



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE CONTADURÍA Y
ADMINISTRACIÓN**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA
FARMACIA**

**DISEÑO DE UN SISTEMA O PROYECTO PARA
UNA ORGANIZACIÓN**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

PRESENTA:

**EMMANUEL GERARDO MARTÍNEZ HERNÁNDEZ
ALEJANDRO JOAQUÍN PONCE DÍAZ**

ASESOR;

L.A. CARLOS RUIZ DIAZ



MÉXICO, D.F.

2012

DEDICATORIA

El presente Proyecto es un esfuerzo en el cual, directa o indirectamente, participaron varias personas leyendo, opinando, corrigiendo, teniéndome paciencia, dando ánimo, acompañando en los momentos de crisis y en los momentos de felicidad.

Agradezco al Lic. Carlos Ruiz Díaz por haber confiado en nuestro proyecto, por la paciencia y dirección de este trabajo así como también por sus comentarios en todo el proceso y sus excelentes correcciones.

Gracias también a mis queridos compañeros, que me apoyaron y me permitieron entrar en su vida durante estos casi 5 años de convivir dentro y fuera del salón de clase.

A ti Isabel, que desde un principio hasta el día hoy sigues dándome ánimo para terminar este proceso. A mi padre Gerardo y mi hermano Octavio, que a pesar de la distancia siempre estuvieron atentos para saber cómo iba mi proceso que significó la Licenciatura y que, de forma incondicional, entendieron mis ausencias y mis malos momentos.

Pero en especial a mi Madre Rosa María Hernández Gutiérrez, que me acompañó hasta el final de esta aventura y me dio las bases para seguir adelante y ser una persona mejor, donde quiera que estés gracias.

“Porque sin todos ustedes no sería lo que soy ahora. Gracias”.

ATTE: EMMANUEL GERARDO MARTÍNEZ HERNÁNDEZ

Quo Vadis?

El presente trabajo representa la culminación de mi etapa universitaria, en el están expuestos diversos conocimientos que adquirí durante mi formación en la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, fue un esfuerzo conjunto realizado con mi compañero Emmanuel Martínez y mi asesor Carlos Ruiz, mi total agradecimiento por todo el tiempo y experiencias vividas durante la realización del trabajo.

También quiero hacer extensiva una dedicatoria especial a todas las personas que me han servido de guía en mi derrotero, a la memoria de mi padre Ildelfonso Ponce, a la memoria de mis abuelos Gabriel, Herminia, Lucía y también a la memoria de mis primos Jesús Oscar y Gabriela; A mi madre María de los Angeles por ser el eje central en mi vida, a mi hermano Alfonso por ser un ejemplo de tesón, nobleza y responsabilidad, a mis tías Lourdes, Irma, Graciela, Teresa por todo el apoyo y

consejos recibidos, a todos ellos mi especial cariño y gratitud por ser los principales rectores de mi camino y conducta.

A mis primos: Víctor Hugo, Gabriel, Juan Carlos, Alejandra y Karen que el presente trabajo los motive a buscar y encontrar nuevos horizontes, también a ellos muchas gracias.

A mis amigos: Alfonso Duarte, David Alonso, Rafael Castro y Jose Luis Beltrán porque un amigo es un tesoro invaluable sin el cuál la vida sería sólo un terreno yermo, muchas gracias.

A mi escuela, a mis maestros y compañeros por todas las experiencias ocurridas durante mi etapa universitaria y por inculcarme los conocimientos académicos que contribuyeron a mi formación.

ATTE: ALEJANDRO PONCE DÍAZ

ÍNDICE

PLAN DE NEGOCIOS PARA CREAR UNA FARMACIA

Introducción	11
--------------	----

CAPÍTULO I ANTECEDENTES

1.1 Antecedentes del giro Farmacéutico	14
1.2. El mercado Farmacéutico en México	18
1.3 Tipos de medicamentos	19
1.4 Importancia económica: La industria como negocio	23

CAPÍTULO II Estudio de Mercado

2.1 Estudio de mercado	25
2.2 Importancia del Estudio de mercado	25
2.2.1 Problemas en las farmacias	27
2.3 Hipótesis	28
2.4. Objetivos	28
2.5 Metodología de la Investigación	29
2.5.1 Fuentes de información primarias	29
2.6 Competencia directa	34
2.7 Investigación de mercado	35
2.7.1 Tamaño de la muestra	35
2.8 Encuesta	37
2.9 Análisis de resultados	41
2.10 Aspectos jurídicos – administrativos	53

2.11. Distribuidores de medicamentos	54
--------------------------------------	----

CAPÍTULO III Estudio Técnico

3.1 Equipo	57
3.2 Especificaciones del Equipo	58
3.3 Decisión entre compra o renta del equipo	61
3.4 Mantenimiento y depreciación	61
3.5 Ubicación de Instalaciones	62
3.6 Factores a considerar para la ubicación de las instalaciones	63
3.7 Selección de la Ubicación	63
3.8 Determinación del tamaño del local	63
3.9 Distribución dentro del local	64
3.10 Instalaciones	66
3.11 Decidir entre comprar o rentar las instalaciones	67
3.12 Puntos a considerar para registrar un negocio	67

CAPÍTULO IV MANUAL DE ORGANIZACIÓN

1. Manual de Organización	119
---------------------------	-----

CAPÍTULO V MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

1. Manual de Procedimientos	120
-----------------------------	-----

CAPÍTULO VI MARCO LEGAL

6 Marco Legal	155
6.2 Tramites obligatorios para construir o iniciar un negocio	162
6.3 Reglamento de insumos para la salud	163

CAPÍTULO VII ESTUDIO FINANCIERO

Pronostico de Ingreso de ventas	209
Desglose detallado de los activos	210
Costo del mobiliario y equipo	211
Concentrado del presupuesto de la inversión fija del proyecto	212
Compras Materia Prima	213
Sueldos	214
Gastos de Mantenimiento	215
Integración de Depreciación y Amortización del Proyecto	216
Depreciación y Amortizaciones de las inversiones	217
Presupuesto de Artículos de limpieza	218
Presupuesto del costo del producto	219
Presupuesto de gastos de Administración	220
Gastos de venta y distribución	221
Estado de Resultados	222
Balance General	223
Datos previos para la evaluación Financiera	224
Periodo de recuperación de la inversión	227
Tasa Simple de Rendimiento	228
Tasa Promedio de Rendimiento	230

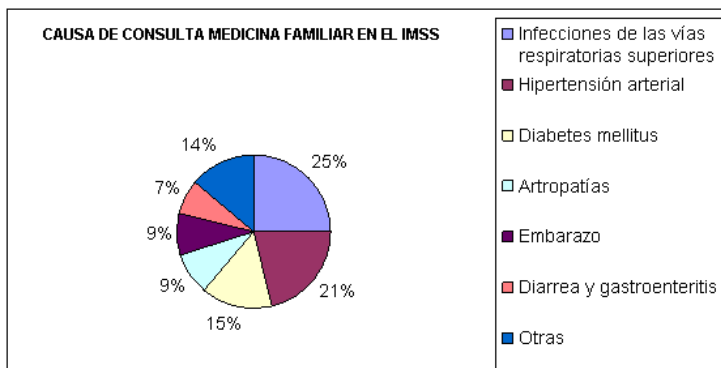
Valor Presente Neto	232
Tasa Interna de Retorno	233
Índice de Rendimiento o Rentabilidad	234
Tasa de Rendimiento Modificada	236
Costo-Beneficio	239
Punto de Equilibrio	242
CONCLUSIONES GENERALES	244
GLOSARIO	248
BIBLIOGRAFÍA	250

INTRODUCCIÓN

Hoy en día, nuestro país demuestra cambios poblacionales importantes respecto al pasado. Esto se puede observar en datos relevantes como el aumento en la esperanza de vida, que es actualmente de 75.2 años promedio y con una tasa de natalidad en disminución de 2.16 hijos por mujer, vs. Índices superiores en las décadas pasadas y una población total estimada de 105.9 millones de personas, lo que coloca a México como uno de los países más populosos del continente.

Con estos datos se evidencia que las necesidades de atención médica en nuestra población han cambiado radicalmente colocando en primeros sitios a la mortalidad por tumores malignos, diabetes mellitus, enfermedades del hígado y del corazón como las principales causas de muerte a nivel nacional, a diferencia de hace 50 años en donde era causada por enfermedades prevenibles por vacunación.

Por tomar un ejemplo, según las cifras oficiales del IMSS, después de las infecciones de vías respiratorias, la alta frecuencia de las enfermedades crónicas, metabólicas cardiovasculares (síndrome metabólico, hipertensión arterial, arterosclerosis, diabetes, (obesidad) colocan a estos padecimientos como las principales causas de atención en medicina familiar.

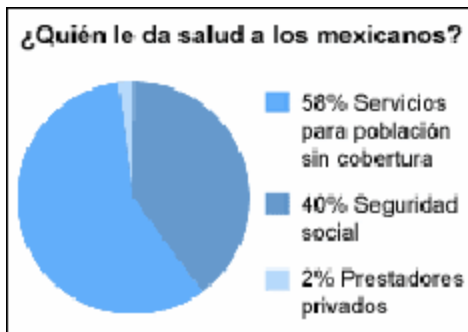


(1) “Es así que se ha observado como las enfermedades infecciosas han sido sustituidas por las no transmisibles (crónicas) como causas de mortalidad y discapacidad. Esta tendencia se ha observado en los últimos años y se vislumbra que prevalecerá de esta manera, por lo que las instituciones de salud en nuestro país han tomado como prioridad estos padecimientos dentro de su programa de salud en una ardua tarea que demanda crecientes esfuerzos en las campañas de promoción de hábitos de vida saludables, además de medicamentos cada vez más eficaces y seguros, pero también más accesible”.

Podemos afirmar que la situación epidemiológica del país tiene un comportamiento característico de las naciones desarrolladas, determinada por una reducción en la proporción de las infecciones de la infancia, sobre todo en las áreas urbanas, con un aumento en la magnitud de las enfermedades crónicas. Esto ha originado que, en muchos casos, sea necesario administrar a un solo individuo medicamentos a largo plazo, frecuentemente de por vida, así como una mayor variedad de medicinas. Esto se explica porque algunas enfermedades suelen

presentarse de forma casi simultánea en un mismo paciente (por ejemplo, es frecuente tratar pacientes con hipertensión, diabetes, dislipidemia, obesidad y cardiopatía isquémica)

De acuerdo con estimaciones de los especialistas, en materia de atención médica, entendiendo por esto las consultas, cirugías y estudios, excluyendo la compra de medicamentos, menos del 40% de su población cuenta con alguna atención médica proporcionada por la seguridad social. Un 2% es atendido por el sector privado y el resto, 58% por instituciones que atienden al sector más pobre de la población a través de una cuota de recuperación o de forma gratuita.



Es en este grupo mayor de población que no cuenta con atención de seguridad social es más frecuente que los gastos en salud representen una importante erogación y se cataloga como catastrófico para su economía familiar. Esto es cuando el gasto en salud representa $\approx 30\%$ del ingreso familiar, resultando en una afectación del patrimonio y la calidad de vida de las personas. Así pues

es de interés para el paciente y para la sociedad contar con alternativas más baratas en el tratamiento, sobre todo de aquéllas enfermedades crónico-degenerativas.

CAPÍTULO I ANTECEDENTES

1.1 Antecedentes del giro Farmacéutico

La industria farmacéutica surgió a partir de una serie de actividades diversas relacionadas con la obtención de sustancias utilizadas en medicina. A principios del siglo XIX, los boticarios, químicos o los propietarios de herbolarios obtenían partes secas de diversas plantas, recogidas localmente o en otros continentes. Éstas últimas se compraban a los especieros, que fundamentalmente importaban especias, pero como negocio secundario también comerciaban con productos utilizados con fines medicinales, entre ellos el opio de Persia o la ipecacuana de Suramérica. Los productos químicos sencillos y los minerales se adquirían a comerciantes de aceites y gomas.

Los boticarios y químicos fabricaban diversos preparados con estas sustancias, como extractos, tinturas, mezclas, lociones, pomadas o píldoras. Algunos profesionales elaboraban mayor cantidad de preparados de los que necesitaban para su propio uso y los vendían a granel a sus compañeros.

Algunas medicinas, como las preparadas a partir de la quina, de la belladona, de la digitalina, del centeno cornudo (*Claviceps purpurea*) o del opio (látex seco de la

adormidera *Papaver somniferum*), eran realmente útiles, pero su actividad presentaba variaciones considerables. En 1820, el químico francés Joseph Pelleterier preparó el alcaloide activo de la corteza de la quina y lo llamó quinina. Después de este éxito aisló diversos alcaloides más, entre ellos la atropina (obtenida de la belladona) o la estricnina (obtenida de la nuez vómica).

Su trabajo y el de otros investigadores hizo posible normalizar diversas medicinas y extrajo de forma comercial sus principios activos. Una de las primeras empresas que extrajo alcaloides puros en cantidades comerciales fue la farmacia de T.H. Smith Ltd. en Edimburgo, Escocia. Pronto los detalles de las pruebas químicas fueron difundidos en las farmacopeas, lo cual obligó a los fabricantes a establecer sus propios laboratorios.

Los primeros medicamentos sintéticos.

Los productos químicos extraídos de plantas o animales se conocían como orgánicos, en contraposición a los compuestos inorgánicos derivados de otras fuentes; se creía que los primeros sólo podían ser producidos por los organismos vivos, de ahí su nombre. En 1828, no obstante, el químico alemán Friedrich Wöhler calentó un compuesto inorgánico, el cianato de amonio, y consiguió producir urea, que anteriormente sólo se había conseguido aislar a partir de la orina.

Esta síntesis revolucionaria hizo que se intentaran sintetizar otros compuestos orgánicos. Para la futura industria farmacéutica tuvo gran importancia el descubrimiento accidental, en 1856, del primer colorante sintético, la 'malva'. Este descubrimiento del joven estudiante británico de química William Henry Pekín incitó

a diversos fabricantes de Alemania y Suiza a desarrollar nuevos colores sintéticos, con lo cual se ampliaron los conocimientos sobre la nueva química.

Los colorantes o tintes sintéticos tuvieron un impacto enorme en los avances médicos. Aumentó considerablemente la gama de productos biológicos de tintura, lo cual aceleró el progreso de la bacteriología y la histología. La investigación de nuevos colores estimuló el estudio de la química orgánica, lo cual a su vez fomentó la investigación de nuevas medicinas. El primer fármaco sintético fue la acetofenidina, comercializada en 1885 como analgésico por la empresa Bayer, de Leverkusen (Alemania) bajo la marca Phenacetin. El paracetamol - utilizado hoy como analgésico- derivó posteriormente de aquel compuesto.

El segundo fármaco sintético importante, comercializado en 1899, fue el ácido acetilsalicílico, sintetizado de forma pura por el doctor Félix Hoffmann dos años antes en los laboratorios de investigación de Bayer. Este fármaco se vendió en todo el mundo con el nombre comercial de Aspirina, propiedad de Bayer, y supuso un tratamiento nuevo y eficaz para los dolores reumáticos. A partir de estos primeros comienzos, Bayer creció hasta convertirse en la gigantesca empresa IG Farbenindustrie.

LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA MODERNA

Las compañías farmacéuticas fueron creadas en diferentes países por empresarios o profesionales, en su mayoría antes de la II Guerra Mundial. Allen & Hambury y Wellcome, de Londres, Merck, de Darmstadt (Alemania), y las empresas norteamericanas Parke Davis, Warner Lambert y Smithkline & French fueron fundadas por farmacéuticos. La farmacia de Edimburgo que produjo el

cloroformo utilizado por James Young Simpson para asistir en el parto a la reina Victoria también se convirtió en una importante empresa de suministro de fármacos. Algunas compañías surgieron a raíz de los comienzos de la industria química, como por ejemplo Zeneca en el Reino Unido, Rhône-Poulenc en Francia, Bayer y Höchst en Alemania o Hoffmann-La Roche, Ciba-Geigy y Sandoz (estas dos últimas más tarde fusionadas para formar Novartis) en Suiza. La belga Janssen, la norteamericana Squibb y la francesa Roussel fueron fundadas por profesionales de la Medicina.

Las nuevas técnicas, la fabricación de moléculas más complicadas y el uso de aparatos cada vez más caros han aumentado según las empresas farmacéuticas enormemente los precios. Estas dificultades se ven incrementadas por la presión para reducir los precios del sector, ante la preocupación de los gobiernos por el envejecimiento de la población y el consiguiente aumento de los gastos sanitarios, que suponen una proporción cada vez mayor de los presupuestos estatales.

1.2 El Mercado Farmacéutico en México

El mercado farmacéutico en nuestro país se encuentra en una fase de cambios importantes. Esta transición obedece a factores tanto económicos como de salud pública y que buscan regular y dar certeza a todos los involucrados. Para empezar a hacer una descripción del sector es importante mencionar la diferenciación de los productos, partiendo de que los laboratorios se clasifican de conformidad con el estado de propiedad intelectual que guardan los medicamentos que producen:

- a. Empresas que se especializan en desarrollar, fabricar y vender medicamentos con patente y que son conocidas como empresas innovadoras.
- b. Empresas que fundamentalmente fabrican productos que han perdido la protección de una patente y que son conocidas como de genéricos.
- c. Empresas que participan en ambas actividades.

Los laboratorios extranjeros por lo general, son productores de medicamentos de patente y realizan importantes contribuciones a la investigación y desarrollo de nuevos medicamentos. En el caso de México, existen varios laboratorios extranjeros que participan tanto en el segmento de medicamentos de patente como en el de medicamentos genéricos. Por otro lado, las empresas de capital nacional tienen como actividad principal la fabricación de productos una vez que se ha vencido la patente (genéricos), si bien algunos hacen investigación básica. Este tipo de mercados de “genéricos” existen en varios países de Latinoamérica y juegan un papel fundamental en la estabilización de los precios de los innovadores, ya que constituyen substitutos muy cercanos pero con precios mucho menores.

1.3 Tipos de Medicamentos

Según la Asociación Mexicana de Industrias de la Investigación Farmacéutica, actualmente hay tres tipos de medicamentos: originales, genéricos intercambiables y similares.

ORIGINALES

Tiene al aval científico de alrededor de 10 años de investigación de un laboratorio, y gastos de cientos de millones de dólares. Y su precio es el más alto.

También llamados “Innovadores” los medicamentos de patente, son los que por lo general hacen el “debut” de un nuevo compuesto o presentación de un fármaco, ofreciendo una solución a un padecimiento determinado.

Los precios de los medicamentos innovadores generalmente no se asocian sólo con los costos de producción sino también con los que incurren para el desarrollo de la tecnología e investigación que requieren para traer un medicamento al mercado.

Se estima que en promedio, por cada medicamento nuevo que sale al mercado hubo 10,000 compuestos más que fueron estudiados y probados y que en el proceso fueron quedando en el camino para que al final sólo uno de ellos salga a la luz. Detrás de cada analgésico, antibiótico o jarabe hay años de trabajo, infinidad de pruebas y fracasos millonarios.

La inversión promedio para desarrollar un nuevo remedio alcanza los 800 millones de dólares, además, su

desarrollo implica unos 15 años de investigación, de allí el celo puesto en el monopolio de la explotación comercial por un tiempo dado.

El productor propietario de la patente tendrá siempre el incentivo para establecer mayores precios en la medida en que haya pocos sustitutos terapéuticos (lo que implica una baja elasticidad de la demanda) o precios menores, cuando el número de sustitutos sea mayor (alta elasticidad de la demanda). Aún así, los medicamentos nuevos y bajo protección de patente, frecuentemente compiten con otros productos en la misma clase terapéutica y con los más viejos que a lo largo del tiempo han ganado la confianza y lealtad de los médicos y consumidores. Esto aumenta la elasticidad de la demanda y por lo tanto, es un determinante importante del nivel de precios.

La mayoría de los medicamentos están protegidos por una patente y no pueden hacerse similares hasta después de un tiempo que pierdan dicha patente, que son 20 años desde que inicia la investigación del producto, es decir que a partir de que sale al mercado se pierde la patente después de 5 o 10 años.

Una vez expirados los derechos de patente surgen condiciones normales de competencia como resultado de la manufactura y comercialización de medicamentos genéricos. En este caso, la oferta está constituida por la suma de los costos marginales de los diferentes productores de un medicamento, lo que lleva a fijar los precios en función de la oferta y demanda del mercado que se caracteriza por ser eficiente en el uso de recursos, si el número de productores es grande. Por lo anterior, son necesarias tanto la protección de las patentes, como la manufactura y proveeduría de genéricos cuando éstas caducan a fin de ampliar la elasticidad de la demanda y

tener mayor diversidad de sustitutos terapéuticos con menor precio.

Por otra parte, es común que se hagan algunas sutiles modificaciones estructurales a moléculas ya conocidas, muchas veces son simplemente el reflejo de la salida de la protección patentaría de una molécula, comercialmente exitosa, que lleva a las compañías a producir otra molécula parecida que esté protegida por patente y que pueda comercializarse de una manera igualmente exitosa. En muchos casos las “nuevas moléculas” no ofrecen ventaja alguna sobre las previas, a excepción de que son “nuevas”.

Según lo que se ha observado, al momento de salir la versión genérica de un medicamento, las ventas del innovador se desploman en el primer año hasta un 75%. Esta situación representa, desde el punto de vista económico, un golpe fuerte para las empresas, que cuando no tienen moléculas novedosas de reemplazo en el mercado recurren a las modificaciones de la molécula original para ampliar el tiempo de protección de la patente.

GENÉRICOS INTERCAMBIABLES

Cuando vence la patente después de 20 años, un laboratorio puede fabricarlo y hacer pruebas de “bio-equivalencia”. La Secretaría de Salud les otorga el título del sello de genérico intercambiable. Y el precio disminuye un poco.

Los GI, constituyen una estrategia de gran importancia, con el propósito de ampliar el acceso de la población a medicamentos de menor costo. El éxito del programa de GI en México depende en gran parte del apoyo de la

autoridad sanitaria en lo referente a información, educación y capacitación para la profesión médica y para la población en general, en la garantía de la calidad de los GI, así como en el compromiso de acelerar el proceso de transformación de los productos que no han demostrado su calidad y eficacia.

A nivel mundial, la entrada al mercado de los genéricos está mayormente ligada al vencimiento de la vigencia de una patente de un medicamento innovador. Es importante cuando hablamos de la venta de los GI hacer algunas diferenciaciones entre los países para establecer un enfoque general del tema. En naciones desarrolladas como Dinamarca, Estados Unidos, Reino Unido y Alemania, la tasa de sustitución de medicamentos genéricos alcanza actualmente entre el 40 y el 60% de sus mercados, independientemente de que su ingreso per cápita es mayor comparado con los países pobres o de economías emergentes y que pudiéramos inferir tienen menor impedimento para acceder a los medicamentos.

En estos países todos los genéricos son intercambiables y se hacen esfuerzos para explicitar los apoyos al consumidor, reduciendo los precios y promoviendo su utilización para complementar los programas de salud y existe una visión estratégica para impulsar y consolidar el mercado de los genéricos.

Se tiene previsto que con las recientes modificaciones a la Ley General de Salud, la participación de los GI en el mercado mexicano será de un 8 % en 2006, 15% para 2007, 20% en 2008 y la meta será llegar a un 30% de participación de mercado en 2011.

SIMILARES

Productos con la misma substancia activa que el producto original, pero no tienen estudio de "bioequivalencia" y no se conoce la fórmula, ni los excipientes que se utilizan. Su precio es hasta 75% más barato.

1.4 Importancia económica: La industria Farmacéutica como negocio.

En la actualidad, la industria farmacéutica crece vigorosamente a nivel global. Los ingresos para el sector, durante el año 2004, fueron de 550 mil millones de dólares, un 7% mayor a los registrados en el 2003. Las ventas en los EE.UU. ascendieron a \$235.400 millones, lo cual implica una tasa de crecimiento del 8,3% respecto al año anterior. Los Estados Unidos representan el 46% del mercado farmacéutico mundial.

A partir del 2008 es inminente el vencimiento de algunas de las patentes que más ingresos reportan a la industria. A causa de esto, se han incrementado los presupuestos para las áreas de investigación y desarrollo, sobre todo en las corporaciones más poderosas del sector). Las mismas se disputan prácticamente la totalidad del mercado de los nuevos fármacos, registrándose una tendencia creciente de concentración en la oferta.

Las siguientes, fueron las compañías con mayor facturación durante el año 2004:

PUESTO	COMPANIA	INGRESOS	INVERSION I +D
1	Pfizer	\$ 46,133	\$ 7,520
2	GlaxoSmithkline	\$ 31,377	\$ 5,190
3	Sanofi-Aventis	\$ 30,919	\$ 9,310
4	Johnson & Johnson	\$ 22,128	\$ 5,200
5	Merck	\$ 21,493	\$ 4,010
6	Aztra Zeneca	\$ 21,426	\$ 3,800
7	Novartis	\$ 18,497	\$ 3,480
8	Bristol-Myers Squibb	\$ 15,482	\$ 2,500
9	Wyeth	\$ 13,964	\$ 2,460
10	Abbott Labs	\$ 13,756	\$ 1,690

* Todos los valores expresados en millones de dólares americanos.

CAPÍTULO II ESTUDIO DE MERCADO

2.1 ¿Qué es el Estudio de Mercado?

Antes de dar una definición de estudio de mercado, es importante que la definición clásica de mercado: “Lugar donde ocurren oferentes y demandantes”. Entonces, ¿Qué es mercado? Mercado es el conjunto de personas o unidades de negocios que consumen/utilizan un producto o servicio, o las que se pueden inducir a que lo consuman/utilicen.

El estudio de mercado consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica.

2.2 Importancia del Estudio de Mercado

Para muchas personas el estudio de mercado es ir de casa en casa levantando encuestas e interrogando a cada persona que considere necesario, está en un error, el estudio de mercado es más que eso.

Ayuda a la dirección de las diferentes áreas de la empresa, en la creación de las estrategias más eficaces.

La importancia radica en ser una valiosa fuente de información acerca del mercado. Así, permite tomar decisiones y crear ideas sobre bases reales,

controlando, dirigiendo, y disciplinando acciones que habrán de seguirse y evaluarse en el futuro. De aquí se deduce que es un instrumento básico de desarrollo, ya que proporciona información en la fase de planeación sobre consumidores, distribuidores, etcétera, facilitando la definición de políticas y planes a seguir.

Además de ello, ayuda a la selección de las alternativas más convenientes de acuerdo con el mercado, en el control de resultados de la evaluación y en la verificación de los objetivos establecidos.

También auxilia en la definición del mercado (en la relación con los segmentos relacionados con los productos) y determina si estos están satisfaciendo las necesidades del consumidor. Proporciona datos sobre las expectativas del consumidor concernientes a los atributos del producto, contribuye al desarrollo de productos industriales, ayuda a detectar que productos constituyen la línea óptima para una empresa; determina el potencial de ventas de los productos, tanto de los nuevos como de los ya existentes, entre otras cosas. Una función básica mas es mantener informada constantemente a la dirección empresarial de cualquier efecto relacionado con los nuevos productos lanzados al mercado por los competidores y de las razones existentes para ello; ayuda a probar todos los prototipos antes de que se introduzcan los productos al mercado.

Asimismo se puede ser un mecanismo de control para predecir el éxito o fracaso del producto. Actualmente, en el ambiente de globalización que se vive, es

indispensable la utilización de investigación de mercados para poder ser competitivos en el país y en el extranjero, ya sea con productos nacionales o importados.

2.2 Problemas en las Farmacias

1.- Competencia desleal a la que se enfrenta por tantos medicamentos pirata que se han comercializado últimamente.

2.- Competencia contra las grandes cadenas que son un monstruo monopolista ya que los distribuidores de medicamento otorgan mayor descuento a estas cadenas y por lo tanto la farmacia común (PYME) está en desventaja para ofrecer mayor descuento al consumidor.

3.- Los distribuidores dedican mayor atención a las cadenas monopolistas que a las farmacias pequeñas.

4.- Las farmacias pequeñas son las últimas en enterarse de los productos nuevos que salen al mercado.

5.- La atención del distribuidor no es buena ya que para recibir productos con próxima caducidad ponen muchas trabas y no los reciben cosa que si hacen con las grandes cadenas monopolistas.

6.- A las farmacias pequeñas se les condiciona para otorgarles ofertas, promociones exigiéndoles compras que no están a su alcance.

7.- Los distribuidores siempre hacen la entrega de los pedidos de medicamento a las farmacias pequeñas al último, dándoles preferencia a las Farmacias grandes.

8.- Normalmente cuando hay cambios de precios de productos no se avisa a tiempo ni se tiene apoyo para hacer el etiquetado correspondiente.

2.3 Hipótesis

Se podrá saber si es viable poner una pequeña empresa “Farmacia”, así como identificar lo que el cliente espera encontrar en ese tipo de establecimiento para poder tener otros ingresos aparte de los medicamentos.

2.4 Objetivos

- Conocer lo que busca el cliente en una farmacia.
- Conocer qué tipo de medicamentos prefiere la gente o cuales son lo que consumen con más frecuencia.
- Identificar la temporada alta y la temporada baja en las ventas.
- Conocer que escala de importancia le da el cliente a los siguientes rubros, precio o el servicio.

2.5 Metodología de la Investigación

2.5.1 Fuentes de Información Primarias

(2) Datos económicos agregados de la industria farmacéutica.

México está considerado como uno de los principales mercados de insumos para la salud en el mundo, es una industria establecida en México sólida y altamente competitiva a nivel regional

El valor del mercado farmacéutico representa poco más del 7.8% del PIB manufacturero y alrededor del 1.3 % del PIB total.

Datos macroeconómicos de la industria farmacéutica 2009.

CONCEPTO	VALOR
Participación en el PIB	1.3%
Participación en el PIB manufacturero	7.8%
Mercado farmacéutico total (millones de pesos)	163000
Millones de unidades vendidas en el sector privado	1372

Millones de unidades vendidas en el sector publico	1078
Millones de unidades vendidas en total	2450

El mercado farmacéutico privado consume el 56 % de las unidades vendidas en el país para un valor del 79 % del mercado total, mientras que el sector público consume el 44 % de las unidades con un valor cercano al 21 % del total.

El sector genera más de 78 500 empleos directos de alto valor (científicos, posgraduados, profesionistas, técnicos y obreros de alta especialización), con remuneraciones en promedio 2 veces más altas que las del sector secundario de la economía, además de ser responsable de más de 330 mil empleos indirectos. (Fuentes. INEGI. KNOBLOCH)

Por otro lado el sector externo se ha venido dinamizando en los últimos años con crecimientos relevantes tanto en importaciones como en exportaciones de medicamentos, dispositivos médicos y reactivos de diagnostico , hasta representar más del 1.2 % de las exportaciones totales de México , pero con un potencial relevante para el

crecimiento de las exportaciones , en función del incremento del prestigio de la autoridad sanitaria (COFEPRIS) y en el marco de los tratados de libre comercio existentes entre México y EUA y con la UE.

Con cifras desestacionalizadas, las ventas al por menor registraron un avance de 0.40 por ciento, durante julio.

En su comparación mensual, datos desestacionalizados indican que las ventas al por mayor crecieron 0.17% en el séptimo mes de 2011, con relación al mes inmediato anterior, informó el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, (INEGI).

Los resultados de la Encuesta Mensual en Establecimientos Comerciales (EMEC) que lleva a cabo el INEGI en 37 áreas urbanas del país señalan que durante julio de 2011, las ventas al por mayor se redujeron (-) 1.2% a tasa anual y en términos reales.

Esta variación se debió a los descensos en las ventas de los subsectores de Productos farmacéuticos, de perfumería, accesorios de vestir, artículos para el esparcimiento y electrodomésticos; Materias primas agropecuarias, para la industria y materiales de desecho; Productos textiles y calzado, y Alimentos, bebidas y tabaco.

Por su parte, se incrementaron las de Camiones, y Maquinaria, mobiliario y equipo para actividades agropecuarias, industriales y de servicios.

