



Contenidos Diplomados Creación de Empresas con énfasis en la Industria Farmacéutica

LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

Diplomado en Creación de Empresas

Con Énfasis en la Industria Farmacéutica

Un programa diseñado para profesionales que desean **crear, estructurar y desarrollar empresas exitosas dentro del sector farmacéutico**, uno de los mercados más regulados, competitivos y con mayor impacto en la salud pública.

El diplomado combina **conocimiento estratégico, regulación sanitaria, gestión comercial y modelos de negocio farmacéuticos reales**.



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

Generalidades:

1. Definir la idea de negocio y el tipo de empresa

Antes de cualquier trámite debes definir:

- Actividad económica (código **CIIU**).
- Tipo de sociedad.

Los tipos más comunes en Colombia son:

- **SAS (Sociedad por Acciones Simplificada)** → la más usada.
- **Persona Natural con actividad comercial.**
- **Ltda.**
- **S.A.**

La mayoría de emprendedores crean una **Sociedad por Acciones Simplificada** porque es flexible y puede tener uno o varios socios.



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

2. Verificar el nombre de la empresa

Debes verificar que el nombre no exista.
Se hace en la **Cámara de Comercio** de tu ciudad.
Ahí consultas si el nombre está disponible.

3. Redactar los estatutos de la empresa

Los estatutos son las reglas de la empresa. Incluyen:

- Nombre de la empresa
- Objeto social
- Capital inicial
- Socios
- Representante legal
- Actividad económica
- Duración de la empresa

Para una SAS normalmente se hace **documento privado**, no requiere notaría.



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

4. Registrar la empresa en Cámara de Comercio

Luego debes registrar la empresa en la **Cámara de Comercio**.

Esto incluye:

- Matrícula mercantil
- Registro del documento de constitución
- Inscripción del representante legal

Al finalizar te entregan el **certificado de existencia y representación legal**.

5. Inscribirse en el RUT

Debes registrarte en la **DIAN**.

Ahí obtienes el **Registro Único Tributario (RUT)**.

El RUT define:

- Actividad económica
- Responsabilidades tributarias
- Obligaciones de IVA o retención

Sin RUT **no puedes facturar ni abrir cuentas empresariales**.



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

6. Abrir una cuenta bancaria empresarial

Con el RUT y el certificado de Cámara de Comercio puedes abrir cuenta empresarial en un banco.

Esto permite:

- Recibir pagos
- Manejar transferencias
- Separar finanzas personales de la empresa.

7. Habilitar la facturación electrónica

En Colombia es obligatorio facturar electrónicamente.

Se hace en la **DIAN**.

Debes:

- 1.Solicitar resolución de facturación
- 2.Elegir proveedor tecnológico o usar el sistema gratuito de la DIAN
- 3.Configurar numeración de facturas.



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

8. Registrar libros contables

Debes registrar libros en la Cámara de Comercio:

- Libro de accionistas
- Libro de actas
- Libro contable

Esto hace legal la contabilidad de la empresa.

9. Cumplir obligaciones tributarias

Dependiendo del negocio debes declarar:

- IVA
- Retención en la fuente
- Industria y comercio (ICA)
- Renta anual

Esto también se maneja con la **DIAN** y la alcaldía.



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

10. Obtener permisos adicionales (si aplica)

Dependiendo del negocio podrías necesitar:

- Registro sanitario si vendes alimentos o medicamentos
- Permiso de uso de suelo
- Registro de marca en la **Superintendencia de Industria y Comercio**
- Licencias especiales.

Resumen simple del proceso:

1. Idea y tipo de empresa
2. Verificar nombre
3. Crear estatutos
4. Registrar empresa en Cámara de Comercio
5. Sacar RUT en DIAN
6. Abrir cuenta bancaria
7. Habilitar facturación electrónica
8. Registrar libros
9. Cumplir impuestos
10. Permisos según actividad



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

FASE 1

Fundamentos Estratégicos del Emprendimiento Farmacéutico

En esta primera fase el participante comprenderá **cómo funciona la industria farmacéutica**, sus actores principales y las oportunidades de negocio dentro del sector.

Contenidos:

1. Panorama de la Industria Farmacéutica

- Estructura del mercado farmacéutico
- Laboratorios, distribuidores y droguerías
- Tendencias del mercado farmacéutico en Latinoamérica
- Oportunidades de emprendimiento en el sector salud

2. Modelos de Negocio Farmacéuticos

- Distribuidoras farmacéuticas
- Comercializadoras de medicamentos
- Representación de laboratorios
- Visitadores médicos independientes
- Empresas de dispositivos médicos



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

3. Identificación de Oportunidades de Mercado

- Cómo detectar nichos en el sector farmacéutico
- Análisis de necesidades de droguerías y clínicas
- Innovación en servicios farmacéuticos
- Validación de ideas de negocio

4. Marco Regulatorio y Normatividad

- Regulación farmacéutica
- Buenas prácticas de distribución
- Registros sanitarios
- Responsabilidad legal en el sector salud



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

FASE 2

Diseño y Estructuración de la Empresa

En esta fase el participante aprenderá **cómo convertir su idea en una empresa estructurada, viable y legalmente constituida.**

Contenidos

1. Diseño del Modelo de Negocio

- Metodología Business Model Canvas aplicada al sector farmacéutico
- Propuesta de valor para el mercado farmacéutico
- Segmentación de clientes (clínicas, médicos, droguerías)

2. Estructura Legal de la Empresa

- Tipos de sociedades
- Constitución de empresas en el sector salud
- Responsabilidades legales
- Aspectos contractuales con laboratorios y proveedores



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

3. Planeación Financiera

- Estructura de costos en el negocio farmacéutico
- Flujo de caja
- Márgenes de distribución farmacéutica
- Estrategias de financiamiento

4. Gestión Operativa

- Logística farmacéutica
- Manejo de inventarios
- Cadena de abastecimiento
- Control de calidad



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

FASE 3

Estrategia Comercial y Lanzamiento de la Empresa

En esta fase se desarrollan las **estrategias comerciales, de posicionamiento y crecimiento empresarial.**

Contenidos

1. Estrategias de Comercialización

- Venta institucional
- Negociación con droguerías
- Estrategias de posicionamiento de productos
- Desarrollo de portafolio farmacéutico

2. Marketing Farmacéutico

- Marketing ético en la industria
- Estrategias digitales para el sector salud
- Construcción de marca empresarial
- Relaciones con médicos y profesionales de la salud



LA ACADEMIA FARMACEUTICA SAS

3. Liderazgo y Gestión Empresarial

- Liderazgo en empresas de salud
- Construcción de equipos comerciales
- Cultura organizacional
- Ética empresarial en el sector farmacéutico

4. Presentación del Proyecto Empresarial

- Estructuración del plan de empresa
- Evaluación del proyecto
- Presentación ante comité académico o inversionistas



Mil gracias



La Academia
Farmacéutica