiera se estimó una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 39,15 %, lo que indica que el proyecto es rentable y viable, ya que supera la tasa mixta deflactada, la cual se encuentra en 19,32 %. Asimismo, se calculó un Valor Presente Neto (VPN) de \$81.299.210 lo que respalda la confiabilidad y solidez financiera del proyecto, evidenciando su capacidad para generar valor económico a lo largo del tiempo.

El proyecto presenta una viabilidad técnica, administrativa, comercial y financiera, sustentado en una alta demanda del mercado, una estructura organizativa adecuada y sólidos indicadores financieros. No obstante, será necesario replantear ciertos aspectos operativos para garantizar su sostenibilidad y éxito a largo plazo. La revisión continua de estrategias de mercadeo, costos y procesos será clave para mantener la competitividad y asegurar el crecimiento del negocio en un entorno dinámico y cambiante.

}

7. RECOMENDACIONES

Desde una perspectiva metodológica, se plantea la conveniencia de complementar la aplicación del cuestionario estructurado con técnicas cualitativas, tales como entrevistas semiestructuradas o grupos focales. La incorporación de estas herramientas permitiría profundizar en la comprensión de las percepciones, actitudes y motivaciones subyacentes al comportamiento del consumidor, proporcionando así una visión más integral del segmento de mercado.

Desde el ámbito académico, se recomienda el uso de fuentes confiables de información, preferiblemente aquellas proporcionadas por la Biblioteca de la Universidad Industrial de Santander. Esta institución cuenta con un catálogo amplio y actualizado de recursos físicos y virtuales, entre los que se incluyen revistas científicas, proyectos de grado, libros electrónicos y bases de datos especializadas, que respaldan la rigurosidad y calidad del trabajo investigativo.

Se recomienda la aplicación de este trabajo a emprendedores interesados en iniciar una droguería, utilizándolo como punto de partida, ya que contiene la información necesaria para la implementación adecuada del negocio. Asimismo, proporciona orientación clave para evitar problemáticas legales en el desarrollo de sus operaciones diarias.

BIBLIOGRAFÍA

ABECÉ ACTIVIDAD Económica Comercio al por Menor [Anónimo]. DIAN | Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales [página web]. (14, diciembre, 2020). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <[ANDI - Noticias \[Anónimo\]. ANDI - Inicio \[página web\]. \(14, junio, 22\). \[Consultado el 29, mayo, 2025\]. Disponible en Internet: <<https://www.andi.com.co/Home/Noticia/17274-radiografia-del-mercado-farmaceutico-co>>.](https://www.dian.gov.co/Prensa/Aprendelo-en-un-DIAN-X3/Paginas/Abece-Actividad-Economica-Comercio-al-por-Menor.aspx#:~:text=Se%20incluye%20en%20la%20clase%204773,%20«Comercio%20al%20por%20menor,tocador,%20en%20establecimientos%20especializados».>.>.</p></div><div data-bbox=)

BUCARAMANGA - AMB [Anónimo]. AMB [página web]. [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.amb.gov.co/bucaramanga/>>.

DANE - Proyecciones de población [Anónimo]. DANE - Inicio [página web]. [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion>>.

DECRETO 2092 de 1986 - Gestor Normativo [Anónimo]. Inicio - Función Pública [página web]. (2, agosto, 1986). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=14532>>.

DECRETO 2330 de 2006 - Gestor Normativo [Anónimo]. Inicio - Función Pública [página web]. (12, agosto, 2006). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=20830>>.

DECRETO 2676 de 2000 - Gestor Normativo [Anónimo]. Inicio - Función Pública [página web]. (22, diciembre, 2000). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=11531>>.

EVALUACIÓN de la publicidad de medicamentos y suplementos dietarios en un canal de televisión dentro de la franja horaria central [Anónimo]. SciELO Colombia- Scientific Electronic Library Online [página web]. (2, marzo, 2018). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S003474182018000200169>.

I.A, UNA opción que transforma el servicio en las droguerías de barrio - Napse [Anónimo]. Napse [página web]. (13, octubre, 2023). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://napse.global/prensa/ia-una-opcion-que-transforma-el-servicio-en-las-droguerias-de-barrio/>>.

INDUSTRIA FARMACÉUTICA y su impacto en empleo y economía - FarmaIndustria [Anónimo]. FarmaIndustria [página web]. (Diciembre, 2023). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.farmaindustria.es/web/reportaje/la-industria-farmaceutica-un-formula-1-para-la-economia-y-el-empleo/>>.

Inicio | MINCIT - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [página web]. (6, septiembre, 2002). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.mincit.gov.co/ministerio/normograma-sig/procesos-de-apoyo/gestion-de-recursos-fisicos/resoluciones/resolucion-1164-de-2002.aspx>>.

LEY 100 de 1993 - Gestor Normativo [Anónimo]. Inicio - Función Pública [página web]. (23, diciembre, 1993). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=5248#:~:text=El%20Sistema%20de%20Seguridad%20Social%20Integral%20tiene%20por%20objeto%20garantizar,las%20contingencias%20que%20la%20afecten.>>>.

Ministerio de Salud y Protección Social [página web]. (28, octubre, 2004). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Decreto-3554-de-2004.pdf>>.

Ministerio de Salud y Protección Social [página web]. (31, mayo, 2005). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Decreto-1737-de-2005.pdf>>.

Ministerio de Salud y Protección Social [página web]. (26, diciembre, 2005). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/lists/bibliotecadigital/ride/de/dij/decreto-4725-de-2005.pdf>>.

Ministerio de Salud y Protección Social [página web]. (20, enero, 2004). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Resolución_0114_de_2004.pdf>.

NUEVAS TECNOLOGÍAS para el desarrollo de medicamentos [Anónimo]. El portal para profesionales de la salud | Roche+ [página web]. (7, septiembre, 2021). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.rocheplus.es/innovacion/inteligencia-artificial/farmacos-del-futuro.html>>.

Sistema Nacional de Bibliotecas Judiciales - Sistema de Información Doctrinario y Normativo (SIDN) - Principal [página web]. (29, diciembre, 1998). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <[https://sidn.ramajudicial.gov.co/SIDN/NORMATIVA/TEXTOS_COMPLETOS/7_LEYES/LEYES%201998%20\(420490\)/Ley%20485%20de%201998%20\(Reglamenta%20la%20profesión%20de%20Tecnólogo%20de%20Regencia%20de%20Farmacia\).pdf](https://sidn.ramajudicial.gov.co/SIDN/NORMATIVA/TEXTOS_COMPLETOS/7_LEYES/LEYES%201998%20(420490)/Ley%20485%20de%201998%20(Reglamenta%20la%20profesión%20de%20Tecnólogo%20de%20Regencia%20de%20Farmacia).pdf)>.

TEMA: LA industria farmacéutica en el mundo [Anónimo]. Statista [página web]. (18, octubre, 2024). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://es.statista.com/temas/11580/la-industria-farmaceutica-en-el-mundo/>>.


TRUMP ANUNCIA posibles aranceles a productos farmacéuticos: impacto global y riesgos para la cadena de suministro [Anónimo]. CONSULTORSALUD [página web]. [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://consultorsalud.com/trump-anuncia-aranceles-productos-farmaceuticos/>>.

UNIDAD EJECUTORA de Saneamiento del Valle del Cauca [Anónimo]. Uesvalle [página web]. (10, mayo, 2006). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.uesvalle.gov.co/loader.php?IServicio=Tools2&ITipo=descargas&IFuncion=visorpdf&file=https://www.uesvalle.gov.co/loader.php?IServicio=Tools2&ITipo=descargas&IFuncion=exposeDocument&idFile=55378&tmp=150869cc7db95>>.

UNIDAD EJECUTORA de Saneamiento del Valle del Cauca [Anónimo]. Uesvalle [página web]. (14, mayo, 2007). [Consultado el 29, mayo, 2025]. Disponible en Internet: <<https://www.uesvalle.gov.co/loader.php?IServicio=Tools2&ITipo=descargas&IFuncion=visorpdf&file=https://www.uesvalle.gov.co/loader.php?IServicio=Tools2&ITipo=descargas&IFuncion=exposeDocument&idFile=879&tmp=>>>.

ANEXOS

ANEXO A. Encuesta general de droguería FARMA LIVE cara a

	Encuesta general	Version:1.0 Fecha: 15 abril 2024
---	-------------------------	-------------------------------------

Encuesta Droguería Farma Live:

Pregunta 1: ¿Usted compra medicamentos?

- a) Si
- b) No

Pregunta 2: ¿Con que frecuencia compra medicamentos?

- a) Una vez al mes
- b) Cada dos meses
- c) Cada seis meses
- d) Una vez al año

Pregunta 3: ¿Qué cantidad de medicamentos compra al mes?

- a) Menos de tres unidades
- b) Entre 3 y 6 unidades
- c) Entre 6 y 9 unidades

Pregunta 4: ¿En qué establecimiento compra sus medicamentos?


- a) Droguerías virtuales
- b) Droguerías de cadena
- c) Droguerías independientes

Pregunta 5: ¿Qué tipo de medicamentos prefiere comprar?

- a) Genéricos y comerciales
- b) Genéricos
- c) Comerciales

Pregunta 6: ¿A la hora de comprar medicamentos en la droguería, que atributo es el más relevante para usted?

ANEXO B. Encuesta general de droguería FARMA LIVE cara b

 <p>DRUGUERIA FARMA LIVE</p>	<h3>Encuesta general</h3>	<p>Version:1.0 Fecha: 15 abril 2024</p>
--	---------------------------	---

- a) Tiempo de entrega
- b) Precio del producto
- c) Disponibilidad del producto
- d) Calidad del producto

Pregunta 7: ¿Cuál medio de pago utiliza?

- a) Transacción bancaria
- b) Nequi
- c) Efectivo
- d) Datafono

Pregunta 8: ¿Cómo le gustaría obtener información de interés?

- a) WhatsApp
- b) Volantes
- c) Instagram
- d) Folletos
- e) Facebook
- f) Correo electrónico

Pregunta 9: ¿Usted estaría interesado en comprar en una nueva droguería con medicamentos de calidad y descuentos?