La información regional de la EMEC muestra que durante julio de este año las ventas al por mayor cayeron a tasa anual en 20 áreas urbanas de las 37 consideradas en la

EMEC, siendo éstas: Veracruz, Durango, Tampico, Tuxtla Gutiérrez, Cuernavaca, Oaxaca, Coatzacoalcos, Acapulco, Mérida, La Paz, Ciudad de México, Mexicali, Torreón, Puebla, Guadalajara, Zacatecas, Ciudad Victoria, Morelia, Chihuahua y Campeche.

En contraste, aumentaron en Reynosa, Aguascalientes, Tijuana, Querétaro, Culiacán, Monterrey, León, Toluca, San Luis Potosí, Villahermosa, Colima, Ciudad Juárez, Saltillo, Hermosillo, Nuevo Laredo, Cancún y en Matamoros.

Las ventas en los establecimientos mayoristas presentaron una variación de 1.2%, en los primeros siete meses del año, con respecto a igual periodo de un año antes.

Desde una perspectiva mensual, cifras desestacionalizadas indican que las ventas al menudeo se elevaron 0.40% en julio pasado respecto al mes precedente.

Para el conjunto de las áreas urbanas, las ventas al por menor avanzaron 3.1% en términos reales durante el séptimo mes de 2011 con relación a igual mes de 2010.

A nivel de subsector, se observaron alzas en el de Artículos de papelería, para el esparcimiento y otros artículos de uso personal; Tiendas de autoservicio y departamentales; Artículos para el cuidado de la salud; Productos textiles, accesorios de vestir y calzado; Artículos de ferretería, tlapalería y vidrios, y en el de Vehículos de motor, refacciones, combustibles y lubricantes.

En cambio, disminuyeron en el de enseres domésticos, computadoras y artículos para la decoración de interiores, y en el de alimentos, bebidas y tabaco, en el mes de referencia.

En el mes en cuestión las ventas al por menor se incrementaron a tasa anual en las ciudades de Chihuahua, Toluca, Nuevo Laredo, Reynosa, Culiacán, Morelia, Veracruz, Ciudad de México, San Luis Potosí, Hermosillo, Monterrey, Tijuana, Ciudad Victoria, Querétaro, León, Torreón, Puebla, Saltillo, Zacatecas, Guadalajara, Durango, Cancún, Mexicali, Campeche, Aguascalientes, Mérida, Tuxtla Gutiérrez, Coahuila, Matamoros, Colima, Ciudad Juárez, Cuernavaca y Villahermosa.

Por el contrario, se reportaron caídas en Acapulco, Oaxaca, La Paz y Tampico en comparación con las de julio de un año antes.

Las ventas en los establecimientos minoristas presentaron una variación de 2.9% en los primeros siete meses de 2011, respecto a igual periodo de un año antes.

Para julio de 2011, las cifras desestacionalizadas indican que el personal ocupado en los establecimientos mayoristas mostró una alza de 0.07% y en los minoristas de 0.58% respecto al mes de junio de este año.

El personal ocupado en el comercio al por mayor creció 1.1% y en los establecimientos al por menor 3.6% a tasa anual en el mes de referencia.

En los primeros siete meses de 2011, el personal ocupado en el comercio al por mayor avanzó 1.8% y al por menor 3 por ciento, respecto a igual periodo de un año antes.

En su comparación mensual, datos desestacionalizados muestran que las remuneraciones medias reales pagadas en los establecimientos al por mayor, se acrecentaron 0.11% y al por menor retrocedieron (-) 0.08% en julio de 2011, en comparación con el mes inmediato anterior.

Las remuneraciones medias reales pagadas en el comercio al por mayor, fueron inferiores en (-) 1.1% y al por menor en (-) 3.7% en julio pasado con relación a las del séptimo mes de 2010.

Por lo que se refiere a las remuneraciones medias reales pagadas, en los establecimientos al por mayor aumentaron 0.5% y al por menor disminuyeron (-) 1.5%, en los primeros siete meses de 2011 con respecto a igual periodo de un año antes.

2.6 Competencia Directa

- Cadenas de farmacias como (Farmacias del Ahorro; Farmacias de Dios, Serví plus)
- Supermercados (Bodega Aurrera, Chedraui, Comercial Mexicana, etc.)
- Farmacias Similares y de Genéricos Intercambiables.

- Pequeñas PYMES particulares.

2.7 Investigación de Mercado

2.7.1 Calculo de la muestra

Calculo de la muestra: Población Finita

En donde

Nivel de confianza
= 1.96%

N = Universo o Población
= 1500

p= Probabilidad a favor
= 50%

q= Probabilidad en contra
= 50%

e= error de estimación (precisión en los resultados)
= 5%

n= número de elementos (tamaño de la muestra)
= X

Formula:

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

Sustitución:

$$n = \frac{3.84 \times 1500 \times 0.50 \times 0.50}{(0.05)^2 \times (1500-1) + 3.84 \times 0.50 \times 0.50}$$

$$n = \frac{1440}{4.7} = 306.38 \text{ (numero de entrevistas)}$$

2.8 Encuesta

Buenos días soy Emmanuel Gerardo Martínez Hernández y quiero que me haga el favor de llenar la siguiente encuesta. Contéstela con sinceridad, ya que estos datos son muy importantes para nuestro proyecto.

1. ¿Al año cuántas veces compra medicamentos en una Farmacia?

- A) 1
- B) 2- 4
- C) 5 En adelante

2. ¿Qué tipo de medicamentos compra?

- A) Genéricos
- B) Patente
- C) Naturista

3. ¿Por qué compra ese tipo de medicamentos?

- A) Precio
- B) Eficacia
- C) Naturales

4. ¿Acude a comprar dichos medicamentos en una sola farmacia o en diferentes?

- A) En una sola (pase a la pregunta 5)
- B) Diferentes (pase a la pregunta 6)

5 ¿Por qué motivo?

- C) Por el descuento (ofertas)
- D) Servicio
- E) Cercanía del establecimiento
- F) Porque está bien surtida

6 ¿Aparte de medicamentos qué le gustaría encontrar en una farmacia?

- A) Perfumería
- B) Productos de una Miscelánea (Papas, refrescos, agua)
- C) Ambos

7 ¿A su consideración enumere del más importante al menos importante lo que busca en una farmacia?

- A) Servicio ()
- B) Precio ()
- C) Variedad ()
- D) Cercanía ()

8 ¿Prefiere ir a un médico particular que acudir al seguro social (entiéndase como IMSS, ISSSTE etc.)?

- A) Si prefiero ir al particular (Pase a la pregunta 9)
- B) Prefiero Atenderme en el seguro social (Pase a la pregunta 10)

9 ¿Por qué motivo?

- A) Porque es más rápido
- B) Por la cercanía
- C) Porque no tengo Seguro Social

10 ¿Aproximadamente cuánto dinero invierte en medicamentos cada que los compras?

- A) 25-50 pesos
- B) 51- 100 pesos
- C) 100 en adelante

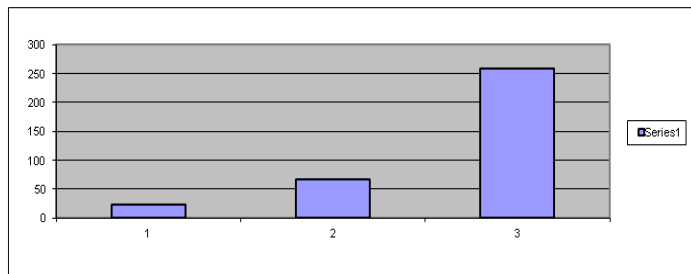
11 ¿En qué temporada del año es cuando compras mas medicamento?

- A) Noviembre – Enero
- B) Febrero –Abril
- C) Mayo – Julio
- D) Agosto - Octubre

Sus respuestas a los incisos anteriores son muy importantes para nosotros; así mismo, los comentarios que pueda hacer serán de valiosa ayuda.

2.9 Análisis de resultados

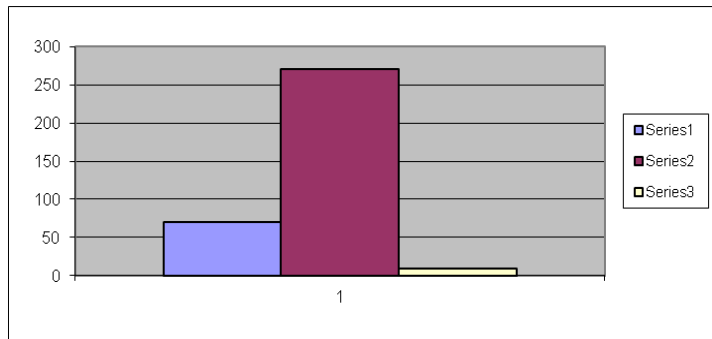
1. ¿Al año cuantas veces compra medicamentos en una Farmacia?



	1 vez	2- 4 veces	Más de 5	
Personas	24	67	259	350
Porcentaje	6.85%	19.14%	73.99%	100%

Como podemos ver más del 73% de los encuestados tienden a enfermarse más de 5 veces al año, y aunque la mayoría de los encuestados cuentan con seguridad social, no siempre encuentran o les surten los medicamentos necesarios en el seguro, por ende acuden a comprar los medicamentos en Farmacias privadas.

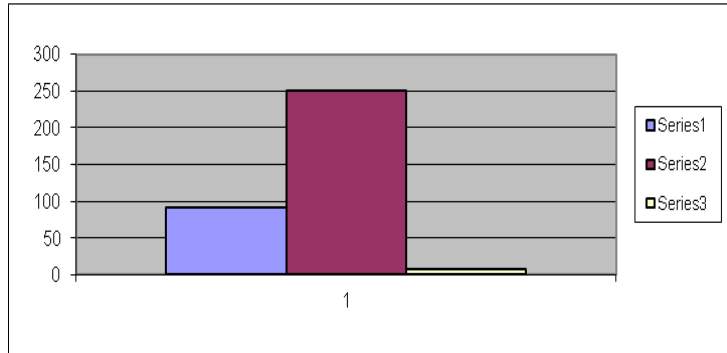
2. ¿Qué tipo de medicamentos compra usted?



	Genéricos	Patente	Naturistas	
Personas	70	270	10	350
Porcentaje	19.99 %	77.13%	2.85%	% 100

Las personas prefieren productos de patente ya que para ellas representa una calidad mejor, respecto a los genéricos, aunque en zonas de mucha pobreza prefieren los genéricos ya que tienen un valor muy por debajo de los de patente. En nuestra zona de estudio que corresponde a un nivel socioeconómico de nivel C muchas de las personas siguen prefiriendo y consumiendo productos de patente.

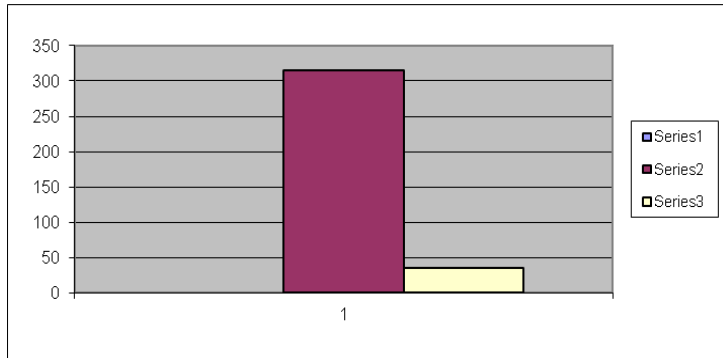
3. ¿Por qué compra ese tipo de medicamentos?



	Precio	Eficacia	Por ser Naturales	
Personas	92	250	8	350
Porcentaje	26.28%	71.42%	2.28%	100%

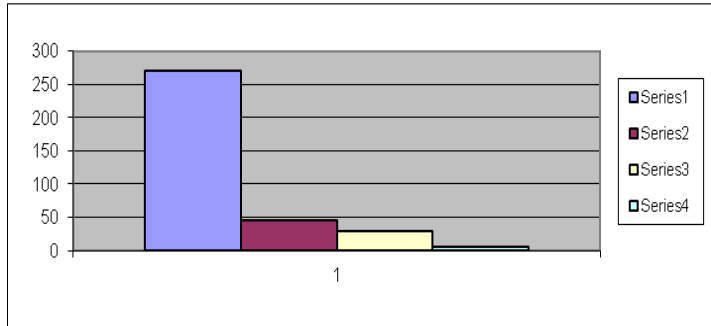
Como se ha explicado en el punto anterior las personas prefieren los medicamentos de patente ya que para ellos representa una mayor efectividad a la hora de aliviar al paciente, aunque una tercera parte de los encuestados se va más por el precio del producto que por los productos innovadores.

4. ¿Acude a comprar dichos medicamentos en una sola farmacia o en diferentes?



	En una sola	En diferentes	
Personas	315	35	350
Porcentaje	89.99%	9.99%	% 100

5 ¿Por qué motivo?



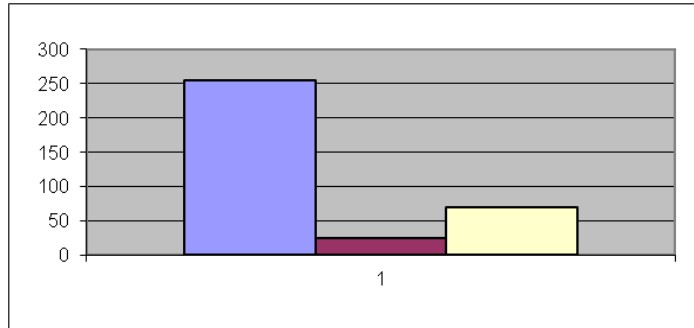
	Por el descuento	Por el servicio	Por la cercanía	Porque está bien surtida	
Personas	270	45	30	5	350
Porcentaje	77.13%	12.85%	8.57%	1.42%	99.99%

La mayoría de la gente compra los medicamentos en una sola exhibición ya que por lo regular al comprar varios productos muchas farmacias otorgan un poco más de descuento, un ejemplo son las Farmacias del Ahorro que emplean una tarjeta que otorga cierto porcentaje de la compra en dinero electrónico para consumir nuevamente en dicha cadena y así formar un ciclo.

Aunado a esto el servicio es indispensable para que el cliente vuelva a comprar en nuestro establecimiento, en una competencia tan cerrada como es la farmacéutica y con descuentos muy parecidos el servicio que se le da al cliente es un factor de suma importancia.

También vemos que muchas veces de las cuales se compran en diferentes farmacias por el motivo de que no se encuentran todos los medicamentos en un solo lugar, por eso es muy indispensable tener bien surtida la farmacia, así como tener varias presentaciones de una sustancia activa para que el consumidor pueda elegir entre las diferentes marcas así como los diferentes precios.

6 ¿Aparte de medicamentos que le gustaría encontrar en una farmacia?

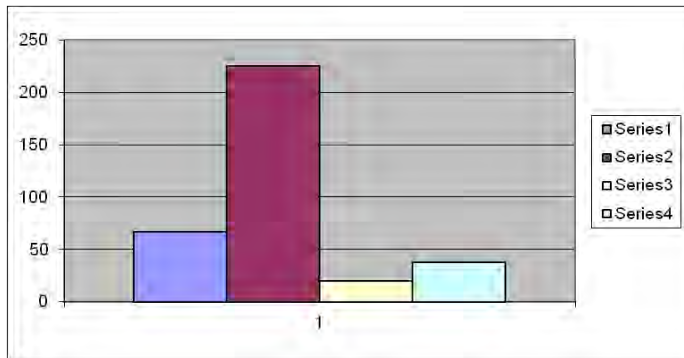


	Perfumería	Miscelánea	Ambos	
Personas	255	25	70	350
Porcentaje	72.85%	7.14%	19.99%	% 100

Un ingreso extra que puede tener a llegar las farmacias es tener productos complementarios o que provoquen las ventas por impulso, tal es el caso de la perfumería, algunas farmacias llegan a tener producto que se suelen encontrar en las tiendas, como refrescos, papas etc.

También por medio de estas encuestas nos podemos dar cuenta que es indispensable vender artículos de perfumería.

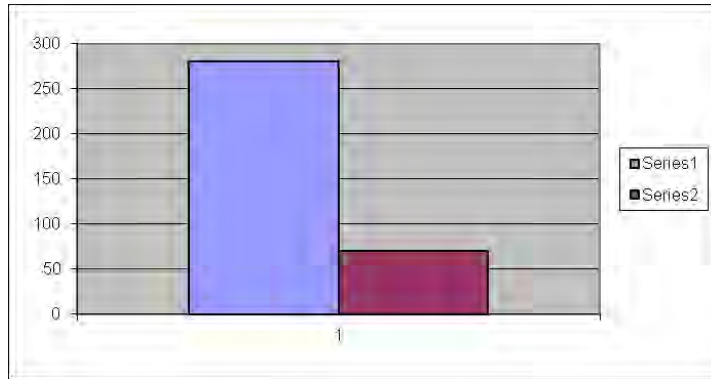
7 ¿A su consideración enumere del más importante al menos importante lo que busca en una farmacia?



	Servicio	Precio	Variedad	Cercanía	
Personas	67	225	20	38	350
Porcentaje	19.14%	64.28%	5.71%	10.85%	99.99

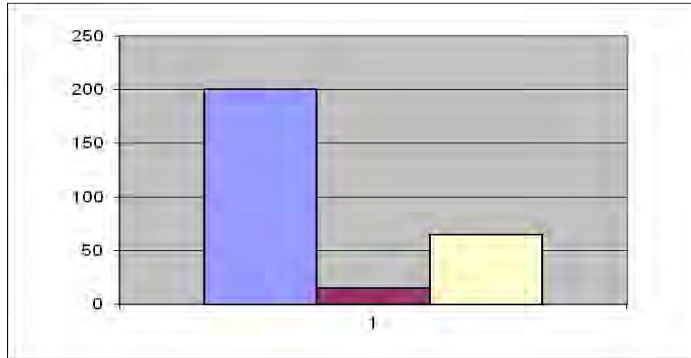
En un mercado tan cerrado como es este ramo, los clientes lo que prefieren son el mayor descuento o promoción que se les puede ofrecer, aunque sabemos que los descuentos en muchas farmacias son muy parecidos, el éxito en que prefieran nuestro negocio al de la competencia radica en el servicio que se le ofrezca, hacerlos sentir con confianza y tratarlos cordialmente son una ventaja que se debe aprovechar.

8 ¿Prefiere usted ir a un médico particular que al seguro social?



	Particular	Seguridad Social	
Personas	280	70	350
Porcentaje	79.99%	19.99%	% 100

9 ¿Por qué motivo?



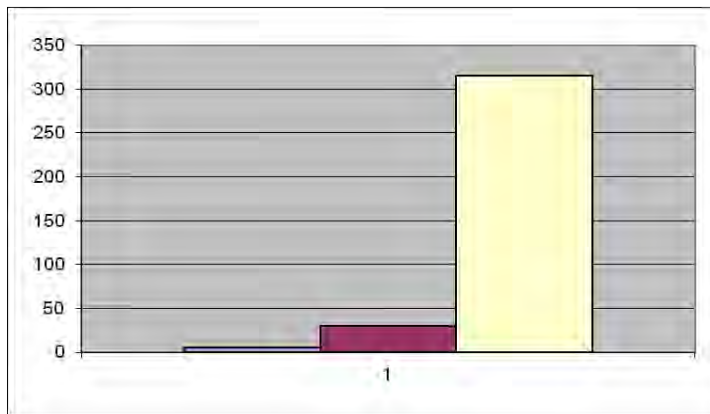
Porque es rápido Por cercanía Por no tener seguro Social

Personas	200	15	65	280
Porcentaje	57.14%	4.2855%	18.5705%	% 80

La mayoría de los encuestados prefieren el servicio médico particular ya que a su consideración es más rápido y no tienen que estar esperando para ser atendidos, ya que hasta en algunos casos se tiene que tener cita para poder acudir, y también porque es más personalizado ya que muchos cuentan con su doctor de confianza o también llamado Doctor de Cabecera, aunque todo esto conlleva un gasto ya que el que proporciona la seguridad social es gratis. Aunque muchos prefieran esta opción gran parte acude a este tipo de médicos ya que no cuentan con la seguridad social por lo que conlleva a tener que comprar los

medicamentos en farmacias privadas, teniendo más posibles clientes.

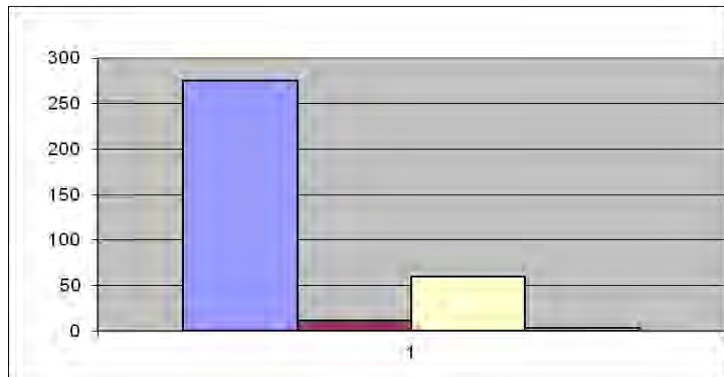
10 ¿Aproximadamente cuánto dinero invierte en medicamentos cada que los compras?



	25-50 pesos	51- 100 pesos	Más de 100 pesos	
Personas	5	30	315	350
Porcentaje	1.42%	8.57%	89.99%	% 100

Aunque invertir en medicamentos de patente conlleva un gasto mayor al de los medicamentos genéricos, se complementa dicho gasto con la confiabilidad que ofrece así como la eficacia garantizada para aliviar los síntomas de los clientes.

11 ¿En qué temporada del año es cuando compras mas medicamento?



	Noviembre - Enero	Febrero - Abril	Mayo - Julio	Agosto - Octubre	
Personas	275	12	60	3	350
Porcentaje	78.56%	3.4%	17.14%	0.85%	99.9

El alza de las ventas se refleja en la temporada más fría del año que abarca los meses de Noviembre a Enero en los cuales la gente tiende a enfermarse más, por ende acude más al Médico y crea el consumo de más medicamentos. Los meses donde baja demasiado la venta son en la temporada de Agosto a Octubre ya que la gente queda muy gastada por el inicio de clases y porque es una época donde no hay fríos ni calores extremos.

2.10 Aspectos jurídicos – administrativos



- Licencia sanitaria o aviso de funcionamiento para el comercio de medicamentos.
- Registro de patente de industria.
- Alta en Hacienda
- Alta en el régimen de pequeños contribuyentes, si las ventas serán al público en general.
- Título y cédula profesional de un farmacéutico, farmacobiólogo o químico.

2.11 Distribuidores de medicamentos

Como respecto a cualquier giro una Farmacia debe de tener a los distribuidores que ofrezcan más descuento y más ofertas. Aunque hay muchos distribuidores independientes se mencionaran los que tienen más prestigio pero sobre todo los que tienen más ofertas y más descuentos.

PROMESA



- Aunque no es la más grande empresa de distribución de medicamento esta en entre las primeras cuatro a nivel nacional.
- Tiene cobertura en un 60% del territorio Nacional.
- Ofrece descuentos que van desde el 20% hasta los 25%, dependiendo del nivel de compra.

CASA SABA



- Grupo Casa Saba, distribuye más de 15,000 productos de unos 400 proveedores a 20,000 clientes, entre farmacias particulares, cadenas de farmacias, tiendas de autoservicio y canales especializados con más del 31% en este mercado y seguido solo por Grupo Nadro, con 23%.
- Casa Saba, con más de 39 subsidiarias, atiende a más de 13,000, de las 20,000, farmacias privadas que hay en el país según la Asociación nacional de Farmacias de México, además de que tiene a clientes como el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), ISSSTE y Pemex.

NADRO



- Actualmente suman 15 Sucursales y distribuyen los diferentes productos en toda la República Mexicana. Además de contar con las oficinas corporativas en Santa FE, las cuales son centro vital de nuestra organización.
- También proporcionan diferentes servicios como INVENADRO que es un Sistema de Administración de Inventarios, NADRODISEÑO: Diseño de colocación de los mostradores y muebles de la farmacia, estos entre los servicios más destacados

CAPITULO III ESTUDIO TECNICO

De este estudio depende si la idea de negocio puede o no ser realizada y en qué forma puede materializarse; el objetivo de estudio es demostrar la factibilidad técnica del negocio, justificando la elección de las mejores alternativas.

3.1 Equipo

Para poner en marcha este tipo de negocio se necesita equipo como:

- Anaqueles.
- Mostradores.
- Local comercial con todos los servicios: Agua, luz, teléfono.
- Caja registradora.
- Medicamentos: Lo mejor es hacer una lista de los tipos y cantidades de medicamentos que planea vender y comparar ofertas de al menos tres mayoristas.
- Computadora (Opcional)
- Refrigerador.
- Una impresora para imprimir recibos.
- Software administrativo para farmacia.

- Un lector de códigos de barras.
- Conexión a internet.
- Personal.
- Material de limpieza tales como: Jabón, papel sanitario, trapeadores, escoba, cubetas, recogedores, contenedores de basura.

3.2 Especificaciones del Equipo

Se requiere un promedio de 14 anaqueles de lámina con 7 entrepaños por cada anaquel de 2 metros de alto por 85 cm. De ancho de poste a poste, con 30cm de ancho de medida de la charola, con una separación entre charola y charola de 30 a 35cm. Costo aproximado de estos anaqueles de lamina \$6000.00 m/n por los 14 anaqueles.

También se requiere un mostrador de vidrio y anaqueles del mismo material los cuales van al frente y a primera vista de la farmacia donde normalmente se acomodan los productos que son de compra por impulso por parte del consumidor (perfumería como desodorantes, cepillos dentales, rastrillos, talcos, lociones, biberones, pastas dentales, botes de leche, bebidas hidratantes, tintes, pañales, gel, preservativos, algodones, etc.

El mostrador de vidrio debe tener aproximadamente 40 centímetros de ancho por 1 metro de alto, los anaqueles de vidrio y los espejos de frente deben medir aproximadamente 2mts de alto por 5mts de ancho, el ancho de cada anaquel de vidrio debe de ser de aproximadamente de 25 a 30 centímetros y el espacio que debe haber entre los entrepaños de vidrio es de 40 centímetros. Costo aproximado de anaqueles de vidrio, mostrador y espejos \$50,000, cabe mencionar que los postes de soporte de los anaqueles de vidrio son de aluminio. Si se manejan productos que requieran refrigeración se deberá contar con un refrigerador cuyo costo es aproximadamente de \$3,000.

La caja registradora debe de imprimir recibos en los cuales se muestre el descuento hecho al cliente.

El medicamento se acomoda en la anaquelería de lamina y llevan dicho acomodo por orden alfabético de arriba hacia abajo y de derecha a izquierda separando lo que son: patillaje, jarabes y ampollitas teniendo siempre como base que lo primero que se adquirió es lo primero que se debe de vender por el motivo de la caducidad, si se venden productos psicotrópicos se requiere un permiso especial de la secretaria de salubridad y un control especial en libros autorizados por dicha dependencia. El costo de medicamento para una farmacia que apenas se apertura es un aproximado de \$100,000.00 m/n en mercancía (medicamentos).

Un lector de códigos de barras tiene que ser compatible con el software: Este le ayudará a agilizar el proceso de cobro.

La Conexión a internet le permite consultar medicamentos y realizar pedidos a proveedores, rastrear envíos de los proveedores, consultar existencias en un almacén general, etc y solo necesita una velocidad básica de medio mega de velocidad.

Respecto al personal es necesario que la farmacia cuente con un químico o farmacéutico, aunque también puede ser un médico general quien además ofrezca el servicio de consulta. Puede comenzar con un auxiliar encargado de atender al público y mantener limpia y organizada la farmacia.

En cuanto al personal se requiere un empleado de “Mostrador” ya este estará interactuando directamente con el cliente, quien le venderá el producto y aconsejara cualquier duda que llegue a tener, por ende tiene que estar familiarizado con el giro de la empresa.

También se necesitara un asistente Administrativo el cual llevara a cabo los inventarios, realizara los pedidos y estará reportando todo lo sucedido a la gerencia.

Por último pero el más importante es el Gerente, ya que su función será analizar toda la información proporcionada por el Asistente Administrativo y será

quien tome las decisiones respecto al rumbo de la empresa.

3.3 Decidir entre comprar o renta del equipo

Como ya es conocido ahora la empresas cuentan con la ventaja de poder decidir que es más convenientes para ellas; ya sea rentar su equipo de trabajo que a su vez tiene la ventaja de evitar los gastos por servicio o mantenimiento o comprarlo nuevo que aunque nos genera un desembolso de capital más alto se tiene la seguridad de que el equipo nuevo esta en optimas condiciones y ya depende de cada empresa el cuidado de estas.

Para nuestra empresa el quipo de Anaqueles, mostrador y cómputo será comprado para poder adaptarlo a nuestras necesidades de trabajo.

3.4 Mantenimiento y depreciación

El mantenimiento del equipo se hará en determinados periodos, es decir se hará un control previo del mantenimiento para evitar desajuste o fallas no previstas.

El mantenimiento del local como son las instalaciones de luz, agua corren por cuenta de los propietarios pero las

instalaciones de internet, teléfono de igual manera serán revisadas periódicamente.

Cabe mencionar que con el paso del tiempo nuestro equipo pierde valor a si como por la utilidad que se le esta dando, así que se tiene un control cuantificable de ese desgaste.

La depreciación de los equipos y maquinaria para las empresas está representada por diferentes porcentajes de acuerdo a la Ley del Impuesto Sobre la Renta en su Capitulo II, Sección II, Artículo 40 y 41.

Para el mobiliario y el equipo de oficina será de un 10%. Para computadoras personales, de escritorio y portátiles, servidores, impresoras, lectores ópticos, graficadores, lectores de código de barras, digitalizadores, unidades de almacenamiento externo y concentrador de redes de cómputo en un 30%.

3.5 Ubicación de las instalaciones (importancia)

La ubicación de las instalaciones es de suma importancia, ya que representa un factor para que el negocio sea exitoso o no, por eso mismo se tomaron en cuenta varios factores para la selección más adecuada de las instalaciones.

3.6 Factores a considerar para la ubicación de las instalaciones

- Visibilidad y rápido acceso al lugar
- Transporte cercano (Microbuses, Bisitaxis)
- Afluencia peatonal
- Zona o región comercial
- Condiciones climáticas favorables

3.7 Selección de la ubicación

Nuestras instalaciones están ubicadas en calle Flamingos No.115, Colonia Metropolitana 1ra sección, Ciudad Nezahualcoyotl, Estado de México.

3.8 Determinación del tamaño del Local

Para determinar el espacio en el cual se encontraran las instalaciones de nuestro negocio, se han tomado varios factores a considerar, entre ellos la adecuada distribución del mobiliario ya que para este tipo de negocio es muy importante lo que ve a primera vista ya que eso ayudara a la compra por impulso.

Factores a considerar para determinar el tamaño del local:

- Demanda de nuestros Servicios
- Acceso y salida vehicular
- Sanitario
- Tamaño del equipo y mobiliario

Las dimensiones establecidas para nuestro local siguiendo las especificaciones previas serán de 30 metros cuadrados (6 metros de frente por 5 metros de fondo).

