



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS

Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia franquiciada en el sector de la Planada del D.Q.M periodo 2017-2018.

Proyecto de incubadora empresarial previo a la obtención del título de Tecnóloga en Administración de Boticas y Farmacias.

Tipo de Proyecto

Proyecto de Incubadora Empresarial

Autora: Daniela Carolina Vallejo Teljis

Tutor: Eco. Luis Sarauz

QUITO-ECUADOR

2018

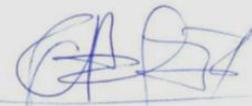
ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 14 de mayo del 2018

El equipo asesor del trabajo de Titulación de la Srta. VALLEJO TELJIS DANIELA CAROLINA de la carrera de ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS cuyo tema de investigación fue: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA FRANQUICIADA EN EL SECTOR DE LA PLANADA DEL D.Q.M.PERIODO 2017-2018 Una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: **APROBAR** el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la Institución.



Edo. Luis Sarauz
Tutor del Proyecto



Ing. James Aragón
Lector del Proyecto



DIRECCIÓN DE CARRERA
Adm. BQ. Dr. Jorge López
Director de Escuela



Ing. Galo Cisneros
Coordinador de la Unidad de Titulación

CAMPUS 1 - MATRIZ

Av. de la Prensa N45-268 y Logroño
Teléfono: 2255460 / 2269900
E-mail: instituto@cordillera.edu.ec
Pág. Web: www.cordillera.edu.ec
Quito - Ecuador

CAMPUS 2 - LOGROÑO

Calle Logroño Oe 2-84 y
Av. de la Prensa (esq.)
Edif. Cordillera
Telfs.: 2430443 / Fax: 2433649

CAMPUS 3 - BRACAMOROS

Bracamoros N15 - 163
y Yacuambi (esq.)
Telf.: 2262041

CAMPUS 4 - BRASIL

Av. Brasil N46-45 y
Zamora
Telf.: 2246036

CAMPUS 5 - YACUAMBI

Yacuambi
Oe2-36 y
Bracamoros.
Telf: 2249994

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas, resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.



Daniela Carolina Vallejo Teljis

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, **Daniela Carolina Vallejo Teljis** portador de la cédula de ciudadanía signada con el No.1725416349 de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA FRANQUICIADA EN EL SECTOR DE LA PLANADA DEL**

DMQ PERIODO 2017-2018 con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.



FIRMA

NOMBRE: Daniela Carolina Vallejo Teljis

CEDULA: 172541634-9

Quito, a 28 de Marzo del 2018.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por brindarme la vida, a mi familia por darme su amor, cariño y mucha paciencia especialmente a mi madre quien ha sido mi apoyo incondicional que a pesar de los obstáculos siempre me ha estado acompañando en el camino de la vida me siento muy afortunada por contar con un excelente docente a quien agradezco infinitamente por guiarme en la elaboración de esta investigación el cual he llegado apreciar a lo largo del tiempo.

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mi madre y a mis hermanas
por ser las personas más importantes en mi vida por brindarme
su amor y cariño incondicional.

Quienes han sido mi inspiración para buscar un futuro mejor
por darme fuerzas y aliento en los momentos difíciles gracias
por su infinita confianza.

INDÍCE

Declaratoria.....	i
Licencia de uso no comercial	ii
Agradecimiento	iii
Dedicatoria	iv
Indice tablas	ix
Índice de figuras	xii
Resumen ejecutivo	xiv
Abstrac	xv
Capítulo I.....	1
1.01 Justificación.....	1
1.02 Antecedentes	2
Capitulo II	3
2.00 Análisis situacional.....	3
2.01 Ambiente externo.	3
2.01.01 Factor económico.....	3
2.01.02 Factor social.....	9
2.01.03 Factor legal.	12
2.01.04. Factor tecnológico.....	17
2.02 Entorno local	18
2.02.01. Micro entorno.	18
2.03 Análisis interno.....	24
2.03.01 Propuesta estratégica.....	25
2.03.02 Gestión administrativa	29

2.03.03. Gestión operativa.....	33
2.03.04. Gestión comercial.....	34
2.04. FODA.....	41
2.04.01 Matriz de análisis MEFI.....	41
2.04.02 Matriz de análisis MEFE.....	42
Capítulo III.....	44
3.00 Estudio de mercado.....	44
3.01 Análisis del consumidor.....	44
3.01.01 Determinación de la población y la muestra.....	44
3.01.02 Técnicas de obtención de la información.....	48
3.01.03 Análisis de la información.....	52
3.02 Oferta.....	57
3.02.01 Oferta histórica.....	57
3.02.02 Oferta actual.....	58
3.02.03 Oferta proyectada.....	60
3.03 Productos sustitutos.....	61
3.03.01 Oferta histórica.....	61
3.03.02 Oferta actual.....	62
3.03.03 Oferta proyectada.....	62
3.04 Demanda.....	63
3.04.01 Demanda histórica.....	64
3.04.02 Demanda actual.....	64
3.04.03 Demanda proyectada.....	65
3.05 Balance oferta demanda.....	66
3.05.01 Balance actual.....	66