- a) Sí
- b) No

ANEXO C. Cotización estudio SG-SST

Bucaramanga, 10 de julio de 2024

Señores:

Droguería Farma Live

Cordial saludo



Asunto: COTIZACIÓN DISEÑO DEL SISTEMA DE GESTION DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO (SG-SST)

Es para nosotros muy grato tener la oportunidad de presentar el servicio de DISEÑO DE SG-SST para su empresa de acuerdo con lo establecido en el decreto 1072 de 2015 ministerio de trabajo.

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Diseño y firma del SG-SST por un profesional-especialista, las actividades van encaminadas a la prevención de lesiones y enfermedades laborales causadas por las condiciones de trabajo; la técnica de trabajo consiste en desarrollar el servicio para la empresa contratante y entregar el respectivo documento cumpliendo con la normatividad vigente.

Actividad	Valor según las características de la empresa		Especificaciones
SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO (SG-SST)	Empresas vinculadas con menos de 10 trabajadores	Empresas vinculadas \$1.200.000	Diseño y firma de del SG-SST por un profesional especialista y Sus respectivos documentos.
Nota: Los costos de implementación los debe asumir el contratante			

Humberto Guevara Pabón
NIT: 91296984
RETHUS:18236 secretaria de salud.

Psicólogo Especialista en análisis de riesgos, ARL SG-SST y finanzas, Asesoría personalizada, Contamos con el conocimiento y la experiencia para convertirnos en el mejor aliado de sus intereses.

Cel:3165126414-Servintegralseg2023@gmail.com-Bucaramanga-Santander

ANEXO D. Cotización de estudio ambiental.

Bucaramanga, Santander 10 de Septiembre de 2024

SEÑORES
Droguería Farma Live

Asunto: Elaboración estudio de impacto ambiental EIA

Cordial saludo.

Atendiendo su amable solicitud, remito a su consideración la propuesta para la elaboración del estudio de impacto ambiental.

Actividades a realizar:

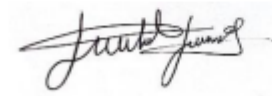
- * Definición, identificación y delimitación de área de influencia de los componentes afectados
- * Evaluación y caracterización del entorno de influencia
- * Evaluación de procesas
- * Caracterización físico-biótica
- * Identificación de impactos ambientales positivos y negativos
- * Informe/recomendaciones

Costo total del proyecto: 1.200.000

Tiempo de ejecución y entrega: 12 meses

Forma de pago: 50% del costo total por adelantado al inicia del estudio, y un segundo pago a momento de la entrega del estudio

Cordialmente,



Julieth Paola Jaimes Villegas
Ing. Ambiental
Tel: 3185146322

ANEXO E. Cotización de infraestructura.

mercado libre 25 años

Buscar productos, marcas y más...

Disney+ INCLUIDO ¡Suscríbete a Nivel 6! Por ~~\$75.034~~ \$29.990


Ingresar tu ubicación

Categorías > Ofertas Historial **NUOVO** Supermercado Moda Vender Ayuda / PQR

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

Volver al listado | Industrias y Oficinas > Equipamiento para Comercios > Organización y Exhibición > Exhibidores > Góndolas

Vender uno igual | Compartir



Nuevo | +25 vendidos

Góndola De Pared

3.9 ★★★★★ (8)

\$ 320.000

en 48x \$ 6.667

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor
San Cristobal Sur, Bogotá D.C.
[Ver formas de entrega](#)

Stock disponible

Cantidad: 1 unidad (+50 disponibles)

Comprar ahora

mercado libre 25 años

Buscar productos, marcas y más...

Disney+ INCLUIDO ¡Suscríbete a Nivel 6! Por ~~\$75.034~~ \$29.990


Ingresar tu ubicación

Categorías > Ofertas Historial **NUOVO** Supermercado Moda Vender Ayuda / PQR

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

Volver al listado | Industrias y Oficinas > Equipamiento para Comercios > Organización y Exhibición > Exhibidores > Vitrinas Comerciales

Vender uno igual | Compartir



Nuevo | 2 vendidos

Vitrinas Para Droguerías Tiendas Naturista Idl

\$ 900.000

en 12x \$ 75.000 sin interés

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Engativá, Bogotá D.C.
[Ver formas de entrega](#)

Color: Azul

Disponible 8 días después de tu compra

Cantidad: 1 unidad (+20 disponibles)

mercadolibre.com.co/navigation/addresses-hub?go=https%3A%2F%...

mercado libre 25 años

Buscar productos, marcas y más...

Disney+ INCLUIDO

¡Suscríbete a Nivel 6! Por ~~\$75.034~~ \$29.990

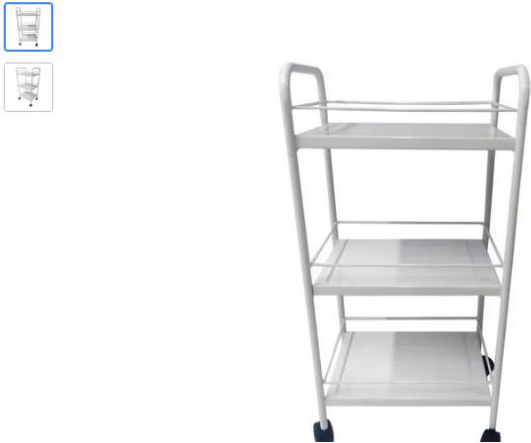
Ingresar tu ubicación

Categorías Ofertas Historial **Supermercado** Moda Vender Ayuda / PQR

Crear tu cuenta Ingresar Mis compras

Volver al listado | Salud y Equipamiento Médico > Equipamiento Médico > Mobiliario Clínico > Mesas para Instrumental Médico

Vender uno igual | Compartir



Nuevo | +100 vendidos

Mesa Auxiliar Hospitalaria Pequeña


5.0 ★★★★★ (24)

~~\$196.500~~
\$186.675 5% OFF
 en 12x \$15.556 sin interés

Ver los medios de pago

Envío gratis a todo el país
 Conoce los tiempos y las formas de envío.
[Calcular cuándo llega](#)

SURTIDO: BLANCO



mercado libre 25 años

Buscar productos, marcas y más...

Disney+ INCLUIDO

¡Suscríbete a Nivel 6! Por ~~\$75.034~~ \$29.990


Ingresar tu ubicación

Categorías Ofertas Historial **Supermercado** Moda Vender Ayuda / PQR

Crear tu cuenta Ingresar Mis compras

Volver al listado | Salud y Equipamiento Médico > Equipamiento Médico > Mobiliario Clínico > Mesas de Examen Médico

Vender uno igual | Compartir



Nuevo | +5 vendidos

Camilla Divan Fija

\$343.900
 en 12x \$28.658 sin interés

Ver los medios de pago

Entrega a acordar con el vendedor
 Ciudad Bolívar, Bogotá D.C.
[Ver formas de entrega](#)

Stock disponible

Cantidad: 1 unidad (+10 disponibles)

Comprar ahora

mercado libre 25 años

Buscar productos, marcas y más...

Disney+ INCLUIDO

¡Suscríbete a Nivel GI Por ~~\$75.034~~ \$29.990


Ingresar tu ubicación

Categorías Ofertas Historial **NUEVO** Supermercado Moda Vender Ayuda / PQR

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: [escalera telescópica](#) - [escalera plegable](#) - [escalera aluminio](#) - [escalera truper](#) - [escaleras](#) - [escalera de tijera](#)

[Volver al listado](#) | [Construcción](#) > [Accesorios de Construcción](#) > [Escaleras](#) [Vender uno igual](#) | [Compartir](#)



Nuevo | +5 vendidos

Escalera O Escalera Dos Pasos Hospitalaria

5.0 ★★★★★ (1)

\$ 94.000

en 12x \$ 7.833 sin interés

[Ver los medios de pago](#)

Envío gratis a todo el país
 Conoce los tiempos y las formas de envío.
[Calcular cuándo llega](#)

Color: **Blanco**

mercado libre 25 años

Buscar productos, marcas y más...

Disney+ INCLUIDO

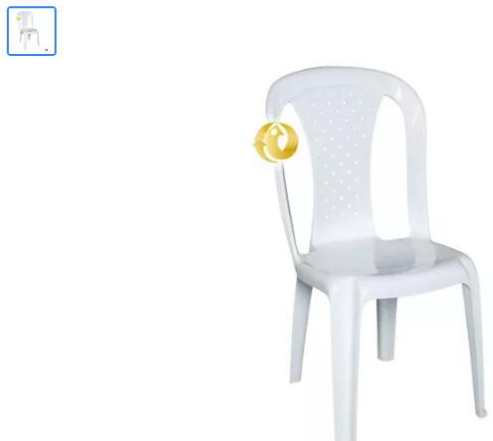
¡Suscríbete a Nivel GI Por ~~\$75.034~~ \$29.990

Ingresar tu ubicación

Categorías Ofertas Historial **NUEVO** Supermercado Moda Vender Ayuda / PQR

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

[Volver al listado](#) | [Hogar y Muebles](#) > [Jardín y Aire Libre](#) > [Muebles para Exterior](#) > [Reposeras, Bancos y Sillas](#) > [Sillas y Bancos de Jardín](#) [Vender uno igual](#) | [Compartir](#)



Nuevo

Silla Rimax Salsa Original

\$ 69.900

en 48x \$ 1.456

[Ver los medios de pago](#)

Envío gratis a todo el país
 Conoce los tiempos y las formas de envío.
[Calcular cuándo llega](#)

Color: **Blanco**

Stock disponible

Cantidad: **1 unidad** ▼ (+50 disponibles)

mercado libre 25 años


Buscar productos, marcas y más...