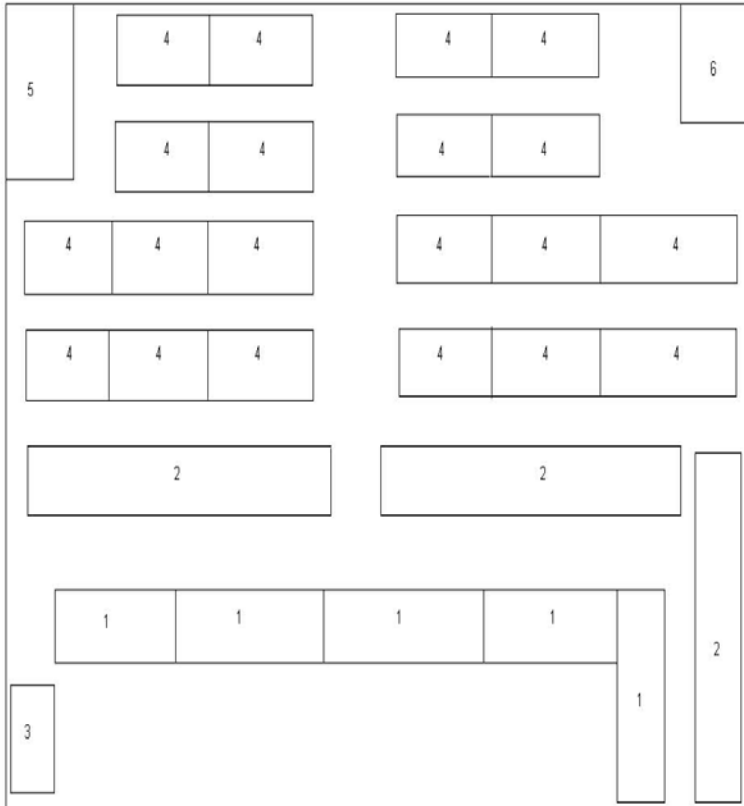
3.9 Distribución dentro del local

Para crear una perfecta distribución dentro del local es indispensable tener en cuenta las diferentes actividades que se llevaran a cabo, por eso es fundamental determinar los procedimientos que se realizaran para el adecuado funcionamiento de la empresa.

Criterios que se tomaremos en cuenta para la distribución del local.

- Las conexiones de luz, las cuales deben estar ubicadas de manera correcta y protegidas para su uso y mantenimiento.
- El equipo de cómputo debe de estar en un lugar estratégico (En este caso en el mostrador para poder escanear los códigos de los medicamentos).
- El medicamento debe de colocarse de tal manera que sea fácil de encontrar para el empleado pero alejado del cliente para que no lo pueda tomar sin autorización (Por lo general es en la parte del fondo del local y se acomoda por abecedario, de izquierda a derecha y de arriba hacia abajo).
- Debe de contar con la iluminación correcta, así como contar con el espacio suficiente para poder moverse dentro del local.
- El baño debe de encontrarse en la parta posterior del local.
- Debe de existir equipo de primeros auxilios y un equipo contra incendio, esto se debe colocar en un lugar visible y de fácil acceso.

3.10 Instalaciones



1. Mostradores
2. Anaqueles mostrador
3. Refrigerador comercial
4. Anaqueles
5. Refeferador de medicamentos
6. Sanitario

3.11 Decidir entre comprar o rentar las instalaciones

Ya que este es uno de los gastos iniciales es de suma importancia definir si hemos de comprar o arrendar el local, ya que aquí será el inicio de las actividades de nuestra empresa.

Como parte inicial para este proyecto se toma la decisión de arrendar las instalaciones ya que nos ayuda a reducir la inversión inicial de la empresa, así como nos quita ciertas responsabilidades en mantenimiento y seguridad del local (pólizas de protección al edificio) y si en dado caso surge la posibilidad de cambiar de instalaciones por cualquier motivo se podrá hacerlo más fácil.

3.12 Puntos a considerar para registrar un negocio

- Definir el giro de la empresa:
Comercial
- Ubicación de la empresa

Calle Flamingos No.115, Colonia Metropolitana
1ra sección, Ciudad Nezahualcoyotl, Estado de
México.

- Permiso para constituir la sociedad:

Esto es necesario en caso de las personas Morales (Empresas) y lo primero que deberá hacerse es obtener el permiso para la constitución de sociedades en la Secretaria de Relaciones Exteriores, utilizando el formato “Solicitud de permiso de constitución de sociedad”

- Constitución de Sociedad:

Esta se deberá tramitar durante el notario Público, para que elabore el acta constitutiva y ya que este debidamente requisitada, esto es que cumpla con todos los requerimientos necesarios, finalmente deberá obtenerse el Registro Público de la Propiedad y el Comercio. La duración de este trámite, dependerá en la fecha que se haga y de la notaria seleccionada, pero puede variar entre 15 y 25 días promedio.

- Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes:

Este trámite aplica a personas Físicas y Morales y es necesario estar bien asesorados para saber en qué régimen (categoría) nos registramos, ya que de esto depende las obligaciones a las cuales estaremos sujetos. Este trámite lo puede realizar el

notario público en el caso de personas morales, y en el caso de personas Físicas lo tendremos que hacer directamente ante la Administración Local del SAT que nos corresponda.

- Licencia sanitaria o aviso de funcionamiento para el comercio de medicamentos.
- Título y cédula profesional de un farmacéutico, un Quimicofarmacobiologo o contar con la licencia de Farmacéutico.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

Prólogo

Este manual organizacional contiene lineamientos detallados sobre antecedentes, antecedentes históricos, la situación del sector farmacéutico en México, Legislación, atribuciones, estructura orgánica, funciones, niveles jerárquicos, organigramas, grados de autoridad y responsabilidad así como también descripciones de puestos.

De igual forma cuenta con las instrucciones e información que se consideren necesarios para el mejor desempeño de nuestra organización.

Podemos encontrar, nuestra misión, visión, objetivos, filosofía y valores; todo esto para coadyuvar al desarrollo de nuestra EMPRESA.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
		Fecha			

Antecedentes

De acuerdo con la Declaración Universal de los Derechos Humanos, la salud es un derecho fundamental de las personas. Por ello, tres de los ocho objetivos del Desarrollo del Milenio de la Organización de las Naciones Unidas van encaminados a este tema.

En nuestro país, el artículo cuarto de la Constitución señala que la protección de la salud es un derecho esencial de los mexicanos. El Estado tiene como obligación brindar servicios médicos y medicamentos a todas las personas.

Sin embargo, y pese a las políticas públicas que se han establecido para ampliar la cobertura de salud, aún persiste un porcentaje importante de la población que no tiene garantizado este derecho.

Aunado a lo anterior, México enfrentará en el corto plazo un acelerado envejecimiento

Poblacional, lo que implicará, entre otros factores, el fortalecimiento de los servicios médicos, mayor inversión en infraestructura de salud, así como la detección, tratamiento y prevención de enfermedades crónicas.

Ante esta situación, es indispensable una política farmacéutica integral que fortalezca a la industria, que atraiga más inversiones y que garantice la autosuficiencia nacional de medicamentos eficaces, de calidad y de bajo precio.

La industria farmacéutica debe ser vista como un sector

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

estratégico, un detonador del desarrollo económico de México, ya que es uno de los sectores más innovadores que utiliza y desarrolla alta tecnología, generando un elevado valor agregado por persona empleada; además de que hace inversiones millonarias en investigación y desarrollo tecnológico, y ofrece niveles de remuneración superiores que el promedio del mercado, debido a su alta calificación y especialización.

Aspectos como la certeza jurídica, un marco regulatorio sanitario eficiente, el establecimiento de una base científica y tecnológica en el país, la vinculación de las universidades y centros públicos de investigación con la industria farmacéutica, la facilitación aduanera, el combate a la piratería, la mayor eficiencia y transparencia en las compras del gobierno, así como el fortalecimiento de la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios, constituyen pilares fundamentales para impulsar el desarrollo y la competitividad de la industria farmacéutica en México.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
	Sustituye			
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página		
Fecha				

Antecedentes Históricos

El desarrollo de la industria farmacéutica tiene lugar en Europa a partir de 1870 e inicia su expansión debido a la Primera Guerra Mundial. La industria de Estados Unidos detona un crecimiento amplio a partir de la Segunda Guerra Mundial, que continúa hasta la década de los sesenta, cuando el desarrollo de productos químico-farmacológicos empieza a menguar por la creciente dificultad en el proceso de investigación y desarrollo.

Al ser Europa y América del Norte los principales productores, la innovación en este ámbito se fue centralizando, lo mismo que los beneficios. La competencia en la innovación y elaboración de medicamentos, la demanda mundial de éstos y de sus beneficios (que responde a las variaciones de las características epidemiológicas y demográficas de las respectivas poblaciones), así como las facilidades que ofrecen los mercados y los reglamentos internacionales y/o nacionales son factores determinantes en el desarrollo de este tipo de empresas.

El progreso de la industria farmacéutica es mayor en los países desarrollados, que son los que cuentan con una industria química sólida de base (situación que caracteriza principalmente a Estados Unidos, Gran Bretaña, Suiza, Francia y Alemania).

Estos países son exportadores de materias primas farmacéuticas que producen a granel y distribuyen internacionalmente a través de empresas subsidiarias o de contratos de licencia.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

Las limitantes que enfrentan los países que no han desarrollado una industria química sólida son, entre otras, las prácticas restrictivas, la discriminación de precios y el manejo del sistema internacional de patentes como instrumento de mercado.

Los “rasgos sobresalientes de la morfología de mercado de la rama farmacéutica de países de menor desarrollo relativo están íntima y definitivamente ligados al comercio internacional de drogas activas”.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
		Fecha			

El sector farmacéutico en México

Características demográficas y epidemiológicas

De acuerdo con el Consejo Nacional de Población (Conapo), el número de mexicanos Ascendió a 106.7 millones en 2008, lo que representa un incremento de 8.2 millones respecto al 2000. A partir de ese año la población infantil (0 a 14 años) comienza a decrecer, pasando de 33.6 millones a 20.35 millones hacia el 2050 de acuerdo con las proyecciones realizadas.

El descenso de la población joven (15 a 24 años) iniciará a partir de 2011, pasando de 20.2 millones en el 2010 a 14.1 millones.

En cambio la población de adultos y adultos mayores empezará un proceso de acelerado crecimiento. La población de 25 a 64 años, que actualmente asciende a 48.2 millones, continuará creciendo hasta la cuarta década del presente siglo cuando alcance su máximo de 65.2 millones.

El grupo de adultos mayores (65 años y más) experimentará el crecimiento más acelerado al pasar de 5.8 millones en el 2008 a 25.9 millones en el 2050.

El envejecimiento acelerado de nuestra población representa importantes retos en materia de salud, como la detección, el tratamiento y la prevención de enfermedades crónicas, así como mayor inversión en infraestructura y compra de medicamentos.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

Uno de los principales desafíos será establecer acciones legislativas y políticas públicas que contribuyan a la ampliación de la cobertura de servicios públicos de salud. De acuerdo con el segundo conteo de población 2005 del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), “la población ascendió a 103.3 millones de habitantes, donde 48.6 millones de ellos cuentan con algún tipo de seguro social y 51.4 millones son no derechohabientes”.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

El sector farmacéutico en México.

Precio y acceso a los medicamentos

El gasto público ejercido en el sector salud ha tenido un crecimiento constante en las últimas tres décadas, con una tasa de crecimiento del 3.5% en promedio anual Entre 1980 y el 2008.

De acuerdo con un estudio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), México gastó alrededor de 14 400 millones de dólares en farmacéuticos en 2004, nivel superior al de los países de la OCDE. No obstante, si se considera el gasto per cápita, México ocupó el último lugar con 138 dólares entre los países de la OCDE, el gasto en farmacéuticos representa 1.3% del Producto Interno Bruto (PIB), porcentaje superior al de la mitad de los países miembros.

Asimismo, este gasto representa 20.9% del gasto total en salud, por encima del promedio de la OCDE de 17.7 por ciento.

La situación epidemiológica de México tiene un comportamiento característico de las naciones desarrolladas, determinada por una reducción en la proporción de las infecciones de la infancia, sobre todo en las áreas urbanas, con un aumento en la magnitud de las enfermedades crónicas. Esto ha originado que, en muchos casos, sea necesario administrar a un solo individuo medicamentos a largo plazo, frecuentemente de por vida, así como una mayor variedad de medicinas. Esto se explica porque algunas enfermedades suelen

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
		Fecha			

presentarse de forma casi simultánea en un mismo paciente.

En otros casos, como en neoplasias o SIDA, se requiere simultáneamente de varios medicamentos para tratar un mismo padecimiento.

Los factores demográficos y epidemiológicos que generan altos requerimientos de medicamentos en nuestro país son: aumento en el número de habitantes; sobrevida prolongada; envejecimiento de la población; alto número de enfermos; individuos con varias enfermedades concomitantes; cronicidad de las enfermedades; frecuentes complicaciones de enfermedades crónicas y resistencia de los agentes terapéuticos.

Uno de los aspectos que más afecta el bolsillo de los mexicanos es la compra de medicamentos.

Dos terceras partes de los gastos catastróficos en salud en el decil más pobre se explican a partir del gasto en medicamentos:

El que en México no se cuente con una cobertura universal del aseguramiento público

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
		Sustituye			
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
		Fecha			

El sector farmacéutico en México.

Precio y acceso a los medicamentos (continuación)

El que en México no se cuente con una cobertura universal del aseguramiento público de salud, ocasiona que casi la mitad de la población desamparada tenga que financiar de su bolsillo los servicios de salud; y además, que la población asegurada insatisfecha con la calidad de los servicios otorgados, tenga que acudir al sector privado y pagar directamente por estos servicios; y finalmente que en muchas ocasiones debido a las asimetrías de información, inducción de la demanda y al desarrollo de un mercado no regulado, se presenten sistemáticamente abusos en donde la población paga mucho más de lo debido.

En México existe una amplia diferencia entre el mercado del sector público y el privado. Se estima que los precios a los que compra el sector público son, en promedio, aproximadamente de un cuarto a un tercio más bajos que en el mercado privado. Los precios de compra en el IMSS son 83% más bajos que los precios de menudeo en el sector privado.

Aunado a lo anterior, el panorama de precios de medicamentos no es nada alentador. En los últimos años la inflación de los medicamentos ha sido mayor que la variación de los precios generales, acumulando un crecimiento de 59.7% en el periodo 2000-2008, en tanto la inflación general fue de 43.5% en el mismo periodo.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

El sector farmacéutico en México.

Situación de la industria

En México existen 224 laboratorios de medicamentos o productos biológicos, pertenecientes a 200 empresas (46 de ellas forman parte de consorcios o industrias con capital mayoritariamente extranjero y las restantes son de accionistas predominantemente mexicanos). La industria farmacéutica en México participa con 1.04% del PIB y aproximadamente 3% del PIB manufacturero. De 1993 a 2002 la fabricación de productos fármaco-químicos y farmacéuticos aumentó a una tasa real de 4.85% en promedio anual. Abastece la totalidad de los requerimientos de medicinas en el país: produce 86% de ellos e importa el 14% restante.

Al respecto, es importante destacar que en los últimos años ha crecido de manera importante el déficit comercial de productos farmacéuticos, pasando de 52.8 millones de dólares en 1995 a 2 760 millones en noviembre de 2008

El aumento de las importaciones se ha visto favorecido por la innovación internacional en los productos farmacéuticos en donde México no puede competir, ya que la mayoría de la inversión en tecnología está enfocada al mejoramiento en los procesos de producción, más que en la investigación. México todavía carece de los recursos para atraer a los fabricantes farmacéuticos de la esfera de la industria que se basa en investigación y desarrollo. En la actualidad, 90% de las exportaciones farmacéuticas mexicanas son materias primas, mientras

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
		Fecha			

que las importaciones de productos finales han crecido en 50% del total de las importaciones, cuando anteriormente eran de menos de 10 por ciento.

En 1986, con la incorporación de México al Acuerdo General sobre Comercio Aranceles (GATT, por su nombre en inglés), se acordó la disminución de aranceles de las materias primas y de los ingredientes activos farmacéuticos (IAF) de importación y la desgravación paulatina de aquellos que se fabricaban en el país. Además, simultáneamente se eliminó la negativa del permiso de importación si había producción nacional. Como consecuencia, muchos insumos se empezaron a adquirir en otros países en los que por diversos motivos era económicamente ventajoso, mientras que ciertas materias primas (productos intermedios) necesarias para la fabricación de IAF siguen teniendo aranceles (0.7 a 5% en fracciones arancelarias 20 y 30) a pesar de que no se elaboran en México.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
	Sustituye			
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página		
Fecha				

El sector farmacéutico en México.

Situación de la industria

Un nuevo mercado que emerge cada vez con más fuerza en la industria farmacéutica es el de los medicamentos genéricos. El éxito de éstos es su calidad, así como la accesibilidad que presentan para el público consumidor. Una de las limitantes más fuertes de este tipo de fármacos es que, en la implementación de nuevos medicamentos en el mercado, se conserva el derecho de la patente hasta el tiempo establecido, por lo que la población con menores ingresos no puede acceder a dichos productos tan fácilmente.

Aunque se espera que las ventas de medicinas genéricas crezcan en forma más rápida que las ventas de medicinas patentadas en los próximos años, debido que los costos de los productos genéricos son por mucho más accesibles para la economía familiar, se ha podido observar que en México esto no está sucediendo como podría esperarse, en gran parte debido a que no todos los laboratorios están interesados en desarrollar los productos genéricos y por otro lado el médico sigue recetando productos de patente y considerando las marcas de las medicinas, esto se debe en gran parte a que no existen muchos productos genéricos de dónde escoger y a la influencia de los grandes laboratorios.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

El sector farmacéutico en México.

Distribución

La distribución en el mercado privado es efectuada por algunos mayoristas que logran tener comercialización a nivel nacional y es complementada por distribuidores de tipo regional; estos últimos atienden mercados de pequeñas farmacias y médicos de botiquín, quienes cobran al paciente consulta y medicamento.

La venta al consumidor final se concentra en cadenas de farmacias y autoservicios que con menos del 30% de los puntos de venta existentes comercializan alrededor del 80% de las unidades vendidas. Esto último ha llevado a la farmacia independiente a reducir su presencia en aquellas áreas donde los autoservicios y cadenas tienen fuerte presencia.

Producto de ello es que hay un reacomodo en las diferentes fuerzas a lo que las farmacias independientes han reaccionado mediante la creación de grupos de negociación.

La complejidad en la distribución generó durante muchos años un espacio relevante a los distribuidores tradicionales; con la rápida penetración de las marcas privadas hoy observamos varios laboratorios vendiendo de manera directa a cadenas, autoservicios, cadenas estatales y farmacias independientes (agrupadas en grupos de compra). Todo ello está reconstruyendo un mercado en el que las fuerzas del mercado están en

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

reacomodo. Fuerzas que incluyen productores, distribuidores y farmacias.

En el caso del mercado público, una parte de la comercialización se hace mediante la venta directa de algunos laboratorios a las diferentes entidades de gobierno y otra mediante distribuidores especializados en gobierno, que licitan en nombre de los laboratorios y hacen llegar sus productos adonde la institución lo requiere.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

Legislación

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
- Ley General de Salud
- Reglamento General de Salud
- Reglamento de Insumos para la Salud
- Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

Atribuciones

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos Artículo 4

TODA PERSONA TIENE DERECHO A LA PROTECCIÓN DE LA SALUD. LA LEY DEFINIRA LAS BASES Y MODALIDADES PARA EL ACCESO A LOS SERVICIOS DE SALUD Y ESTABLECERÁ LA CONCURRENCIA DE LA FEDERACIÓN Y LAS ENTIDADES FEDERATIVAS EN MATERIA DE SALUBRIDAD GENERAL, CONFORME A LO QUE DISPONE LA FRACCIÓN XVI DEL ARTÍCULO 73 DE ESTA CONSTITUCIÓN.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
		Sustituye			
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
		Fecha			

Marco Jurídico del Sector Farmacéutico en México

Además de la falta en recursos de inversión, los mecanismos de regulación internacionales tienen incidencia directa en la investigación y la producción nacionales, así como en el costo de éstas, ya que implican que se tome más tiempo en la realización de las mismas. De manera que resulta menor el número de firmas que pueden mantener su esfuerzo innovador, pues al no producir investigación tampoco se generan productos nuevos, lo que merma las ganancias de la empresa, ya que las firmas que sí pueden invertir en investigación y desarrollo lanzan nuevos productos cada año y con ello contribuyen también a mantener su liderazgo en el mercado; finalmente, la diversificación hacia otras ramas de la producción industrial resulta difícil en consecuencia.

Lo anterior se traduce en una relación de innovación, expansión, tasa de crecimiento del volumen físico de producción y, finalmente, número de productos nuevos lanzados.

El éxito de la industria farmacéutica depende en gran parte de las medidas regulatorias vigentes tanto en el país de origen como a nivel mundial, para su futura expansión. La política industrial, el desarrollo de los recursos humanos, el ámbito jurídico, las políticas sanitarias, la investigación e incluso los gastos publicitarios de las firmas representan graves impedimentos para las empresas nuevas.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

En la reglamentación mexicana se han presentado importantes cambios en la legislación con el propósito de facilitar y mejorar la producción y comercialización de medicamentos.

Otros cambios legislativos que han tenido un importante impacto en las actividades de las industrias fármaco químicas y farmacéutica son

• **Ley Federal de Fomento y Protección a la Propiedad Industrial.**

Los principales elementos de esta ley son:

- a) permite el registro de patentes, antes prohibido, para una sustancia química;
- b) las patentes cuentan con una vigencia de 20 años a partir de la fecha de solicitud, y son susceptibles de ampliarse por tres años más;
- c) crea el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, como un organismo descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio propio, con objeto de asesorar al público sobre la materia y como la principal institución encargada de las patentes en México

d) acepta que las marcas tengan una vigencia de 10 años y que pueden renovarse
Por un periodo igual.

• **Ley General de Salud Pública.** Dispone que los medicamentos para uso y comercialización puedan ser identificados por sus denominaciones genéricas y distintivas, de manera que los médicos recetarán la sustancia activa que contiene y no la marca.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

- **Reglamento de Insumos para la Salud.** Estableció la definición de genéricos:

Los medicamentos genéricos intercambiables son aquellos que, con la especialidad farmacéutica, con el mismo fármaco o sustancia activa y forma farmacéutica, con igual concentración o potencia, que utiliza la misma vía de administración y con especificaciones farmacopéicas iguales o comparables, que después de haber cumplido con las pruebas a las que se refiere el reglamento, ha comprobado que en sus perfiles de disolución o su biodisponibilidad u otros parámetros, según sea el caso, son equivalentes a los del medicamento innovador o producto de referencia y que se encuentra registrado en el Catálogo de Medicamentos Genéricos Intercambiables y se identifica con su denominación genérica.

Otro aspecto fundamental es el control sanitario, que en el artículo 194 de la Ley General de Salud se plasma de la siguiente manera:

[...] se entiende por control sanitario, el conjunto de acciones de orientación, educación, Muestreo, verificación y en su caso, aplicación de medidas de seguridad y sanciones, que ejerce la Secretaría de Salud con la participación de los productores, comercializadores y consumidores, en base a lo que establecen las normas oficiales mexicanas y otras disposiciones aplicables.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
		Fecha			

Las condiciones para el establecimiento, la producción, la importación, la exportación y la venta de productos de la industria farmacéutica en México se encuentran estipuladas tanto en la Ley General de Salud como en el Reglamento de Insumos para la Salud. Entre estas condiciones se contemplan el acondicionamiento del lugar de producción así como la comprobación de la calidad sanitaria,

La demostración de seguridad, la eficacia de los medicamentos, el mantenimiento de la calidad y, finalmente, la seguridad y eficacia de los alimentos.

La Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (Cofepris), establece también (como órgano desconcentrado de la Secretaría de Salud) que, se necesita infraestructura técnica, tanto humana como en instalaciones, a fin de garantizar la seguridad, la eficacia, la estabilidad y la calidad de los medicamentos, de fabricación nacional o de importación.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

Marco Jurídico del Sector Farmacéutico en México

De esta manera, el propósito del gobierno es regular la entrada y producción, de medicamentos que garanticen la calidad de éstos, además de que con algunas de estas medidas se propone aumentar y/o mantener la generación de empleos. Por otra parte, la responsabilidad de la formulación de políticas que generen los incentivos pretende fomentar principalmente el desarrollo económico. En este punto se generan contradicciones y conflictos entre lo que se desea en un sector y lo que se quiere en el otro (economía y salud; competencia y accesibilidad a servicios, por ejemplo).

En agosto de 2008, en el marco de la XVII Conferencia Internacional sobre el Sida, el presidente Felipe Calderón Hinojosa anunció la eliminación del requisito de planta para las farmacéuticas que importaran antirretrovirales, además de una reducción del 20% del costo de estos medicamentos. Con la implementación de este tipo de medidas se logra, en primer lugar, reducir los costos que tiene para estos laboratorios la apertura de una planta que produzca los medicamentos; en segundo lugar, la reducción de precios provoca a su vez que las empresas que elaboren estos medicamentos los lleven al mercado con precios más competitivos y al alcance de los compradores.

Sin embargo, un impacto directo es la afectación que se infringe a las farmacéuticas que con plantas actualmente

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

producen estos medicamentos en el país, además del impacto en el empleo para los trabajadores de las farmacéuticas afectadas.

De acuerdo con la Norma Oficial de Buenas Prácticas de Almacenamiento establecida por la Cofepris, se establece que a partir de la eliminación del requisito de planta, los laboratorios extranjeros que no cuenten con una planta industrial en el país deberán contar con un responsable sanitario e instalaciones para almacenar sus productos, además de un laboratorio que garantice el control de calidad. Además de lo anterior, los medicamentos que ingresen al país deberán pasar las respectivas pruebas de bioequivalencia que garanticen su eficacia de acuerdo con las características de la población mexicana. En este punto se pretende que la legislación mexicana haga mucho énfasis; no obstante los estudios de bioequivalencia requieren grandes costos de investigación, ya que requieren:

- a) estudios pre clínicos, que comprenden la selección de animales adecuados, líneas celulares y cultivo de tejidos; animales transgénicos; estudios adecuados de inmunogenicidad
- b) estudios clínicos que tengan en cuenta pacientes con características especiales y estudios adecuados para inmunogenicidad en humanos.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

Marco Jurídico del Sector Farmacéutico en México

Además se debe contemplar claramente la diferenciación entre los productos biocomparables y los genéticos, y es necesario establecer los parámetros para la investigación y los estudios clínicos de ambos. Ello también permitirá alentar un mercado competitivo y de desarrollo.

Respecto al control de precios, en términos del artículo séptimo de la Ley Federal de Competencia, la Secretaría de Economía celebró un convenio con la industria farmacéutica en 1996 y uno nuevo en 2004.

A través de este último, los laboratorios farmacéuticos definen las fórmulas para establecer los precios máximos de venta al público y su incremento. Con la apertura del mercado nacional a los productos similares, la competencia entre las farmacéuticas es mayor.

Para contrarrestar estos efectos, las farmacéuticas dueñas de patentes que están por expirar suelen solicitar de nuevo la patente con algunas modificaciones al fármaco o bien incursionan en el ámbito de los medicamentos genéricos.

La razón de que el costo de los productos de patente sea tan elevado se explica porque en un principio debe recuperarse el costo de la investigación y el desarrollo de los medicamentos. En Estados Unidos la protección de las patentes dura en promedio 17 años y en la Unión

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

Europea está limitada a 10 años, después de la aprobación final, a partir de octubre de 2002 por el Parlamento Europeo. **En México las patentes duran 20 años.**

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
		Fecha			

**Principales criterios y regulaciones dentro del Marco
Jurídico del Sector Farmacéutico.**

Crterios / Regulaciones	Efectos
Barreras arancelarias	Hasta el inicio de 1980, México producía nacionalmente la mayor parte de los medicamentos, en tanto que las importaciones fármaco-químicas llegaron a alcanzar 50% de las necesidades del sector.
Sustitución de importaciones	Existían 56 fabricantes de materias primas que operaban con capital mexicano (CEPAL, 1987, Secofi, 1984)
Control de precio de los medicamentos	El gobierno fijaba los precios a través del IMSS e ISSSTE, de modo que los precios de los medicamentos registraban uno de los niveles más bajos del mundo (CEPAL, 1995)
Ley de Invencciones de Marcas de 1976 (vigente hasta 1991)	No reconocía la patente de una sustancia química, pero sí el proceso para la obtención del producto. Eliminó la protección de patentes. Se prohibía la importación de cualquier producto fármaco químico que ya se produjera en México
Ley de Inversión Extranjera de	Establecía una participación máxima del 40% del capital extranjero en las empresas. Disponía que las compras gubernamentales se efectuaran a través de concursos consolidados

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
		Fecha			

1973	(Secofi, 1984) exclusivamente por el nombre genéricos de los productos de acuerdo con las especificaciones del Cuadro Básico
Decreto de Fomento y Regulación de la Industria Farmacéutica de 1984 (Secofi 1984)	Facilitó la creación de empresas con un alto nivel de integración nacional

Misión

Vender productos farmacéuticos de los mejores laboratorios de México e Internacionales para contribuir al pronto mejoramiento de la salud de las personas, todo esto en el marco de un precio justo, medicamentos 100 % de patente y la mejor atención y servicio a nuestros clientes.

Con nuestros clientes.

Ofrecerles los mejores medicamentos de patente del mercado, dándoles una atención integral de calidad, servicio y precio.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

Con nuestros empleados.

Contribuimos al desarrollo profesional y personal de nuestros trabajadores, mediante la contratación formal y responsable por nuestra parte, otorgándoles una remuneración justa para cubrir sus necesidades y así contribuyan al crecimiento de la economía y de nuestra empresa.

Con la sociedad.

Impulsamos el desarrollo de la sociedad y nuestro país, con la creación de nuevos empleos que sirven para fomentar el consumo dando como resultado un crecimiento en la economía. Conscientes de los precios elevados de los medicamentos de patente nos comprometemos a establecer precios competitivos que no mermen en demasía la economía de las familias.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

Visión

Ser la Farmacia con más surtido de medicamentos de patente de la zona, conociendo las principales afecciones de salud de nuestros clientes y ampliar nuestros servicios a otras áreas como son los artículos de perfumería, regalos y golosinas.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

Objetivos

- Posicionarnos como una farmacia que otorga precio y servicio a nuestros clientes dentro de la zona.
- Aumentar el número de medicamentos de patente de nuestro stock.
- Dar mejores precios y servicio que la competencia.
- Ampliar nuestro servicio a áreas de perfumería, regalos y golosinas.
- Hacer saber a las personas los beneficios del medicamento de patente en detrimento del medicamento genérico.
- Desplazar a la competencia.
- Lograr mayores utilidades.
- Vender Medicamento de patente 100 % original, evitando en todo momento la venta de medicamentos piratas o genéricos.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

Nuestros Valores

Respeto: Hacia nuestros clientes, proveedores, trabajadores logrando un ambiente de armonía y calidez que beneficie el desarrollo de nuestra empresa.

Calidez: Que el servicio y atención hacia nuestros clientes sea único y los haga sentirse satisfechos con nuestro servicio.

Compromiso: Evitar en todo momento la venta de medicamento de patente que no cumpla con los requisitos mínimos de sanidad, establecidos por la Secretaria de Salud.

Honestidad: Garantizar a nuestros clientes la venta de medicamento 100 % de patente. Con nuestros proveedores el pago puntual por su servicio a nuestra empresa y con nuestros trabajadores el pago puntual de su sueldo y un ambiente de trabajo cálido y formal.

Pro Actividad: Tener la disponibilidad de aprender y coadyuvar al desarrollo de nuestra empresa.

Responsabilidad: Es un imperativo para nosotros evitar

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

en cualquier situación la circulación de medicamento pirata o sustancia química, sales y derivados que no cumple con los requisitos de sanidad establecidos por la Secretaria de Salud.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

Filosofía

Actualmente nuestro país enfrenta desafíos importantes en materia económica, política y social, aunada a una crisis económica mundial, las variables macroeconómicas y microeconómicas reflejan un ligero crecimiento por lo cual es de suponerse que agregados macroeconómicos como el empleo y el salario se vean totalmente ralentizados en cuestión de crecimiento.

Conscientes de esta situación nos proponemos que empresa coadyuve al desarrollo de nuestro país y de nuestra sociedad, brindando precios competitivos a la población y mediante el establecimiento de nuestra empresa logremos disminuir las cifras de economías informales que solo perjudican al desarrollo de nuestra economía y solo benefician la circulación de mercancías ilegales y piratas que perjudican en algunos casos la salud de las personas.