3.05.02 Balance proyectado.....	67
Capitulo IV.....	68
4.00 Estudio técnico.....	68
4.01 Tamaño del proyecto.....	68
4.01.01 Capacidad instalada.....	68
4.01.02 Capacidad optima.....	71
4.02 Localización.....	73
4.02.01 Macro localización.....	73
4.02.02 Micro localización.....	74
4.02.03 Localización óptima.....	75
4.03 Ingeniería del producto.....	76
4.03.01 Definición bienes y servicios.....	76
4.03.02 Distribución de planta.....	76
4.03.03 Proceso productivo.....	77
4.03.04 Maquinaria.....	85
4.03.05 Equipos.....	85
Capitulo IV.....	87
5.01 Ingresos operacionales y no operacionales.....	87
5.02.03 Gastos administrativos.....	89
5.02.04 Gasto de ventas.....	91
5.02.05 Gastos financieros.....	92
5.02.06 Costos fijos y variables.....	94
5.03 Inversiones.....	94
5.03.01 Inversión fija.....	94
5.03.02 Capital de trabajo.....	97
5.03.03 Fuentes de financiamiento y uso de fondos.....	98

5.03.04 Amortización del financiamiento.....	98
CAPITAL	98
5.03.05 Depreciaciones.....	100
5.03.06 Estado de situación inicial.	102
5.03.07 Estado de Resultado proyectado a 5 años.....	103
5.03.08 Flujo de caja.....	105
5.04 Evaluación financiera	105
5.04.01 Tasa mínima de rendimiento (TMAR).	105
5.04.02 Valor actual neto (VAN).....	106
5.04.03 Tasa interna de retorno (TIR).	107
5.04.04 Período de recuperación de la inversión (PRI).	107
5.04.05 Relación costo beneficio (RBC).	108
5.04.06. Punto de equilibrio.....	108
5.04.07 Análisis de los índices financieros.....	109
Capítulo VI.....	110
6.01 Análisis de impactos.....	110
6.02 Impacto ambiental	111
6.03 Impacto económico	112
6.04 Impacto productivo.....	112
6.05 Impacto social.....	113
Capítulo VII	114
7.01 Conclusiones	114
7.02 Recomendaciones	115
Bibliografía	116

INDICE TABLAS

Tabla 1: Serie histórica del PIB	4
Tabla 2: Serie histórica PIB salud.....	5
Tabla 3: Serie Histórica tasa de inflación.	6
Tabla 4: Porcentaje anual de tasa de interés activa	7
Tabla 5: Tasa de interés pasiva	8
Tabla 6: Porcentaje desempleo.....	9
Tabla 7: Porcentaje de la población económicamente activa.....	11
Tabla 8: Proveedores cadena farmacéutica DIFARE.....	20
Tabla 9: Actividades de la planeación	30
Tabla 10: Actividades de la organización	31
Tabla 11: Actividades de la dirección.....	32
Tabla 12: Actividades del control dentro de la organización.....	32
Tabla 13: Análisis FODA.....	41
Tabla 14: Matriz MEFI	41
Tabla 15: Matriz MEFE	42
Tabla 16: Población y habitantes Pichincha - Quito	46
Tabla 17: Variables de la muestra.....	47
Tabla 18: Pregunta 1	52
Tabla 19: Pregunta 2	53
Tabla 20: Pregunta 3	54
Tabla 21: Pregunta 4	55
Tabla 22: Pregunta 5	56
Tabla 23: Formula calculo oferta	57
Tabla 24: Oferta histórica.....	57
Tabla 25: Ventas anuales Farmacia Cruz Azul.....	58
Tabla 26: Ventas anuales de Sana Farma.....	59
Tabla 27: Ventas anuales de Farma Ahorro.....	59
Tabla 28: Ventas anuales	60
Tabla 29: Oferta proyectada.....	60

Tabla 30: Siglas para calcular oferta histórica	61
Tabla 31: Oferta histórica.....	61
Tabla 32:Oferta actual productos sustitutos.....	62
Tabla 33:Oferta proyectada Natu Vida	62
Tabla 34: Total oferta global actual	63
Tabla 35:Oferta Global histórica.....	63
Tabla 36:Oferta Global proyectada.....	63
Tabla 37:Demanda histórica	64
Tabla 38:Demanda actual.....	65
Tabla 39:Datos para el cálculo de la demanda actual	65
Tabla 40:Promedio de consumo.....	65
Tabla 41: Demanda proyectada.....	66
Tabla 42:Demanda potencial insatisfecha.....	66
Tabla 43:Demanda insatisfecha	67
Tabla 44: Área de almacenamiento.....	70
Tabla 45: Activos fijos	71
Tabla 46:Metodo cuantitativo por puntos	75
Tabla 47: Procesos administrativos y operativos	78
Tabla 49:Proceso de adquisición.....	78
Tabla 50:Proceso de almacenamiento y distribución.....	79
Tabla 51:Activo fijo maquinaria.	85
Tabla 52:Equipos	85
Tabla 53:Ingresos operacionales	87
Tabla 54:Costo indirecto	88
Tabla 55:Gastos administrativos.....	89
Tabla 56:Permisos de funcionamiento	89
Tabla 57:Servicios básicos.....	90
Tabla 58:Arriendo	90
Tabla 59:Suministros de oficina	90
Tabla 60:Útiles de aseo	91
Tabla 61:Gasto de ventas	91