Disney+ INCLUIDO ¡Suscríbete a Nivel GI Por \$75.034 \$29.99

Ingresar tu ubicación Categorias Ofertas Historial Supermercado Moda Vender Ayuda / PQR Crear tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: bote de basura - garrafa - cesto de basura - contenedores de basura - basurero - tanque de agua

Volver al listado Hogar y Muebles > Cocina > Almacenamiento y Organización > Canecas de Basura Vender uno igual | Compartir



Nuevo | +5 vendidos

Papelera Plástica Tapa Pedal De 12 Litros Colplast

5.0 ★★★★★ (1)

~~\$31.000~~
\$26.350 15% OFF
 en 48x \$ 549

[Ver los medios de pago](#)

Envío a nivel nacional
 Conoce los tiempos y las formas de envío.
[Calcular cuándo llega](#)

Color: Rojo


falabella.com Menú Buscar en falabella.com

Hola, Inicia sesión Mis compras

Ingresar tu ubicación Vende en falabella.com Tarjetas y cuentas Venta telefónica Novios Ayuda

Home > Tecnología-Computadores > Computadores Portátiles

Dejamos tu opinión



HP
 Portatil HP 240 G9 Intel Celeron 8GB - 256GB - 14" HD Código: 122316253

★★★★★ 4.8 (50) Calificar

Envío gratis

Vendido por **Oklahoma Computadores**

\$ 939.900 -18%
~~\$1.149.000~~

1

Agregar al Carro

Despacho a domicilio No disponible para retiro


¿AÚN NO TIENES TU CMR?
 Ábrela ahora y obtén \$45.000 de descuento.

falabella.com Menú Hola, Inicia sesión Mis compras 0

Ingresar tu ubicación Vende en falabella.com Tarjetas y cuentas Venta telefónica Notivos Ayuda

← Home > Tecnología-Telefonía > Celulares y Teléfonos

Dejanos tu opinión



MOTOROLA Código: 125123742

Celular Motorola G84 256GB 8GB Ram Rojo

★★★★★ 4.8 (9) [Calificar](#) Envío gratis

Vendido por **Korolos** \$ 797.990 ~~43%~~ \$1.399.990 ♥

Especificaciones principales

- generacion: 5G
- memoria_expandible: Sobre 512GB
- memoria_ram: 8GB
- procesador: Qualcomm
- sistema_operativo: Android

[Ver más especificaciones](#)

1 + -


Agregar al Carro

CMR ¿AÚN NO TIENES TU CMR? Ábrela ahora y obtén \$45.000 de descuento.

mercado libre 25 años Disney+ INCLUIDO ¡Suscríbete a Nivel 6! Por \$75.031 \$29.990

Ingresar tu ubicación Categorías Ofertas Historial Supermercado Moda Vender Ayuda / PQR Creo tu cuenta Ingresar Mis compras 0

Volver al listado | [Electrodomésticos](#) > [Artefactos de Cuidado Personal](#) > [Básculas de Baño](#) Vender uno igual Compartir



🇨🇱 [Visita la Tienda oficial de Tezzio](#)

Nuevo | +50 vendidos ♥

MÁS VENDIDO 10º en Artefactos de Cuidado Personal


Báscula Digital Tezzio 5 Funciones Color Negro

4.6 ★★★★★ (14)

\$ 139.900

en 12x \$ 11.658 sin interés

[Ver los medios de pago](#)

Color: Negro 

Envío gratis a todo el país

Conoce los tiempos y las formas de envío. [Calcular cuándo llega](#)

Stock disponible

Almacenado y enviado por **FULL**

Cantidad: 1 unidad (4 disponibles)

Comprar ahora

Agregar al carrito

Tienda oficial Tezzio +5mil ventas

mercado libre 25 años

Buscar productos, marcas y más...

¡Suscríbete a Nivel 6! Por ~~\$75.034~~ \$29.990

Ingresar tu ubicación

Categorías Ofertas Historial **Supermercado** Moda Vender Ayuda / PQR


Disney+ INCLUIDO

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: oxímetro pediátrico - oxímetro para bebés - pulsómetro - pulso oxímetro - oxímetro digital - oxímetro

Volver al listado | Salud y Equipamiento Médico > Equipamiento Médico > Equipos de Monitoreo > Oxímetros

Vender uno igual | Compartir



Nuevo | +5 vendidos

Pulso Oxímetro Saturador Frecuencia Cardíaca Alta Precisión

\$ 49.900
en 48x \$ 1.040

[Ver los medios de pago](#)

Envío a nivel nacional
Conoce los tiempos y las formas de envío.
[Calcular cuándo llega](#)

Stock disponible

Cantidad: 1 unidad (+50 disponibles)

mercado libre 25 años

Buscar productos, marcas y más...

¡Suscríbete a Nivel 6! Por ~~\$75.034~~ \$29.990

Ingresar tu ubicación

Categorías Ofertas Historial **Supermercado** Moda Vender Ayuda / PQR


Disney+ INCLUIDO

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: medidor de presión arterial - monitor de presión arterial - beurer

Volver al listado | Salud y Equipamiento Médico > Cuidado de la Salud > Tensiómetros > Digitales

Vender uno igual | Compartir



Visita la Tienda oficial de Femto

Nuevo | +1000 vendidos

MÁS VENDIDO 3º en Digitales

Monitor de Presion Arterial Bluetooth USB Medidor tensiometro digital Brazo Recargable Retroiluminado Femto

4.8 ★★★★★ (776)

OFERTA DEL DÍA

~~\$ 220.900~~
\$ 94.900 57% OFF
en 12x \$ 7.908 sin interés

Envío gratis a todo el país
Conoce los tiempos y las formas de envío.
[Calcular cuándo llega](#)

Stock disponible
Almacenado y enviado por **FULL**

Cantidad: 1 unidad (+50 disponibles)
Puedes comprar hasta 2 unidades

[Comprar ahora](#)

[Agregar al carrito](#)

Tienda oficial

mercado libre

ENVÍO GRATIS EN TU PRIMERA COMPRA EXCLUSIVO EN APP

Ingresar tu ubicación Categorías Ofertas Cupones **¡NUEVO!** Supermercado Moda Vender Ayuda / PQR Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: lancetas glucometro - accu check - glucometro - glucometro accu check - glucometro optium

Volver al listado Salud y Equipamiento Médico > Equipamiento Médico > Equipos de Monitoreo > Glucómetros > Glucometro [Vender uno igual](#) [Compartir](#)

Ver más productos marca Accu-Chek

Nuevo | +100 vendidos

RECOMENDADO

Glucometro Accu Check Instant

4.8 ★★★★★ (152)

\$ 183.000

en 3 cuotas de \$ 61.000 con 0% interés

15% OFF Banco Popular

Ver medios de pago y promociones

Color: **Bianco con Negro**

Envío gratis a todo el país
Conoce los tiempos y las formas de envío.
[Calcular cuándo llega](#)

Stock disponible

Cantidad: **1 unidad** (+50 disponibles)

Comprar ahora

Agregar al carrito

Tienda oficial **Farmatodo**
+10mil ventas

mercado libre 25 años

¡Suscríbete a Nivel 6! Por ~~\$75.034~~ \$29.990

Ingresar tu ubicación Categorías Ofertas **¡NUEVO!** Historial Supermercado Moda Vender Ayuda / PQR Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: nebulizador portatil - nebulizador omron - micronebulizador - nebulizador pediatico - nebulizador - inhalador vick

Volver al listado Salud y Equipamiento Médico > Cuidado de la Salud > Tratamientos Respiratorios > Nebulizadores [Vender uno igual](#) [Compartir](#)

INCLUYE

- MASCARILLA DE ADULTO
- MASCARILLA PEDIATRICA
- 5 FILTROS DE AIRE
- 1 MANUAL DE USUARIO
- ESTUCHE DE TRANSPORTE

Ver más productos marca GMD

Nuevo | +1000 vendidos

MÁS VENDIDO 4º en Nebulizadores

Nebulizador Adulto Pediatico Nube + Tula® 2 Mascarillas Color Blanco 110v/220v

4.9 ★★★★★ (36)

\$ 139.500

en 48x \$ 2.906

Ver los medios de pago

Voltaje: **110V/220V**

110V - 120V 110V/220V 140V

Envío gratis a todo el país
Conoce los tiempos y las formas de envío.
[Calcular cuándo llega](#)

Stock disponible

Cantidad: **1 unidad** (+10 disponibles)

Puedes comprar hasta 2 unidades

Comprar ahora

Agregar al carrito

Tienda oficial **MEDICOLSA**
+5mil ventas

mercado libre 25 años

Buscar productos, marcas y más...

¡Suscríbete a Nivel 6! Por ~~\$75.034~~ \$29.990


Ingresar tu ubicación

Categorías Ofertas Historial **NUOVO** Supermercado Moda Vender Ayuda / PQR

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: ventilador sin aspas - ventilador pequeño - ventiladores de techo - ventilador de torre - ventilador dyson

Electrodomésticos > Climatización > Ventiladores Vender uno igual | Compartir



Nuevo | +100 vendidos

Ventilador de techo KDK Redondo M56LG blanco con 3 aspas, 56" de diámetro 110 V - 120 V




4.1 ★★★★★ (20)

\$ 170.000

en 12x \$ 14.167 sin interés

[Ver los medios de pago](#)

Color de la estructura: **Blanco**

Color de las aspas: **Blanco**

Envío gratis a todo el país

Conoce los tiempos y las formas de envío.

[Calcular cuándo llega](#)

Stock disponible

Cantidad: 1 unidad (+50 disponibles)

Comprar ahora

Agregar al carrito

Vendido por DAMO8985423

+100 ventas

mercado libre 25 años

Buscar productos, marcas y más...


¡Suscríbete a Nivel 6! Por ~~\$75.034~~ \$29.990

Ingresar tu ubicación

Categorías Ofertas Historial **NUOVO** Supermercado Moda Vender Ayuda / PQR

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

Volver al listado | Industrias y Oficinas > Seguridad Laboral > Equipos Contra Incendios > Extintores Vender uno igual | Compartir



Nuevo | +100 vendidos

Abc Multipropósito 10 Lb, Señal, Gancho

5.0 ★★★★★ (6)

\$ 51.900

en 48x \$ 1.081

[Ver los medios de pago](#)

Envío a nivel nacional

Conoce los tiempos y las formas de envío.

[Calcular cuándo llega](#)

Stock disponible

Cantidad: 1 unidad (+50 disponibles)

mercado libre 25 años

Buscar productos, marcas y más...