Es imperativo como ciudadanos y empresarios el fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa, que logremos activar el consumo de mercancías legales y originales para detonar el crecimiento económico de nuestro país y en consecuencia se logre el mejoramiento de la calidad de vida al mejorar los índices de los agregados macroeconómicos de la economía de nuestro país .

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
		Fecha			

Políticas

Políticas Internas

- Trabajo en equipo.
- Responsabilidad y Honestidad en el manejo de la caja.
- Evitar la tardanza en el horario de entrada.
- Mantener siempre los anaqueles presentables.
- Dar Aviso a la Dirección cuando haya algún faltante en el stock.
- Evitar en todo momento discusiones, peleas o cualquier asunto que no sea competencia de la empresa.
- Limpieza del lugar
- Pago puntual a proveedores.

Políticas Externas

- Ofrecer la mejor atención y servicio
- Buena imagen del personal.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

- Despejar cualquier duda sobre los beneficios del medicamento de patente y explicar las contras del medicamento genérico.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

Análisis FODA

Fortalezas

- Espíritu emprendedor, innovador, siempre buscando las mejores alternativas para encontrar caminos para incrementar la capacidad de nuestra empresa.
- La ubicación del local se encuentra en una zona de alto flujo peatonal y vehicular.
- Los centros de apoyo a las PYME por parte del Gobierno Federal y Estatal.
- Conocimiento y experiencia dentro del mercado.

Oportunidades

- El mercado farmacéutico en México es de gran tamaño y en constante crecimiento económico.
- El local se puede acondicionar para ofrecer diversos productos como Vitaminas y productos conocidos como complementos alimenticios, artículos de perfumería y artículos para el cuidado de la salud.
- Los medicamentos de patente contienen mejores sustancias activas que los medicamentos genéricos y por consiguiente consiguen aliviar de manera más rápida y eficaz los efectos de las afecciones de nuestros clientes.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
		Fecha			

Debilidades

- Estamos sujetos a los constantes incrementos de precios por parte de las casas de distribución de medicamentos como Casa Saba y Nadro.
- Esto conllevaría a que nuestro stock no esté surtido de la mejor manera posible.
- La situación económica de las familias, las orilla a conseguir medicinas genéricas a un menor precio.
- La falta de un medico titular que permita a nuestra farmacia recetar de una manera adecuada a nuestros clientes para evitar a toda costa la 'Automedicación'.
- Las condiciones de pago por parte de nuestros proveedores.

Amenazas

- Las grandes cadenas de Farmacias como Farmacias del Ahorro, Farmacias Benavides, Farmacias San Pablo. Las cuales tienen presencia en gran parte del territorio nacional.
- Las cadenas de Farmacias de medicamentos genéricos como Farmacias Similares y otras, que llevan incrementando de manera espectacular su presencia en

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

el territorio nacional.

- El incremento de la preferencia de medicamentos similares por parte de un numeroso sector de la población.
- Los altos precios de los medicamentos de patente, hacen que las personas busquen alternativas de salud más baratas como lo es la medicina alópata y homeópata.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

Estrategias

- Una de nuestras estrategias será el tratar de minar las farmacias de medicamento genérico al lanzar una micro campaña por parte de nuestra farmacia anunciando los beneficios de la medicina de patente y los contras de la medicina genérica , para irnos posicionando de mejor forma que las farmacias que venden medicamentos similares o genéricos intercambiables.
- Aprovechar nuestras relaciones comerciales para adquirir artículos de regalos y novedades que nos distinguan de la competencia.
- Lograr un servicio al cliente de excelencia para ganar más clientes y con mejor poder de adquisición.
- Obtener ayuda de los centros de apoyo a las PYME por parte del gobierno y universidades de prestigio para concretar mejores estrategias que coadyuven al desarrollo pleno de nuestro negocio.
- Darle valor agregado al local, como una correcta iluminación y diseño para atraer la atención de clientes y clientes potenciales.
- Inscribir nuestra empresa en el CENAPYME de la UNAM para Asesoría y consultoría a las PYMES en las más eficientes y actuales herramientas de solución a los problemas en nuestra administración.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
	Sustituye			
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página		
Fecha				

Integración

Mediante la conjunción de los recursos humanos, técnicos y financieros se logra el desarrollo de una empresa por lo que los recursos humanos desempeñan una función especial, debido al tamaño de nuestra empresa es indudable que se les dará especial énfasis a ellos, motivándolos en todo momento para que alcancen su pleno desarrollo intelectual y profesional y contribuyan a mejorar en todos niveles a nuestra empresa.

Nuestra administración se verá enfocada en mantener a un personal adecuado de acuerdo a sus capacidades, aptitudes, habilidades y emociones.

Los recursos técnicos y financieros los podemos obtener por medio del Gobierno Federal a través de la Secretaria de Economía esperando a que nos apoyen mediante la otorgación de créditos a los pequeños y medianos empresarios.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

Nuestra forma de Dirección

Se aplicará el principio de niveles jerárquicos mínimos, en todo momento estableciendo sólidos niveles de comunicación entre la dirección y los trabajadores para así escuchar de viva voz, inquietudes, recomendaciones, quejas.

Realizar pronto pago a nuestros proveedores para que estos nos otorguen descuentos que incrementen la capacidad de nosotros para darles a nuestros clientes un precio justo y competitivo.

Es imperativo para la dirección motivar a los trabajadores para el alcance de los objetivos de la empresa, para que así los trabajadores tengan un sentido de pertenencia hacia su organización y logren incrementar sus capacidades intelectuales y profesionales.

Siempre se debe buscar la innovación en todos los ámbitos para beneficio de la organización, es importante buscar y encontrar, métodos, técnicas, que ayuden a mejorar la forma de dirigir y operar, para lograr mayores utilidades y en consecuencia la ampliación de nuestra empresa.

Es importante establecer el principio de que si en el ejercicio anual de actividades de la empresa se logran utilidades, estas utilidades se reinviertan para incrementar la capacidad de operación de la empresa,

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

toda inversión que no sea para el negocio es en detrimento de nuestra compañía.

Estructura Orgánica.

Gerente General :

Responsable de la dirección de la empresa, buscando en todo momento el logro de los objetivos mediante la correcta asignación de los recursos financieros y humanos por medio de la aplicación del proceso administrativo. Dentro de sus funciones esta la búsqueda de nuevos proveedores, contratación de personal y pago al personal.

Asistente Administrativo :

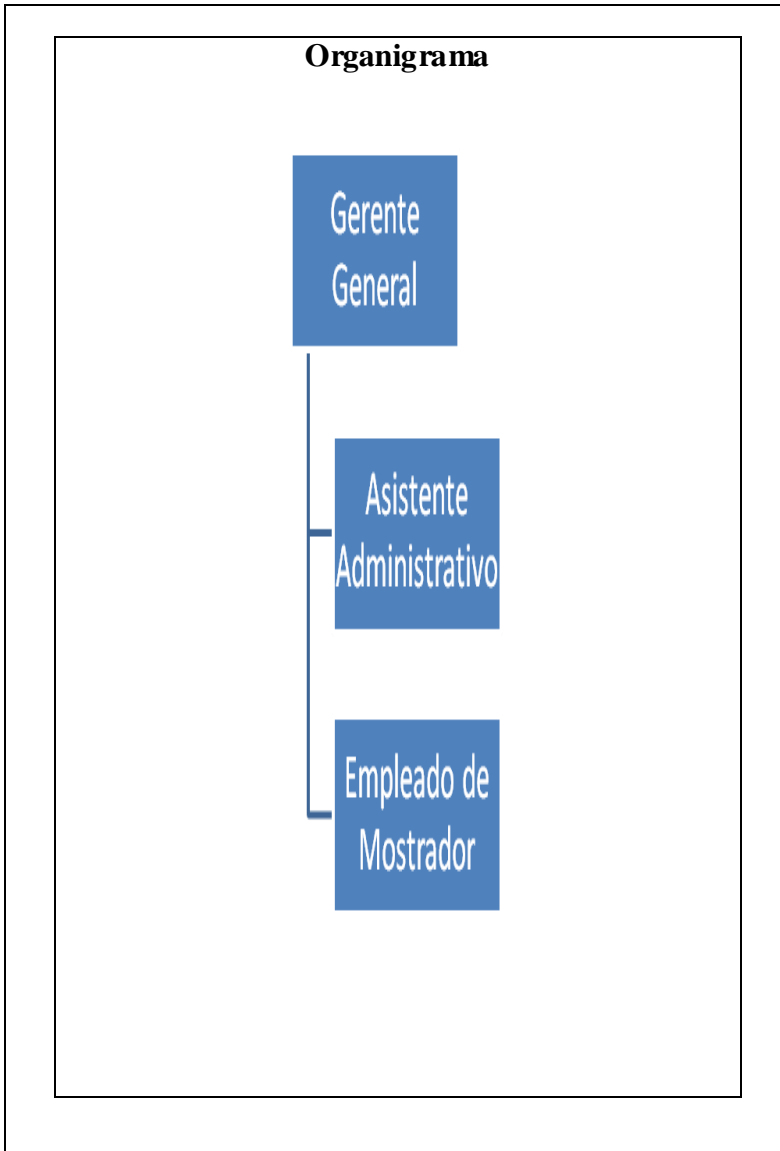
Responsable del manejo de las cuentas por pagar, e inventarios de la empresa estableciendo sólidos puentes de comunicación con la gerencia para que las cuentas por pagar sean realizadas a la brevedad más posible. También es responsabilidad del asistente administrativo llevar control de los inventarios de la empresa para evitar fugas y pérdidas dentro del inventario. Es su deber asistir a la gerencia en cualquier tarea administrativa como la realización de la nómina y cualquier menester administrativo.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
	Sustituye			
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página		
Fecha				

Empleado de Mostrador :

Responsable de la atención de los clientes, de la limpieza y del orden dentro de los anaqueles es su función establecer puentes de comunicación para con la gerencia para conocer sus percepciones con respecto al cliente y la competencia.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
	Sustituye			
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página		
Fecha				



FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha	
		Página	
	Sustituye		
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página	
Fecha			

Descripción de Puestos

Empresa: Farmacia Angeles	Área: Gerente General	
Puesto: Gerente General	Reporta a:	
Número de copias: 1	Fecha:	
<p>Propósito general: Es el responsable de aplicar el proceso administrativo para efficientar todos los procesos y recursos de la empresa para el logro de los objetivos.</p>		
Tareas	Indicadores de desempeño	
<ul style="list-style-type: none"> Responsable del desarrollo organizacional. Procesador de nuevos Proveedores. Coordinación del personal. Logra utilidades. Establece comunicación con todos los niveles de la organización. Establece estrategias y tácticas que ayuden a gestionar a la empresa en el gusto de los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> Ventas realizadas durante un periodo de tiempo. Mejores condiciones de pago por parte de los proveedores. Rotación del personal. Utilidades al final del ejercicio anual. 	
<p>Las tareas más pesadas son las más representativas. No significa la totalidad de las tareas y responsabilidades.</p>		
Conocimientos	Perfil del Puesto	Características generales
<ul style="list-style-type: none"> Conocimientos en Administración y contabilidad. Sólida cultura general. 	<ul style="list-style-type: none"> Capacidad para definir estrategias. Trabajo bajo presión. Conocimiento del mercado. Solución de problemas. Proactivo. Líder. Visionario. 	<ul style="list-style-type: none"> Licenciado en Administración con especialidad en mercadotecnia y finanzas. Edad: 25-40.
Solución de problemas	Riesgos de trabajo	
<ul style="list-style-type: none"> Complejidad: Elabores, estudiar y escoger las estrategias más adecuadas para el desarrollo de la organización. 	<ul style="list-style-type: none"> Más decisiones y estrategias que llevar al cierre de la compañía. 	

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha	
		Página	
	Sustituye		
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página	
Fecha			

Descripción de Puestos

Empresa: Farmacia Angeles	Área: Administrativa
Puesto: Asistente Administrativo	Responsable: Gerente general
Número de competencias:	Fecha:

Propósito general: Es su responsabilidad asistir a la gerencia en el desempeño de sus funciones para el logro de los objetivos.

Tareas	Indicadores de desempeño
Aplica controles para evitar pérdidas en el inventario. Manejo de las cuentas por cobrar. Ayuda a la gerencia en el diseño de estrategias y tácticas para el desarrollo de la organización. Realizar diario el cierre de caja. Llevar reportes diarios de ventas.	Disminución de fugas y pérdidas de mercancía. Aumento en la eficiencia de los recursos financieros.

Las áreas mencionadas son las más representativas. No significan la totalidad de las tareas y responsabilidades.

Conocimientos	Perfil del Puesto	Características generales
Conocimientos de administración y contabilidad. Manejo de computadores, informática contable y administrativa. Conocimiento en control de inventarios.	Solución de problemas. Trabajo bajo presión. Proactivo. Honesto. Capacidad para elaborar estrategias y tácticas para el desarrollo organizacional.	Necesario en Administración. Contribución por experiencia en control de inventarios y finanzas.

Solución de problemas	Riesgos detectados
Complejidad: Evaluar mecanismos técnicos para evitar errores y fugas de mercancía, así como también el deterioro masivo del dinero de la caja.	Cualquier pérdida en el inventario son responsabilidad del más alto administrativo.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha	
		Página	
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN		Sustituye
	Página		
		Fecha	

Descripción de Puestos

Empresa: Farmacia Ángeles	Área: Administración	
Puesto: Empleado de Mostrador	Reporta a: Gerente general y Asistente Administrativo	
Número de pagantes: 1	Fecha:	
<p>Propósito general: Es su responsabilidad la correcta colocación de la mercancía en los anaqueles, limpieza del lugar, cobramos lo más importante es personalizar su atención al cliente.</p>		
Tareas	Indicadores del desempeño	
Atención al cliente Cobramos Limpieza del lugar de trabajo Comunicación a la Administración de las impresiones de los clientes sobre el servicio, variedad del stock, así como sus sugerencias para mejorar las operaciones de la empresa	Satisfacción del cliente. Menor tiempo de efectivo dentro de la caja.	
<p>Las tareas mencionadas son las más representativas. No significan la totalidad de las tareas y responsabilidades.</p>		
Conocimientos	Perfil del Puesto	Características generales
Experiencia en el servicio y atención al cliente.	Organizado Amable Pulcro Puntual	Empleado de mostrador con experiencia en servicio y atención al cliente. Exhibir empatía y mantener actitud cordial.
Solución de problemas	Riesgos de trabajo	
Complejidad: Satisfacer las necesidades del cliente y anticiparse a sus necesidades.	Quejas de los clientes hacia el servicio.	

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

GLOSARIO DE TÉRMINOS

OMS: La Organización Mundial de la Salud (OMS), es el organismo de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) especializado en gestionar políticas de prevención, promoción e intervención en salud a nivel mundial.

SS: Establece y conduce la política nacional en materia de asistencia social, servicios médicos y salubridad general, con excepción de lo relativo al saneamiento del ambiente; y coordinar los programas de servicios a la salud de la administración pública federal, así como los agrupamientos por funciones y programas afines que, en su caso, se determinen.

IMSS: El Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) es una institución gubernamental, autónoma y tripartita (Gobierno Federal, Patrones y Trabajadores), dedicada a brindar servicios de salud y seguridad social a la población que cuente con afiliación al Instituto.

ISSSTE: Es una organización gubernamental de México que administra parte del cuidado de la salud y seguridad social, ofrece asistencia en casos de invalidez, vejez, riesgos de trabajo y la muerte. A diferencia del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), que cubre a los trabajadores en el sector privado, el ISSSTE se encarga de brindar beneficios sociales para los trabajadores del gobierno

CENAPYME: Es un organismo especializado en el área de negocios de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM que contribuye al desarrollo nacional, por el camino de la creación de más y mejores empleos, al apoyar tanto las

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

iniciativas de emprendedores para crear nuevos negocios, cuanto las aspiraciones de las pequeñas y medianas empresas para mejorar sus resultados actuales en búsqueda de una excelencia empresarial que les permita asegurar su existencia en el largo plazo.

DECLARACIÓN UNIVERSAL DE LOS DERECHOS HUMANOS: es un documento declarativo adoptado por la Asamblea General de las Naciones Unidas en su Resolución 217 A (III), el 10 de diciembre de 1948 en París, que recoge los derechos humanos considerados básicos.

La unión de esta declaración y los Pactos Internacionales de Derechos Humanos y sus Protocolos comprende lo que se ha denominado la Carta Internacional de Derechos Humanos. Mientras que la Declaración constituye, generalmente, un documento orientativo, los Pactos son tratados internacionales que obligan a los Estados firmantes a cumplirlos.

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página			
Fecha					

FUENTES

www.diputados.gob.mx/ Ley General de Salud

www.diputados.gob.mx/ Reglamento de insumos para la salud

www.canifarma.org.mx (Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica)

www.salud.gob.mx (Sitio web de la Secretaría de Salud)

www.cenexe.unam.mx (Sitio web de la FCA de la UNAM para apoyo a pequeñas y medianas empresa)

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
	Sustituye			
	MANUAL DE ORGANIZACIÓN	Página		
Fecha				

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye			
		Página			
		Fecha			

INDICE:

Introducción.....2

Objetivos.....4

Áreas de aplicación o alcance de procedimientos
.....6

Responsables.....8

Políticas o normas de
procedimiento.....10

Procedimientos (Descripción de las
actividades).....12

Formato de control para inventarios y
pedidos.....21

Diagramas de
Flujos.....22

Glosario.....232

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Página			
Fecha					

Fuentes y Bibliografía.....	22
-----------------------------	----

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye			
		Página			
		Fecha			

INTRODUCCIÓN

Un manual de procedimientos contiene la información sobre el ciclo cronológico y secuencial de operaciones encadenadas entre sí, que se componen dentro de la empresa para la realización de determinada función, tarea o actividad específica.

Dentro de este manual exponemos de una manera breve los objetivos de los procedimientos que se manejan dentro de nuestra empresa Farmacia Ángeles, nuestro propósito principal es dar a conocer las actividades que se realizan dentro de los procesos del servicio que proporcionamos para que así de una manera ilustrativa se tenga un conocimiento más preciso de lo que hacemos para el logro de nuestras metas con los servicios.

De igual manera conoceremos el objetivo de los procedimientos, áreas de aplicación así como su alcance, los lineamientos generales y normas de operación, las descripciones paso a paso de las operaciones que se realizan en un procedimiento,

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye			
		Página			
		Fecha			

explicando en qué consisten, cuándo, dónde, cómo, con qué y en cuánto tiempo se hacen las actividades de rutina en los diferentes procesos.

Es importante saber que los procedimientos incluyen la determinación tanto de tiempos de ejecución como el uso de recursos materiales y tecnológicos, la aplicación de los métodos de trabajo adecuados para el eficiente desarrollo de las actividades, esto nos va ayudar de una manera a disminuir las fallas u omisiones y el incremento de la productividad de nuestros servicios.

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye			
		Página			
		Fecha			

PROPÓSITO DE LOS OBJETIVOS

Explicación del propósito a alcanzar:

- Dar a conocer las actividades que se realizan dentro de nuestra empresa, constituir una fuente formal y permanente de información y orientación acerca de la manera de ejecutar un trabajo determinado.
- Implementar los adecuados procesos que nos ayuden a disminuir faltantes, fallas, disminución del dinero de la caja.
- Incrementar el flujo de nuestros servicios los procedimientos contribuye a dar continuidad y coherencia a las actividades que describen.
- Delimitar autoridad y responsabilidades, así como evitar malos entendidos en la ejecución de un trabajo determinado.
- Facilitar la supervisión del trabajo y proporcionar a la gerencia los elementos necesarios para verificar el cumplimiento de las actividades de sus subordinados.

De este modo buscamos comprender de una mejor

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye		
		Página		
		Fecha		

manera los recursos con los que contamos, los procesos que debemos realizar para de esta forma poder alcanzar las metas planeadas desde un inicio.

Los procedimientos que se establecen deben ser seguidos de la mejor manera posible para que con esto cumplan su cometido y nos ayuden por consecuente de una manera eficiente a lograr los objetivos para los que fueron creados.

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye		
		Página		
		Fecha		

ÁREAS DE APLICACIÓN O ALCANCE DE LOS PROCEDIMIENTOS

- En el área del empleado de mostrador (operativa) se realizan los procesos de ordenamiento de la mercancía, resguardo de la mercancía de la luz solar y la limpieza exhaustiva del establecimiento.

- Son procesos del área del empleado de mostrador (operativa) darle a los clientes la mejor satisfacción en cuanto a información, servicio y atención.

- Son procesos del área administrativa el control de inventarios, realizar reportes de venta diarios, la toma de pedidos y la recepción de la mercancía.

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha	
		Página	
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye	
		Página	
		Fecha	

Estas no son todas las áreas de la empresa pero si son en las que se llevan a cabo los procesos que a continuación describimos y que para nosotros son las de mayor alcance en los procedimientos.

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye			
		Página			
		Fecha			

RESPONSABLES

Son quienes intervienen en los procedimientos dentro de las diferentes fases.

Las personas, puestos o áreas administrativas que llevan a cabo dichos procesos o están involucradas para que lleguen a su fin, dentro de ellas están:

Gerente General:

Responsable de la dirección de la empresa, buscando en todo momento el logro de los objetivos mediante la correcta asignación de los recursos financieros y humanos por medio de la aplicación del proceso administrativo. Dentro de sus funciones esta la búsqueda de nuevos proveedores, contratación de personal y pago al personal.

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye			
		Página			
		Fecha			

Asistente Administrativo:

Responsable del manejo de las cuentas por pagar, e inventarios de la empresa estableciendo sólidos puentes de comunicación con la gerencia para que las cuentas por pagar sean realizadas a la brevedad más posible. También es responsabilidad del asistente administrativo llevar control de los inventarios de la empresa para evitar fugas y pérdidas dentro del inventario. Es su deber asistir a la gerencia en cualquier tarea administrativa como la realización de la nómina y diversos menesteres administrativos.

Empleado de Mostrador:

Responsable de la atención de los clientes, de la limpieza y del orden dentro de los anaqueles es su función establecer puentes de comunicación con la gerencia para conocer sus percepciones con respecto al cliente y la competencia.

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye			
		Página			
		Fecha			

POLÍTICAS O NORMAS DE PROCEDIMIENTO

- a. El manual deberá elaborarse de acuerdo con los lineamientos y formatos adecuados para este trabajo, estableciendo los mecanismos necesarios que propicien la mejora de los procesos de nuestra empresa, a través de la eficiencia de los procedimientos.
- b. Mantener la interrelación e identificación de los procedimientos con la estructura orgánica así como lo establecido en el Manual de Organización.
- c. Debe existir plena congruencia entre los procesos y las funciones que sean asignadas
- d. Los procedimientos deben dar una proyección general de forma sistemática y dinámica de las actividades y secuencia en que se desarrollan; deberá reflejar de forma

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye		
		Página		
		Fecha		

lógica las actividades que integran al proceso.

- e. Deberán describirse los mecanismos y medios utilizados para el trámite de los asuntos respectivos, así como los sistemas para obtener el resultado final correspondiente.

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye		
		Página		
		Fecha		

PROCEDIMIENTOS (Descripción de las actividades)

ORGANIZACIÓN DE LOS MEDICAMENTOS EN LA FARMACIA.

La Farmacia debe mantenerse en óptimas condiciones de limpieza ya que la presencia de polvo y suciedad atrae a los insectos, ratas y hormigas que pueden dañar los medicamentos. La suciedad y el polvo también impiden leer con facilidad las etiquetas de los medicamentos.

Por todo ello se aconseja una limpieza diaria de la Farmacia.

- Ordenar la medicación siguiendo siempre un orden alfabético.
- Mantener los medicamentos bien etiquetados y sus envases bien cerrados.
- Proteger los medicamentos de la luz solar.
- Fregar el suelo diariamente con cloro y detergente líquido con aroma.

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye		
		Página		
		Fecha		

PRESTAR ATENCIÓN A LAS FECHAS DE CADUCIDAD.

- La fecha de caducidad de todos los medicamentos se puede leer en la etiqueta.
- La medicación caducada ha perdido ya parte de su efecto y puede llegar a ser totalmente inefectiva e incluso tóxica causando con su administración mayor daño que beneficio.
- En caso de que haya un envase sin etiqueta este se considera caducado.
- Revisar la fecha de caducidad en el momento de entrega de la medicación.
- Los medicamentos con fechas de caducidad más próximas deben ser utilizados en primer lugar. Por ello, se aconseja colocarlos en las primeras filas de las estanterías, de manera que se dispensen primero las más antiguas. Aquellas con fecha posterior se colocarán al final.

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
		Sustituye			
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Página			
		Fecha			

PROCEDIMIENTOS (Descripción de las actividades)

PRESTAR ATENCIÓN A LAS FECHAS DE CADUCIDAD. (Continuación)

- EL PRIMERO QUE CADUCA – ES EL PRIMERO QUE SALE
- Si seguimos esta norma, evitamos el riesgo de que la medicación se caduque en la estantería.
- Jamás dispensar medicamentos caducados.
- Jamás dispensar medicamentos cuya fecha de caducidad no se conoce con certeza

VENTA DE MEDICAMENTO.

- Sólo debe ser vendida aquella medicación que haya sido prescrita y recetada por el médico.
- Pedir la receta al paciente.
- Revisar y confirmar que la receta sea válida.
- Verificar correctamente tanto el fármaco recetado como la dosis.
- Dispensarlos fármacos siguiendo el orden de

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye			
		Página			
		Fecha			

la prescripción.

ATENCIÓN AL CLIENTE.

- Recordar al cliente que deben mantener los fármacos fuera del alcance de los niños.
- Especialmente las botellas pueden atraer a los niños y estos podrían ingerir el contenido por error.
- Algunos pacientes no siguen correctamente las instrucciones médicas. Es nuestro trabajo explicarles que esto conduce a una mala convalecencia de la enfermedad y pueden llegar a producirse resistencias hacia el tratamiento con ese fármaco en concreto.
- Desaconsejar al paciente que se auto medique en base a sus ideas.

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye		
		Página		
		Fecha		

PROCEDIMIENTOS (Descripción de las actividades)

INVENTARIOS.

- Debe hacerse un recuento de todos los fármacos. Las cantidades deben ser anotadas en la hoja de Nota de Pedido / Talón de Entrega / Recibo.
- Se hará la comparación entre el inventario (stock físico real) y la cantidad de existencia calculada en la ficha del almacén.
- Las diferencias deben ser justificadas por escrito en la ficha del almacén.
- Una vez realizado el inventario deberá ser firmado por el responsable y el supervisor.

DETERMINACIÓN DE LA CANTIDAD A PEDIR (PEDIDOS)

- Se deberá pedir medicación suficiente para 2 meses, teniendo en cuenta el mes de seguridad.
- El pedido deberá ser controlado por el

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha	
		Página	
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye	
		Página	
		Fecha	

Gerente general.

- Calcular la cantidad a pedir, tomar las columnas «Existencias» y «Necesidades» en uso.

Ejemplo: PARACETAMOL

Existencias: stock actual: 17 cajas

Necesidades: cantidad según(2meses) IP =
64 cajas *IP(Indicador de pedido)

- La necesidad menos la existencia equivale a la cantidad a pedir.

CANTIDAD A PEDIR : 47 cajas

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye		
		Página		
		Fecha		

PROCEDIMIENTOS (Descripción de las actividades)

RECEPCIÓN DE LOS PEDIDOS.

- Comprobar que la cantidad recibida de cada uno de los artículos coincide con la cantidad del pedido. Esto permite verificar que el envío es correcto.
- Comprobar el estado de los artículos
- Comprobar fecha de caducidad, revisar que los artículos estén cerrados y en buenas condiciones.
- Una vez revisado, firmar documentos. Ésta firma indica que todo ha sido recibido y que está en perfectas condiciones.
- Archivar copia de pedido

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye			
		Página			
		Fecha			

MEDIDAS DE SEGURIDAD.

- Las medidas de seguridad deben ser periódicamente controladas para asegurar un funcionamiento correcto.

VENTANAS

- Todas las ventanas deben tener fuertes barras de seguridad y cortinas interiores. Se debe cerrar todas las ventanas y correr todas las cortinas al terminar la jornada.

LLAVES

- Por razones de seguridad queda prohibido acceso de terceras personas a las llaves de la Farmacia.

PUERTAS

- Todas las puertas deben tener cierres de seguridad. Asegurarse de que la puerta de la Farmacia quede bien cerrada.

