

## **\*\*Plan Estratégico de Expansión - Nuevas Sucursales 2025\*\***

**\*\*Documento:\*\* Confidencial**

**\*\*Preparado para:\*\* Consejo de Administración**

**\*\*Fecha:\*\* 30 de Julio de 2024**

---

### **\*\*1. Visión y Objetivos de Expansión\*\***

Nuestra visión es consolidar a Farmapronto como la cadena de farmacias líder en accesibilidad y confianza en las principales zonas metropolitanas del país. Para el año 2025, el objetivo estratégico es la apertura de **\*\*15 nuevas sucursales\*\*** en ubicaciones de alto potencial, incrementando nuestra presencia de marca y participación de mercado en un 5%.

**\*\*Objetivos Clave:\*\***

- Expandir la cobertura geográfica a 3 nuevas ciudades.
- Alcanzar el punto de equilibrio en las nuevas sucursales en un promedio de 18 meses.
- Incrementar las ventas totales de la compañía en un 10% a través de las nuevas aperturas.

---

### **\*\*2. Estudio de Mercado y Criterios de Selección de Ubicaciones\*\***

La selección de nuevas ubicaciones se basará en un modelo de puntuación que considera las siguientes variables:

- **\*\*Densidad de Población:\*\*** Mínimo 20,000 habitantes en un radio de 2 km.
- **\*\*Nivel Socioeconómico:\*\*** Zonas de nivel C y C+.
- **\*\*Tráfico Vehicular y Peatonal:\*\*** Ubicaciones sobre avenidas principales, cerca de supermercados, hospitales o centros comerciales.
- **\*\*Competencia:\*\*** Análisis de la saturación del mercado. Se priorizarán zonas con menos de 3 competidores directos en un radio de 1 km.
- **\*\*Visibilidad y Accesibilidad:\*\*** Locales en esquina con facilidades de estacionamiento.

**\*\*Ciudades Prioritarias (Fase 1):\*\***

- Querétaro (5 sucursales)
- León (5 sucursales)
- Mérida (5 sucursales)

Estas ciudades han sido seleccionadas por su crecimiento demográfico, desarrollo económico y una densidad de competencia moderada.

---

### **\*\*3. Modelo de Sucursal "Farmapronto Express"\*\***

Para optimizar la inversión y agilizar la apertura, se implementará el modelo "Express":

- **\*\*Tamaño:\*\*** Locales de 120 a 150 metros cuadrados.
- **\*\*Surtido de Productos:\*\*** Catálogo enfocado en el 80% de los productos de mayor rotación (Pareto), con un fuerte énfasis en medicamentos genéricos, marca propia y productos de conveniencia.
- **\*\*Personal:\*\*** Estructura de personal optimizada con 1 Gerente de Sucursal, 2 Farmacéuticos y 4 Vendedores multifuncionales.
- **\*\*Tecnología:\*\*** Equipadas desde el inicio con sistema para servicio a domicilio y lockers para recolección de pedidos en línea.

---

### **\*\*4. Plan de Marketing para Lanzamiento\*\***

Cada apertura será apoyada por un plan de marketing de 360° durante el primer mes:

- **\*\*Pre-Apertura:\*\*** Anuncios espectaculares y en redes sociales ("Próximamente, tu nueva farmacia de confianza").
- **\*\*Gran Inauguración:\*\*** Evento de apertura con promociones especiales (ej. 20% de descuento en toda la tienda), actividades para la comunidad (toma de presión gratis) y volanteo en zonas residenciales cercanas.
- **\*\*Post-Apertura:\*\*** Campaña intensiva de inscripción al "Club Farmapronto+" y promoción del servicio a domicilio.

---

### **\*\*5. Inversión Requerida y Proyección de Rentabilidad\*\***

**\*\*Inversión Promedio por Sucursal:\*\***

Concepto	Inversión (MXN)
Adecuación del Local	\$800,000
Mobiliario y Equipo	\$500,000
Inventario Inicial	\$1,200,000
Gastos de Marketing (Lanz.)	\$150,000
Capital de Trabajo (3 meses)	\$350,000
<b>**Total por Sucursal**</b>	<b>**\$3,000,000**</b>

**\*\*Inversión Total (15 sucursales):\*\*** **\*\*\$45,000,000 MXN\*\***

**\*\*Proyecciones Financieras:\*\***

- **\*\*Ventas Promedio Anuales por Sucursal (Año 1):\*\*** \$9,500,000 MXN
- **\*\*Margen de Utilidad Neto Esperado:\*\*** 12%
- **\*\*Periodo de Recuperación de la Inversión (ROI):\*\*** 3.5 años (promedio)

Se solicitará al Consejo la aprobación del presupuesto de inversión para iniciar la búsqueda y negociación de los locales en Q4 2024.