¡Suscríbete a Nivel 6! Por ~~\$75.034~~ \$29.990


Ingresar tu ubicación

Categorías Ofertas Historial **Nuevo** Supermercado Moda Vender Ayuda / PQR

Crear tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: hilook - camara steren - mini camara espia - imou - camaras de seguridad dahua - dvr - hikvision

Volver al listado Hogar y Muebles Seguridad para el Hogar Sistemas de Monitoreo Cámaras de Seguridad Vender uno igual Compartir



Nuevo | +10mil vendidos

MÁS VENDIDO 1º en Cámaras de Seguridad

Cámara de seguridad Tapo link C200 Ip Wifi Robótica, Full Hd / Audio, Tapo C200 Color Blanco

4.9 ★★★★★ (3986)

\$ 88.590
en 48x \$1.846
[Ver los medios de pago](#)

Color: **Blanco**

Envío gratis a todo el país
Conoce los tiempos y las formas de envío.
[Calcular cuándo llega](#)

Stock disponible
Almacenado y enviado por **FULL**

Cantidad: **1 unidad** (+50 disponibles)

Comprar ahora

Agregar al carrito

Vendido por **CCTV_SMART_STORE**
MercadoLider | +1000 ventas

mercado libre

Buscar productos, marcas y más...


ENVÍO GRATIS EN TU PRIMERA COMPRA EXCLUSIVO EN APP

Ingresar tu ubicación

Categorías Ofertas Cupones **Nuevo** Supermercado Moda Vender Ayuda / PQR

Crear tu cuenta Ingresar Mis compras

Volver al listado Herramientas Instrumentos de Medición Medidores Ambientales Termómetros Ambientales Termohigrometro Vender uno igual Compartir



Ver más productos marca Ker Germany

Nuevo | +25 vendidos

Termohigrometro Lectura Digital + Reloj

5.0 ★★★★★ (6)

\$ 93.900
en 3 cuotas de \$31.300 con 0% interés
[Ver los medios de pago](#)

Lo que tienes que saber de este producto

- Tipo de batería: AAA.
- Incluye baterías.
- Rango de temperaturas: -10 °C a 50 °C.
- Dimensiones: 2cm de largo x 11cm de alto x 10cm de ancho

Envío gratis a todo el país
Conoce los tiempos y las formas de envío.
[Calcular cuándo llega](#)

Stock disponible
Cantidad: **1 unidad** (3 disponibles)

Comprar ahora

Agregar al carrito

Tienda oficial **MEDICOLSA**
+5mil ventas


[Devolución gratis](#). Tienes 30 días desde que lo recibes.

PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECTOLOGÍA DE LA DROGUERÍA FARMA LIVE



BUCARAMANGA,

SANTANDER 2025

 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p>	<p>PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECTOLOGÍA</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 15 abril 2025</p>
--	---	---

OBJETIVO

Fortalecer en el personal de salud encargado de la atención al cliente en la droguería FARMA LIVE, la documentación para implementar las normas en el procedimiento de inyectología, en cumplimiento de la normatividad vigente en el ámbito de normas sanitarias nacionales e internacionales.


ALCANCE

Este documento aplica para la documentación e implementación de las normas y Procedimientos adoptado por la Resolución 1403 de 2007 1.5.3. Normas de procedimientos, en los establecimientos de droguerías y farmacias que ofrezcan este servicio.

RESPONSABLES

Es responsabilidad del director técnico de la droguería FARMA LIVE por ofrecer el procedimiento de inyectología, Quien debe velar por el cumplimiento permanente de las condiciones relacionadas en el Manual de Condiciones Esenciales y Procedimientos adoptado por la Resolución 1403 de 2007, las cuales son objeto de inspección, vigilancia y control por parte de la Secretaría de Salud y Protección social.

MARCO LEGAL Y LINEAMIENTOS TÉCNICOS

 <p>DROGUERIA FARMA LIVE</p>	<p>PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECCIONES</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 15 abril 2025</p>
--	--	---


- Resolución 1403 de 2007-cap. V, Tít. I, Manual de Condiciones Esenciales y Procedimientos del Servicio Farmacéutico.
- Conductas Básicas en Bioseguridad: Manejo Integral. Protocolo Básico para el Equipo de Salud. Ministerio de Salud, 1997.
- Higiene de las manos-Organización Mundial de la Salud, 2012.
- Paquetes Instruccionales Guía Técnica “Buenas Prácticas para la Seguridad del Paciente en la Atención en Salud” versión 2.0. Ministerio de Salud y Protección Social.

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS:

Bioseguridad: conjunto de medidas preventivas, destinadas a mantener el control de factores de riesgo laborales procedentes de agentes biológicos, físicos o químicos. **Consentimiento informado:** procedimiento a través del cual un paciente es informado respecto a todos los alcances de los procedimientos diagnósticos o terapéuticos que le serán practicados y que le permite decidir si acepta o rechaza

La alternativa propuesta por el profesional de salud con total conocimiento de esta decisión, lo cual debe constar por escrito.

Desinfectante: Agente o sustancia química utilizada para inactivar prácticamente todos los microorganismos patógenos reconocidos, pero no necesariamente todas las formas de vida microbiana solamente están indicadas sobre objetos inanimados.

 <p>Error de Medicación: utilización inadecuada</p>	<p align="center">PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECTOLOGÍA</p> <p>incidente que puede evitarse y que es causado por la de un medicamento. Puede producir</p>	<p align="right">Version:1.0 Fecha: 15 abril 2025</p> <p>lesión a un</p>
---	--	--

paciente, mientras la medicación está bajo control del personal de salud, del paciente o del consumidor.


Evento adverso con medicamento: Cualquier suceso médico desafortunado que puede presentarse durante un tratamiento con un medicamento, pero que no tiene necesariamente una relación causal con el mismo.


Limpieza: Es la remoción de la materia orgánica e inorgánica visible (ej.: sangre, sustancias proteicas y otros residuos) presentes en las superficies de los instrumentos o equipos para la salud. Es generalmente realizada con agua y detergente y debe ser iniciada inmediatamente después de la utilización de estos instrumentos o equipos.

Reacción Adversa a Medicamentos – RAM: Reacción nociva y no deseada que se presenta tras la administración de un medicamento, a dosis utilizadas habitualmente en la especie humana, para prevenir, diagnosticar o tratar una enfermedad, o para modificar alguna función biológica.

Residuos corto punzantes: son aquellos que por sus características punzantes o cortantes pueden dar origen a un accidente percutáneo infeccioso. Dentro de estos se encuentran: limas, lancetas, cuchillas, agujas, restos de ampolletas, pipetas, láminas de bisturí o vidrio, y cualquier otro elemento que por sus características corto punzantes pueda lesionar y ocasionar un riesgo infeccioso.


NORMAS SOBRE LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN DE ÁREAS DE LA

 <p>DROGUERIA FARMA LIVE</p>	<p>PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECCIÓN</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 15 abril 2025</p>
--	--	---

 <p>El procedimiento básico para la limpieza y desinfección del área de inyectología consiste en:</p>	<p align="center">PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECTOLOGÍA</p>	<p align="right">Version:1.0 Fecha: 15 abril 2025</p>
--	--	---

1. Despeje y señalización del área (señal de piso húmedo, por ejemplo).
2. Lavado con detergente, utilizando trapero o paño limpio (según corresponda) humedecido con un producto jabonoso. Se recomienda utilizar la técnica de arrastre en superficies planas, consistente en limpiar de arriba hacia abajo y en el techo en un solo sentido, evitando repetir el paso del paño varias veces por el mismo sitio.
3. Enjuague y secado, utilizando trapero o paño limpio humedecido con agua.
4. Desinfección con un producto desinfectante de nivel intermedio/bajo, a Elección del establecimiento, recomendándose los compuestos de amonio cuaternario por su estabilidad, baja toxicidad y practicidad de uso. En todo caso, el producto debe contar con ficha técnica en la que se indique su uso en la desinfección de superficies. Así mismo, toda preparación detergente y/o desinfectante que se realice debe estar acorde con lo recomendado por el fabricante en su ficha técnica y/o de seguridad y debidamente rotulada con el nombre del producto y fecha de caducidad, cuando aplique. También se deben tener en cuenta las indicaciones de almacenamiento

El establecimiento debe documentar y cumplir las normas de limpieza y desinfección de áreas y demás elementos, como práctica segura para prevenir las infecciones asociadas con el procedimiento de inyectología.

 <p>En el área de inyectología se diferencian dos tipos de limpieza y desinfección:</p>	<p>PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECTOLOGÍA</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 15 abril 2025</p>
--	---	---


- Limpieza y desinfección rutinaria, aquella que se realiza entre procedimientos (pacientes) o diaria, cuando no se atiendan pacientes. Esta limpieza debe incluir, por lo menos, la escalerilla y la mesa auxiliar.

- Limpieza y desinfección terminal: aquella que se realiza sobre todas las superficies del área de inyectología en forma minuciosa, incluyendo lavamanos, sistemas de ventilación, iluminación, paredes y pisos, por lo menos una vez a la semana o con mayor frecuencia, según se requiera. En todo caso, el área de inyectología debe permanecer limpia y ordenada. Para realizar la limpieza y desinfección, se debe tener en cuenta:

- Preparar un cronograma de limpieza y desinfección para el área de inyectología, incluyendo fechas, horarios y responsable; hacerlo visible para el personal encargado y verificar y registrar su cumplimiento.

- Usar los elementos de protección personal, según los riesgos identificados en la ficha técnica o de seguridad de los productos a utilizar (detergentes y desinfectantes).

- Emplear paños y traperos húmedos para la limpieza y desinfección. No utilizar escobas ni plumeros para evitar dispersar el polvo y la contaminación presentes.

 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p>	<p>PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECCIÓN</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 15 abril 2025</p>
--	--	---

y de ahí, seguir limpiando hacia abajo.

- Limpiar los materiales, áreas de poca visibilidad y difícil acceso para poder controlar la suciedad y contaminación microbiológica.