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye		
		Página		
		Fecha		

PROCEDIMIENTOS (Descripción de las actividades)

ROBO EN EL ALMACÉN

Si se produce un robo de medicamentos en la Farmacia se debe seguir el siguiente procedimiento:

- Paralizar todas las actividades.
- Cerrar la Farmacia con llave.
- Informar a la policía de zona y levantar el acta correspondiente
- Se debe realizar un inventario de todo el stock

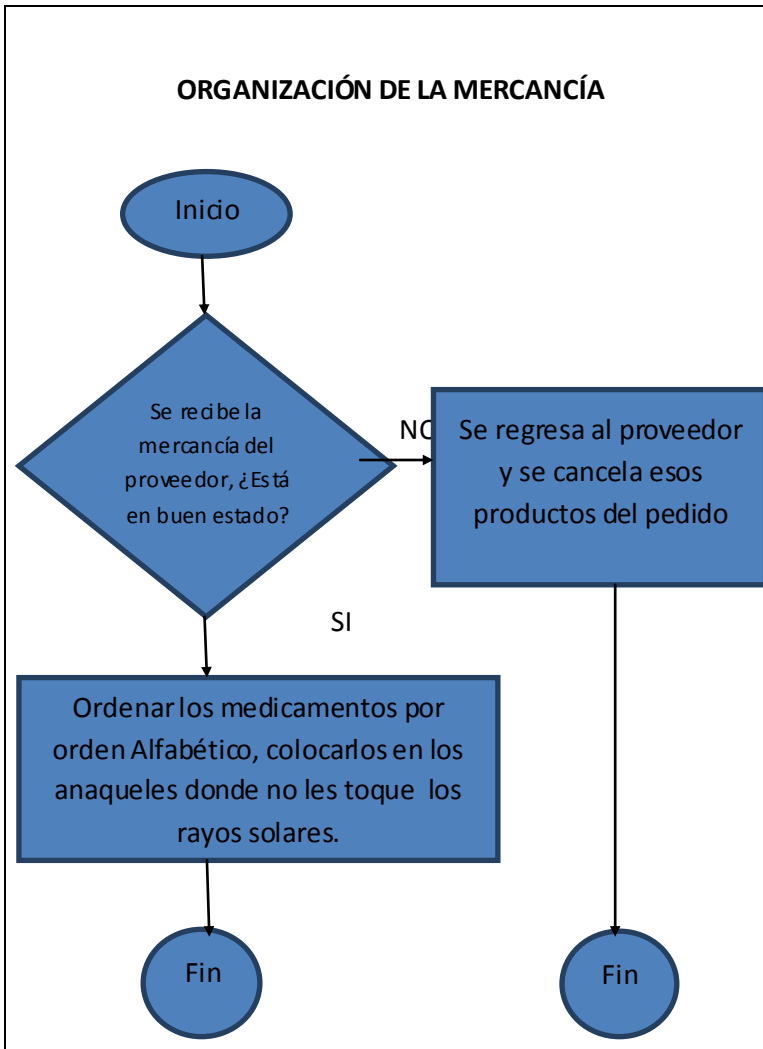
FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha	
		Página	
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye	
		Página	
		Fecha	

FORMATO PARA CONTROL DE INVENTARIOS Y PEDIDOS

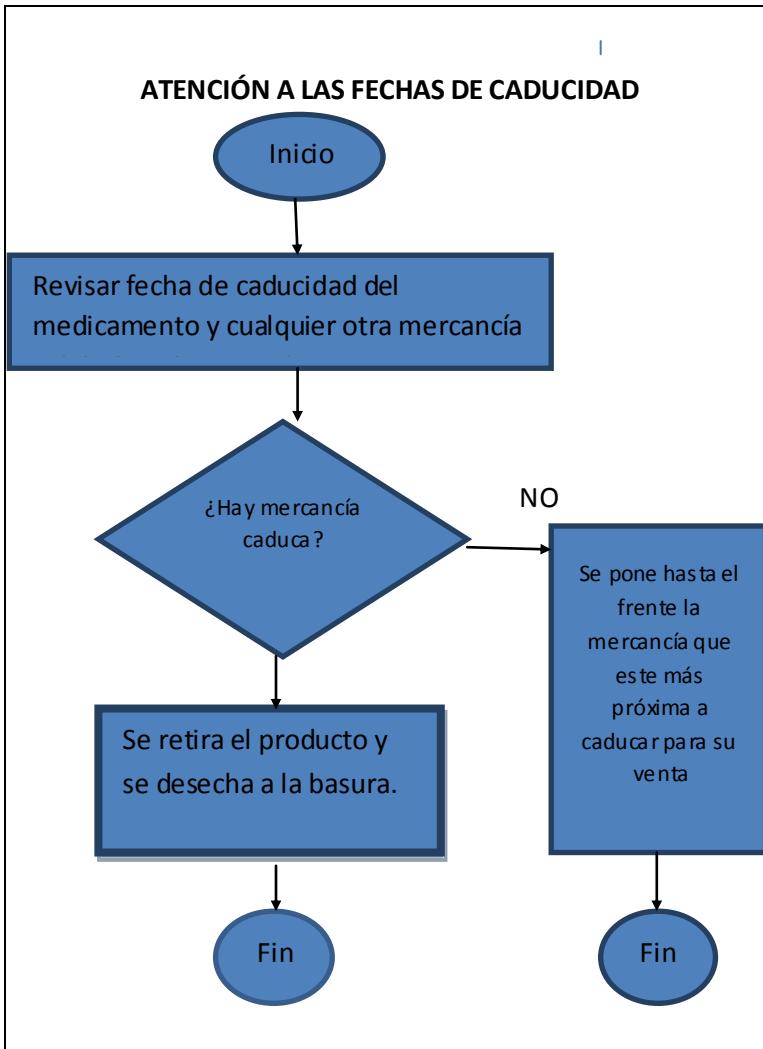
FARMACIA ÁNGELES		FECHA				
		HOJA				
FORMATO PARA CONTROL DE INVENTARIOS Y PEDIDOS						
Nombre del medicamento	Unidades en mostrador	Existencia en stock	Necesidades	Pedidos	Precio	Total

Observaciones:

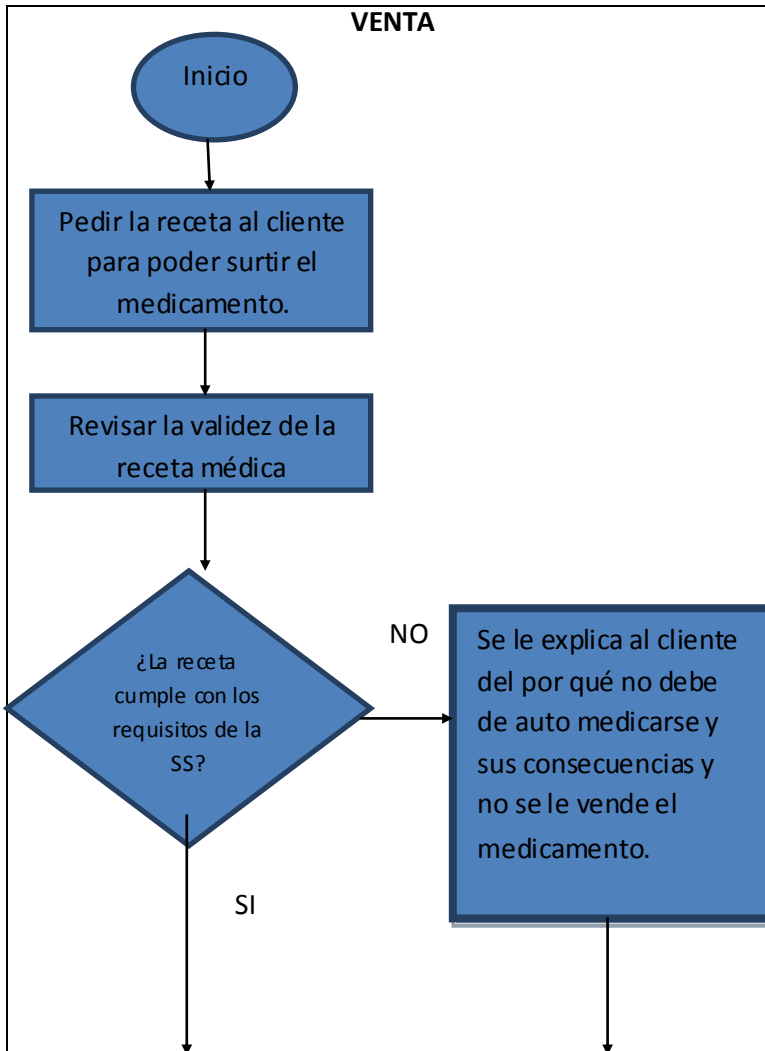
FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye			
		Página			
		Fecha			



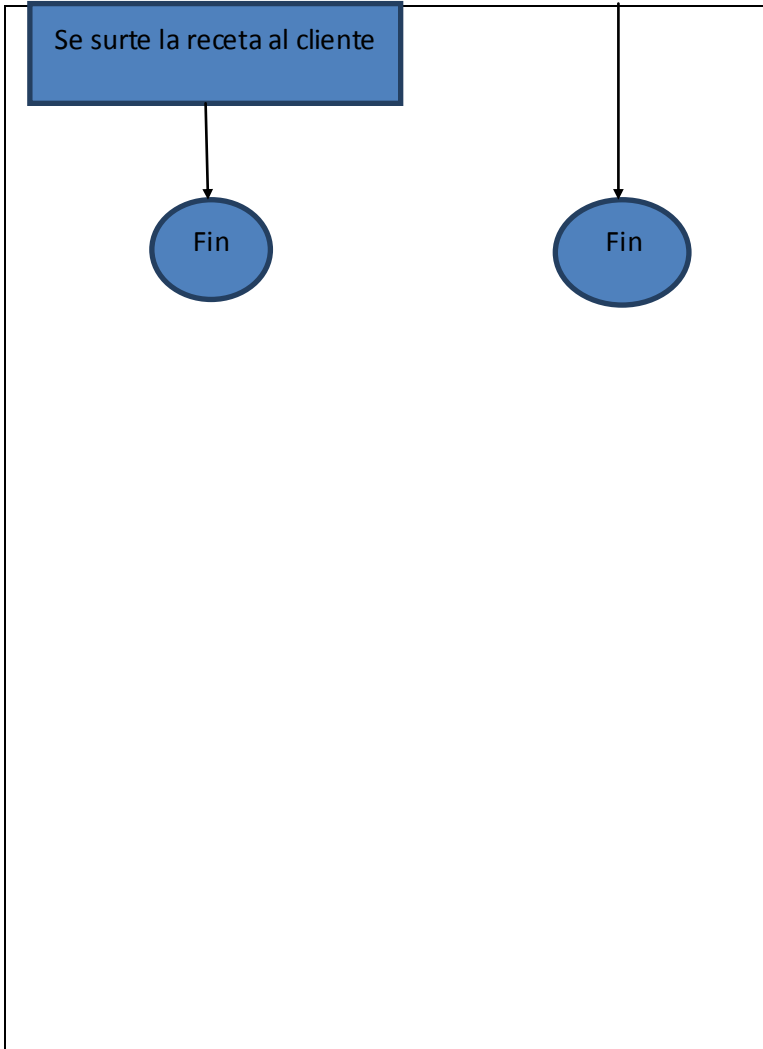
FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye		
		Página		
		Fecha		



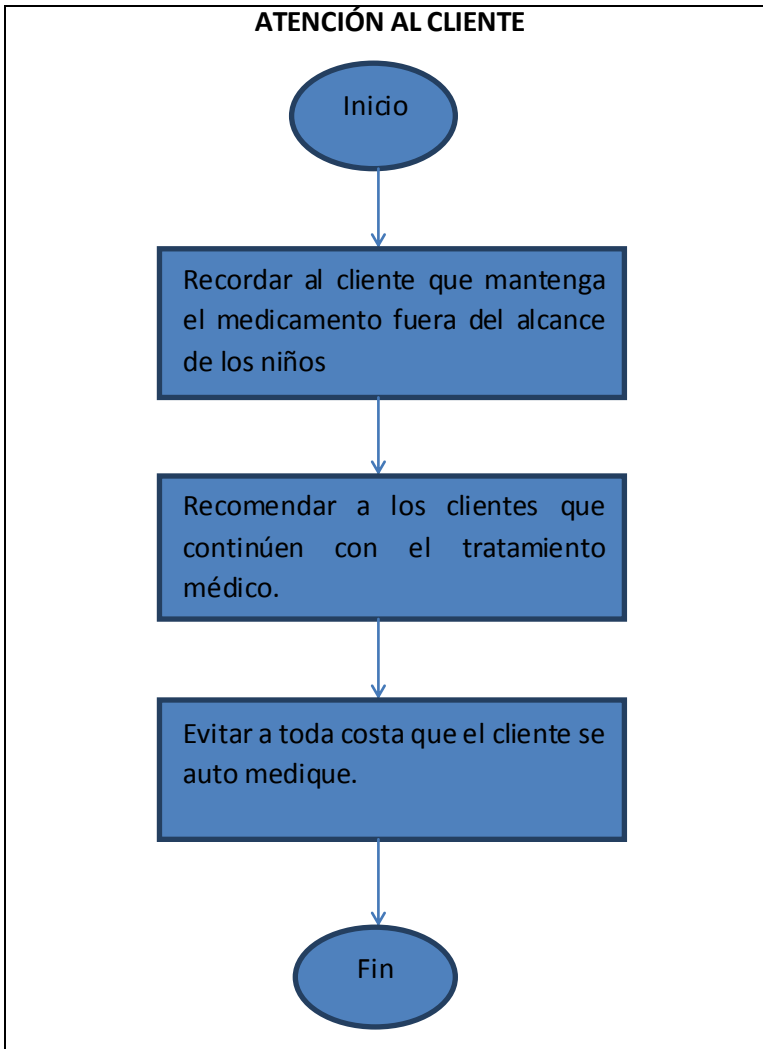
FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye		
		Página		
		Fecha		



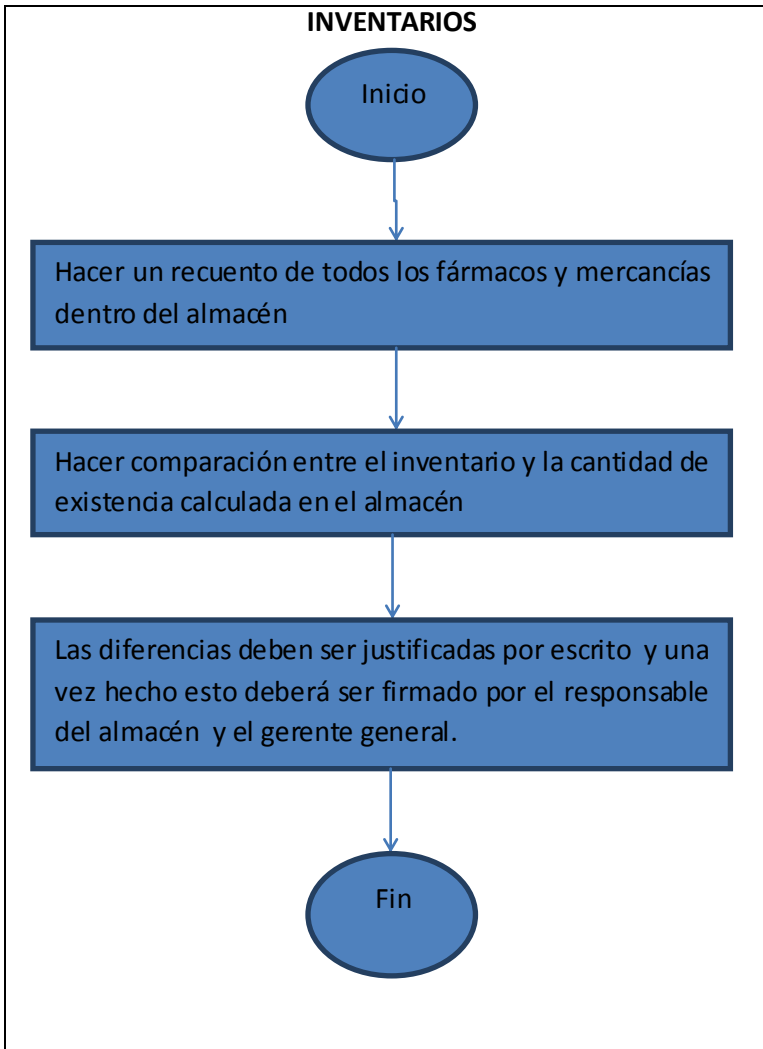
FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye			
		Página			
		Fecha			



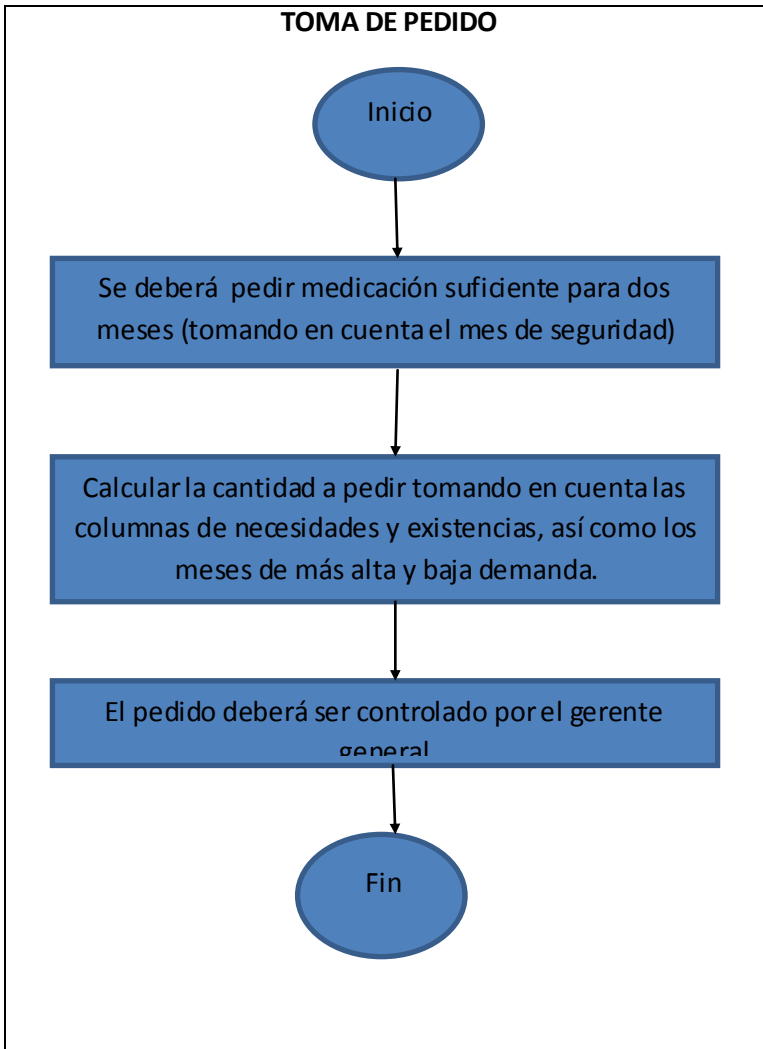
FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye		
		Página		
		Fecha		



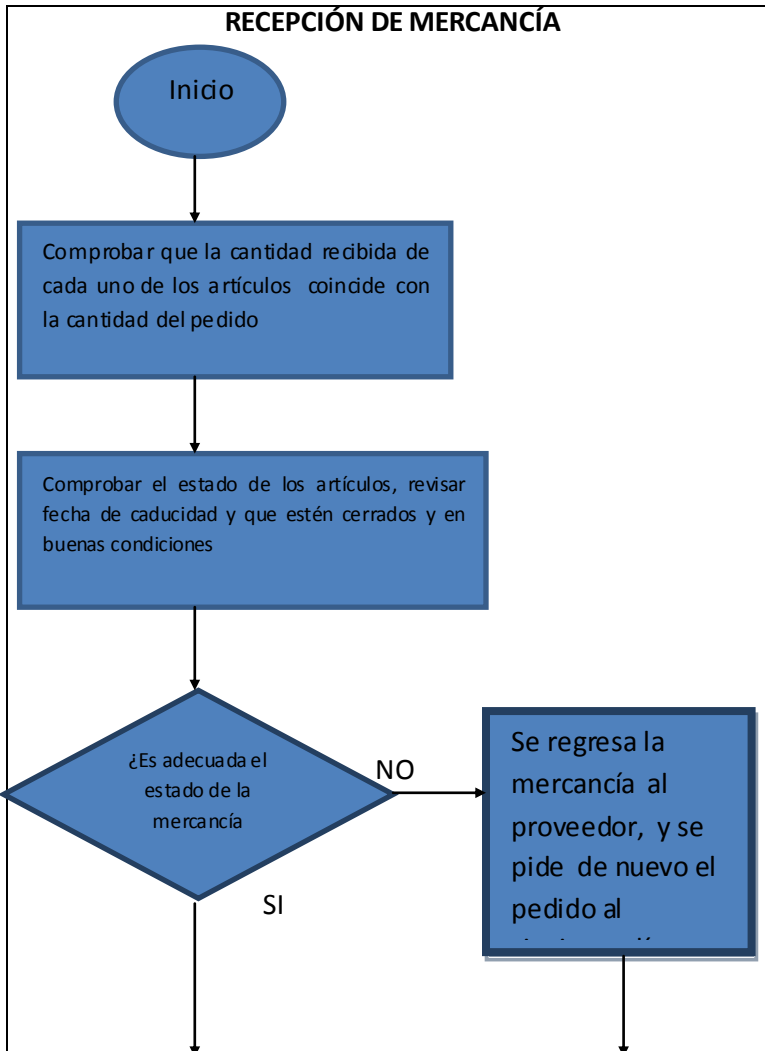
FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye		
		Página		
		Fecha		



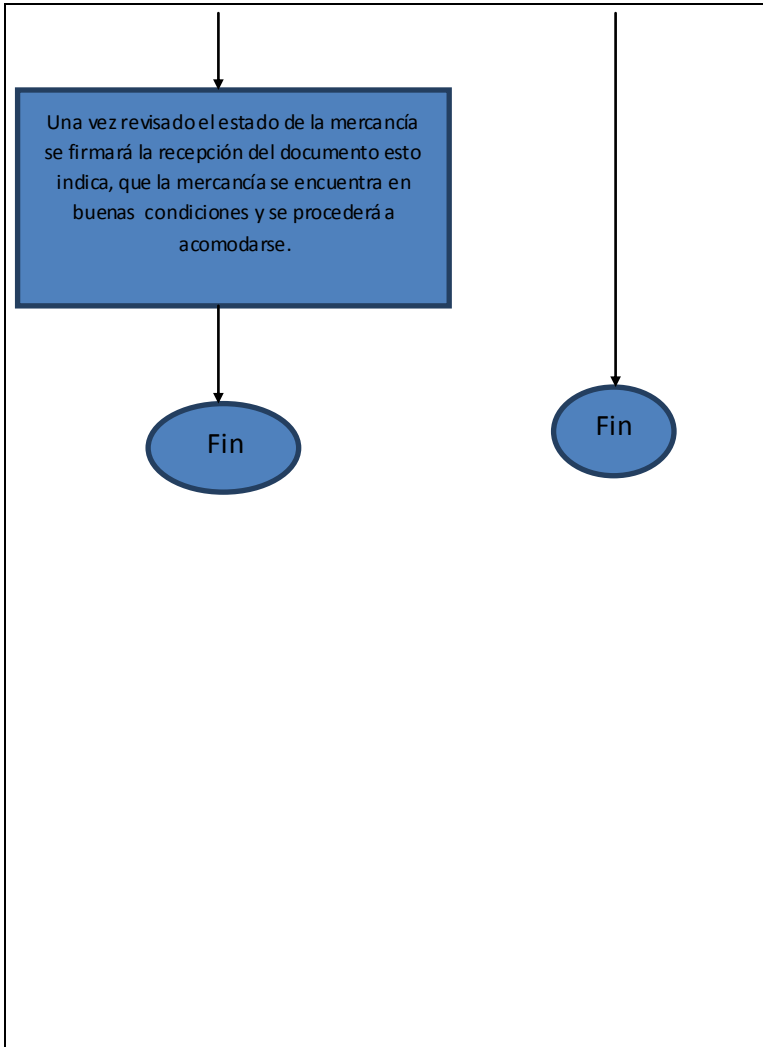
FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye		
		Página		
		Fecha		



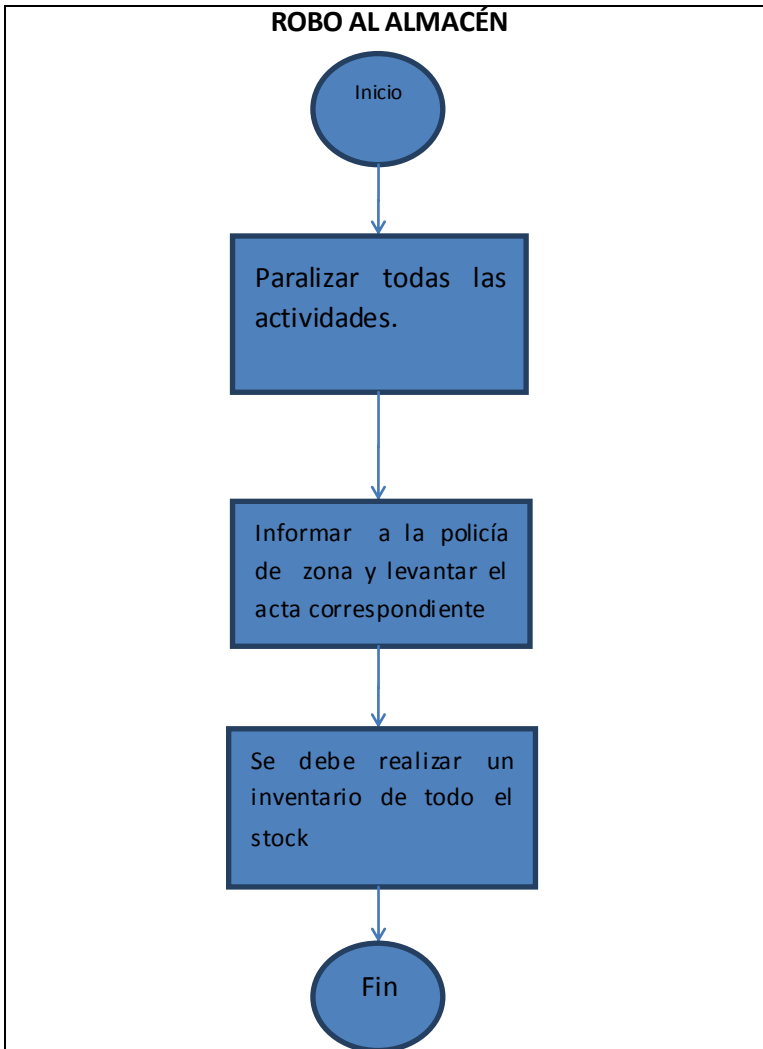
FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye		
		Página		
		Fecha		



FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha	
		Página	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
		Sustituye	
	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Página	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
		Fecha	



FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye			
		Página			
		Fecha			



FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha		
		Página		
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye		
		Página		
		Fecha		

GLOSARIO

Procedimiento: Es el modo de ejecutar determinadas acciones que suelen realizarse de la misma forma, con una serie común de pasos claramente definidos, que permiten realizar una ocupación, trabajo, investigación, o estudio, se puede aplicar a cualquier empresa.

Política: explicitan los principios básicos de la empresa para la toma de decisiones. Permiten un proceso de toma de decisiones que sea coherente con los objetivos globales de la empresa. Consisten en criterios generales que orientan o guían el pensamiento en la toma de decisiones, son guías orientadoras para la acción, que establecen los límites dentro de los cuales habrá de tomarse una decisión y garantizan que ésta sea consistente con y contribuya a un objetivo.

Inventario: Por inventario se define al registro

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye			
		Página			
		Fecha			

documental de los bienes y demás cosas pertenecientes a una persona o comunidad, hecho con orden y precisión.

Por extensión, se denomina inventario a la comprobación y recuento, cuantitativo y cualitativo, de las existencias físicas en sí mismas y/o con las teóricas documentadas.

Con el fin de registrar y controlar los inventarios, las empresas adoptan los sistemas pertinentes para valuar sus existencias de mercancías con el fin de fijar su posible volumen de producción y ventas

FARMACIA	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
ANGELES	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Sustituye			
		Página			
		Fecha			

FUENTES Y BLIBLIOGRAFÍA

World Health Organization / International Federation of Pharmaceutical Manufacturers Associations:

GUIDELINES ON THE STORAGE OF ESSENTIAL DRUGS

A Manual for Storekeepers

Werner, David:

WHERE THERE IS NO DOCTOR.

London (1987)

Management Sciences for Health / MSH:

MANAGING DRUG SUPPLY.

Boston (1986)

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha	
		Página	
	Sustituye		
	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Página	
Fecha			

FARMACIA ANGELES	FARMACIA ÁNGELES	Fecha			
		Página			
	Sustituye				
	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS	Página			
Fecha					

CAPÍTULO VI MARCO LEGAL

6.1 Marco Legal

Legislación

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
- Ley General de Salud
- Reglamento General de Salud
- Reglamento de Insumos para la Salud
- Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos Artículo 4

TODA PERSONA TIENE DERECHO A LA PROTECCIÓN DE LA SALUD. LA LEY DEFINIRÁ LAS BASES Y MODALIDADES PARA EL ACCESO A LOS SERVICIOS DE SALUD Y ESTABLECERÁ LA CONCURRENCIA DE LA FEDERACIÓN Y LAS ENTIDADES FEDERATIVAS EN MATERIA DE SALUBRIDAD GENERAL, CONFORME A LO QUE DISPONE LA FRACCIÓN XVI DEL ARTÍCULO 73 DE ESTA CONSTITUCIÓN.

• **Ley Federal de Fomento y Protección a la Propiedad Industrial.**

Los principales elementos de esta ley son:

- a) permite el registro de patentes, antes prohibido, para una sustancia química;
- b) las patentes cuentan con una vigencia de 20 años a partir de la fecha de solicitud, y son susceptibles de ampliarse por tres años más;
- c) crea el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, como un organismo descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio propio, con objeto de asesorar al público sobre la materia y como la principal institución encargada de las patentes en México
- d) acepta que las marcas tengan una vigencia de 10 años y que pueden renovarse

Por un periodo igual.

• **Ley General de Salud Pública:** Dispone que los medicamentos para uso y comercialización puedan ser identificados por sus denominaciones genéricas y distintivas, de manera que los médicos recetarán la sustancia activa que contiene y no la marca.

• **Reglamento de Insumos para la Salud.** Estableció la definición de genéricos: Los medicamentos genéricos intercambiables son aquellos que, con la especialidad farmacéutica, con el mismo fármaco o sustancia activa y forma farmacéutica, con igual concentración o potencia,

que utiliza la misma vía de administración y con especificaciones farmacopéicas iguales o comparables, que después de haber cumplido con las pruebas a las que se refiere el reglamento, ha comprobado que en sus perfiles de disolución o su biodisponibilidad u otros parámetros, según sea el caso, son equivalentes a los del medicamento innovador o producto de referencia y que se encuentra registrado en el Catálogo de Medicamentos Genéricos Intercambiables y se identifica con su denominación genérica.

Otro aspecto fundamental es el control sanitario, que en el artículo 194 de la Ley General de Salud se plasma de la siguiente manera: se entiende por control sanitario, el conjunto de acciones de orientación, educación,

Muestreo, verificación y en su caso, aplicación de medidas de seguridad y sanciones, que ejerce la Secretaría de Salud con la participación de los productores, comercializadores y consumidores, en base a lo que establecen las normas oficiales mexicanas y otras disposiciones aplicables.

Las condiciones para el establecimiento, la producción, la importación, la exportación y la venta de productos de la industria farmacéutica en México se encuentran estipuladas tanto en la Ley General de Salud como en el Reglamento de Insumos para la Salud. Entre estas condiciones se contemplan el acondicionamiento del

lugar de producción así como la comprobación de la calidad sanitaria,

La demostración de seguridad, la eficacia de los medicamentos, el mantenimiento de la calidad y, finalmente, la seguridad y eficacia de los alimentos.

- **La Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios** (Cofepris), establece también (como órgano desconcentrado de la Secretaría de Salud) que, se necesita infraestructura técnica, tanto humana como en instalaciones, a fin de garantizar la seguridad, la eficacia, la estabilidad y la calidad de los medicamentos, de fabricación nacional o de importación.

De esta manera, el propósito del gobierno es regular la entrada y producción, de medicamentos que garanticen la calidad de éstos, además de que con algunas de estas medidas se propone aumentar y/o mantener la generación de empleos. Por otra parte, la responsabilidad de la formulación de políticas que generen los incentivos pretende fomentar principalmente el desarrollo económico. En este punto se generan contradicciones y conflictos entre lo que se desea en un sector y lo que se quiere en el otro (economía y salud; competencia y accesibilidad a servicios, por ejemplo).

En agosto de 2008, en el marco de la XVII Conferencia Internacional sobre el Sida, el presidente Felipe Calderón Hinojosa anunció la eliminación del requisito de planta

para las farmacéuticas que importaran antirretrovirales, además de una reducción del 20% del costo de estos medicamentos. Con la implementación de este tipo de medidas se logra, en primer lugar, reducir los costos que tiene para estos laboratorios la apertura de una planta que produzca los medicamentos; en segundo lugar, la reducción de precios provoca a su vez que las empresas que elaboren estos medicamentos los lleven al mercado con precios más competitivos y al alcance de los compradores.

Sin embargo, un impacto directo es la afectación que se infringe a las farmacéuticas que con plantas actualmente producen estos medicamentos en el país, además del impacto en el empleo para los trabajadores de las farmacéuticas afectadas.

De acuerdo con la Norma Oficial de Buenas Prácticas de Almacenamiento establecida por la Cofepris, se establece que a partir de la eliminación del requisito de planta, los laboratorios extranjeros que no cuenten con una planta industrial en el país deberán contar con un responsable sanitario e instalaciones para almacenar sus productos, además de un laboratorio que garantice el control de calidad. Además de lo anterior, los medicamentos que ingresen al país deberán pasar las respectivas pruebas de bioequivalencia que garanticen su eficacia de acuerdo con las características de la población mexicana. En este punto se pretende que la legislación mexicana haga

mucho énfasis; no obstante los estudios de bioequivalencia requieren grandes costos de investigación, ya que requieren:

a) estudios pre clínicos, que comprenden la selección de animales adecuados, líneas celulares y cultivo de tejidos; animales transgénicos; estudios adecuados de inmunogenicidad

b) estudios clínicos que tengan en cuenta pacientes con características especiales y estudios adecuados para inmunogenicidad en humanos

Además se debe contemplar claramente la diferenciación entre los productos biocomparables y los genéticos, y es necesario establecer los parámetros para la investigación y los estudios clínicos de ambos. Ello también permitirá alentar un mercado competitivo y de desarrollo.

Respecto al control de precios, en términos del artículo séptimo de la Ley Federal de Competencia, la Secretaría de Economía celebró un convenio con la industria farmacéutica en 1996 y uno nuevo en 2004.

A través de este último, los laboratorios farmacéuticos definen las fórmulas para establecer los precios máximos de venta al público y su incremento. Con la apertura del mercado nacional a los productos similares, la competencia entre las farmacéuticas es mayor.