Tabla 62:Gastos financieros	92
Tabla 63:Tabla de amortización.....	93
Tabla 64:Costos fijos y variables	94
Tabla 65:Activos fijos	95
Tabla 66:Activos diferidos.....	97
Tabla 67:Capital de trabajo	97
Tabla 68:Presupuesto de caja	97
Tabla 69:Fuentes de financiamiento	98
Tabla 70: Gastos financieros	98
Tabla 71: Tabla de amortización.....	99
Tabla 72:Depreciacion muebles y enseres	100
Tabla 73:Depreciacion equipos de oficina.....	101
Tabla 74:Depreciacion equipos de computo	101
Tabla 75:Gastos de constitución	102
Tabla 76:Balance general inicial.....	103
Tabla 77:Estado de pérdidas y ganancias	104
Tabla 78: Flujo de caja.....	105
Tabla 79:TMAR	106
Tabla 80:Flujo de caja.....	106
Tabla 81: VAN.....	106
Tabla 82:Periodo de recuperación.....	107
Tabla 83:Recuperación en años meses y días	107
Tabla 84:Costos fijos y variables	108
Tabla 85:Costos fijos y variables	108
Tabla 86:Indicador margen neto	109
Tabla 87:Ponderación.....	110
Tabla 88:Impacto ambiental.....	111
Tabla 89: Impacto económico.....	112
Tabla 90:Impacto social	113

Índice de Figuras

Figura 1: PIB últimos 5 años.....	4
Figura 2: PIB salud	5
Figura 3: Porcentaje de años consecutivos de la tasa de inflación.....	6
Figura 4: Variación de la tasa de interés activa.....	7
Figura 5: Figura de los porcentajes de los últimos cinco años de la variación de la tasa de interés pasiva.	8
Figura 6: Indicador porcentual de los años 2012-2016 del factor desempleo.....	10
Figura 7: Cuadro representativo (PEA).....	11
Figura 8: Ilustración del entorno empresarial	18
Figura 9: 5 Fuerzas de Porter	19
Figura 10: Centro naturista herbalife	23
Figura 11: Gestión administrativa Farmacia Comunitaria	29
Figura 12: Slogan Farmacia Comunitaria	34
Figura 13: Logotipo Farmacia Comunitaria.....	34
Figura 14: Clorimetría.....	35
Figura 15: Las 4 P del marketing.	36
Figura 16: Arco de globos y diseño	38
Figura 17: Impulsadoras (inauguración)	38
Figura 18: Caritas pintadas	39
Figura 19: Publicidad vitaminas.....	39
Figura 20: Publicidad descuentos.....	40
Figura 21: Publicidad puntos de venta.....	40
Figura 22: Determinación población y muestra	45
Figura 23: Promedio por el número de hogares	46
Figura 24: Pregunta 1 servicio farmacéutico	52
Figura 25: Atención farmacéutica.....	53
Figura 26: Preferencias al momento de comprar	54
Figura 27: Precios	55
Figura 28: Promedio consumo	56

Figura 29:Capacidad instalada	68
Figura 30:Área de archivo.....	69
Figura 31:Área de recepción	70
Figura 32:Área de dispensación y expendio	71
Figura 33: Macro localizacion	74
Figura 34:Micro localización.	74
Figura 35: Distribución de la planta.....	77
Figura 36: Punto de equilibrio	109

RESUMEN EJECUTIVO

Mediante el siguiente proyecto se desarrollará el estudio de factibilidad de la creación una farmacia franquiciada Comunitaria en el Sector de la Planada, al norte de Quito en cual estará ubicada en las calles Puruhanta y Rio Bigal, por lo cual a medida que se va desarrollando esta investigación podremos evidenciar que existe una mayor afluencia de personas ya que se encuentra ubicada en la última parada de los buses urbanos Paquisha, para recolectar información se utilizó una encuesta con 5 preguntas fundamentales las cuales ayudan a ver cuáles son sus necesidades y cuanto consumes al momento de ir a una farmacia del sector, se determinó que en el sector existe una población de 5300 habitantes los cuales se dividieron para el número de hogares que es de 3.9 dando un total de 299 encuestas.

Se elaboró una serie de estudios dentro de los cuales se encuentra el análisis FODA, mediante determinó una demanda insatisfecha de -89.388,35 del sector lo cual es importante ya que con esta determinaremos la cantidad de stock con la cual se deberá contar para el nuevo establecimiento Farmacéutico, aplicando estrategias de marketing, ofreciendo descuentos y promociones al consumidor para ello se realizará una activación mensual durante un año contable.