MANEJO DE RESIDUOS A CARGO DE LA EMPRESA DESCONT S. A

El establecimiento farmacéutico droguería FARMA LIVE debe cumplir con lo establecido en la norma del Manual de Procedimientos para la Gestión Integral de los Residuos adoptado mediante la Resolución número 1164 de 2002. Además, debe atender las directrices dadas por la entidad municipal de salud que le corresponda, para los establecimientos ubicados en los municipios competencia en salud del Departamento de Santander

GENERALIDADES NORMATIVAS

El establecimiento cuenta con una sección especial e independiente (inyección) para la administración de cualquier medicamento por vía intramuscular.

- Cuenta con una sección especial que ofrece privacidad y comodidad al administrador del medicamento y al paciente
- Dispones de lavamanos en el mismo sitio
- Cuenta con camilla, escalerilla y mesa auxiliar

 <p>• Cuenta con jeringas desechables, recipientes y algodónero, cubeta</p> <p>• Toallas desechables de un solo uso</p>	<p>PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECCIÓN</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 15 abril 2025</p>
--	--	---


BIOSEGURIDAD

La bioseguridad se define como un conjunto de medidas preventivas, que están destinadas a mantener el control de los factores de riesgos laborales procedentes de los agentes biológicos, físicos o químicos, logrando la prevención de impactos nocivos, asegurando que el desarrollo o producto final de dichos procedimientos no atenten contra la salud y seguridad de trabajadores de la salud, pacientes, visitantes y el medio ambiente.

PROTECCIÓN PERSONAL:

1. Lavado de manos: Es la forma más eficaz de prevenir la infección cruzada. Se realiza con el fin de reducir la flora normal y remover la flora transitoria para disminuir la diseminación de microorganismos infecciosos. El responsable de realizar el procedimiento de inyección debe realizar lavado de manos, con agua y jabón líquido por 40 a 60 segundos, antes y después de realizar el procedimiento. Es preciso utilizar la técnica descrita por la Organización Mundial de la Salud, consistente en 12 pasos

2. Uso de los guantes: Es importante anotar que los guantes nunca son un sustituto del lavado de manos, dado que el látex no está fabricado para ser lavado y reutilizado, Se deben usar guantes desechables por paciente después del lavado de manos previo a cada procedimiento de inyección.

 <p>3. Uso de careta: Con esta medida se previene la exposición de las membranas mucosas</p>	<p align="center">PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECTOLOGÍA</p> <p>de la boca, la nariz y los ojos, a líquidos potencialmente</p>	<p align="right">Version:1.0 Fecha: 15 abril 2025</p>
--	--	---


infectados. El uso de careta siempre está indicado en el procedimiento de inyectología, por la exposición a sangre y el riesgo de salpicaduras (aerosoles) o expulsión de líquidos contaminados con sangre. Las gafas de protección deberán tener barreras laterales de protección.

4. Uso de delantales protectores: Los delantales protectores deberán ser preferiblemente largos e impermeables. Estos deberán cambiarse de inmediato cuando haya contaminación visible con fluidos corporales o diariamente.

5. Manejo cuidadoso de elementos corto punzantes: Durante la manipulación, limpieza y desecho de elementos corto punzantes (agujas, por ejemplo), el personal de salud deberá tomar rigurosas precauciones, para prevenir accidentes laborales. La mayoría de las punciones accidentales ocurren al refundar las agujas después de usarlas, o como resultado de desecharlas inadecuadamente (p.ej. en bolsas de basura).

Se deben desechar las agujas e instrumentos cortantes una vez utilizados, en recipientes de paredes duras e inperforables, los cuales deben estar situados lo más cerca posible al área de trabajo, para su posterior desecho.

6. Manejo de residuos: El establecimiento farmacéutico debe cumplir con lo establecido en Título 2.8.10.del Decreto 780 de 2016 y el Manual de Procedimientos para la Gestión Integral de los Residuos Hospitalarios y Similares adoptado mediante

 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p>	<p>PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECCIÓN</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 15 abril 2025</p>
--	--	---

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS


La droguería FARMA LIVE antes de realizar el procedimiento de inyección el personal a cargo debe regirse bajo el Manual de Procedimientos Técnicos para la Administración de Medicamentos por Vía Intramuscular, el cual debe cumplir con los siguientes pasos:


Paso 1. Verificación del paciente y del medicamento

Para empezar, es necesario solicitar la fórmula médica del usuario y el documento de identidad, para realizar la comparación y verificar alguna anomalía. También se deben verificar las características y el contenido de la prescripción, no se podrá administrar el medicamento hasta no aclarar con el prescriptor cualquier duda sobre la prescripción. Es importante también reconocer el medicamento y sus efectos, así como preguntar al paciente sobre sus posibles alergias de importancia.

Paso 2. Obtención del consentimiento informado

La droguería FARMA LIVE cuenta con un formato de consentimiento informado para el procedimiento de inyección, antes de realizar el procedimiento, el paciente debe despejar todas sus dudas y autorizar mediante firma en el documento de consentimiento informado respectivo el cual debe ser leído y

 <p>explicado al paciente o</p>	<p>PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECTOLOGÍA</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 15 abril 2025</p>
--	---	---

 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p> <p>su responsable, con el fin de aprobar o no documentalmente el procedimiento, previa información de los beneficios y riesgos.</p>	<p>PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECCIÓN</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 15 abril 2025</p>
---	--	---

Paso 3. Alistamiento de los materiales a utilizar

La prescripción médica, medicamento, jeringa y agujas (una para dilución, si se requiere, y otra para administración), líquido de reconstitución (si se requiere), elementos de protección personal, antiséptico para el sitio de punción, recipientes para depósito de residuos.

Paso 4. Preparación del medicamento

La verificación del medicamento alistado corresponde con el prescrito, inspeccionar el envase del medicamento, ponerse los elementos de protección personal, realizar el lavado de manos y ponerse los guantes. Finalmente, preparar el medicamento de acuerdo con las indicaciones del fabricante (ficha técnica), cuando se requiera.

Paso 5. Verificación de los cinco correctos

Verificación de la información en la fórmula: paciente correcto, medicamento correcto, dosis correcta, vía correcta y pauta posológica correcta.

Paso 6. Administración del medicamento

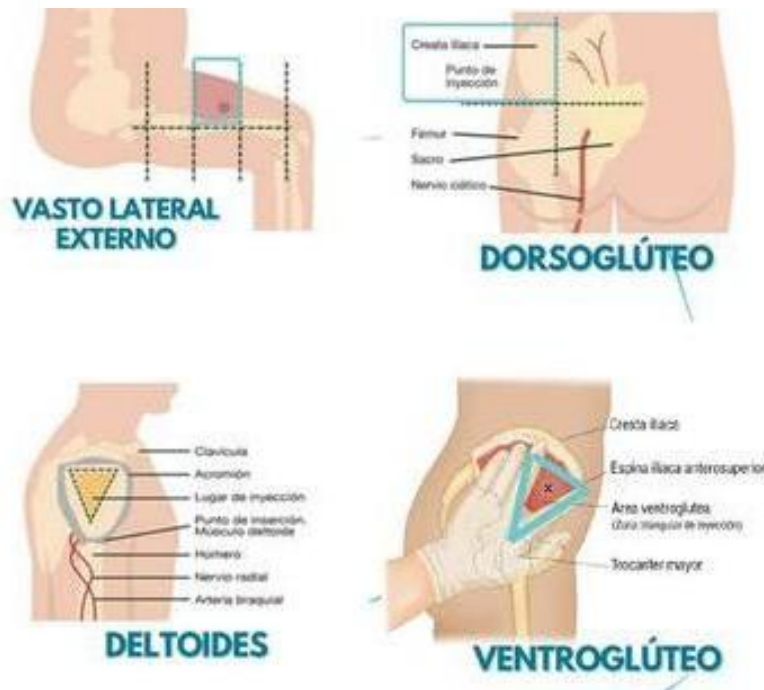
Según la técnica para la vía intramuscular y en el sitio de punción seleccionado. Las zonas donde se pueden administrar los medicamentos intramuscularmente son la dorso glútea, la deltoides ventroglútea y la cara



externa del muslo evitando

PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECCIÓN

Version:1.0
Fecha: 15 abril 2025





Lesionar nervio ciático.

Tomado: página web: <https://www.udocz.com/interest/46199/inyectologia>

Procedimiento de aplicación intramuscular del medicamento:

- Se deberá desinfectar la zona con una torunda impregnada de alcohol antiséptico en círculos posterior con otra torunda elimina el exceso de antiséptico quitando gérmenes y por último con torunda de algodón seca abarcando toda la zona de la piel donde se va a inyectar
- La aguja se debe introducir en un ángulo de 90 grados firme y seguro
- Antes de introducir el medicamento debe aspirar para ver si ha conectado a un vaso sanguíneo en caso de ser extraer la aguja y pinchar nuevamente

 <p>en otro lugar</p> <p>DROGUERIA FARMA LIVE</p>	<p>PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECTOLOGÍA</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 15 abril 2025</p>
---	---	---

 <p>DROGUERIA FARMA LIVE</p>	<p>PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECTOLOGÍA</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 15 abril 2025</p>
--	---	---

Paso 7. Registro del procedimiento en el formato establecido

- Fecha y hora de administración.
- Datos del paciente: nombres y apellidos, documento de identidad, dirección y teléfono.
- Datos de la prescripción: nombre genérico, concentración, forma farmacéutica, dosis y frecuencia, vía de administración, duración de tratamiento, indicación, nombre y registro del médico.
- Datos del medicamento administrado: fabricante, registro sanitario, lote, fecha de vencimiento, dosis administrada y vía.
- Datos de quien administra: firma y nombre (cuando la firma no sea legible).



	<p align="center">PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECCIÓN DE FARMA LIVE</p>	<p align="right">Version:1.0 Fecha: 15 abril 2025</p>
---	---	---

Ilustración 2 Flujograma para la administración de medicamentos




Realizado: Droguería FARMA LIVE.