Para contrarrestar estos efectos, las farmacéuticas dueñas de patentes que están por expirar suelen solicitar de nuevo la patente con algunas modificaciones al fármaco o bien incursionan en el ámbito de los medicamentos genéricos.

La razón de que el costo de los productos de patente sea tan elevado se explica porque en un principio debe recuperarse el costo de la investigación y el desarrollo de los medicamentos. En Estados Unidos la protección de las patentes dura en promedio 17 años y en la Unión Europea está limitada a 10 años, después de la aprobación final, a partir de octubre de 2002 por el Parlamento Europeo. **En México las patentes duran 20 años.**

6.2 Tramites Obligatorios para construir Una Empresa

- Permiso para constituir la sociedad:

Esto es necesario en caso de las personas Morales (Empresas) y lo primero que deberá hacerse es obtener el permiso para la constitución de sociedades en la Secretaria de Relaciones Exteriores, utilizando el formato “Solicitud de permiso de constitución de sociedad”

- Constitución de Sociedad:

Esta se deberá tramitar durante el notario Público, para que elabore el acta constitutiva y ya que este debidamente requisitada, esto es que cumpla con todos los requerimientos necesarios, finalmente deberá obtenerse el Registro Público de la Propiedad y el Comercio. La duración de este trámite, dependerá en la fecha que se haga y de la notaria seleccionada, pero puede variar entre 15 y 25 días promedio.

- Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes:

Este trámite aplica a personas Físicas y Morales y es necesario estar bien asesorados para saber en qué régimen (categoría) nos registramos, ya que de esto depende las obligaciones a las cuales estaremos sujetos. Este trámite lo puede realizar el notario público en el caso de personas morales, y en el caso de personas Físicas lo tendremos que

hacer directamente ante la Administración Local del SAT que nos corresponda.

- Licencia sanitaria o aviso de funcionamiento para el comercio de medicamentos.
- Título y cédula profesional de un farmacéutico, un Químico-farmacobiólogo o contar con la licencia de Farmacéutico.

6.3 Reglamento de Insumos Para la Salud

REGLAMENTO de Insumos para la Salud.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Presidencia de la República.

ERNESTO ZEDILLO PONCE DE LEÓN, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, en ejercicio de la facultad que me confiere la fracción I del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y con fundamento en lo dispuesto por los artículos 39 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y 60, 194, 194 bis, 197, 198, 200, 200 bis, 204, 210, 221 a 268, 286 bis, 288 a 295, 301 bis, 368 a 379 y 422 de la Ley General de Salud, he tenido a bien expedir el siguiente

REGLAMENTO DE INSUMOS PARA LA SALUD

TÍTULO PRIMERO

Disposiciones generales

Capítulo único

ARTÍCULO 1o. El presente ordenamiento tiene por objeto reglamentar el control sanitario de los Insumos y de los remedios herbolarios, así como el de los Establecimientos, actividades y servicios relacionados con los mismos.

ARTÍCULO 2o. Para efectos del presente Reglamento, se entenderá por:

- I. Acondicionamiento, a las operaciones necesarias por las que un producto a granel debe pasar para llegar a su presentación como producto terminado;
- II. Biodisponibilidad, a la proporción de fármaco que se absorbe a la circulación general después de la administración de un medicamento y el tiempo que requiere para hacerlo;
- III. Condición Sanitaria, a las especificaciones o requisitos sanitarios que deben reunir cada uno de los Insumos, Establecimientos, actividades y servicios y que se establecen en los ordenamientos correspondientes;

IV. Denominación Distintiva, al nombre que como marca comercial le asigna el laboratorio o fabricante a sus especialidades farmacéuticas con el fin de distinguirla de otras similares, previa aprobación de la autoridad sanitaria y registro ante las autoridades competentes;

V. Denominación Genérica, al nombre del medicamento, determinado a través de un método preestablecido, que identifica al fármaco o sustancia activa reconocido internacionalmente y aceptado por la autoridad sanitaria;

VI. Envase Primario, a los elementos del sistema de envase que están en contacto directo con el Insumo;

VII. Envase Secundario, a los componentes que forman parte del empaque en el cual se comercializa el Insumo y no están en contacto directo con él;

VIII. Etiqueta, al marbete, rótulo, marca o imagen gráfica que se haya escrito, impreso, estarcido, marcado, marcado en relieve o en hueco, grabado, adherido o precintado en cualquier material susceptible de contener el Insumo incluyendo el envase mismo;

IX. Farmacopea de los Estados Unidos Mexicanos, al documento expedido por la Secretaría que consigna los métodos generales de análisis y los requisitos sobre identidad, pureza y calidad de los fármacos, aditivos, medicamentos y productos biológicos;

X. Farmacopea Homeopática de los Estados Unidos Mexicanos, al documento instituido por la Ley y expedido por la Secretaría, que comprende los nombres, procedimientos, métodos y especificaciones

para la identificación, preparación o análisis de sustancias y productos homeopáticos;

XI. Insumos, a los Insumos para la salud a que se refiere el artículo 194 bis de la Ley;

XII. Ley, a la Ley General de Salud;

XIII. Lote, a la cantidad específica de cualquier materia prima o Insumo, que haya sido elaborada en un ciclo de producción, bajo condiciones equivalentes de operación y durante un período determinado;

XIV. Medicamento Genérico Intercambiable, a la especialidad farmacéutica con el mismo fármaco o sustancia activa y forma farmacéutica, con igual concentración o potencia, que utiliza la misma vía de administración y con especificaciones farmacopólicas iguales o comparables, que después de haber cumplido con las pruebas a que se refiere el presente Reglamento, ha comprobado que sus perfiles de disolución o su biodisponibilidad u otros parámetros, según sea el caso, son equivalentes a las del medicamento innovador o producto de referencia, y que se encuentra registrado en el Catálogo de Medicamentos Genéricos Intercambiables, y se identifica con su Denominación Genérica;

XV. Molécula Nueva, a la sustancia de origen natural o sintético que es el principio activo de un medicamento, no utilizada previamente en el país, cuya eficacia, seguridad y fines terapéuticos no hayan sido completamente documentados en la literatura científica;

XVI. Normas, a las normas oficiales mexicanas;

XVII. Secretaría, a la Secretaría de Salud, y

XVIII. Tercero Autorizado, a la persona autorizada por la Secretaría para emitir dictámenes respecto del cumplimiento de requisitos establecidos por la propia Secretaría o en las Normas correspondientes o para realizar estudios, para efectos de trámites o autorizaciones sanitarias.

ARTÍCULO 3o. Los Insumos, Establecimientos, actividades y servicios regulados en el presente Reglamento, se refieren a los de uso y consumo humano, excepto cuando expresamente se refiera a otros.

ARTÍCULO 4o. La Secretaría, en el marco del Sistema Nacional de Salud, llevará a cabo programas y campañas de control y fomento sanitario, en cuya realización invitará a la comunidad, productores, profesionales de la salud y prestadores de servicios a participar.

ARTÍCULO 5o. La acción popular a que se refiere el artículo 60 de la Ley podrá ejercitarla cualquier persona, para lo cual deberá:

- I. Denunciar ante la autoridad sanitaria los hechos, por escrito o de manera verbal;
- II. Señalar el hecho, acto u omisión que a su juicio represente un riesgo o provoque un daño a la salud de la población, y
- III. Proporcionar los datos que permitan identificar y localizar la causa del riesgo o daño sanitario y, en su caso, a las personas involucradas.

Cuando la denuncia se haga de manera verbal, la autoridad sanitaria hará constar ésta por escrito, con base en las declaraciones del denunciante, quien deberá firmarla, a fin de proceder al trámite respectivo. En ningún caso se dará trámite a denuncia anónima.

La autoridad sanitaria informará al denunciante la atención que le dé a la denuncia.

ARTÍCULO 6o. La aplicación e interpretación del presente Reglamento corresponde a la Secretaría, así como a los gobiernos de las entidades federativas en sus respectivos ámbitos de competencia, de conformidad con los acuerdos de coordinación que, en su caso, se suscriban.

TÍTULO SEGUNDO

Insumos

Capítulo I

Disposiciones comunes

Sección Primera

Características y condiciones sanitarias

ARTÍCULO 7o. Se consideran actos relacionados con el proceso de Insumos, aquéllos que tengan los siguientes fines:

I. Médicos: Los que se realicen con propósitos de diagnóstico, preventivos, terapéuticos o de rehabilitación;

II. Científicos: Los destinados a la investigación;

III. Industriales: Los destinados a la producción de Insumos o sus materias primas, y

IV. De política sanitaria: Los que por razones de eficacia terapéutica y de beneficio colectivo sean determinados por la Secretaría o por el Consejo de Salubridad General.

ARTÍCULO 8o. La Secretaría fijará las características que deberá reunir un producto para ser considerado como medicamento u otro Insumo en la Farmacopea de los Estados Unidos Mexicanos o en las Normas correspondientes.

Asimismo, las especificaciones de calidad de los aditivos, fármacos y medicamentos y los procedimientos para evaluarlos, serán los indicados en la edición vigente, al momento de la evaluación, de la Farmacopea de los Estados Unidos Mexicanos y sus suplementos. Cuando en ésta no aparezca la información, podrá recurrirse a farmacopeas de otros países cuyos procedimientos de análisis se realicen conforme a especificaciones de organismos especializados u otra bibliografía científica reconocida internacionalmente.

ARTÍCULO 9o. Las Normas que emita la Secretaría, de acuerdo con la naturaleza del Insumo, establecerán las especificaciones microbiológicas, toxicológicas o de riesgo para la salud, así como las técnicas sanitarias de producción para asegurar dichas especificaciones y los métodos de muestreo, prueba y análisis correspondientes.

ARTÍCULO 10. Los fabricantes de medicamentos deberán analizar, identificar, almacenar, manejar y

controlar los fármacos y aditivos que utilicen, a fin de asegurar que cumplen con las condiciones sanitarias de identidad, pureza, seguridad, calidad, estabilidad, esterilidad y, cuando proceda, apirogenicidad, y que estén sin alteración, adulteración o contaminación.

ARTÍCULO 11. Los lotes de los Insumos se deberán identificar de acuerdo con lo que establezcan las Normas correspondientes y en relación con la fecha de elaboración de dichos productos.

ARTÍCULO 12. En la producción de nuevos lotes de medicamentos no deberá utilizarse ningún tipo de remanente de otros lotes.

ARTÍCULO 13. El agua que se utilice en la elaboración, fabricación, mezclado o acondicionamiento de los Insumos, deberá ser potable, salvo para aquellos casos en los que se establezca en este Reglamento, en la Farmacopea de los Estados Unidos Mexicanos o en la Norma correspondiente que tenga que ser purificada, destilada o de otras características.

ARTÍCULO 14. Los materiales, equipo, utensilios, materias primas y envases que se empleen en la fabricación de los Insumos a que se refiere este Reglamento, deberán ser inocuos y resistentes a la corrosión y no contener sustancias tóxicas, con las excepciones que se señalen en las Normas correspondientes.

ARTÍCULO 15. Los Establecimientos que se destinen a la fabricación de Insumos, llevarán el control analítico de éstos. Dicho control deberá incluir:

I. Las especificaciones y técnicas para analizar cada uno de los componentes que se empleen en el proceso, incluida la toma de muestras del lote y producto terminado;

II. Los métodos para comprobar la identidad, pureza, esterilidad y apirogenicidad, cuando se requiera;

III. La validación de las técnicas empleadas;

IV. El almacenamiento de muestras de retención en cantidad suficiente para dos análisis completos de cada lote procesado, un año después de la fecha de caducidad de los mismos, y

V. Las demás características y requisitos que señale la Norma correspondiente.

Se deberá conservar constancia documental un año después de la fecha de caducidad del producto, de acuerdo con la Norma correspondiente.

ARTÍCULO 16. Las especificaciones, técnicas analíticas y todos los documentos que se empleen en el proceso de fabricación y comercialización de los Insumos deberán estar en idioma español.

ARTÍCULO 17. En el transporte de los Insumos se observará lo siguiente:

I. Por ningún motivo podrán utilizarse vehículos destinados al transporte de plaguicidas, nutrientes

vegetales, sustancias tóxicas y peligrosas o productos de aseo con acción corrosiva;

II. Cuando se utilicen medios de transporte público, los Insumos estarán envasados y empacados, de tal manera que cumplan las condiciones ambientales necesarias para que se conserven sus propiedades;

III. Las cámaras de refrigeración deberán tener control gráfico de la temperatura y sus puertas permanecerán abiertas el mínimo de tiempo indispensable para sacar o introducir un medicamento;

IV. Los productos biológicos se mantendrán a la temperatura de refrigeración farmacopeica o a la establecida en la etiqueta del producto;

V. El medio de transporte deberá reunir los requisitos y condiciones de seguridad establecida y sus operadores deberán estar capacitados para aplicar las medidas de emergencia ante eventualidades y accidentes. Para este fin, la Secretaría se coordinará con la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y demás autoridades competentes, y

VI. Los medios de transporte que se utilicen para el acarreo y distribución de la materia prima o producto terminado, estarán contruidos con materiales resistentes a la corrosión, lisos, impermeables, no tóxicos y que puedan ser limpiados con facilidad. Todos los vehículos se mantendrán siempre limpios y en buen estado de conservación. El equipo que sea instalado en ellos asegurará la conservación de los productos e impedirá la entrada y proliferación de plagas o su contaminación.

Sección Segunda

Envasado y etiquetado

ARTÍCULO 18. Las características físicas, químicas y de toxicidad para cada tipo de material de envase y de las sustancias que se utilicen para recubrir interiormente los envases de los medicamentos serán determinadas por la Norma correspondiente.

ARTÍCULO 19. Los envases que hayan contenido medicamentos no podrán utilizarse nuevamente.

ARTÍCULO 20. El sistema de envasado y los envases de los Insumos deberán evitar fugas que puedan causar daño a la salud o contaminar química o microbiológicamente al Insumo.

ARTÍCULO 21. Los envases de los medicamentos deberán contar con sistemas de cierre, que hagan evidente al usuario que no han sido abiertos previamente a su adquisición y que prevengan la manipulación accidental por parte de los niños, según se establezca en la Farmacopea de los Estados Unidos Mexicanos o en la Norma correspondiente.

ARTÍCULO 22. En los envases para Insumos en aerosol sólo se utilizarán como propelentes las sustancias o productos autorizados por la Secretaría.

ARTÍCULO 23. La Denominación Distintiva de los Insumos, además de cumplir con lo señalado en el artículo 225 de la Ley, cuando se utilice se sujetará a lo siguiente:

I. La Denominación Distintiva de dos o más Insumos, cuando ortográfica o fonéticamente sean semejantes,

deberán diferenciarse por lo menos en tres letras de cada palabra;

II. No deberá usarse la misma Denominación Distintiva de otro medicamento con registro sanitario vigente, revocado o en trámite de registro, y

III. Sólo podrá utilizarse la misma Denominación Distintiva cuando se trate de diferentes formas farmacéuticas o diferentes dosis con un mismo principio activo y registrado por el mismo laboratorio.

ARTÍCULO 24. Las etiquetas deberán contener cuando menos la siguiente información sanitaria y reunir las características y requisitos que establezca la Norma correspondiente:

I. La Denominación Genérica;

II. La Denominación Distintiva, excepto cuando se trate de los Medicamentos Genéricos Intercambiables;

III. La declaración de ingredientes activos;

IV. La identificación y domicilio del fabricante y, en su caso, del distribuidor;

V. Las instrucciones para su conservación;

VI. La fecha de caducidad;

VII. El número de lote;

VIII. La dosis y vía de administración;

IX. Las leyendas precautorias, incluyendo su riesgo de uso en el embarazo;

X. Las leyendas de advertencia;

XI. La leyenda o símbolo que, en su caso, lo identifique como Medicamento Genérico Intercambiable, y

XII. Las especificaciones del organismo vivo que se utilizó para la preparación del medicamento y el nombre de la enfermedad a la cual se destina, de acuerdo con la nomenclatura internacional aceptada, cuando se trate de medicamentos de origen biológico de acción inmunológica.

Cuando la información se exprese en otros idiomas, desde el país de origen deberá aparecer también en idioma español, cuando menos, con el mismo tamaño y proporcionalidad tipográfica, de acuerdo con la Norma correspondiente.

ARTÍCULO 25. Cuando las etiquetas contengan las Denominaciones Genérica y Distintiva de los medicamentos, éstas deberán imprimirse en una proporción tal que el tamaño de una sea cuando menos una tercera parte de la otra, medida en puntos de la misma tipografía o, en su defecto, en letra helvética.

ARTÍCULO 26. El etiquetado de los medicamentos destinados exclusivamente para las instituciones públicas de salud y de seguridad social, se sujetará a las disposiciones específicas que al efecto se emitan.

ARTÍCULO 27. El etiquetado de los productos cuyo proceso se realice en el territorio nacional y que se

destinen exclusivamente para fines de exportación, no estará sujeto a las disposiciones de este Reglamento.

Sección Tercera

Prescripción

ARTÍCULO 28. La receta médica es el documento que contiene, entre otros elementos, la prescripción de uno o varios medicamentos y podrá ser emitida por:

- I. Médicos;
- II. Homeópatas;
- III. Cirujanos dentistas;
- IV. Médicos veterinarios, en el área de su competencia;
- V. Pasantes en servicio social, de cualquiera de las carreras anteriores, y
- VI. Enfermeras y parteras.

Los profesionales a que se refiere el presente artículo deberán contar con cédula profesional expedida por las autoridades educativas competentes. Los pasantes, enfermeras y parteras podrán prescribir ajustándose a las especificaciones que determine la Secretaría.

ARTÍCULO 29. La receta médica deberá contener impreso el nombre y el domicilio completo y el número de cédula profesional de quien prescribe, así como llevar la fecha y la firma autógrafa del emisor.

ARTÍCULO 30. El emisor de la receta al prescribir, indicará la dosis, presentación, vía de administración, frecuencia y tiempo de duración del tratamiento.

ARTÍCULO 31. El emisor de la receta prescribirá los medicamentos de conformidad con lo siguiente:

- I. Cuando se trate de los incluidos en el Catálogo de Medicamentos Genéricos Intercambiables a que hace referencia el artículo 75 de este ordenamiento, deberá anotar la Denominación Genérica y, si lo desea, podrá indicar la Denominación Distintiva de su preferencia, y
- II. En el caso de los que no estén incluidos en el Catálogo referido en la fracción anterior, podrá indistintamente expresar la Denominación Distintiva o conjuntamente las Denominaciones Genérica y Distintiva.

Cuando en la receta se exprese la Denominación Distintiva del medicamento, su venta o suministro deberá ajustarse precisamente a esta denominación y sólo podrá sustituirse cuando lo autorice expresamente quien lo prescribe.

ARTÍCULO 32. La prescripción en las instituciones públicas se ajustará a lo que en cada una de ellas se señale, debiéndose utilizar en todos los casos únicamente las denominaciones genéricas de los medicamentos incluidos en el Cuadro Básico de Insumos para el primer nivel o en el Catálogo de Insumos para el segundo y tercer nivel. Por excepción, y con la autorización que corresponda, podrán prescribirse otros medicamentos.

Sección Cuarta

Venta o suministro

ARTÍCULO 33. Los medicamentos que presenten en sus etiquetas o envases la leyenda en la que se indique que para su venta o suministro se requiere receta médica, sólo podrán venderse con esta condición.

ARTÍCULO 34. No podrán venderse al público los medicamentos presentados como muestra médica, original de obsequio y los destinados para uso exclusivo de las instituciones públicas de salud y de seguridad social.

ARTÍCULO 35. No podrán expendirse, en la modalidad de libre acceso, los medicamentos que para su adquisición requieren de receta especial o de receta médica.

Sección Quinta

Investigación y suspensión de actividades

ARTÍCULO 36. La suspensión de la producción o comercialización de Insumos deberá comunicarse a la autoridad sanitaria competente en un plazo no mayor de treinta días hábiles a partir de la fecha en que se hubiese realizado, por escrito en el que se indiquen las causas que la originen.

El reinicio de la producción o comercialización también deberá comunicarse por escrito a la Secretaría dentro de los diez días posteriores a que ello ocurra.

La Secretaría se reserva las acciones a seguir, en razón del interés social, cuando se suspenda la producción o comercialización de Insumos.

ARTÍCULO 37. Cuando la Secretaría cuente con evidencia de que un Insumo carece de seguridad, eficacia, pureza o estabilidad, aplicará las medidas de seguridad previstas en la Ley y, en su caso, revocará su registro, lo que notificará al titular del registro para que exponga lo que a su derecho convenga. Cuando este último satisfaga los requisitos de seguridad y de eficacia que determine la Secretaría, podrá solicitar la suspensión de las medidas de seguridad, siempre y cuando no se haya revocado el registro.

ARTÍCULO 38. Las reacciones adversas de los medicamentos u otros Insumos que se presenten durante la comercialización o uso de éstos, las notificadas por los profesionales de la salud, las publicadas en la literatura científica y las reportadas por los organismos sanitarios internacionales, deberán hacerse del conocimiento

inmediato de la Secretaría por el titular del registro, por los distribuidores o comercializadores de los Insumos.

ARTÍCULO 39. La investigación en materia de medicamentos, incluidos aquellos que sean o contengan estupefacientes y psicotrópicos, se sujetará a lo dispuesto en el Título Quinto de la Ley y al Reglamento de la Ley General de Salud en Materia de Investigación para la Salud.

Sección Sexta

Dstrucción de Insumos

ARTÍCULO 40. La destrucción de Insumos que sean o contengan estupefacientes o psicotrópicos deberá comunicarse a la Secretaría y realizarse en presencia de un verificador sanitario, quien constatará que sean destruidos.

En caso de que la verificación no se realice dentro de los diez días siguientes a la fecha de presentación de la solicitud, el solicitante podrá realizar la destrucción con la presencia de un Tercero Autorizado por la Secretaría para tal efecto.

ARTÍCULO 41. Los Insumos que sean o contengan antineoplásicos, hormonas, betalactámicos, cefalosforínicos, inmunodepresores, hemoderivados, biológicos virales y biológicos microbianos, antes de su

disposición final deberán ser inactivados, excepto si son incinerados, de tal manera que no originen riesgo a la salud. Los residuos peligrosos deberán tratarse conforme a la Norma correspondiente.

ARTÍCULO 42. La destrucción o inactivación de los Insumos se realizará conforme a la Norma correspondiente y, en todos los casos, los costos que se originen serán asumidos por el Establecimiento que los tenga en posesión.

Capítulo II

Productos biológicos y hemoderivados

ARTÍCULO 43. Para la distribución o venta de los productos de origen biológico y hemoderivados de fabricación nacional o extranjera, se requiere que cada lote sea previamente autorizado con base en los resultados analíticos emitidos por la Secretaría o por un Tercero Autorizado de acuerdo con la Norma correspondiente, con excepción de los productos provenientes de los lisados bacterianos y de las preparaciones microbianas para uso oral no inmunológico.

Para obtener la autorización que se menciona en el párrafo anterior, el solicitante deberá solicitarla por medio del formato que para tal efecto emita la Secretaría, la cual

tendrá diez días para resolver la solicitud, una vez recibidos los resultados del laboratorio.

Capítulo III

Estupefacientes y psicotrópicos

ARTÍCULO 44. La obtención, elaboración, fabricación, preparación, mezclado, acondicionamiento, envasado, manipulación, almacenamiento, comercialización, importación, exportación, prescripción médica, suministro, posesión, transporte, empleo, uso, consumo y, en general, todo acto relacionado con estupefacientes y psicotrópicos, con excepción de los que carecen de valor terapéutico y se utilizan corrientemente en la industria, sólo podrá realizarse con fines médicos y científicos, previa autorización de la Secretaría.

ARTÍCULO 45. La guarda y custodia de materia prima o medicamentos que sean o contengan estupefacientes o psicotrópicos, es responsabilidad de quien los posea, mismo que deberá contar con los documentos oficiales que comprueben su tenencia legítima, los que deberá conservar durante un plazo de tres años.

ARTÍCULO 46. Los Establecimientos públicos y privados que se destinen al proceso, importen, exporten o utilicen estupefacientes o psicotrópicos para uso humano contarán con libros de control autorizados por la Secretaría y con sistema de seguridad para su guarda y custodia.

Para los efectos del presente Reglamento se entiende por libros de control la compilación de registros gráficos obtenidos por cualquier sistema autorizado, siempre y

cuando contengan los datos necesarios para el control de estupefacientes y psicotrópicos.

ARTÍCULO 47. La fabricación de los lotes de materia prima o medicamentos estupefacientes o psicotrópicos, destinados a obtener registro sanitario, para comercializar o para fines científicos, será registrada en el libro de control autorizado por la Secretaría y firmada por el responsable del laboratorio o institución solicitante, el que incluirá, según sea el caso, los siguientes datos:

- I. El nombre de la materia prima;
- II. El número de lote;
- III. La procedencia;
- IV. La cantidad a utilizar y balance;
- V. El uso y destino que se dará a la misma, y
- VI. El resumen del proceso.

La Secretaría podrá verificar a través de una orden de visita, las operaciones y datos declarados, los cuales quedarán asentados en el libro de control correspondiente, con excepción de lo señalado en la fracción VI de este artículo.

ARTÍCULO 48. La fabricación de materias primas o medicamentos de uso veterinario que contengan estupefacientes o psicotrópicos, se sujetará al control que determinen coordinadamente la Secretaría y otras dependencias del Ejecutivo Federal.

ARTÍCULO 49. Los productores que regularmente necesitan materias primas o medicamentos que sean o contengan estupefacientes y psicotrópicos, comunicarán mediante aviso a la Secretaría, durante los meses de enero a mayo, una previsión de las cantidades que demandarán durante el año siguiente.

ARTÍCULO 50. Únicamente podrán prescribir los medicamentos que sólo pueden adquirirse con receta especial o con receta médica que debe retener la farmacia que la surta o con receta médica que puede surtirse hasta tres veces, los profesionales que a continuación se mencionan, siempre que tengan cédula profesional expedida por las autoridades educativas competentes:

I. Médicos;

II. Homeópatas;

III. Cirujanos dentistas, para casos odontológicos, y

IV. Médicos veterinarios, cuando los prescriban para aplicarse en animales.

ARTÍCULO 51. Los profesionales interesados en obtener el código de barras para los recetarios especiales de prescripción de estupefacientes, presentarán solicitud en el formato que al efecto autorice la Secretaría, acompañada de la siguiente documentación:

I. Copia certificada de la cédula profesional, que los acredite como profesionales en alguna de las ramas a que se refiere el artículo anterior;

II. Copia de identificación oficial, y

III. Escrito en original y dos copias, en papel membretado y firmado por el director de la institución, cuando se trate de instituciones hospitalarias, en el cual se especifique la designación de los profesionales responsables de la prescripción.

La Secretaría o las autoridades sanitarias estatales registrarán al profesional solicitante y le asignarán una cantidad determinada de claves en un código de barras, en un plazo de cinco días cuando se trate de la primera solicitud y de un día en las subsecuentes. En este último caso sólo se presentará la solicitud.

ARTÍCULO 52. Los profesionales autorizados conforme al artículo anterior, prescribirán los medicamentos en recetarios especiales, en original y copia, los cuales contendrán los siguientes datos:

- I.** El número de folio y la clave expresada en código de barras con la identificación del médico;
- II.** El nombre, domicilio, número de cédula profesional, especialidad, en su caso, y firma autógrafa del médico;
- III.** El número de días de prescripción del tratamiento, presentación y dosificación del medicamento;
- IV.** La fecha de prescripción, y
- V.** El nombre, domicilio y el diagnóstico del paciente.

El médico autorizado mandará imprimir los recetarios especiales, en el momento y con las especificaciones que al respecto señale la Secretaría.

ARTÍCULO 53. La pérdida o robo de los recetarios especiales para prescribir estupefacientes se deberá comunicar de inmediato a la Secretaría, acompañando copia del acta levantada ante el Ministerio Público Federal.

ARTÍCULO 54. La posesión de medicamentos que contengan estupefacientes o sustancias psicotrópicas se acreditará, cuando así lo requieran las autoridades correspondientes, con la copia de la receta especial que contenga el código de barras y la firma autógrafa del profesional que la extiende o con la factura correspondiente.

ARTÍCULO 55. Los extranjeros que se internen al país y requieran para su tratamiento de medicamentos que contengan estupefacientes o sustancias psicotrópicas, acreditarán la posesión de éstos mediante la presentación ante la aduana correspondiente de la receta médica o permiso expedido por la autoridad competente del país del que provengan.

ARTÍCULO 56. Las embarcaciones o aeronaves con matrícula mexicana destinadas al transporte nacional o internacional podrán transportar medicamentos que contengan estupefacientes o sustancias psicotrópicas para la prestación de primeros auxilios o para casos urgentes durante el viaje, en la cantidad que señale la Secretaría.

El manejo y suministro de los medicamentos que se utilicen durante el viaje, se hará bajo la responsabilidad de los capitanes de las embarcaciones o aeronaves.

ARTÍCULO 57. Los medicamentos que sean o contengan estupefacientes o psicotrópicos, no podrán presentarse en forma de muestra médica u original de obsequio.

ARTÍCULO 58. Las fábricas o laboratorios que procesen o los almacenes que comercialicen los medicamentos a que se refiere el artículo 44 del presente Reglamento, sólo podrán expenderlos a los Establecimientos que cuenten con licencia sanitaria que los acredite, según sea el caso, como unidades hospitalarias, almacenes de depósito y distribución de medicamentos y productos biológicos o hemoderivados para uso humano, droguerías, farmacias o boticas autorizadas para suministrar al público estupefacientes y psicotrópicos.

ARTÍCULO 59. La importación, exportación y comercialización de materia prima y medicamentos que sean o contengan estupefacientes y psicotrópicos, no podrá realizarse, en ningún caso, por vía postal.

ARTÍCULO 60. Los propietarios o los responsables de Establecimientos que intervengan en el proceso, importación y exportación de medicamentos que sean o contengan estupefacientes o psicotrópicos deberán dar aviso inmediato por escrito a la Secretaría de actividades que involucren volumen extraordinario, desaparición significativa o cualquier circunstancia en las que se tengan motivos fundados para considerar que pueda haber desvío de dichas sustancias.

Capítulo IV

Medicamentos Vitamínicos

ARTÍCULO 61. Se considera Medicamento Vitamínico al producto que en su composición contiene únicamente

vitaminas o minerales como mono o polifármacos, solos o en asociación, indicados para prevenir o tratar padecimientos por insuficiencias de los mismos, cuya presentación es en forma farmacéutica.

Las Normas correspondientes determinarán la ingesta diaria recomendada, las dosis máximas de vitaminas y de minerales y otras especificaciones.

ARTÍCULO 62. Los Medicamentos Vitamínicos deberán contar con registro sanitario y para su venta no se requerirá de receta médica cuando ninguno de sus componentes rebase las siguientes dosis diarias:

Vitaminas	Dosis
Vitamina A/Retinol	2400 µg
Ac. Fólico	2000 µg
Beta Caroteno	150 mg
Biotina	1000 µg
Vit B1/Tiamina	150 mg
Vit B2/Riboflavina	170 mg
Vit B3/Niacina	500 mg
Vit B5/Ac. Pantoténico	550 mg
Vit B6/Piridoxina	250 mg
Vit B12/Cianocobalamina	1000 µg
Vit C/Ac. Ascórbico	2000 mg
Vit D	50 µg
Vit E/d- a-Tocoferol	1000 mg

Vit K	65 µg
Minerales	Dosis
Calcio	2000 mg
Cobre	10 mg
Cromo	500 µg
Flúor	5.0 mg
Fósforo	2000 mg
Hierro	75 mg
Magnesio	1000 mg
Manganeso	10 mg
Molibdeno	350 µg
Selenio	200 µg
Yodo	500 µg
Zinc	50 mg

Los medicamentos vitamínicos o minerales con dosis superiores a las señaladas en este artículo, así como aquéllos que se administren por vía parenteral, independientemente de su concentración, requerirán para su venta de receta médica que podrá surtirse tantas veces como lo indique el médico que prescriba.