ABSTRAC

The feasibility study of the creation of a Community pharmacy in the La Planada Sector, north of Quito, will be developed through the following project, in which it will be located in Puruhanta and Rio Bigal streets, so as this research is being developed we can see that there is a greater influx of people since it is located at the last stop of Paquisha urban buses, to collect information a survey was used with 5 fundamental questions which help to see what their needs are and how much they consume at the moment of go to a pharmacy in the sector, it was determined that in the sector there is a population of 5300 inhabitants which were divided for the number of homes that is 3.9 giving a total of 299 finds.

A series of studies was elaborated within which is the SWOT analysis, by determining an unsatisfied demand of -89,388.35 of the sector which is important since with this we will determine the quantity of stock with which it should be counted for the new Pharmaceutical establishment, applying marketing strategies, offering discounts and promotions to the consumer for this, a monthly activation will be carried out during one accounting year.

Capítulo I

1.01 Justificación

Los establecimientos farmacéuticos grandes corporaciones a nivel mundial nos ayuda a visualizar el crecimiento que se ha dado durante los últimos años , es por ello que el presente estudio es una herramienta importante para buscar información sobre los clientes y la competencia por esta razón es necesario contar con un establecimiento farmacéutico en sector de la Planada que nos facilite la dispensación y expendio de medicamentos, con el fin de satisfacer todas las necesidades del cliente exponiendo nuevas estrategias para sobresalir ante la competencia.

El proyecto generará un gran interés por lo cual beneficiará directamente a los usuarios y a sectores aledaños, teniendo en cuenta medicamentos genéricos, naturales y comerciales, para lograr la creación de la farmacia recurriremos a herramientas investigativas tales como libros, revistas, internet y encuestas estas nos ayudaran y nos darán la pauta para que el proyecto sea viable, sustentable e innovador.

1.02 Antecedentes

Según (Ecuador, 2014) menciona en su página “historias “que la primera botica fue creada en la ciudad de Quito, la cual se ubicó en el centro histórico de la capital en el año de 1957 llamándola “Botica Quito” tardó alrededor de 5 años para conseguir la fidelización de los clientes después de varios años toma el nombre de FYBECA siendo en la actualidad una de las más grandes empresas farmacéuticas

(Telegrafo, 2016) menciona que la parroquia de Cotacollao pertenece al distrito metropolitano de Quito y está ubicado en el sector La Planada al norte de Quito. La medicina y sus inicios está caracterizada por el uso y administración de plantas tradicionales los cuales ayudaban para el tratamiento de enfermedades, esto fue transmitido de generación a generaciones transmitiendo información en base a hechos pasados dando apertura a posibles tratamientos para mejorar el bienestar y salud del ser humano, al pasar de los años ciertas patologías se han desarrollado como también el medicamento permitiendo analizar sustancias derivadas de cada planta.

Capítulo II

2.00 Análisis situacional

“Proceso el cual estudia el entorno del mercado y todas las posibilidades comerciales de la empresa, clasificado en dos, uno corresponde al entorno externo de la empresa, el segundo se enfoca y considera sus fortalezas y debilidades internas” (Hernandez, 2006)

2.01 Ambiente externo.

Compuesto por factores los cuales no guardan una relación directa con la actividad comercial, por lo tanto, serán factores amplios con diferentes dimensiones muy independientes difíciles o imposibles de controlar. (OFFARM, 2006)

- Factor económico
- Factor social
- Factor legal
- Factor tecnológico

2.01.01 Factor económico.

(OFFARM, 2006) expuso que “son indicadores que determinan la capacidad de bienes y servicios de una economía, para satisfacer las necesidades socialmente humanas,” (pág. 86).

2.01.01.01 Producto interno bruto (PIB).

Avecillas (2004), define que el PIB ayuda a verificar el aumento o reducción en la producción de bienes y servicios, el cual refleja su valor monetario producido por un país en un periodo determinado.

Tabla 1: Serie Histórica del PIB

Año	PIB %
2012	4.8%
2013	3.9%
2014	3.8%
2015	2.0%
2016	1.5%

Daniela Vallejo
Banco Central del Ecuador

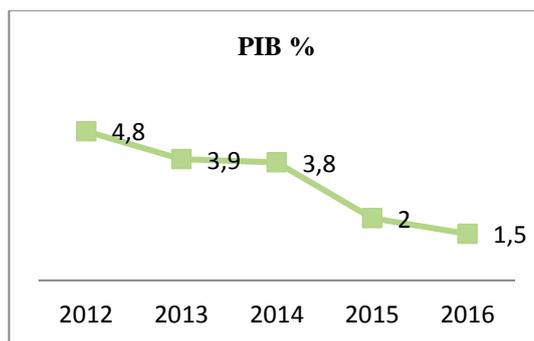


Figura 1: PIB últimos 5 años

Daniela Vallejo
Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis

El PIB ha experimentado una disminución a través de los años, siendo el periodo de más caída en el año 2014 al 2015, desde el periodo 2015 al 2016 se demuestra que hay una disminución menos agresiva del 0.5% lo que indica que hay más capacidad de producir bienes y servicios.