	PROTOCOLO DE NORMAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE INYECCIÓN	Version:1.0 Fecha: 15 abril 2025
---	---	-------------------------------------

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Ilustración 3 Consentimiento informado para la administración de medicamentos

	CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA LA REALIZACION DE PROCEDIMINETO DE INYECCION	Version:1.0 Fecha: 5 abril 2025
---	---	---------------------------------------

Yo _____, identificado con documento N. _____ Declaro, libre apremio o consentimiento, que he ha sido explicado, en forma detallada y clara en que consiste el procedimiento de inyección por vía intramuscular, además manifesté que he comprendido totalmente la naturaleza y propósito del referido procedimiento. En consecuencia, reconozco y admito las posibles implicaciones y riesgos que pueden derivar del mismo, así como también, autorizo que administre el medicamento _____ Exonerando de cualquier tipo de responsabilidad, tanto a la persona que lo administro, como al establecimiento farmacéutico DROGUERIA FARMA LIVE que tal persona representa.

Ciudad y fecha: _____

Nombre del funcionario de la DROGUERIA FARMA LIVE: _____


Nombre del paciente: _____

Edad: _____ documento: _____

Firma: _____

Realizado: Droguería FARMA LIVE

DROGUERÍA FARMA LIVE


	<p>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025</p>
---	---	---

ANEXO G. Manual de procedimientos técnicos del servicio farmacéutico de la droguería FARMA LIVE

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO DE LA DROGUERÍA FARMA LIVE



BUARAMANGA - SANTANDER

 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p>	<p>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025</p>
--	---	---


2025

INTRODUCCIÓN

El Manual de procedimientos del servicio farmacéutico de DROGUERÍA FARMA LIVE establece las condiciones para priorizar las buenas prácticas en recepción, almacenamiento y seguridad de los procesos, que conlleven a una excelente dispensación de los medicamentos para los usuarios que utilicen nuestros servicios, garantizando un servicio de calidad y en cumplimiento de las características propias de este manual , que se encuentran contempladas bajo la normatividad vigente de la resolución 1403 de 2007 ya que son de obligatorio cumplimiento, este describe cada uno de los procedimientos para cada proceso del servicio farmacéutico. Estos procedimientos permiten la unificación de las prácticas farmacéuticas y la evaluación de los servicios farmacéuticos en pro del mejoramiento continuo.

DEFINICIONES:

Condiciones esenciales: Es el conjunto de recursos indispensables con que debe contar el servicio farmacéutico en el cumplimiento de sus actividades y/o procesos, de los que hay evidencia de que su ausencia condiciona directamente la presencia de

 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p>	<p>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025</p>
--	---	---

riesgos sobre la salud y la vida de los pacientes, no pudiendo ser sustituibles por otro requisito.

Contaminación microbiológica: Contaminación que se presenta cuando se encuentran microorganismos (bacterias u hongos) en un medicamento por encima de los niveles permisibles. La fuente de la contaminación puede provenir de materias primas, material de empaque o envase, personal de producción, área de producción, utensilios y ambiente.


Cuarentena: Situación de los productos farmacéuticos y de los materiales de acondicionamiento que se encuentran aislados físicamente, o de otra forma efectiva, mientras se toma la decisión de su aprobación o rechazo.

Denominación Común Internacional (DCI): Es el nombre recomendado por la Organización Mundial de la Salud (OMS) para cada medicamento. La finalidad de la Denominación Común Internacional (DCI) es conseguir una buena identificación de cada fármaco en el ámbito internacional.

Eficacia: Aptitud de un medicamento para producir los efectos propuestos, determinada por métodos científicos

Establecimiento: sección dedicada a la conservación ordenada y protegida de productos farmacéuticos y materiales relacionados, en espera de ser distribuidos.

Establecimiento farmacéutico: Es el establecimiento dedicado a la producción, almacenamiento, distribución, comercialización, dispensación control o aseguramiento de la calidad de los medicamentos o de las materias primas necesarias para su

 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p>	<p>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025</p>
--	---	---

elaboración y demás productos autorizados por Ley para su comercialización en dicho establecimiento.

Evento adverso: Es cualquier suceso médico desafortunado que puede presentarse durante un tratamiento con un medicamento, pero que no tiene necesariamente relación causal con el mismo.


Fármaco Vigilancia: Es la ciencia y actividades relacionadas con la detección, evaluación, entendimiento y prevención de los eventos adversos o cualquier otro problema relacionado con medicamentos.

Medicamento: Es aquel preparado farmacéutico obtenido a partir de principios activos, con o sin sustancias auxiliares, presentado bajo forma farmacéutica que se utiliza para la prevención, alivio, diagnóstico, tratamiento, curación o rehabilitación de la enfermedad. Los envases, rótulos, etiquetas y empaques hacen parte integral del medicamento, por cuanto estos garantizan su calidad, estabilidad y uso adecuado.

Medicamento de venta libre: Medicamento de venta sin prescripción facultativa o venta libre. Medicamentos que el consumidor puede adquirir sin la medición del prescriptor y que están destinados a la prevención, tratamiento o alivio de síntomas, signos o enfermedades leves que son reconocidas adecuadamente por los usuarios.

Paciente: Persona a quien se prescribe el o los medicamentos o que va a usarlos, en el caso de los de venta libre

Prescripción, fórmula u orden médica: Orden escrita emitida por el médico para que una cantidad de uno o varios medicamentos especificados en ella sea dispensada a persona determinada.

 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p>	<p>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025</p>
--	---	---

Problemas relacionados con medicamentos (PRM): Es cualquier suceso indeseable experimentado por el paciente que se asocia o se sospecha asociado a una terapia realizada con medicamentos y que interfiere o potencialmente puede interferir con el resultado deseado para el paciente.


Problemas relacionados con el uso de medicamentos (PRUM): Corresponden a causas prevenibles de problemas relacionados con medicamentos, asociados a errores de medicación (prescripción, dispensación, administración o uso por parte del paciente o cuidador), incluyendo los fallos en el sistema de suministro de medicamentos, relacionados principalmente a la ausencia en los servicios de procesos administrativos y técnicos que garanticen la existencia de medicamentos que realmente se necesitan.

Procedimiento: Conjunto de acciones que deben realizarse, precauciones que han de tomarse y medidas que deberán aplicarse, para la elaboración de un producto o prestación de un servicio.

Uso adecuado de medicamentos: Es el proceso continuo, estructurado y diseñado por el Estado, que será desarrollado e implementado por cada institución, y que busca asegurar que los medicamentos sean usados de manera apropiada, segura y efectiva

QUIENES SOMOS

La Droguería FARMA LIVE es un establecimiento farmacéutico que se dedica al comercio de productos farmacéuticos medicinales, cosméticos y artículos de tocador. Ofreciendo a la comunidad servicios con criterios de responsabilidad social,

 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p>	<p>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025</p>
--	---	---

sostenibilidad y seguridad. Para dar un buen servicio al cliente y así luchar contra la automedicación, ya que son pilares de una buena práctica farmacéutica responsable.

MISIÓN

Droguería FARMA LIVE es una empresa bumanguesa, comprometida con la salud de nuestros clientes, brindando un servicio de dispensación de medicamentos con calidad en el servicio, bajo los reglamentos legales vigentes, con un trato humanizado y personal calificado, generando lazos de confianza y mejorando la calidad de vida de la comunidad.


VISIÓN

Para el año 2030 droguería FARMA LIVE se posicionara en la ciudad de Bucaramanga como una empresa líder en el sector, reconocida gracias a la calidad de sus productos, infraestructura adecuada, trato humanizado y compromiso con la salud de la comunidad.

PRINCIPIOS

La droguería FARMA LIVE tendrá como guía permanente de sus actividades los principios fijados en la constitución, la ley y las demás disposiciones del orden nacional relacionadas con la atención en salud, así como los que se determinan a continuación:


- **Accesibilidad:** El servicio farmacéutico dentro del marco de sus funciones, garantizara a sus usuarios, beneficiarios, destinatarios y a la comunidad, los

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO	Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025
---	--	-------------------------------------

medicamentos, y la información en el uso adecuado de los mismos, para contribuir de manera efectiva a la satisfacción de las necesidades de atención en salud.

- Conservación de la calidad: El servicio farmacéutico dispondrá de mecanismos y realizara las acciones que permitan conservar la calidad de los medicamentos que estén a su cargo y ofrecerá la información para que esta se conserve una vez dispensado. Esta responsabilidad también estará a cargo de cada uno de los actores que intervengan en los procesos de recepción y almacenamiento, transporte y distribución física de medicamentos y dispositivos médicos, garantizándose las condiciones establecidas por el fabricante en el empaque y la trazabilidad de estos.
- Continuidad: El servicio farmacéutico garantizara a sus usuarios, beneficiarios y destinatarios las prestaciones requeridas que se ofrezcan en una secuencia lógica y racional, de conformidad con la prescripción médica y las necesidades de información y asesoría a los pacientes.
- Eficacia: El servicio farmacéutico garantizara a sus usuarios, beneficiarios y destinatarios el cumplimiento de los objetivos de las prestaciones ofrecidas, dando cumplimiento a las respectivas normas sobre control, información y gestión de la calidad. Igualmente, contribuirá en el cumplimiento del propósito de la farmacoterapia ordenada por el facultativo.

- **Eficiencia:** El servicio farmacéutico contara con una estructura administrativa racional y los procedimientos funciones, utilizando de manera óptima los recursos humanos, físicos, financieros y técnicos Humanización. El servicio farmacéutico centrara su interés en el ser humano, sin desconocer el papel importante del medicamento y el dispositivo medico en la farmacoterapia.
- **Imparcialidad:** En cumplimiento de sus funciones, el servicio farmacéutico deberá garantizar un trato justo y sin ningún tipo de discriminación a sus usuarios, beneficiarios y destinatarios.
- **Integralidad:** Los actores, actividades y procedimientos del servicio farmacéutico se desarrollarán integralmente y de manera interrelacionada, en procura del logro de su misión.
- **Oportunidad:** El servicio farmacéutico garantizara la distribución y/o dispensación de la totalidad de los medicamentos prescritos por el facultativo, al momento del recibo de la solicitud del respectivo servicio hospitalario o de la primera entrega al interesado, sin que se presenten retrasos que pongan en riesgo la salud y/o la vida del paciente.