Capítulo V

Medicamentos homeopáticos

ARTÍCULO 63. Las pruebas de estabilidad de los medicamentos homeopáticos se valorarán por parámetros de aspecto físico y pruebas microbiológicas,

cuando se trate de productos cuya forma farmacéutica sean pomadas o ungüentos, soluciones óticas, oftálmicas y otros que sean autorizados por la Secretaría. Se presentarán en papel membretado del fabricante y firmado por el responsable sanitario del Establecimiento.

ARTÍCULO 64. En la formulación de un medicamento homeopático no podrá incluirse procaína, efedrina, yohimbina, chaparral, germanio, hormonas animales o humanas u otras sustancias que tengan actividad hormonal o antihormonal.

El uso de sustancias estupefacientes o psicotrópicas en estos medicamentos sólo se permitirá cuando se presenten diluidas y dinamizadas.

ARTÍCULO 65. Los medicamentos homeopáticos podrán expendirse en Establecimientos que no sean farmacias.

Capítulo VI

Medicamentos herbolarios

ARTÍCULO 66. Los medicamentos herbolarios, además de contener material vegetal, podrán adicionar en su formulación excipientes y aditivos.

ARTÍCULO 67. No se consideran medicamentos herbolarios aquéllos que estén asociados a principios activos aislados y químicamente definidos, ni aquéllos propuestos como inyectables.

ARTÍCULO 68. En la formulación de un medicamento herbolario no podrán incluirse sustancias estupefacientes o las psicotrópicas de origen sintético, ni las mezclas con medicamentos alopáticos, procaína,

efedrina, yohimbina, chaparral, germanio, hormonas animales o humanas u otras sustancias que contengan actividad hormonal o antihormonal o cualquier otra que represente riesgo para la salud.

ARTÍCULO 69. Cuando por el tamaño del Envase Primario no sea posible incluir la información señalada para la Etiqueta, se asentará únicamente lo siguiente:

- I. La Denominación Distintiva;
- II. La forma farmacéutica;
- III. La dosis y vía de administración;
- IV. Las contraindicaciones, cuando existan;
- V. La leyenda de conservación, en su caso;
- VI. El número de Lote;
- VII. La fecha de caducidad, y
- VIII. La clave alfanumérica del registro.

ARTÍCULO 70. Cuando por el tamaño del Envase Secundario no sea posible incluir la información señalada para la Etiqueta, se asentará únicamente lo siguiente:

- I. La fórmula que exprese el o los nombres botánicos en latín por género y especie, y excipiente o vehículo, según sea el caso;
- II. La Denominación Distintiva;

- III. La forma farmacéutica;
- IV. La indicación terapéutica;
- V. La dosis, vía de administración y modo de empleo;
- VI. Las reacciones adversas;
- VII. Las precauciones y contraindicaciones cuando existan;
- VIII. El uso en embarazo y lactancia;
- IX. El uso pediátrico;
- X. La fecha de caducidad, en su caso, y
- XI. La clave alfanumérica del registro.

ARTÍCULO 71. La venta y suministro de los medicamentos herbolarios que no sean ni contengan estupefacientes ni psicotrópicos, podrá realizarse en Establecimientos que no sean farmacias.

Capítulo VII

Medicamentos Genéricos Intercambiables

ARTÍCULO 72. Para efectos de lo dispuesto en el artículo 376 bis, fracción I de la Ley, los medicamentos destinados al mercado de genéricos serán únicamente las especialidades farmacéuticas que, en términos del presente Reglamento, sean intercambiables.

ARTÍCULO 73. El Consejo de Salubridad General y la Secretaría, mediante publicación en el **Diario Oficial de la Federación**, determinarán, periódicamente, las pruebas que deberán aplicarse para considerar a los medicamentos como intercambiables, según la naturaleza y forma farmacéutica de cada uno de éstos. Los criterios y requisitos a que deberán sujetarse dichas pruebas se establecerán en las Normas correspondientes.

ARTÍCULO 74. El Consejo de Salubridad General elaborará y publicará periódicamente en el **Diario Oficial de la Federación** un catálogo que contenga la relación de los Medicamentos Genéricos Intercambiables, el cual mantendrá permanentemente actualizado.

ARTÍCULO 75. Se incorporarán al Catálogo de Medicamentos Genéricos Intercambiables únicamente las especialidades farmacéuticas que reúnan los siguientes requisitos:

- I. Que cuenten con registro sanitario vigente;
- II. Que respecto del medicamento innovador o producto de referencia, tengan la misma sustancia activa y forma farmacéutica, con igual concentración o potencia, utilicen la misma vía de administración y con especificaciones farmacopeicas iguales o comparables;
- III. Que cumplan con las pruebas determinadas por el Consejo de Salubridad General y la Secretaría;
- IV. Que comprueben que sus perfiles de disolución o su biodisponibilidad u otros parámetros, según sea el caso, son equivalentes a los del medicamento innovador o producto de referencia, y

V. Que estén incluidos en el Cuadro Básico de Insumos para el primer nivel y en el Catálogo de Insumos para el segundo y tercer nivel.

ARTÍCULO 76. El catálogo a que se refiere el artículo anterior se editará en dos versiones:

I. La dirigida a los médicos, y

II. La dirigida al personal expendedor y público en general, y que estará disponible para su consulta en las farmacias, droguerías y boticas.

ARTÍCULO 77. Los titulares de registros sanitarios vigentes podrán solicitar la incorporación de sus especialidades farmacéuticas al Catálogo de Medicamentos Genéricos Intercambiables, para lo cual acreditarán ante la Secretaría que reúnen los requisitos establecidos en el artículo 75 del presente Reglamento.

Las especialidades farmacéuticas incorporadas en el Catálogo de Medicamentos Genéricos Intercambiables incluirán en sus etiquetas la leyenda o sello autorizado al efecto por la Secretaría.

ARTÍCULO 78. Cuando el emisor de la receta prescriba un medicamento sólo por su Denominación Genérica, deberá tratarse de aquéllos contenidos en el Catálogo de Medicamentos Genéricos Intercambiables.

Las farmacias, droguerías y boticas deberán poseer y utilizar la edición actualizada del Catálogo.

ARTÍCULO 79. La venta o suministro de Medicamentos Genéricos Intercambiables deberá ser resultado de que el interesado seleccione el que más le convenga al

consultar el Catálogo de Medicamentos Genéricos Intercambiables, mismo que deberá poner a su disposición el expendedor de la farmacia. En caso de que el medicamento prescrito no esté disponible, sólo podrá sustituirse cuando así lo autorice quien lo prescribe.

ARTÍCULO 80. El Consejo de Salubridad General invitará a los fabricantes de especialidades farmacéuticas a producir Medicamentos Genéricos Intercambiables.

Capítulo VIII

Productos biotecnológicos

ARTÍCULO 81. Para efectos del presente Reglamento son productos biotecnológicos los biofármacos y los biomedicamentos.

Se considera biofármaco toda sustancia que haya sido producida por biotecnología molecular, que tenga actividad farmacológica, que se identifique por sus propiedades físicas, químicas y biológicas, que reúna condiciones para ser empleada como principio activo de un medicamento o ingrediente de un medicamento.

Asimismo, se entiende por biomedicamento toda sustancia que haya sido producida por biotecnología molecular, que tenga efecto terapéutico, preventivo o rehabilitatorio, que se presente en forma farmacéutica, que se identifique como tal por su actividad farmacológica y propiedades físicas, químicas y biológicas.

Los biofármacos y los biomedicamentos podrán ser:

I. Proteínas recombinantes: Las proteínas producidas por cualquier ente biológico procarionte o eucariote al que se le introduce, por técnicas de ingeniería genética, una secuencia de ácido desoxirribonucleico que las codifica;

II. Anticuerpos monoclonales: Las inmunoglobulinas intactas producidas por hibridomas, inmunoconjugados, fragmentos de inmunoglobulinas y proteínas recombinantes derivadas de inmunoglobulinas;

III. Péptidos sintéticos: Los péptidos constituidos por menos de cuarenta aminoácidos producidos por técnicas de biotecnología molecular;

IV. Ácidos nucleicos sintéticos o de plásmidos: Los ácidos nucleicos obtenidos de plásmidos naturales o modificados por técnicas de ingeniería genética, y

V. Los demás que, en su caso, determine mediante acuerdo la Secretaría, conforme a los avances técnicos y científicos.

Capítulo IX

Otros Insumos

ARTÍCULO 82. Los equipos médicos, prótesis, órtesis, ayudas funcionales, agentes de diagnóstico, Insumos de uso odontológico, material quirúrgico, de curación, productos higiénicos y otros dispositivos de uso médico, requieren para su producción, venta y distribución de registro sanitario.

Los Establecimientos en los que se realice el proceso de los Insumos que se mencionan en el párrafo anterior deberán presentar aviso de funcionamiento, con excepción de los dedicados al proceso de fuentes de radiación de uso médico, que requieren de licencia expedida en forma coordinada con la Comisión Nacional de Seguridad Nuclear y Salvaguardias.

ARTÍCULO 83. La Secretaría clasificará para efectos de registro a los Insumos señalados en el artículo anterior, de acuerdo con el riesgo que implica su uso, de la manera siguiente:

CLASE I. Aquellos Insumos conocidos en la práctica médica y que su seguridad y eficacia están comprobadas y, generalmente, no se introducen al organismo;

CLASE II. Aquellos Insumos conocidos en la práctica médica y que pueden tener variaciones en el material con el que están elaborados o en su concentración y, generalmente, se introducen al organismo permaneciendo menos de treinta días, y

CLASE III. Aquellos Insumos nuevos o recientemente aceptados en la práctica médica, o bien que se introducen al organismo y permanecen en él, por más de treinta días.

ARTÍCULO 84. Los modelos nuevos de los Insumos para la salud a que se refiere este Capítulo, de una misma línea de producción y fabricante, si tienen avances tecnológicos, requerirán de nuevo registro de la Secretaría.

ARTÍCULO 85. Cuando se requiera, según su naturaleza, verificar la estabilidad de los Insumos a que se refiere el artículo anterior, deberá cumplirse con la Norma correspondiente para estos productos.

ARTÍCULO 86. El alcohol etílico en la concentración 96° G.L. requiere registrarse ante la Secretaría como material de curación y cumplir con lo que establezca la Norma correspondiente.

ARTÍCULO 87. Los catálogos de los Insumos a que se refiere este Capítulo, así como la información promocional contenida en las revistas médicas o impresos dirigidos a profesionales de la salud, son medios de difusión médica y la empresa responsable de las publicaciones mencionadas deberá dar el aviso correspondiente a la Secretaría.

TÍTULO TERCERO

Remedios Herbolarios

Capítulo único

ARTÍCULO 88. Se considera Remedio Herbolario al preparado de plantas medicinales, o sus partes, individuales o combinadas y sus derivados, presentado en forma farmacéutica, al cual se le atribuye por conocimiento popular o tradicional, el alivio para algunos síntomas participantes o aislados de una enfermedad.

Los Remedios Herbolarios no contendrán en su formulación sustancias estupefacientes o psicotrópicas ni ningún otro tipo de fármaco alopático u otras sustancias que generen actividad hormonal, antihormonal o cualquier otra sustancia en concentraciones que represente riesgo para la salud.

ARTÍCULO 89. Las plantas utilizadas como materia prima para elaborar Remedios Herbolarios, deberán someterse a tratamientos para abatir la flora microbiana que las acompaña, de acuerdo con las Normas que se emitan al respecto o con las especificaciones internacionales correspondientes.

ARTÍCULO 90. La fabricación de los Remedios Herbolarios deberá realizarse en condiciones que eviten la contaminación microbiológica de sus ingredientes.

ARTÍCULO 91. Para llevar a cabo la producción de los Remedios Herbolarios de fabricación nacional, deberá presentarse solicitud ante la Secretaría, para lo cual se requerirá:

- I. Tener el giro de fábrica o laboratorio de Remedios Herbolarios para uso humano, que cuente con laboratorio de control interno o externo y aviso de funcionamiento;
- II. La notificación por producto, especificando cada uno de los ingredientes de su composición o fórmula;
- III. El certificado de análisis microbiológico y ausencia de residuos tóxicos;
- IV. La descripción del proceso, el que deberá cumplir con las buenas prácticas de fabricación;

- V. Contar con responsable sanitario;
- VI. La información sobre la identidad de los componentes;
- VII. La denominación científica y popular de la planta o plantas empleadas;
- VIII. La fórmula;
- IX. Las indicaciones y tiempo para su uso, y
- X. Los proyectos de etiqueta.

ARTÍCULO 92. La Secretaría al aprobar la documentación a que se refiere el artículo anterior, en un plazo máximo de veinte días asignará una clave alfanumérica de control, que deberá expresarse en los envases del producto. En caso de no resolver en el plazo señalado se entenderá procedente la solicitud.

ARTÍCULO 93. Para realizar la distribución de Remedios Herbolarios se deberá contar con aviso de funcionamiento, el cual deberá corresponder al giro de almacén de depósito o distribución, y con responsable sanitario.

ARTÍCULO 94. Para obtener la clave alfanumérica de Remedios Herbolarios de fabricación extranjera, además de cumplir con los requisitos señalados en el artículo 91, se deberá presentar la siguiente documentación:

- I. El certificado de libre venta expedido por la autoridad sanitaria del país de origen y carta de representación del fabricante. Si el producto es fabricado por la casa matriz o filial del laboratorio solicitante en México, no se requerirá carta de representación;

II. La copia del certificado de análisis emitido por la empresa que fabrica el Remedio Herbolario, con el membrete de su razón social y avalado por los químicos responsables de la empresa extranjera y nacional;

III. El certificado de buenas prácticas de fabricación, y

IV. Los proyectos de Etiqueta en español y de contra etiqueta, en su caso.

ARTÍCULO 95. Cuando la Secretaría tenga conocimiento de que una planta o mezcla de ellas muestra indicios de efectos tóxicos o acumulativos, o cualquier otro riesgo para la salud, podrá prohibir la importación, elaboración, almacenamiento, distribución y venta del Remedio Herbolario que las contenga.

ARTÍCULO 96. La venta y suministro al público de los Remedios Herbolarios serán de libre acceso.

ARTÍCULO 97. La información de los Remedios Herbolarios con fines publicitarios y de comercialización deberá estar dirigida a especificar el efecto sintomático y será la misma contenida en la Etiqueta. En ningún caso podrán publicitarse como curativos.

ARTÍCULO 98. Las disposiciones relativas a Etiquetas, Envases y transporte de Insumos a que se refiere el Capítulo I del Título anterior, le serán aplicables, en lo conducente, a los Remedios Herbolarios.

TÍTULO CUARTO

Establecimientos

Capítulo I

Disposiciones comunes

ARTÍCULO 99. Se consideran Establecimientos a los locales y sus instalaciones, dependencias y anexos, en los que se desarrolla el proceso de los Insumos, actividades y servicios a que se refiere este Reglamento.

ARTÍCULO 100. Los Establecimientos deberán cumplir, para su funcionamiento, con las disposiciones de este Reglamento y con las que se establezcan en las Normas correspondientes.

ARTÍCULO 101. Los Establecimientos deberán estar provistos de agua potable, en cantidad y presión suficientes para satisfacer las necesidades de las personas que se encuentren en ellos, y deberán contar con servicios de eliminación de excretas conectados a la red de drenaje, sin perjuicio del cumplimiento de otras obligaciones que, en su caso, impongan otras dependencias competentes. Para efectos sanitarios, las tomas de agua no potable deberán identificarse por medio de un señalamiento que establezca: agua no potable, no beberla.

Cuando el Establecimiento cuente con sistemas de acondicionamiento de aire, en los cuales exista contacto de los mismos con el agua, ésta deberá ser potable.

ARTÍCULO 102. Los Establecimientos, de acuerdo con lo que establezcan las Normas correspondientes, deberán reunir los siguientes requisitos:

I. Los elementos de la construcción expuestos al exterior, serán resistentes al medio ambiente y a la fauna nociva;

II. Los almacenes deberán garantizar la conservación y manejo adecuado de los Insumos, a fin de evitar su contaminación, alteración o adulteración;

III. Los depósitos de agua potable estarán revestidos de material impermeable inocuo, con superficies interiores lisas, provistos de tapas y con sistemas de protección adecuados que impidan la contaminación o alteración del agua;

IV. Las áreas de oficina, laboratorios, comedor, servicios sanitarios, recepción, producción, distribución o cualquier otra área que requiera el proceso deberán estar separadas;

V. Estar provistos de iluminación suficiente, ya sea natural o artificial, adecuada a la naturaleza del trabajo, así como de ventilación adecuada para la renovación continua del aire y para evitar el calor excesivo, la condensación del vapor y el polvo, y

VI. Los acabados de paredes, pisos y techos, dentro de las áreas de fabricación, operación y almacenamiento, deberán cumplir los requisitos de textura, facilidad de limpieza e impermeabilidad.

ARTÍCULO 103. Los propietarios de los Establecimientos deberán cumplir con los criterios de buenas prácticas de higiene en materia de prevención y control de la fauna nociva.

ARTÍCULO 104. Los propietarios de los Establecimientos cuidarán de la conservación, aseo, buen estado y mantenimiento de los mismos, así como del equipo y utensilios, los cuales serán adecuados a la actividad que

se realice o servicios que se presten conforme a la Norma correspondiente.

ARTÍCULO 105. Para proteger la salud y seguridad de los trabajadores que intervienen en el proceso de los Insumos, así como en las actividades y servicios a que se refiere este Reglamento, la vestimenta que al efecto se utilice deberá cumplir con los requisitos que se establecen en el presente Reglamento y en las Normas correspondientes.

ARTÍCULO 106. Cuando el proceso de los Insumos requiera de sistemas para el control de temperatura y humedad relativa, éstos deberán contar con instrumentos o dispositivos para registrar y controlar los parámetros correspondientes.

ARTÍCULO 107. En los Establecimientos dedicados al proceso de los Insumos, no podrán existir aditivos, materias primas o sustancias, cuando no se justifique su empleo en la fabricación de los Insumos.

ARTÍCULO 108. Cuando el titular de una licencia sanitaria o aquel que opera bajo un aviso de funcionamiento, pretenda dar de baja el Establecimiento, deberá comunicarlo a la Secretaría cuando menos treinta días antes de la fecha en que deje de funcionar, salvo caso fortuito o de fuerza mayor.

Cuando se tenga en existencia estupefacientes y sustancias psicotrópicas, deberán ponerse a disposición de la Secretaría junto con los libros de control correspondientes a que se refiere la Ley, dentro del mismo plazo, debidamente actualizados.

Capítulo II

Establecimientos destinados al proceso de Insumos

ARTÍCULO 109. Los Establecimientos que se destinen al proceso de los medicamentos deberán contar con las áreas, instalaciones, servicios, equipos y procedimientos normalizados de operación que se establezcan en las Normas correspondientes.

Los almacenes de acondicionamiento de medicamentos o productos biológicos y de Remedios Herbolarios, deberán cumplir con los requisitos establecidos para las áreas y operaciones de acondicionamiento en las Normas correspondientes a buenas prácticas de fabricación, a fin de evitar riesgos de contaminación cruzada entre productos.

ARTÍCULO 110. Los procedimientos normalizados de operación contendrán la siguiente información:

- I. El objetivo;
- II. El alcance;
- III. La responsabilidad;
- IV. El desarrollo del proceso, y
- V. Las referencias bibliográficas.

ARTÍCULO 111. Los procedimientos a que se refiere el artículo anterior, se firmarán por las personas que los

elaboren, revisen y serán autorizados por el responsable sanitario; asimismo deberán contener un número secuencial que refleje las actualizaciones que se realicen, la fecha de emisión o de actualización y la de aplicación y cumplir con lo que establezca la Norma correspondiente.

ARTÍCULO 112. Los Establecimientos que procesen penicilínicos, medicamentos que sean o contengan hormonas y antineoplásicos e inmunodepresores o inmunoestimulantes microbianos, con excepción de los lisados microbianos, deberán contar con sistemas de producción en sus instalaciones que garanticen que no exista contaminación cruzada.

Los penicilínicos, cefalosporínicos, biológicos virales o bacterianos y hemoderivados, deberán contar con áreas específicas e independientes para cada uno de ellos, a fin de que no exista contaminación cruzada con otras áreas de fabricación.

ARTÍCULO 113. Los Establecimientos que fabriquen biofármacos requerirán de licencia sanitaria; asimismo, deberán aplicar las buenas prácticas de fabricación, contar con laboratorio de control de calidad donde se realicen los análisis químicos, físicos, biológicos y microbiológicos.

Para liberar un lote de biofármacos se requerirá de control externo en los términos que establezca la Norma correspondiente y, en su caso, contar con áreas separadas para manejar productos estériles, cepas o líneas celulares, animales o vegetales. El acceso a las áreas estará restringido a las personas autorizadas.

Las instalaciones de estos Establecimientos serán diseñadas para facilitar la limpieza y el mantenimiento,

evitar la contaminación cruzada y la contaminación al medio ambiente exterior.

ARTÍCULO 114. Las droguerías, boticas y farmacias deberán cumplir con los siguientes requisitos:

I. Las áreas destinadas a los medicamentos a que se refieren las fracciones I, II, III y IV del artículo 226 de la Ley, deberán estar físicamente separadas de otros Insumos, por mostradores, vitrinas o anaqueles. Los de las fracciones I, II y III deberán contar con áreas y sistemas para su guarda y custodia;

II. Las farmacias que se encuentren ubicadas dentro de tiendas de autoservicio, deberán estar instaladas en áreas específicas y con la independencia que determine la Norma correspondiente, y alejadas de las áreas de bebidas alcohólicas, alimentos perecederos y de toda sustancia que ponga en riesgo la integridad, pureza y conservación de los medicamentos. Los medicamentos de las fracciones I, II, III y IV del artículo 226 de la Ley, deberán estar físicamente separados de los Insumos clasificados de libre acceso, por mostradores, vitrinas o anaqueles. Los de las fracciones I, II y III deberán contar con áreas y sistemas para su guarda y custodia, y

III. Las demás que se establezcan en la Norma correspondiente.

Asimismo, deberán presentar cada seis meses, un aviso de las provisiones de compraventa de los medicamentos que contengan estupefacientes y cumplir con lo señalado en el artículo 45 del presente Reglamento.

CAPITULO VII ESTUDIO FINANCIERO

➤ **PRONÓSTICO DE INGRESOS POR LAS VENTAS
(GLOBAL)**

AÑO	MEDICAMENTOS	PERFUMERIA	OTROS	INGRESOS TOTALES	
2011	\$ 999,899.00	\$ 69,980.00	\$ 401,345.00	\$ 1,471,224.00	
2012	\$ 1,038,295.12	\$ 72,667.23	\$ 416,756.65	\$ 1,527,719.00	
2013	\$ 1,078,165.65	\$ 75,457.65	\$ 432,760.10	\$ 1,586,383.41	
2014	\$ 1,119,567.22	\$ 78,355.23	\$ 449,378.09	\$ 1,647,300.53	
2015	\$ 1,162,558.60	\$ 81,364.07	\$ 466,634.21	\$ 1,710,556.87	
2016	\$ 1,207,200.85	\$ 84,488.45	\$ 484,552.96	\$ 1,776,242.26	
2017	\$ 1,253,557.36	\$ 87,732.81	\$ 503,159.80	\$ 1,844,449.96	
					\$ 11,563,876.04
Inflacion	3.84%				

➤ **DESGLOSE DETALLADO DE COSTOS DE LOS ACTIVOS**

Rentas pagadas por anticipado			
Costo unitario	Descripción	Costo Unitario	Costo Total
12.00	Rentas por anticipado	\$ 3,650.00	\$ 43,800.00
	Total de Costo de Rentas pagadas por anticipado		\$ 43,800.00

Costo del Mobiliario y Equipo			
Unidades	Descripción	Costo Unitario	Costo Total
1	ANAQUELES	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
1	MOSTRADOR	\$ 24,000.00	\$ 24,000.00
1	CAJA REGISTRADORA	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
1	COMPUTADORA	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
1	REFRIGERADOR	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
1	IMPRESORA PARA IMPRIMIR RECIBOS	\$ 700.00	\$ 700.00
1	SOFTWARE ADMINISTRATIVO PARA FARMACIA	\$ 800.00	\$ 800.00
1	LECTOR DE CODIGO DE BARRAS	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
	Total de Equipo para ventas y distribución		\$ 41,500.00
	Costo Total		\$ 85,300.00

➤ **CONCENTRADO PRESUPUESTO DE LA INVERSIÓN FIJA DEL PROYECTO**

CONCEPTO		COSTO
ACTIVOS TANGIBLES		
Rentas pagadas por anticipado		\$ 43,800
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA		\$ 41,500
SUBTOTAL		\$ 85,300
ACTIVOS INTANGIBLES		
Gastos de planeación		\$ 3,000
IMPREVISTOS (5% DEL VALOR DE LOS ACTIVOS)		\$ 4,415
SUBTOTAL		\$ 7,415
TOTAL DE ACTIVOS TANGIBLES, INTANGIBLES E IMPREVISTOS		\$ 92,715

➤ **COMPRAS MATERIA PRIMA**

MATERIA PRIMA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
12MESES	PRESUPUESTO ANUAL	\$18,110.00	217320
	TOTAL		\$217,320.00

➤ **SUELDOS**

Administración				
Puesto	No. de trabajadores	Sueldo mensual	Total por puesto mensual	Anual
GERENTE	1	8,000.00	8,000.00	96,000.00
CONTADOR	1	500.00	500.00	6,000.00
Total	2	8,500.00	8,500.00	102,000.00
Ventas, distribución y mantenimiento				
Puesto	No. de trabajadores	Sueldo mensual	Total por puesto mensual	Anual
EMPLEADO 1	1	4,000.00	4,000.00	48,000.00
EMPLEADO2	1	5,000.00	5,000.00	60,000.00
Total	2	9,000.00	9,000.00	108,000.00
Total de los 2 rubros	4	17,500.00	17,500.00	210,000.00

➤ **GASTOS DE MANTENIMIENTO**

		PROYECTADOS					
		2011	2012	2013	2014	2015	2016
		3.84%	3.84%	3.84%	3.84%	3.84%	5.12%
ACTIVIDADES DE ADMINISTRACIÓN	COSTO TOTAL						
Rentas pagadas por anticipado	\$ 43,800.00	\$ 1,681.92	\$ 1,746.51	\$ 1,813.57	\$ 1,883.21	\$ 1,955.53	\$ 2,030.62
Mobiliario y equipo	\$ 41,500.00	\$ 1,593.60	\$ 1,654.79	\$ 1,718.34	\$ 1,784.32	\$ 1,852.84	\$ 1,923.99
Total	\$ 85,300.00	\$ 3,275.52	\$ 3,401.30	\$ 3,531.91	\$ 3,667.54	\$ 3,808.37	\$ 3,954.61
TOTAL DE LOS RUBROS		\$ 85,300.00	\$ 3,275.52	\$ 3,401.30	\$ 3,531.91	\$ 3,667.54	\$ 3,808.37

DATOS A CONSIDERAR:	
INFLACIÓN CONSIDERADA:	3.84%

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES DE LAS INVERSIONES										
	INVERSIÓN INICIAL	TASA DE DEPRECIACIÓN ANUAL %	DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ANUAL							
			2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
DEPRECIACIONES										
Rentas pagadas por anticipado	\$ 43,800	10%	4,380	4,380	4,380	4,380	4,380	4,380	4,380	4,380
MOBILIARIO Y EQUIPO										
ANAQUELES	\$ 6,000.00	10%	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
MOSTRADOR	\$ 24,000.00	10%	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
CAJA REGISTRADORA	\$ 2,500.00	10%	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
COMPUTADORA	\$ 3,000.00	10%	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
REFRIGERADOR	\$ 3,000.00	10%	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
IMPRESORA PARA IMPRIMIR RECIBOS	\$ 700.00	10%	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00
SOFTWARE ADMINISTRATIVO PARA FARMACIA	\$ 800.00	10%	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
LECTOR DE CODIGO DE BARRAS	\$ 1,500.00	10%	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
TOTAL DE DEPRECIACIONES	41,500		8,530	8,530	8,530	8,530	8,530	8,530	8,530	8,530
AMORTIZACIONES										
Gastos de planeación	\$ 3,000	10%	300	300	300	300	300	300	300	300
IMPREVISTOS (5% DEL VALOR DE LOS ACTIVOS)	\$ 4,415	10%	442	442	442	442	442	442	442	442
TOTAL DE AMORTIZACIONES	7,415		742	742	742	742	742	742	742	742
TOTAL DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 48,915		\$ 9,272	\$ 9,272	\$ 9,272	\$ 9,272	\$ 9,272	\$ 9,272	\$ 9,272	\$ 9,272

Nota: La depreciación de los equipos y maquinaria para las empresas está representada por diferentes porcentajes de acuerdo a la Ley del Impuesto Sobre la Renta en su Capítulo II, Sección Para el Mobiliario y equipo de Oficina en un 10%
Para computadoras personales de escritorio y portátiles en un 30%, Para las depreciaciones se a tomado en general un porcentaje del 10% para efectos del alcance que se tenga en 10 años

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES DE LAS INVERSIONES									
	INVERSION MCHL	TASA DE DEPRECIACION ANUAL %	DEPRECIACION Y AMORTIZACION ANUAL						
			2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
			DEPRECIACIONES						
Reudas pagadas por anticipo	\$ 43,800		43,800	43,800	43,800	43,800	43,800	43,800	43,800
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	\$ 41,500	10%	4,150	4,150	4,150	4,150	4,150	4,150	4,150
TOTAL DE DEPRECIACIONES	85,300		47,950	47,950	47,950	47,950	47,950	47,950	47,950
AMORTIZACIONES									
Gastos de planeación	\$ 3,000	10%	300	300	300	300	300	300	300
IMPRESIOS (% DEL VALOR DE LOS ACTIVOS)	\$ 4,415	10%	442	442	442	442	442	442	442
TOTAL DE AMORTIZACIONES	\$ 7,415		742	742	742	742	742	742	742
TOTAL DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES			\$ 48,692	\$ 48,692	\$ 48,692	\$ 48,692	\$ 48,692	\$ 48,692	\$ 48,692

PRESUPUESTO DE ARTÍCULOS DE LIMPIEZA

CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO ANUAL
36	JABON (Kgs.)	23.00	\$ 828
36	FABULOSO (Lts.)	30.00	\$ 1,080
730	PAPEL SANITARIO	5.00	\$ 3,650
15	TRAPEADORES	22.00	\$ 330
15	ESCOBAS	35.00	\$ 525
12	CUBETAS	26.00	\$ 312
15	RECOGEDORES	15.00	\$ 225
3	CONTENEDORES DE BASURA	600.00	\$ 1,800
		TOTAL	\$ 8,750

Se estima que las cantidades son en promedio al tamaño de la empresa, considerando el numero de trabajadores dedicados a esta y a su vez teniendo reservas de material para cubrir algun faltante.

PRESUPUESTO DE COSTO DEL PRODUCTO								
AÑOS PROYECTADOS								
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
GASTOS DIRECTOS								
MATERIA PRIMA	\$ 217,320	\$ 225,665	\$ 234,331	\$ 243,329	\$ 252,673	\$ 262,375	\$ 272,451	
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 210,000	\$ 220,500	\$ 231,525	\$ 243,101	\$ 255,256	\$ 268,019	\$ 281,420	
GASTOS INDIRECTOS								
MATERIALES Y ARTICULOS DE LIMPIEZA	\$ 8,750	\$ 9,086	\$ 9,435	\$ 9,797	\$ 10,173	\$ 10,564	\$ 10,970	
OTROS GASTOS								
IMPUESTOS								
DEPRECIACION	\$ 43,800	\$ 43,800	\$ 43,800	\$ 43,800	\$ 43,800	\$ 43,800	\$ 43,800	
AMORTIZACION	\$ 442	\$ 742	\$ 742	\$ 742	\$ 742	\$ 742	\$ 742	
MANTENIMIENTO	\$ 3,276	\$ 3,401	\$ 3,532	\$ 3,668	\$ 3,808	\$ 3,955	\$ 4,106	
TOTAL	\$ 483,587	\$ 503,194	\$ 523,364	\$ 544,436	\$ 566,452	\$ 589,455	\$ 613,488	
NOTAS								
Inflación ³	3.84%							
Incremento de sueldos y salarios	5.00%							
De acuerdo con el Banco de México los costos al consumidor aumentan, así la inflación subyacente anual situándose en un 3.84% anual promedio.								