2.01.01.02 PIB del sector farmacéutico.

El PIB farmacéutico es un indicador financiero que nos permite medir la rentabilidad del sector.

Tabla 2: Serie histórica PIB salud

Año	Porcentaje
2012	4,60%
2013	6,80%
2014	-0,50%
2015	1,70%
2016	0,02%

Banco Central del Ecuador
Daniela Vallejo

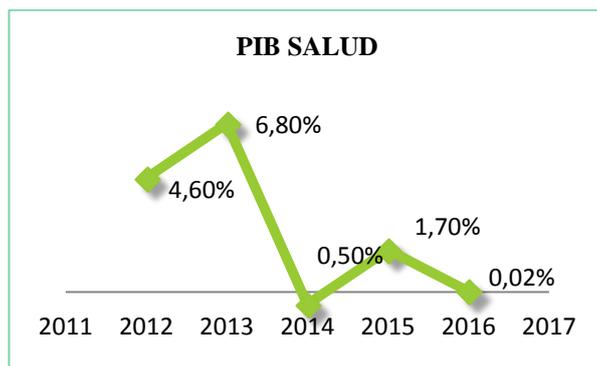


Figura 2: PIB Salud
Daniela Vallejo
Banco Central del Ecuador

Análisis

El sector farmacéutico ha tenido un desarrollo de manera significativa en los últimos años pero en el año 2014 al año 2015 observa una diferencia muy significativa ya que su diferencia es del 1.68 % esto es una desventaja para nosotros ya que por medio de este podemos medir el nivel de rentabilidad del establecimiento.

2.01.01.03 Inflación.

(Economía, 2010) explica que es una medida la cual estadísticamente se utilizan índice de precios al consumidor del área urbana (IPCU), los cuales reflejan el crecimiento porcentual de la canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos establecida a través de una encuesta de hogares.

Tabla 3: Serie histórica tasa de inflación.

INFLACIÓN	
Año	Porcentaje
2012	4,50%
2013	5,10%
2014	1,71%
2015	4,19%
2016	3,78%
2017	1,30%

Instituto Nacional de estadísticas y censos.
Daniela Vallejo

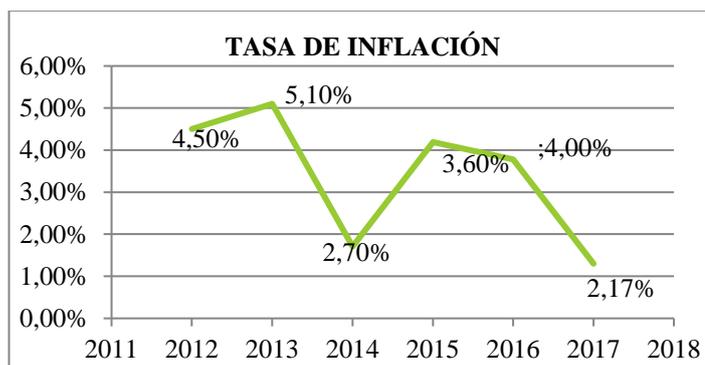


Figura 3: Porcentaje de años consecutivos de la tasa de inflación
Instituto Nacional de estadísticas y censos.
Daniela Vallejo

Análisis

Se registra una variación muy notable en donde se determina que hay un aumento en la capacidad de compra en el año 2017 se determina un porcentaje bajo de la inflación siendo una amenaza, el motivo el índice de precios al consumidor lo cual se requiere menor gasto y más ahorro.

2.01.01.04 Tasa de interés activa.

“Las tasas de interés son el precio del dinero. Porcentaje de interés que reciben terceras personas, es decir lo que te cobra el banco por el dinero que te presta” (Ortiz, 2015)

Tabla 4: Porcentaje anual de tasa de interés activa

Año	Porcentaje
2011	8,35%
2012	8,17%
2013	8,17%
2014	8,12%
2015	8,33%
2016	8,79%

Banco Central del Ecuador
Daniela Vallejo

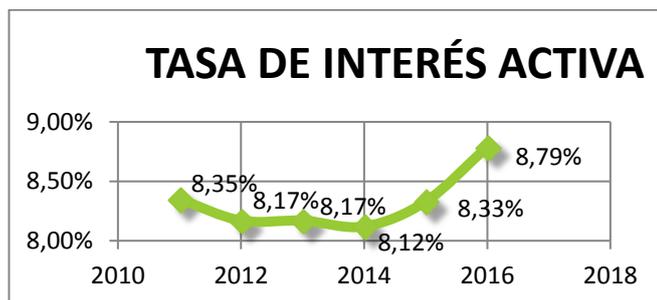


Figura 4: Variación de la tasa de interés activa
Banco Central del Ecuador
Daniela Vallejo

Análisis:

La tasa de interés se mantiene en un constante crecimiento porcentual hasta el año 2015 teniendo un incremento del 8.33 lo que en este año fue muy aceptable realizar un crédito bancario, para el año 2016 existe un incremento de 8.79 siendo una amenaza ya que al recibir un préstamo el interés sería muy alto el interés con la posibilidad de no poder cancelarlo en el tiempo establecido por la entidad financiera.