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO	Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025
---	--	-------------------------------------

- Promoción del uso adecuado: El servicio farmacéutico promocionará en sus actividades el uso adecuado y prevendrá el uso inadecuado y los problemas relacionados con la utilización de los medicamentos.
- Seguridad: El servicio farmacéutico contará con un conjunto de elementos estructurales, procesos, procedimientos, instrumentos y metodologías, basados en evidencia científicamente probada, que minimicen el riesgo de los pacientes de sufrir eventos adversos o problemas relacionados con medicamentos (PRM).

OBJETIVO GENERAL

Establecer lineamientos y procedimientos que garanticen una adecuada prestación del servicio farmacéutico en la DROGUERÍA FARMA LIVE, asegurando la calidad, eficiencia y seguridad, bajo normas técnicas, éticas y legales, promoviendo un servicio orientado al bienestar de los usuarios.

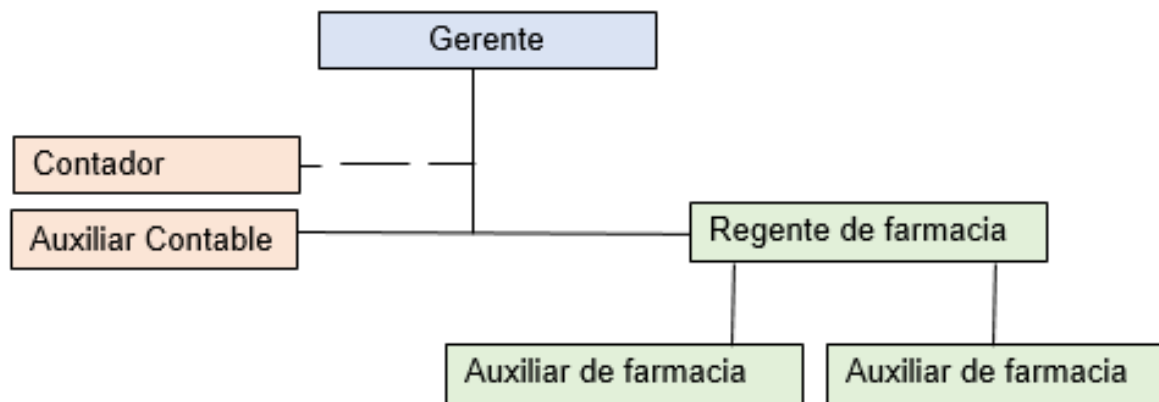
OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Capacitar al personal de la droguería en atención al cliente, enfocado en el trato humanizado, la resolución de sus dudas frecuentes y comunicación asertiva de los tratamientos médicos.

- Promover el buen uso racional y seguro de los medicamentos, mediante la orientación clara y responsable al usuario sobre su correcta y adecuada administración, dosis, efectos secundarios y precauciones.
- Diferenciar y educar sobre los diferentes tipos de medicamentos comerciales- genéricos y los dispositivos médicos, fomentando la comprensión de sus usos, beneficios y clases terapéuticas a los usuarios.
- Establecer protocolos para cada uno de los procesos farmacéuticos sirviendo como guía para el personal de salud operativo de la droguería FARMA LIVE.

ORGANIGRAMA:

Ilustración 1 Organigrama de la droguería FARMA LIVE



Realizado: Droguería FARMA LIVE



MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO

Version:1.0
Fecha: 10 abril 2025

SERVICIOS QUE PRESTA AL USUARIO

- Inyectología
- Glucometría
- Curaciones
- Toma de tensión arterial
- Despacho de fórmulas medicas
- Ventas de medicamentos de venta libre

Organización general


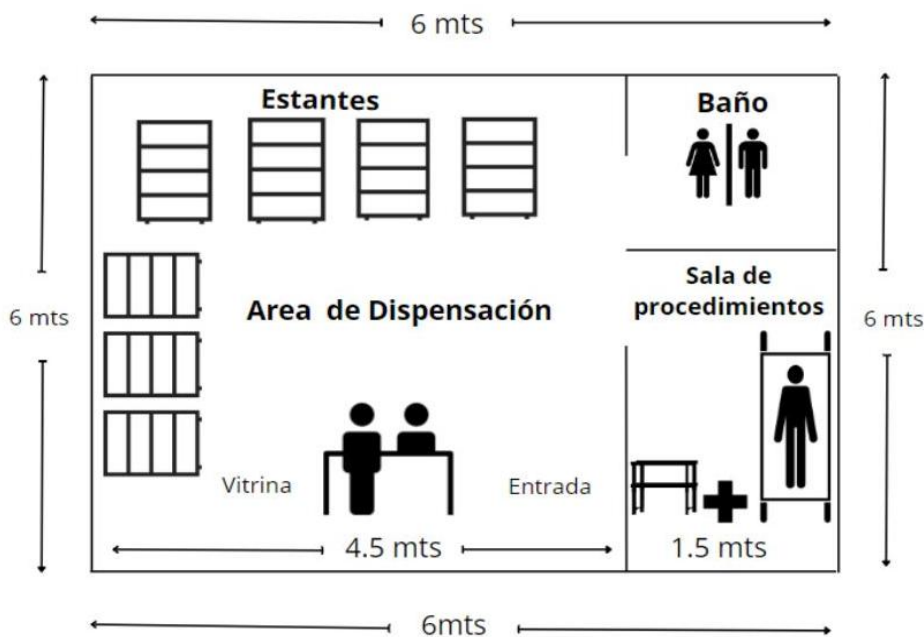
	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO	Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025
---	--	-------------------------------------

Ilustración 2 Organización general de la droguería FARMA LIVE

Distribución de planta	
Área de dispensación	4.5 x 6 = 27 M ²
Sala de procedimientos	1.5 x 4.5 = 6,75 M ²
Baño	1.5 x 1.5 = 2,25 M ²
Total :	36 mts




Realizado: Droguería FARMA LIVE

MATRIZ DOFA: INTERNA

FORTALEZAS

- Alianza en crédito o de contado con diferentes empresas de depósitos de medicamentos.
- Excelentes medicamentos muy bien conservados.

 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p>	<p>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025</p>
--	---	---

- Buena infraestructura.
- La farmacia cuenta con excelentes servicios en prestación a los usuarios.

DEBILIDADES

- No contar con un stock de medicamentos y cuando se termine se requiere y no lo haya para el cliente.
- En algunos horarios hace falta más personal de trabajo.

EXTERNA:

AMENAZAS


- Inseguridad actual de la ciudad.
- Faltantes de medicamentos en los dispensarios.

OPORTUNIDADES

- Oportunidad laboral para más profesionales farmacéuticos.
- Aperturas de nuevos puntos de farmacia.

FUNCIONES DEL SERVICIO FARMACÉUTICO

El servicio farmacéutico de La droguería FARMA LIVE tendrá las siguientes funciones:


 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p>	<p>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025</p>
--	---	---

- Planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar los servicios relacionados con los medicamentos y dispositivos médicos ofrecidos a los pacientes y a la comunidad en general.
- Promover estilos de vida saludables y el uso adecuado de los medicamentos.
- Seleccionar, adquirir, almacenar, distribuir y dispensar medicamentos.
- Participar en la creación y desarrollo de programas relacionados con los medicamentos, especialmente los programas de farmacovigilancia, uso de antibióticos y uso adecuado de medicamentos.
- Realizar o participar en estudios relacionados con medicamentos y dispositivos médicos, que conlleven el desarrollo de sus objetivos, especialmente aquellos relacionados con la farmacia clínica.

TALENTO HUMANO DEL SERVICIO FARMACÉUTICO DROGUERÍA FARMA LIVE

El servicio farmacéutico de baja complejidad estará dirigido por el Tecnólogo en Regencia de Farmacia DUVAN FARID AMEZQUITA FAJARDO. Con registro único 00497.

HORARIOS DE ATENCIÓN DEL SERVICIO FARMACÉUTICO

 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p>	<p>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025</p>
--	---	---

El servicio farmacéutico funcionará en un horario de lunes a viernes de 8 am-12 pm por las tardes de 16-20 horas y el día sábado de 8 am -14 pm, esto para satisfacer la demanda del servicio de los usuarios.

PROCEDIMIENTOS

- **PROCEDIMIENTO SELECCIÓN Y ADQUISICIÓN DE MEDICAMENTOS**

OBJETIVO

Adquirir los medicamentos incluidos en el plan de compras para el punto de dispensación de droguería FARMA LIVE con el fin de garantizar su disponibilidad con eficacia, calidad y oportunidad para la satisfacción de nuestros usuarios.


ALCANCE

Este proceso aplica para la gestión de compras de la droguería FARMA LIVE teniendo en cuenta proveedores debidamente legalizados, sus condiciones comerciales y calidad.

Definición del proceso de adquisición: Es el conjunto de actividades que realiza la institución o establecimiento farmacéutico, que permite adquirir los medicamentos que han sido incluidos en el plan de compras, con el fin de tenerlos disponibles para la satisfacción de las necesidades de sus usuarios, beneficiarios o destinatarios.

Comité de compras: Es el encargado de aplicar la política de compras, verificar las cotizaciones que respaldan la evaluación de las ofertas y analizar las ofertas con los

Droguería FARMA LIVE

 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p>	<p>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025</p>
--	---	---

criterios definidos, para recomendar la adjudicación de los medicamentos. El director técnico del servicio farmacéutico dará concepto técnico al comité para la adquisición de los medicamentos.


ADQUISICIÓN

El procedimiento dirigido por el señor Duvan Farid Amezcua Fajardo. Para la adquisición de medicamentos se adelantará básicamente siguiendo estos pasos:

Programación de necesidades: El servicio farmacéutico determinará la cantidad de medicamentos que requiere para cierto período, teniendo en cuenta la población usuaria y/o consumo histórico.

Envío de información: los depósitos enviarán de manera oportuna, continua y verás al sistema de información del servicio farmacéutico toda la información que vaya adquiriendo respecto a medicamentos.