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

	AÑOS PROYECTADOS						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	SUELDOS Y SALARIOS	102,000.00	107,100.00	112,455.00	118,077.75	123,981.64	130,180.72
DEPRECIACION	4,150.00	4,150.00	4,150.00	4,150.00	4,150.00	4,150.00	4,150.00
TOTAL	\$ 106,150	\$ 111,250	\$ 116,605	\$ 122,228	\$ 128,132	\$ 134,331	\$ 140,840
NOTAS ACLARATORIAS Y DE CÁLCULO							
Inflación		3.84%					
Tasa de incremento de sueldos		5.0%					

GASTOS DE VENTA Y DISTRIBUCIÓN							
	AÑOS PROYECTADOS						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
SUELDOS Y SALARIOS	108,000.00	113,400.00	119,070.00	125,023.50	131,274.68	137,838.41	144,730.33
DEPRECIACIÓN	47,950.00	47,950.00	47,950.00	47,950.00	47,950.00	47,950.00	47,950.00
MANTENIMIENTO	41,500.00	43,093.60	44,748.39	46,466.73	48,251.06	50,103.90	52,027.89
TOTAL	\$ 197,450	\$ 204,444	\$ 211,768	\$ 219,440	\$ 227,476	\$ 235,892	\$ 244,708
NOTAS ACLARATORIAS Y DE CÁLCULO							
Inflación		3.84%					
Tasa de incremento de sueldos		5.00%					

ESTADO DE RESULTADOS

	AÑOS PROYECTADOS						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
VENTAS	\$ 1,471,224	\$ 1,527,719	\$ 1,586,383	\$ 1,647,301	\$ 1,710,557	\$ 1,776,242	\$ 1,844,450
(-) COSTOS DE PRODUCCION	\$ 483,587	\$ 503,194	\$ 523,364	\$ 544,436	\$ 566,452	\$ 589,455	\$ 613,488
UTILIDAD BRUTA	\$ 987,637	\$ 1,024,525	\$ 1,063,019	\$ 1,102,864	\$ 1,144,105	\$ 1,186,788	\$ 1,230,962
(-) GASTOS DE ADMON.	\$ 106,150	\$ 111,250	\$ 116,605	\$ 122,228	\$ 128,132	\$ 134,331	\$ 140,840
(-) GASTOS DE VENTA	\$ 197,450	\$ 204,444	\$ 211,788	\$ 219,440	\$ 227,476	\$ 235,892	\$ 244,708
UTILIDAD EN OPERACIÓN	\$ 684,037	\$ 708,832	\$ 734,646	\$ 761,196	\$ 788,497	\$ 816,565	\$ 845,414
UTILIDAD ANTES ISR Y PTU	\$ 684,037	\$ 708,832	\$ 734,646	\$ 761,196	\$ 788,497	\$ 816,565	\$ 845,414
(-) ISR Y PTU (30% + 10%)	\$ 273,614.79	\$ 283,532.61	\$ 293,858.43	\$ 304,478.46	\$ 315,398.86	\$ 326,625.61	\$ 338,165.44
UTILIDAD NETA	\$ 410,422	\$ 425,299	\$ 440,788	\$ 456,718	\$ 473,098	\$ 489,939	\$ 507,248
(+) DEPRECIACION Y AMORTIZ	\$ 48,692	\$ 48,692	\$ 48,692	\$ 48,692	\$ 48,692	\$ 48,692	\$ 48,692
FLUJOS DE CAJA	\$ 459,114	\$ 473,990	\$ 489,479	\$ 505,409	\$ 521,790	\$ 538,630	\$ 555,940
Inflación	3.84%						

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 01 DE ENERO DEL 2012

<u>ACTIVOS</u>		<u>PASIVO</u>	
CIRCULANTES			
CAJA Y BANCOS ¹	\$787,187		
TOTAL	\$787,187		\$ -
FIJOS			
		<u>CAPITAL CONTABLE</u>	
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	\$ 41,500	APORTACIONES DE LOS SOCIOS	\$836,102
TOTAL	\$ 41,500		
DIFERIDOS			
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	\$ 3,000		
LICENCIAS Y PERMISOS	\$ 4,415		
TOTAL	\$ 7,415		
SUMA DEL ACTIVO	\$ 836,102	SUMA PASIVO MAS CAPITAL	\$ 836,102
NOTAS			
Costos de venta anual	483,587.02		
Gastos de administración	106,150.00		
Gastos de venta	197,450.00		
Total	787,187.02		

DATOS NECESARIOS PARA LA EVALUACIÓN FINANCIERA

PERIODO	AÑO	FLUJOS NETOS DE EFECTIVO F.N.E.
1	2011	\$ 459,114
2	2012	\$ 473,990
3	2013	\$ 489,479
4	2014	\$ 505,409
5	2015	\$ 521,790
6	2016	\$ 538,630
7	2017	\$ 555,940
TOTAL		\$ 3,544,352
PROMEDIO		\$354,435

COSTO DE CAPITAL

<i>Fuente</i>	<i>Importe en Pesos</i>	<i>Procentaje</i>	<i>Costo de la fuente</i>	<i>Costo Ponderado</i>
Aportación de socios	836,102	100.00%	19.59%	19.59%
Deuda	0	0.00%	0.00%	0.00%
TOTAL	\$836,102	100.00%		19.59%

Para calcular el costo de la Aportación de los socios se utilizó el Rendimiento del Mercado Accionario

$$\text{Rend. Mercado} = (\text{IPC actual} / \text{IPC anterior})^{(1/n)} - 1 * 100$$

IPC 02/01/1996	2,929.4300
IPC 31/12/2001	6,372.2800
Rend. Merc. DE 1996 a 2001 =	117.5263
Rend. Merc. Anual Promedio =	19.5877 %

Costo Ponderado de Capital cuantifica el monto pagado por las distintas fuentes de financiamiento utilizadas en el proyecto de tal manera que la tasa mínima de rendimiento que se utilizará esta expresada en la **tasa de descuento** utilizada.

La tasa de descuento debe ser superior al costo de capital utilizado por la empresa o proyecto de inversión

En este caso la tasa mínima de rendimiento utilizada es el costo de capital determinado anteriormente es el que se obtuvo de la tabla anterior: 19.59%

INVERSION INICIAL NETA					
Para este ejercicio la inversión inicial neta del proyecto de inversión es el importe de los activos totales los cuales se pueden apreciar en el Estado de Situación Financiera , el importe se puede apreciar a continuación:					
	TOTAL DE ACTIVOS	\$	836,102		
	INVERSION INICIAL NETA	\$	836,102		
	La inflación que se consideró fue del :		3.84%		
	La tasa de incremento sobre los sueldos es:		5.00%		

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

PERIODO DE RECUPERACIÓN FLUJO NETO EFECTIVO NORMALES					
PERIODO	AÑO	Flujo Neto Efectivo	Acumulado		
0		\$ (836,102)	\$ (836,102)		
1	2011	\$ 459,114	\$ (376,988)		
2	2012	\$ 473,990	\$ 97,002		
3	2013	\$ 489,479	\$ 586,481		
4	2014	\$ 505,409	\$ 1,091,890		
5	2015	\$ 521,790	\$ 1,613,680		
6	2016	\$ 538,630	\$ 2,152,310		
7	2017	\$ 555,940	\$ 2,708,250		
TOTAL		\$ 2,708,250			
La Inversión Inicial se recuperará en 4 año					
PERIODO DE RECUPERACIÓN CON FNE DESCONTADOS					
PERIODO	AÑO	Flujo Neto Efectivo	Factor del VP 10%	FNE a VP	Acumulado
0		\$ (836,102)			\$ (836,102)
1	2011	\$ 459,114	0.9091	\$ 417,376	\$ (418,726)
2	2012	\$ 473,990	0.8264	\$ 391,728	\$ (26,998)
3	2013	\$ 489,479	0.7513	\$ 367,753	\$ 340,755
4	2014	\$ 505,409	0.6830	\$ 345,201	\$ 685,956
5	2015	\$ 521,790	0.6209	\$ 323,990	\$ 1,009,946
6	2016	\$ 538,630	0.5645	\$ 304,043	\$ 1,313,989
7	2017	\$ 555,940	0.5132	\$ 285,285	\$ 1,599,274
TOTAL		\$ 2,708,250			\$ 3,668,093
Considerando los flujos descontados, la inversion inicial se recuperara al 4 año.					

TASA SIMPLE DE RENDIMIENTO

$$TSR = \frac{FNE}{INN}$$

TSR= Tasa Simple de Rendimiento			
FNE= Flujos Netos de Efectivo			
INN= Inversión Inicial			
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO			
PERIODO	AÑO	Flujo Neto Efectivo	TSR
0		\$ (836,102)	
1	2011	\$ 459,114	0.5491
2	2012	\$ 473,990	0.5669
3	2013	\$ 489,479	0.5854
4	2014	\$ 505,409	0.6045
5	2015	\$ 521,790	0.6241
6	2016	\$ 538,630	0.6442
7	2017	\$ 555,940	0.6649
TOTAL		\$ 2,708,250	4.2391
Notas:			
La Tasa Simple de Rendimiento la interpretamos a continuación:			
En el 2014 se recupera el 100% de la Inversión Inicial			

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DESCONTADOS

PERIODO	AÑO	Flujo Neto Efectivo	TSR
0		\$ (836,102)	
1	2011	\$ 417,376	0.4992
2	2012	\$ 391,728	0.4685
3	2013	\$ 367,753	0.4398
4	2014	\$ 345,201	0.4129
5	2015	\$ 323,990	0.3875
6	2016	\$ 304,043	0.3636
7	2017	\$ 285,285	0.3412
8	2018	\$ -	0.0000
9	2019	\$ -	0.0000
10	2020	\$ -	0.0000
TOTAL		\$ 1,599,274	2.9128

La Tasa Simple de Rendimiento la interpretamos a continuación:

En el 2011 se recuperà un 24.37% de la Inversión Inicial

Para el término del periodo que abarca el proyecto de inversión se han recuperado 18.15 veces la Inversión Inicial.

TASA PROMEDIO DE RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN

$$TPR = \frac{FNE}{INN / 2}$$

TPR= Tasa Promedio de Rendimiento
 FNE= Flujos Netos de Efectivo
 INN= Inversión Inicial

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO

PERIODO	AÑO	Flujo Neto Efectivo	TPR
0		\$ (836,102)	
1	2011	\$ 459,114	1.0982
2	2012	\$ 473,990	1.1338
3	2013	\$ 489,479	1.1709
4	2014	\$ 505,409	1.2090
5	2015	\$ 521,790	1.2481
6	2016	\$ 538,630	1.2884
7	2017	\$ 555,940	1.3298
TOTAL		\$ 2,708,250	8.4783

Notas:
 La Tasa Simple de Promedio la interpretamos a continuación:
 En el 2013 el Flujo de Efectivo representa el 40% de la Inversión Inicial Promedio.

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DESCONTADOS			
PERIODO	AÑO	Flujo Neto Efectivo	TPR
0		-836102.02	
1	2011	417376.08	0.9984
2	2012	391727.6101	0.9370
3	2013	367752.9274	0.8797
4	2014	345201.2733	0.8257
5	2015	323990.4093	0.7750
6	2016	304042.7176	0.7273
7	2017	285284.9506	0.6824
TOTAL		\$ 1,599,274	5.8255

VALOR PRESENTE NETO

$$VPN = \sum_1^n \frac{FNE}{(1+i)^n} \left[INN - \frac{VS}{(1+i)^n} \right]$$

									Factor de descuento =10%
									Inversión Inicial Neta=
VAN=Valor actual neto									
FNE=Flujos de caja									
i=Tasa mínima de interés a que se descuenta los flujos de caja									
INN=Inversión inicial neta									
VS=Valor de salvamento									

Periodo	Año	Flujos Netos de Efectivo	Valor Presente Neto	Valor Presente Neto	Valor Presente Neto	Valor Presente Neto	Valor Presente Neto	Valor Presente Neto	Valor Presente Neto
			0.1	30%	36%	37%	38%	38.50%	38.60%
0		\$ (836,102)							
1	2011	\$ 459,114	417,376	353,164	337,584	335,119	332,691	331,490	331,251
2	2012	\$ 473,990	391,728	280,468	256,266	252,539	248,892	247,098	246,742
3	2013	\$ 489,479	367,753	222,794	194,589	190,359	186,250	184,240	183,842
4	2014	\$ 505,409	345,201	176,958	147,736	143,470	139,356	137,355	136,959
5	2015	\$ 521,790	323,990	140,533	112,150	108,117	104,256	102,387	102,019
6	2016	\$ 538,630	304,043	111,591	85,125	81,464	77,986	76,312	75,982
7	2017	\$ 555,940	285,285	88,598	64,603	61,374	58,328	56,869	56,583
Total FNE		\$ 2,708,250	\$ 2,435,376	\$ 1,374,107	\$ 1,198,054	\$ 1,172,442	\$ 1,147,759	\$ 1,135,753	\$ 1,133,377
VPN			\$ 1,599,274	\$ 538,005	\$ 361,952	\$ 336,340	\$ 311,657	\$ 299,651	\$ 297,275

TASA INTERNA DE RETORNO

$$TIR=VPN = \sum_{t=1}^n \frac{FNE}{(1+i)^t} \left[INN - \frac{VS}{(1+i)^n} \right]$$

VAN=Valor actual neto				Factor de descuento =40	0.5495844421807420
FNE=Flujos de caja				Inversión Inicial Neta=	-836,102
i=Tasa mínima de interés a que se descuenta los flujos de caja					
INN=Inversión inicial neta					
VS=Valor de salvamento					

Periodo	Año	Flujos netos de efectivo (FNE)	Valor Presente Neto
0		-836,102	40.00000%
1	2011	\$ 459,114	327,938.35
2	2012	\$ 473,990	241,831.84
3	2013	\$ 489,479	178,381.61
4	2014	\$ 505,409	131,562.16
5	2015	\$ 521,790	97,018.69
6	2016	\$ 538,630	71,535.65
7	2017	\$ 555,940	52,738.94
Total FNE		\$ 2,708,250	\$ 1,101,007
	VPN		\$ 264,905

Nota:

La tasa de descuento de 40% es la tasa máxima que produce el proyecto de inversión.

VPN=0; Es decir que esta tasa de descuento hace que los flujos de efectivo igualen el monto de la inversión.

INDICE DE RENDIMIENTO O RENTABILIDAD

$$IR = \frac{\sum_1^n \frac{FNE}{(1+i)^n}}{IIN - \left[\frac{VS}{(1+i)^n} \right]}$$

IR= Índice de Rendimiento o Rentabilidad		
FNE=Flujos de caja		
i=Tasa mínima de interés a que se descuenta los flujos de caja		
IIN=Inversión inicial neta		
VS=Valor de salvamento		

Periodo	Año	Flujos Netos de Efectivo	Valor Presente Neto	Valor Presente Neto	Valor Presente Neto	Valor Presente Neto	Valor Presente Neto	Valor Presente Neto	Valor Presente Neto
			10%	30%	36%	37%	38%	38.50%	38.60%
0		\$ (836,102)							
1	2011	\$ 459,114	417,376	353,164	337,584	335,119	332,691	331,490	331,251
2	2012	\$ 473,990	391,728	280,468	256,266	252,539	248,892	247,098	246,742
3	2013	\$ 489,479	367,753	222,794	194,589	190,359	186,250	184,240	183,842
4	2014	\$ 505,409	345,201	176,958	147,736	143,470	139,356	137,355	136,959
5	2015	\$ 521,790	323,990	140,533	112,150	108,117	104,256	102,387	102,019
6	2016	\$ 538,630	304,043	111,591	85,125	81,464	77,986	76,312	75,982
7	2017	\$ 555,940	285,285	88,598	64,603	61,374	58,328	56,869	56,583
Total FNE		\$ 2,708,250	\$ 2,435,376	\$ 1,374,107	\$ 1,198,054	\$ 1,172,442	\$ 1,147,759	\$ 1,135,753	\$ 1,133,377
IR			152.02%	85.77%	143.29%	140.23%	137.28%	135.84%	135.55%

El Índice de Rendimiento es igual a 0 cuando planeamos la tasa de descuento de 40% y es con la cual se recupera la tasa mínima de rendimiento exigida al proyecto de inversión, además de la Inversión Inicial.

En el caso en que los IR son superiores a 1 significa que los Flujos de Efectivo fueron suficientes para recuperar el monto de la Inversión y la tasa mínima de rendimiento.

TASA DE RENDIMIENTO MODIFICADA

Flujos de Efectivo a Valor Futuro : Son los Flujos reinvertidos a una Tasa CETE				
Periodo	Año	Flujos netos de efectivo (FNE)	Rendimiento CETE	FNE VF
			4.42%	FNE(1 + i) ⁿ
			(1 + i) ⁿ	
1	2011	\$ 459,114	1.475887	677,600
2	2012	\$ 473,990	1.413414	669,945
3	2013	\$ 489,479	1.353586	662,552
4	2014	\$ 505,409	1.296290	655,157
5	2015	\$ 521,790	1.241419	647,760
6	2016	\$ 538,630	1.188871	640,362
7	2017	\$ 555,940	1.138547	632,964
Valor Total ó Terminal				\$ 4,586,339

$$= \sum_{i=1}^n \frac{FNE}{(1+i)^n} \left[INN - \frac{VS}{(1+i)^n} \right]$$

VT=Valor Total ó Terminal

Factor de descuento =10%

FNE=Flujos de caja

i=Tasa mínima de interés a que se descuenta los flujos de caja

IIN=Inversión inicial neta

VS=Valor de salvamento

Periodo	Año	Flujos netos de efectivo (FNE)	Valor Presente Neto 10%	Valor Presente Neto 30%	Valor Presente Neto 44%	Valor Presente Neto 44.70%	Valor Presente Neto 44.80%	Valor Presente Neto 44.90%	Valor Presente Neto 45.00%	Valor Presente Neto 45.10%
0		-836,102								
1	2011	\$ 677,600	616,000	521,231	470,556	468,279	467,956	467,633	467,310	466,988
2	2012	\$ 669,945	553,673	396,417	323,083	319,965	319,523	319,082	318,642	318,203
3	2013	\$ 662,552	497,785	301,571	221,887	218,683	218,230	217,778	217,328	216,879
4	2014	\$ 655,157	447,481	229,389	152,369	149,441	149,029	148,618	148,209	147,800
5	2015	\$ 647,780	402,208	174,461	104,617	102,111	101,759	101,408	101,059	100,711
6	2016	\$ 640,382	361,468	132,668	71,821	69,761	69,473	69,186	68,900	68,615
7	2017	\$ 632,964	324,810	100,873	49,299	47,654	47,424	47,195	46,968	46,742
8	2018	\$ -	0	0	0	0	0	0	0	0
9	2019	\$ -	0	0	0	0	0	0	0	0
10	2020	\$ -	0	0	0	0	0	0	0	0
Total FNE		\$ 3,750,237	\$ 3,203,425	\$ 1,856,609	\$ 1,393,632	\$ 1,375,894	\$ 1,373,393	\$ 1,370,900	\$ 1,368,416	\$ 1,365,939
VPN			\$ 2,367,323	\$ 1,020,507	\$ 557,529	\$ 539,792	\$ 537,291	\$ 534,798	\$ 532,314	\$ 529,837

TIRM=

0.7863069433

Periodo	Año	Flujos netos de efectivo (FNE)	Valor Presente Neto
0		-836,102	
1	2011	\$ 677,600	467,048
2	2012	\$ 669,945	318,285
3	2013	\$ 662,552	216,963
4	2014	\$ 655,157	147,876
5	2015	\$ 647,760	100,776
6	2016	\$ 640,362	68,668
7	2017	\$ 632,964	46,784
8	2018	\$ -	0
9	2019	\$ -	0
10	2020	\$ -	0
Total FNE descontados		\$ 3,750,237	\$ 1,366,400
VPN			\$ 530,298

La tasa de descuento de 45.08% es la tasa maxima que produce el proyecto de inversion.

COSTO- BENEFICIO

$$CB = \left[\sum_1^n \frac{FNE}{(1+i)^n} - 1 \right] - \frac{INN - VS}{(1+i)^n}$$

CB= Costo - Beneficio		
FNE=Flujos de caja		
i=Tasa mínima de interés a que se descuenta los flujos de caja		
IIN=Inversión inicial neta		
VS=Valor de salvamento		

Periodo	Año	Flujos netos de efectivo (FNE)	Valor Presente Neto 10%	Valor Presente Neto 30%	Valor Presente Neto 35%	Valor Presente Neto 38.73%	Valor Presente Neto 39.00%	Valor Presente Neto 40.00%	Valor Presente Neto 45.00%
0		836,102							
1	2011	\$ 459,114	417,376	353,164	340,084	330,940	330,298	327,938	316,630
2	2012	\$ 473,990	391,728	280,468	260,077	246,280	245,324	241,832	225,441
3	2013	\$ 489,479	367,753	222,794	198,945	183,326	182,259	178,382	160,557
4	2014	\$ 505,409	345,201	176,958	152,163	136,446	135,389	131,562	114,333
5	2015	\$ 521,790	323,990	140,533	116,366	101,542	100,559	97,019	81,406
6	2016	\$ 538,630	304,043	111,591	88,979	75,556	74,680	71,536	57,954
7	2017	\$ 555,940	285,285	88,598	68,029	56,213	55,453	52,739	41,253
Total FNE descontados		\$ 4,380,454	\$ 2,435,376	\$ 1,374,107	\$ 1,224,643	\$ 1,130,302	\$ 1,123,962	\$ 1,101,007	\$ 997,574
CB			19128%	6435%	4647%	3519%	3443%	3168%	1931%

Nota:

El Proyecto genera valor a partir de la tasa de descuento 10%

Estos se obtienen después de recuperar la tasa de interés exigida por nuestro proyecto.

FNE llevados a VF con una tasa de reinversión del 4.42%									
Periodo	Año	Flujos netos de efectivo (FNE)	Valor Presente Neto 10%	Valor Presente Neto 30%	Valor Presente Neto 35%	Valor Presente Neto 38.73%	Valor Presente Neto 45.00%	Valor Presente Neto 48.00%	Valor Presente Neto 55.00%
0		-836,102							
1	2011	\$ 677,600	616,000	521,231	501,926	488,431	467,310	457,838	437,161
2	2012	\$ 669,945	553,673	396,417	367,597	348,095	318,642	305,855	278,853
3	2013	\$ 662,552	497,785	301,571	269,289	248,147	217,328	204,378	177,920
4	2014	\$ 655,157	447,481	229,389	197,247	176,874	148,209	136,552	113,506
5	2015	\$ 647,760	402,208	174,461	144,459	126,056	101,059	91,223	72,403
6	2016	\$ 640,362	361,468	132,668	105,785	89,826	68,900	60,933	46,178
7	2017	\$ 632,964	324,810	100,873	77,454	64,001	46,968	40,696	29,448
8	2018	\$ -	0	0	0	0	0	0	0
9	2019	\$ -	0	0	0	0	0	0	0
10	2020	\$ -	0	0	0	0	0	0	0
Total FNE descontados		\$ 3,750,237	\$ 3,203,425	\$ 1,856,609	\$ 1,663,756	\$ 1,541,430	\$ 1,368,416	\$ 1,297,475	\$ 1,155,469
CB			\$ 283	\$ 122	\$ 99	\$ 84	\$ 64	\$ 55	\$ 38
Nota:									
El Proyecto genera valor a partir de la tasa de descuento 10% y por arriba del 45% .									

TASA PROMEDIO DE RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION

PUNTO DE EQUILIBRIO

$$PE = \frac{\text{Gtos Adm.} + \text{Gtos Vtas.} + \text{Depreciación}}{\text{Precio de Vta} - \text{Cto. de Producción}}$$

Periodo	Año	Gtos de Administración Totales	Gtos de Vtas Totales	Cto de Depreciación	Vtas Netas Totales	Cto de Producción	Punto de Equilibrio
1	2011	\$106,150.00	\$197,450.00	\$48,691.50	\$1,471,224.00	\$483,587.02	0.3567
2	2012	\$111,250.00	\$204,443.60	\$48,691.50	\$1,527,719.00	\$503,193.89	0.3557
3	2013	\$116,605.00	\$211,768.39	\$48,691.50	\$1,586,383.41	\$523,363.94	0.3547
4	2014	\$122,227.75	\$219,440.23	\$48,691.50	\$1,647,300.53	\$544,436.41	0.3540
5	2015	\$128,131.64	\$227,475.73	\$48,691.50	\$1,710,556.87	\$566,452.35	0.3534
6	2016	\$134,330.72	\$235,892.30	\$48,691.50	\$1,776,242.26	\$589,454.70	0.3530
7	2017	\$140,839.76	\$244,708.21	\$48,691.50	\$1,844,449.96	\$613,488.39	0.3528

Periodo	Año	Vtas Netas Totales - Ctos .	PUNTO DE EQUILIBRIO	Ingresos	Gastos	Utilidad
1	2011	\$ 987,637	0.3567	\$352,292	\$ 352,292	0
2	2012	\$ 1,024,525	0.3557	\$364,385	\$ 364,385	0
3	2013	\$ 1,063,019	0.3547	\$377,065	\$ 377,065	0
4	2014	\$ 1,102,864	0.3540	\$390,359	\$ 390,359	0
5	2015	\$ 1,144,105	0.3534	\$404,299	\$ 404,299	0
6	2016	\$ 1,186,788	0.3530	\$418,915	\$ 418,915	0
7	2017	\$ 1,230,962	0.3528	\$434,239	\$ 434,239	0

CONCLUSIONES GENERALES

En el transcurso de la realización de nuestro proyecto, se pudo observar que es de suma importancia plasmar en forma escrita lo que fuimos desarrollando, ya que nos ayuda a comprender si es factible invertir en un proyecto o no. Cada parte del proyecto representa las bases para poder tomar decisiones.

Es determinante, tener los conocimientos básicos de Administración ya que nos orientan y guían para analizar e interpretar los resultados y de ahí tomar decisiones, como bien sabemos la Administración se encuentra presente en todos los lugares, y eso nos da la ventaja de poner en práctica todo lo que hemos aprendido a lo largo de la carrera.

Algo que le da un plus a un Administrador es el ímpetu de ser emprendedor y que más que empezar a abrirnos puertas creando nuestra propia empresa, y como el mercado farmacéutico crece día con día es una oportunidad de negocio.

Los resultados que se obtuvieron fueron veraces y confiables por lo que podemos concluir que:

- Los datos reflejados por el estudio de mercado fueron favorables ya que la gente demostró que sienten más confianza por los medicamentos de patente que por los genéricos o

similares. Así mismo la gente que tiene seguridad social y que por ende el gobierno les tendría que proporcionar el medicamento siguen comprando en Farmacias Particulares ya que el servicio en los establecimientos del gobierno es de mala calidad y la mayoría de las veces no cuenta con los medicamentos para proveer a los derechohabientes.

- Aunque los principales competidores frente a este tipo de farmacias son los Monopolios como Farmacias del Ahorro, encontramos la debilidad de que ellos se encuentran en zonas donde existe mucha afluencia peatonal, no teniendo presencia en colonias o zonas donde la población es menor.
- También se encontró las temporadas en la que la venta aumenta y en las que baja, siendo esta última una oportunidad para tener otro producto que apoye a las ventas.
- En el estudio Técnico buscamos varias opciones, tanto en compra como en renta del equipo como de las instalaciones, consideramos que las decisiones tomadas son las mejores para nuestra empresa y las que mejor se adaptan a nuestras necesidades. Los equipos son especiales para el giro en el que nos encontramos y las instalaciones son cómodas y cerca de una zona comercial.

- En el manual de Organización se puede encontrar la información en cuanto a la estructura de nuestra empresa se refiere. Se tiene la visión de que conforme sea nuestro crecimiento y reconocimiento en el mercado se podrá empezar a formar una cadena farmacéutica.
- Parte importante de este manual de organización es nuestra filosofía, misión, visión y valores, ya que se quiere que el empleado tenga la seguridad de que forma parte de esta empresa.
- Los procedimientos que se presentan son pocos, esto se debe a que somos una empresa pequeña y tiene tareas específicas, en el se muestran los procesos, los puestos involucrados.
- Para conformar la empresa se tiene que seguir un marco legal, así como los derechos y obligaciones de cada empleado, como la responsabilidad que se tiene con la sociedad, ya que nuestro propósito es ser una empresa socialmente responsable.
- En el estudio financiero se encuentra todas las razones monetarias para poner en marcha este proyecto.

Con esto se da por terminado el proyecto esperando que sea de gran utilidad y sirva de consulta, si no también

que sirva como guía para los futuros empresarios y dar pie a nuevas empresas en nuestro país.

GLOSARIO

Inventario: Se define al registro documental de los bienes y demás cosas pertenecientes a una persona o comunidad, hecho con orden y precisión. Por extensión, se denomina inventario a la comprobación y recuento, cuantitativo y cualitativo, de las existencias físicas en sí mismas y/o con las teóricas documentadas. Con el fin de registrar y controlar los inventarios, las empresas adoptan los sistemas pertinentes para valuar sus existencias de mercancías con el fin de fijar su posible volumen de producción y ventas

Amortización: Es un término económico y contable, referido al proceso de distribución en el tiempo de un valor duradero. Adicionalmente se utiliza como sinónimo de depreciación en cualquiera de sus métodos.

Se emplea referido a dos ámbitos diferentes casi opuestos: la amortización de un activo y la amortización de un pasivo. En ambos casos se trata de un valor, con una duración que se extiende a varios periodos o ejercicios, para cada uno de los cuales se calcula una amortización, de modo que se reparte ese valor entre todos los periodos en los que permanece.

Amortizar es el proceso financiero mediante el cual se extingue, gradualmente, una deuda por medio de pagos periódicos, que pueden ser iguales o diferentes.

Activos: es un bien tangible o intangible que posee una empresa. Por extensión, se denomina también **activo** al conjunto de los activos de una empresa.

Se considera activo a aquellos bienes que tienen un beneficio económico a futuro y se pueda gozar de los beneficios económicos que otorgue. Eso no significa que sea necesaria la propiedad ni la tenencia. Los activos son un recurso o bien económico propiedad de una empresa, con el cual se obtienen beneficios. Los activos de las empresas varían de acuerdo con la naturaleza de la actividad desarrollada.

Depreciación: El término depreciación se refiere, en el ámbito de la contabilidad y economía, a una reducción anual del valor de una propiedad, planta o equipo. Esta depreciación puede derivarse de tres razones principales: el desgaste debido al uso, el paso del tiempo y la obsolescencia.

Estado de resultados: Es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de como se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

Punto de equilibrio: Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto.

BIBLIOGRAFÍA

- ❖ Balanko, Dickson Greg, como preparar un plan de negocio exitoso, 1ra edición, editorial Mc Graw Hill, 2008.
- ❖ Borello, Antonio, El Plan de negocios, Editorial Mc Graw Hill, 2000.
- ❖ Fischer Laura, Espejo Jorge, Investigación de Mercados, Noviembre 2009
- ❖ Franklin, Enrique Benjamín, Manuales Administrativos, Guía para su elaboración, FCA, UNAM, México, Mayo de 1997.

PÁGINAS DE INTERNET

- ❖ www.inegi.gob.mx
- ❖ www.casasaba.com.mx
- ❖ [www.directorio.com.mx/farmacias-medicinas-**Mexico/**](http://www.directorio.com.mx/farmacias-medicinas-Mexico/)
- ❖ <http://intranet.e-hidalgo.gob.mx>