2.01.01.05 Tasa de interés pasiva.

En el 2015, Ortiz expresa que la tasa de interés que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero. Es decir, lo que nos paga el banco por realizar nuestros depósitos.

Tabla 5: Tasa de Interés Pasiva

Año	Porcentaje
2012	4.53%
2013	4.53%
2014	5.18%
2015	5.14%
2016	5.12%

Banco Central del Ecuador
Daniela Vallejo

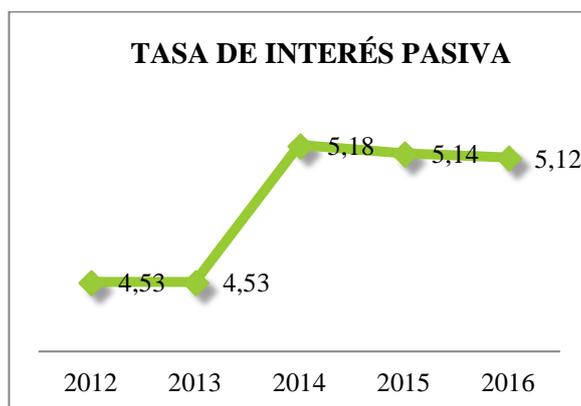


Figura 5:Figura de los porcentajes de los últimos cinco años de la variación de la tasa de interés pasiva.

Banco Central del Ecuador
Daniela Vallejo

Análisis:

La tasa de interés pasiva muestra un aumento desde el año 2013 hasta el 2015 a partir del año 2016 se puede apreciar una variación mínima, se entiende que cada banco cumple con su función laboral trabajando conjuntamente con la Superintendencia de Bancos del Ecuador.

2.01.02 Factor social.

“Identificar la situación socioeconómica actual de la población mediante indicadores los cuales nos ayuden a general información como estilo de vida, nivel de estudios, costumbres raza, religión, valores, entre otros todo es tomado en cuenta al momento de realizar cambios y tomar decisiones.” (Mendez, 2010)

2.01.02.01 Desempleo.

Mankin (2014) menciona que “también es conocido como paro, el desempleo está formado por la población activa (en edad de trabajar) que no tiene trabajo, referencia a la desocupación de la mano de obra o el factor trabajo” (pag,437)

Tabla 6: Porcentaje desempleo

Año	Porcentaje
2011	4,51%
2012	3,97%
2013	4,30%
2014	4,16%
2015	4,83%
2016	7,44%

Daniela Vallejo
INEC

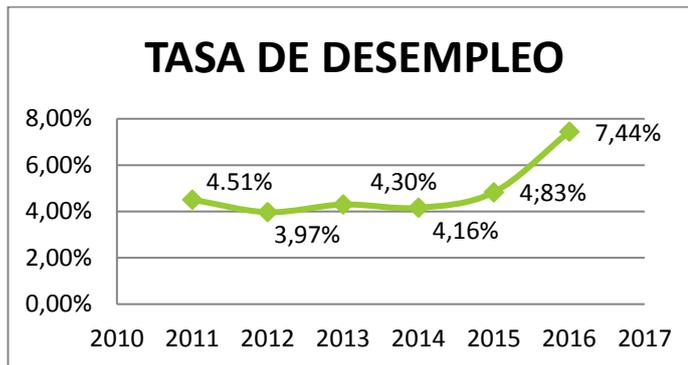


Figura 6: Indicador porcentual de los años 2012-2016 del factor desempleo.

Daniela Vallejo

INEC

Análisis:

El cuadro nos indica que hay un aumento de personas las cuales están desempleadas o no tienen un trabajo formal lo cual produce un mayor consumo para el hogar siendo una desventaja para nosotros ya que existe un conjunto bastante amplio los cuales no tienen un sueldo remunerado.

2.01.02.02. Delincuencia.

“Constituido por un conjunto de infracciones, en contra las normas o leyes fundamentales dentro de la convivencia, que se producen dentro de un tiempo y lugar determinado, atentando la integridad física de las personas”. (I.T.S.A, 2011)

2.01.02.03. Población económicamente activa (PEA).

(INEC, 2016) Establece que el PEA “constituida por individuos en los cuales tienen la edad suficiente para trabajar teniendo toda la disponibilidad y capacidad para dedicarse a la producción de bienes y servicios.”

