

Modelo de Negocio InstaFarma

HITO 5



Insta
Farma



Vanessa Andujar

Keyza Disla

Katherine Gilleard

Yania Rodríguez

Master en Gestión Hospitalaria

Escuela de Organización Industrial (EOI)

NUESTRA EMPRESA

Insta Farma es una plataforma dirigida a la optimización del procesamiento de las recetas médicas emitidas por el personal médico, validadas por la aseguradora y despachada por las farmacias. Inicialmente captará las cinco principales aseguradoras del país y a las farmacias afiliadas dentro de la ciudad de Santo Domingo. Para posteriormente alcanzar todas las aseguradoras y farmacias del país.

Desarrollaremos un software, para la creación de la plataforma, página web y aplicaciones de Insta Farma, la cual podrás obtener como otras APP, con acceso directo a tu celular.

NUESTRA PROPUESTA



En vista de que los usuarios, farmacias y aseguradoras están buscando un sistema que facilite el procesamiento de las recetas médicas para la expedición de los fármacos requeridos por el paciente, ya que el actual requiere de un largo tiempo de espera, existen algunos errores en las recetas o en su lectura y falsificación. Insta Farma:

- Optimiza el proceso de validación de los medicamentos por parte de las aseguradoras y para disminuir el tiempo de espera de los usuarios en las farmacias para recibirlos.
- Ofrece el control del procesamiento de las recetas médicas, al usar la receta médica electrónica, desde su expedición por parte del médico responsable, validación por la aseguradora, hasta el despacho por la farmacia correspondiente.
- Facilita el procesamiento de las recetas médicas desde la aseguradora, disminuyendo el personal requerido, duplicidades, falsificaciones, errores de lectura, costes del proceso, entre otros.
- Permite determinar desde cualquier lugar la disponibilidad del fármaco requerido y la ubicación de la farmacia más cercana donde se puede retirar los medicamentos, reduciendo gastos de tiempo y dinero.
- Disminuye los gastos operativos en personal de las aseguradoras y farmacias.
- Evita los largos tiempos de espera de los usuarios, por lo que obtendrá el medicamento requerido en menor tiempo, mediante recepción local o domicilio.

MOTIVACION

Este proyecto inicia por la realidad de que en nuestro país, se han formulado muchos sistemas informáticos y telefónicos, para el procesamiento de las recetas médicas; pero estos no contemplan la creación de la receta médica electrónica, con la conexión entre todos los involucrados:

aseguradoras, médicos, farmacias y clientes; por lo que consideramos que Insta Farma va a revolucionar este mercado y solucionar los problemas mencionados.

CLIENTE

Nuestro principal cliente son las aseguradoras, sin dejar atrás las farmacias; ambas se ven afectadas por las irregularidades del procesamiento de las recetas médicas convencionales. Requieren de mayor personal y gasto del recurso tiempo del necesario para el procesamiento, así como pérdidas de dinero debido a la falsificación y demás extravíos.



VALIDACIÓN DEL PROBLEMA CLIENTE

Para validar el problema de los clientes y usuarios, elaboramos algunas hipótesis relacionadas con el mismo; y posteriormente procedimos a elaborar cuestionarios, para realizar entrevistas a las partes implicadas, una pequeña muestra de las aseguradoras (ARS) y farmacias principales del país; y encuestas directas y digitales a los usuarios de los servicios brindados por las anteriores.

Al terminar el proceso, pudimos determinar que los supuestos planteados estuvieron acorde con los problemas de los clientes y usuarios y que los mismos requieren de un servicio que regule y optimice el procesamiento de las recetas médicas; por lo tanto el producto que ofertamos es factible para resolver su necesidad, ya que es una plataforma que consta de receta médica electrónica como recurso principal, y permite la conexión entre las partes implicadas, lo que otorga una reducción del tiempo, personal y errores; que son las principales dolencias de ellos.

PLAN DE DISTRIBUCIÓN DEL NEGOCIO

En función del grado de cobertura del mercado que puede ser:

- Selectiva

En función del grado de control puede ser:

- Distribución directa: personalizada y/o equipo comercial
- Distribución indirecta: venta en internet (plataforma web) o aplicación de dispositivos móviles, Tablet.
- Comercialización: Marketing on-line, Radio, televisión o Revistas específicas en el ámbito de la salud y procesamiento de recetas médicas.

Acción	Acciones detalladas	Resultados esperados	Depto	Responsables	Recursos	Fechas	Medidas de control	Técnicas
Evaluar la atención al cliente	Valoración y identificar de los diferentes factores que influyen en la satisfacción de los usuarios.	Comprobar si los potenciales usuarios están satisfechos con el servicio brindado por nuestro producto.	Marketing	Aseguradoras	Financiero: Coste de incorporación de las encuesta a la plataforma. (Aprox 300USD) En tiempo: Horas para encuestas. (Aprox 72hrs)	Septiembre /2018	Informe de resultados estudiado por gerencia para su aceptación e implementación de acciones propuestas	de Valoración del informe

PLAN DE ACCIÓN

PLAN DE COMUNICACIÓN

Nombre comercial: Insta-Farma

Logo: 

Nuestro logo está conformado de 3 colores principales los cuales representan un gran significado dentro del marketing:

- Azul: Sinónimo de seguridad y responsabilidad.
- Rojo: Representa energía, fuerza y pasión.
- Blanco: Representa simplicidad, pureza, verdad, limpieza, higiene. De ahí que sea utilizado por empresas relacionadas con la salud, y por aquellas que quieran proyectar simplicidad.

Eslogan: “Mi solución, tu solución”.