Control durante el proceso de adquisición: la droguería FARMA LIVE contará con criterios, técnicas y métodos que permitan continuamente controlar, evaluar y gestionar la calidad durante el proceso de adquisición de medicamentos teniendo en cuenta la oportunidad en la entrega, pedido completo, informe oportuno de la situación del pedido, condiciones de transporte y política en el manejo de devoluciones.

 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p>	<p>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025</p>
--	---	---

- **PROCEDIMIENTO RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO DE MEDICAMENTOS.**

OBJETIVO


Implementar las buenas prácticas de almacenamiento con el fin de mantener y garantizar la calidad, la conservación y el cuidado de los medicamentos durante su permanencia en la farmacia conservando las condiciones de eficacia y seguridad requeridas por el fabricante hasta el usuario final.

ALCANCE

Este proceso aplica para todos los puntos de dispensación de la droguería FARMA LIVE.

Definición del proceso de recepción y almacenamiento: Es el conjunto de actividades que tiene como objetivo el cuidado y la conservación de las especificaciones técnicas con las que fueron fabricados los medicamentos. El almacenamiento debe planificarse, teniendo en cuenta básicamente los siguientes aspectos:

- a) Selección del sitio.
- b) Diseño de instalaciones.
- c) Establecimiento de criterios, procedimientos y recursos para el cuidado y la conservación de los medicamentos.

 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p>	<p>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025</p>
--	---	---

d) Aplicación de métodos de inventarios que aseguren la rotación adecuada de los medicamentos y apoyen la planificación de las adquisiciones.


RECEPCIÓN DE MEDICAMENTOS

El personal del servicio farmacéutico recibirá los medicamentos adquiridos.

Recepción y estudio de la documentación de entrega: Se estudiará la documentación que presenta el encargado de hacer la entrega y se comparará el contenido de la documentación que contiene el negocio con el contenido de la documentación de entrega, para establecer la correspondencia entre los productos entregados y los productos especificados en el negocio, respecto de fecha de entrega, cantidades, condiciones técnicas, etc.

Inspección de los productos recibidos: Se procederá a realizar una inspección de los medicamentos para verificar la cantidad de unidades, el número de lote, fechas de vencimiento, registro sanitario, laboratorio fabricante, condiciones de almacenamiento durante el transporte, manipulación, embalaje, material de empaque y envase y las condiciones administrativas y técnicas establecidas en la negociación.

Acta de Recepción: Se elaborará un acta que recoja detalladamente la información que arroje el procedimiento de recepción, especialmente la fecha y hora de entrega, cantidad de unidades, número de lote, registro sanitario, fechas de vencimiento,

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO	Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025
---	--	-------------------------------------

condiciones de transporte, manipulación, embalaje, material de empaque y envase, condiciones administrativas y técnicas establecidas en la negociación y la que permita identificar en todo momento la muestra tomada. Ver anexo ilustración número 3 acta de recepción técnica de medicamentos e insumos.

Ordenamiento de medicamentos: Los medicamentos serán distribuidos dentro del área de almacenamiento previamente asignada y debidamente identificada, de acuerdo con la clasificación farmacológica y acorde con los criterios de almacenamiento, Se deben establecer medios de almacenamiento que permitan una rápida identificación y asignar códigos a los medios de almacenamiento (estanterías).


- Devolución de medicamentos: Las devoluciones de medicamentos se someterán al siguiente procedimiento:
- Área especial: Deben guardarse aparte del área de productos disponibles para la venta y/o dispensación y se debe prevenir su redistribución hasta que se decida que están disponibles.
- Condiciones para la reubicación, Los productos devueltos sólo podrán reubicarse en el área de disponibles para su distribución o dispensación, si cumplen con las condiciones siguientes.
- Estar en sus recipientes originales sin abrir y en buenas condiciones. si se demuestra que se han almacenado y se han manejado bajo las condiciones establecidas por el fabricante. Han sido examinados y evaluados por el director del establecimiento o servicio farmacéutico, para autorizar su devolución.

- Registro e identificación. Cualquier producto que se vuelva a ingresar al inventario disponible debe identificarse y consignarse en los registros correspondientes.
- Rotación. Los productos devueltos deben cumplir con la rotación, primero en expirar, primero en salir. Este requisito es obligatorio en toda la cadena del medicamento.
- Control de condiciones ambientales: Para el mantenimiento de las condiciones ambientales de almacenamiento de medicamentos, se tendrán en cuenta algunas características relacionadas con la luz, la temperatura y humedad. Ver anexo ilustración número 4 acta control fecha de vencimiento.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE ALMACENAMIENTO

- **Fotosensibles:** Deben almacenarse protegidos de la luz.
- **Termolábiles:** Deben almacenarse a temperaturas adecuadas, para evitar su descomposición con el calor.
- **Inflamables:** Deben almacenarse en sitios que posean condiciones controladas de ventilación, temperatura y humedad, iluminación adecuada, extintor y suelo con desagüe.

CONTROL DE TEMPERATURA Y HUMEDAD

 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p>	<p>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025</p>
--	---	---

Los sitios donde se almacenen medicamentos deben contar con mecanismos que garanticen las condiciones de temperatura y humedad relativa recomendadas por el fabricante y los registros permanentes de estas variables, utilizando para ello termómetros, higrómetros u otros instrumentos que cumplan con dichas funciones. Ver anexo: ilustración número 5 acta de control temperatura y humedad.

ÁREA DE CUARENTENA


Esta área es para medicamentos que deben ser destruidos o desnaturalizados por vencimiento o deterioro, rechazados y devoluciones o que presenten algún otro inconveniente, mientras esperan para ser revisados por el regente a cargo.

ÁREA PARA EL MANEJO ADECUADO DE RESIDUOS

Los desechos farmacéuticos, corresponden a medicamentos caducados o fuera de estándares de calidad o especificaciones. La empresa que presta este servicio es DESCONT.S.A.S

- **Bolsa verde:** residuos orgánicos aprovechables
- **Bolsa roja:** única y exclusivamente para residuos medicamentos caducados o que no cumplen estándares de calidad, elementos corto punzantes de alto peligro y riesgo para la salud y el ambiente de trabajo.

• PROCEDIMIENTO DE DISPENSACIÓN DE MEDICAMENTOS

 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p>	<p>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025</p>
--	---	---

OBJETIVO

Proporcionar los lineamientos que conllevan a lograr una dispensación de medicamentos efectiva que determina la consecución del éxito en la farmacoterapia de los usuarios.

ALCANCE


Aplica para todo el personal que labora en farmacia y bodega como son, regente de farmacia y auxiliar de farmacia.

DEFINICIÓN DEL PROCESO DE DISPENSACIÓN: Es la entrega de uno o más medicamentos a un paciente y la información sobre su uso adecuado en los términos establecidos en el numeral 6º del artículo 19 y artículo 3º del Decreto 2200 de 2005.

Procedimiento para la dispensación: El procedimiento para la dispensación de medicamentos se adelantará básicamente mediante los siguientes pasos:

Recibo de la fórmula u orden médica: en caso de ser un medicamento recetado por médico, el dispensador verificará que cumpla con la plenitud de las características y contenido de las prescripciones señaladas en el Decreto 2200 de 2005 y no podrá haber enmendaduras ni tachaduras en la fórmula o advertencias sobre eventos adversos.

Problemas Relacionados con Medicamentos (PRM), Problemas Relacionados con la utilización de Medicamentos (PRUM) y la importancia de la adherencia a la terapia. El dispensador o Tecnólogo en Regencia de Farmacia suministrará al paciente información

 <p>DROGUERÍA FARMA LIVE</p>	<p>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO</p>	<p>Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025</p>
--	---	---

sobre los siguientes aspectos: condiciones de almacenamiento, forma de reconstitución de medicamentos cuya administración sea la vía oral, medición de la dosis

Prohibiciones al dispensador: El dispensador no podrá realizar cambio alguno en la prescripción o fórmula médica, dispensar medicamentos alterados, recomendar a los usuarios el uso de medicamentos.

Control de fechas de vencimiento: Contará con criterios, procedimientos y recursos que permitan verificar continuamente la fecha de vencimiento de los medicamentos aplicando el método de semaforización. Deberán ser distribuidos o dispensados primero los medicamentos que tengan fechas de vencimiento próximas. Se solicitará al proveedor, con la debida antelación, el cambio o la devolución de medicamentos con fechas próximas de vencimiento, conforme con las condiciones de la negociación.

Las buenas prácticas de dispensación aseguran que el medicamento correcto es entregado al usuario indicado, en la dosificación y cantidad adecuada, con instrucciones claras y en un envase que garantice la estabilidad y calidad de este.

ANEXOS:

ACTA RECEPCIÓN TÉCNICA DE MEDICAMENTOS


	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO	Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025
---	--	-------------------------------------

Ilustración 3 : Acta recepción técnica de medicamentos e insumos

	ACTA RECEPCIÓN TÉCNICA DE MEDICAMENTOS Y/O INSUMOS DISPOSITIVOS MEDICOS	Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025
---	--	-------------------------------------

Fecha:	Hora:	Transportador:	deposito
---------------	--------------	-----------------------	-----------------

DESCRIPCIÓN	FABRICANTE	FF	FV	LOTE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	REGISTRO SANITARIO	CONCEPTO TECNICO	CERTIFICA DO DE

OBSERVACIONES

Realizado: Droguería FARMA LIVE

CONTROL FECHAS DE VENCIMIENTOS:

Droguería FARMA LIVE



	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO	Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025
---	--	-------------------------------------

Ilustración 4 Control Fechas De Vencimientos:

	ACTA RECEPCIÓN TÉCNICA DE MEDICAMENTOS Y/O INSUMOS DISPOSITIVOS MEDICOS	Version:1.0 Fecha: 10 abril 2025
---	--	-------------------------------------

| **Control fechas de vencimiento**

MEDICAMENTO	CONCENTRACION	PRESENTACION	FECHA DE VENCIMIENTO	LOTE	CANTIDAD

Realizado: Droguería FARMA LIVE

Droguería FARMA LIVE