Tabla 7: Porcentaje de la población económicamente activa

AÑOS	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL
2012	1,61%
2013	1,58%
2014	1,56%
2015	1,53%
2016	1,56%
Suma	7,84%

Daniela Vallejo
INEC

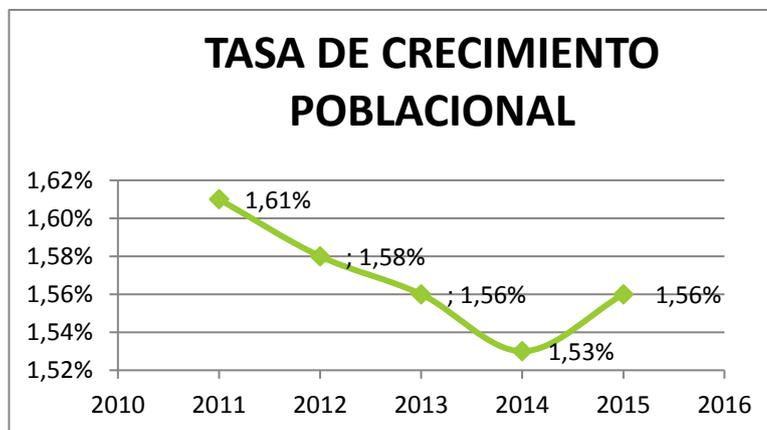


Figura 7: Cuadro representativo (PEA)

Daniela Vallejo
Fuente: INEC

Análisis:

Se puede apreciar un incremento anual de la PEA; este procedimiento contempla una oportunidad por entender que existirá un número elevado de personas que tendrán la potencialidad de trabajar y, por lo tanto, de generar sus propios ingresos destinados al consumo, esto generara que se produzca una mayor demanda en el sector.

2.01.03 Factor legal.

“Nos permitirá verificar el cumplimiento de normas y leyes que se deben llevar a cabo en el sector farmacéutico” (ARCASA, 2017)

Se considerará la ley orgánica de salud.

De los establecimientos farmacéuticos.

Farmacias. - Son establecimientos farmacéuticos autorizados para la dispensación y expendio de medicamentos de uso y consumo humano, especialidades farmacéuticas, productos naturales procesados de uso medicinal, productos biológicos, insumos y dispositivos médicos, cosméticos, productos dentales, así como para la preparación y venta de fórmulas oficinales y magistrales. Deben cumplir con buenas prácticas de farmacia. Requieren para su funcionamiento la dirección técnica y responsabilidad de un profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico.

Art. 3.- La salud es el completo estado de bienestar, físico, mental y social no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades. Es un derecho humano inalienable, indivisible, irrenunciable e transigible, cuya protección y garantía es responsabilidad primordial del estado; y, el resultado de un proceso colectivo de interacción donde estado, sociedad, familia e individuos convergen para la construcción de ambientes, entornos y estilos de vida saludables.

Art. 51.- Está prohibido la producción, comercialización, distribución y consumo de estupefacientes y psicotrópicos y otras sustancias adictivas, salvo el uso terapéutico y bajo prescripción médica, que serán controlados por la autoridad sanitaria nacional, de acuerdo con lo establecido en la legislación pertinente.

Art 129.- El cumplimiento de las normas de vigilancia y control sanitario es obligatorio para todas las instituciones, organismos y establecimientos públicos y privados que realicen actividades de producción, importación, exportación, almacenamiento, transporte, distribución, comercialización y expendio de productos de uso y consumo humano.

Art. 130.- Los establecimientos sujetos a control sanitario para su funcionamiento deberán contar con el permiso otorgado por la autoridad sanitaria nacional. El permiso de funcionamiento tendrá vigencia de un año calendario.

Art. 153.-Para la venta al público se requiere de receta emitida por profesionales facultados para hacerlo, a excepción de los medicamentos de venta libre, clasificados como tales con estricto apego a normas farmacológicas actualizadas, a fin de garantizar la seguridad de su uso y consumo.

Art. 166.-Las farmacias deben atender al público mínimo doce horas diarias, ininterrumpidas y cumplir obligatoriamente los turnos establecidos por la autoridad sanitaria nacional. Requieren obligatoriamente para su funcionamiento la dirección técnica y responsabilidad de un profesional Químico Farmacéutico o Bioquímico Farmacéutico, quien brindará atención farmacéutica especializada.

Art. 175.- Sesenta días antes de la fecha de caducidad de los medicamentos, las farmacias y botiquines notificarán a sus proveedores, quienes tienen la obligación de retirar dichos productos y canjearlos de acuerdo con lo que establezca la reglamentación correspondiente.

Art. 176.- Los medicamentos caducados referidos en el artículo anterior deben ser destruidos y eliminados por los fabricantes o importadores, conforme a los procedimientos establecidos por la autoridad sanitaria nacional y bajo su supervisión.

Instalación y permiso de funcionamiento de las farmacias

➤ **Art.10.** Para la instalación y funcionamiento de una farmacia el interesado iniciará el trámite de obtención del permiso de funcionamiento presentando en la respectiva Dirección Provincial de Salud lo siguiente:

a) Solicitud debidamente suscrita por el dueño del establecimiento donde se redactará lo siguiente:

- Nombre del propietario o representante legal.
- Nombre, razón social o denominación del establecimiento.
- Cédula de ciudadanía o identidad del propietario o representante legal
- Ubicación del establecimiento.