EQUIPO DE SOCIOS

Insta Farma es una plataforma ideada por un equipo de cuatro socias: Vanessa Andújar, Keyza Disla, Katherine Gilleard y Yania Rodríguez; que representan el activo más importante de la empresa. Las mismas, responsables de suministrar o garantizar el 25% de las aportaciones necesarias para la puesta en práctica del proyecto, a través de préstamos bancarios y de la búsqueda de inversionistas externos, dispuestos a sustentar dicho proyecto.

Los inversionistas externos, solo se convertirán en socios capitalistas. Mientras que las cuatro socias anteriormente mencionadas van a presidir y trabajar en la empresa.

LEGAL

Plan Legal y Tributario

La Ley General No. 479-08: nuevo marco legal para empresas comerciales.

El 11 de diciembre del 2008 fue promulgada la Ley General de Sociedades Comerciales y Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada. Esta ley sustituye el título III del Código de Comercio y reglamenta todo lo relativo a las sociedades comerciales en la República Dominicana.

De acuerdo con lo contemplado en el marco legal de la República Dominicana y atendiendo a la ley de sociedades Dominicanas No. 479-08, el tipo de sociedad que se corresponde constituir para la formalización empresarial de Insta Farma es la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL).

DATOS FINANCIEROS

A continuación, detallamos el análisis económico financiero de Empresas a cinco años vista, donde se deben tener en cuenta los siguientes factores:

- No se incluye el NOF debido a la naturaleza de la empresa
- El coste del capital es del 12%
- La inversión inicial es de **\$\$109,559.43**

CASH FLOW ROI

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Anuales	0	\$90,000.00	\$117,000.00	\$163,800.00	\$245,700.00	\$417,690.00
Beneficio Neto	0	-\$38,236.98	\$7,633.53	\$31,347.63	\$78,472.46	\$190,115.29
Amortización Anual	0	\$2,149.67	\$4,299.34	\$6,449.01	\$8,598.68	\$10,748.35
Flujo de Caja	\$0.00	-\$36,087.31	\$11,932.87	\$37,796.64	\$87,071.14	\$200,863.64

Inversión inicial	\$109,559.43					
Flujo Caja Capex	-\$109,559.43	0	0	0	0	0
Flujo Caja libre de la compañía	-\$109,559.43	-\$36,087.31	\$11,932.87	\$37,796.64	\$87,071.14	\$200,863.64
Obtención del préstamo	\$76,691.60					
Devolución del préstamo		\$12,072.00	\$13,520.64	\$15,143.11	\$16,960.29	\$18,995.52
Flujo de caja de la deuda	\$76,691.60	-\$12,072.00	-\$13,520.64	-\$15,143.11	-\$16,960.29	-\$18,995.52
Flujo Caja Libre accionista	-\$32,867.83	-\$48,159.30	-\$1,587.77	\$22,653.53	\$70,110.85	\$181,868.12
	1	2	3	4	5	Promedio
CashflowROI	-33%	11%	34%	79%	79%	34%

PAYBACK CASH FLOW ROI

¿Recuperamos la inversión?

0	1	2	3	4	5
-\$109,559.43	-\$145,646.74	-\$133,713.87	-\$95,917.23	-\$8,846.08	

El retorno de la inversión sucede a mediados del tercer año

Cuando se habla de inversión se procede a evaluar varios aspectos: como son los de rentabilidad, valores residuales sostenibilidad del mercado, se hace necesario pues saber que tan rentable será nuestro modelo de negocios.

Siendo Insta Farma es una plataforma dirigida a la optimización del procesamiento de las recetas médicas emitidas por el personal médico, validadas por la aseguradora y despachada por las farmacias. Inicialmente estarán dirigida las cinco principales aseguradoras del país y a las farmacias afiliadas dentro de la ciudad de Santo Domingo. Para posteriormente alcanzar todas las aseguradoras y farmacias del país. Ya teniendo en cuenta la parte realidad social de nuestro país se hace uniformemente necesario realizar este análisis.

RENTABILIDAD

Quedando el VAN, TIR y TIRM de la siguiente manera:

Valor actual Neto (VAN)	\$249,935.76
Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)	36%
TIR Modificada (TIRM)	141.23%

“Mi solución, tu solución”.

Cronograma de Actividades: Insta Farma, SRL			
Nombre de la tarea	Fecha de inicio	Fecha final	Duración (días)
Creación Empresa	10/1/2018	12/31/2018	91
Constitución Legal de la Empresa	10/1/2018	11/1/2018	31
Patente del Desarrollo	11/1/2018	12/10/2018	39
Registro de Operación del Sistema	12/11/2018	12/31/2018	20
Financieros	10/1/2018	1/1/2019	92
Apertura de Cuenta	10/1/2018	10/30/2018	29
Solicitud de Financiamiento	11/1/2018	11/20/2018	19
Otorgamiento de los Fondos	11/21/2018	1/1/2019	41
Desarrollo del Sistema	1/1/2019	3/31/2019	89
Diseño del Sistema de Gestión	1/1/2019	1/31/2019	30
Programacion	1/31/2019	3/31/2019	59
Pruebas de Funcionamiento	2/20/2019	3/31/2019	39
Carga de Información al Sistema	3/1/2019	3/31/2019	30
Publicidad	2/1/2019	4/30/2019	88
Articulos en Revistas	2/1/2019	2/28/2019	27
Campaña Publicitarias en Redes Sociales	2/15/2019	3/15/2019	28
Pocisionamiento de Google	3/5/2019	4/30/2019	56
Lanzamiento del Sistema	4/15/2019	4/30/2019	15
Ofertas de Venta	5/1/2019	7/31/2019	91
Reuniones de Negocio con Clientes	5/1/2019	6/1/2019	31
Acuerdo de Venta 1er Cliente	6/1/2019	6/20/2019	19
Primera Implementacion del Sistema	6/21/2019	7/31/2019	40