- Nombre del profesional Químico-Farmacéutico o Bioquímico
- Plano del local, a escala 1:50, área mínima de 40 metros, récord Policial del propietario y Bioquímico Farmacéutico.
- Documentos que acrediten la personería jurídica

➤ **Art. 13.-** Los requerimientos del local, saneamiento ambiental y seguridad son los siguientes:

a) El local estará destinado exclusivamente para la farmacia.

b) Deberá poseer luz natural y artificial suficiente y una ventilación adecuada.

-
- c) Los pisos del local deben ser impermeables y lisos, de baldosa, vinyl u otro material que pueda lavarse, paredes de superficie lisa y adecuadamente pintadas o tratadas con material impermeabilizante.
 - d) El cielo raso ofrecerá una superficie lisa y limpia.
 - e) Deberá poseer una ventanilla para atención nocturna al público cuando deba cumplir con los turnos establecidos.
 - f) Instalación y aprovisionamiento de agua potable de acuerdo a las disposiciones sanitarias.
 - g) Batería sanitarias y lavabo de manos convenientemente aislados del área de trabajo y en buen estado de funcionamiento.
 - h) Dispositivos adecuados para la eliminación de desechos.
 - g) Ventanas protegidas con malla anti-insectos, cuando sea necesario.
 - j) Instalación eléctrica indirecta o aislada, de acuerdo a lo establecido convencionalmente
 - k) Extintor de incendio y Rótulo con el nombre de la farmacia, y otro letrero adicional, luminoso, con la palabra TURNO, ubicado en el exterior del local y en un sitio visible

➤ **Art. 14.**

Las áreas o ambiente físico de las farmacias serán utilizadas para el propósito a que están destinados y son los siguientes:

1. Área de atención al público, debe ser de fácil acceso, con una superficie adecuada al volumen de servicio que preste, constará de:

- a) Perchas o vitrinas apropiadas y en número suficiente, para medicamentos, rotuladas conforme corresponde a las buenas prácticas de almacenamiento;

- b) Perchas o vitrinas ubicadas en ambientes separados y debidamente rotulados para medicamentos homeopáticos y productos naturales de uso medicinal;
- c) Perchas o vitrinas para exhibición de cosméticos, perfumes, productos higiénicos y de tocador, separadas de las de medicamentos.

2. Áreas auxiliares integradas por las siguientes secciones:

- a) Para recetario (elaboración de formulas magistrales), si cuenta con la autorización correspondiente para este fin, que debe disponer de los materiales que indican en el anexo respectivo. El área de recetario debe poseer un lavabo instalado en un sitio conveniente y con el suministro necesario de agua para lavado de envases.
- b) Bodega para almacenamiento de productos farmacéuticos, envases y demás productos destinados al aprovisionamiento de la farmacia, que debe disponer de perchas y anaqueles para mantenerlos protegidos y clasificados debidamente.

➤ **Art.15.**

Adicionalmente a lo señalado en los artículos precedentes, toda farmacia deberá contar con:

- Fechador y sello con el nombre y dirección de la farmacia.
- Facturas y/o notas de venta legalmente autorizadas por el servicio de rentas internas, SRI.
- Listas oficiales de precios a disposición permanente del público.

d) Archivo de recetario.

Todas las recetas antes de su archivo, deberán tener el sello de despacho y la respectiva fecha.

(ARCASA, 2017)

Análisis:

Normativa Técnica Sanitaria para el Control y Funcionamiento de establecimientos farmacéuticos, exceptuando las farmacias y botiquines privados junto con el ministerio de salud pública rigen normas muy claras para los establecimientos farmacéuticos para que estas sean cumplidas a cabalidad por lo tanto es una oportunidad ya que esta entidad está respaldada con documentos legales los cuales permiten su funcionamiento.

2.01.04. Factor tecnológico.

(Rabasco, 2010) Considera que “varios programas de software y sistemas informáticos nos facilitan varios programas para el sector farmacéutico agilitando sus procesos más óptimos de cada actividad”

Análisis:

Dentro del factor tecnológico comprende todos los niveles de avances tecnológicos, para la farmacia franquiciada “Comunitaria” aportara en su mayoría ya que esta cuenta con un sistema avanzado de inventario el cual nos ayudara a controlar cada movimiento dentro del establecimiento.

2.02 Entorno local

Godas (2013), menciona que “son indicadores que determinan la capacidad de bienes y servicios de una economía para satisfacer las necesidades socialmente humanas,” (pág. 86).

2.02.01. Micro entorno.

En este aspecto en su mayoría puede ser controlado por la empresa estos factores son los proveedores, intermediarios y competidores de los cuales se analiza cada uno de ellos dando el lugar a una mejora y crecimiento en el desarrollo de nuevas estrategias



Figura 8: Ilustración del entorno empresarial

El análisis del micro entorno está dado por tres factores:

- Clientes
- Proveedores
- Competidores

2.02.02.01. Análisis de las fuerzas de Porter.

“Este modelo menciona 5 fuerzas las cuales básicamente determinan la rentabilidad a largo plazo de un mercado o segmento delimitando precios, costos y requerimientos frente a la competencia industrial” (Hernandez A. , 2011)



Figura 9:5 Fuerzas de Porter

2.02.02.02.01. Poder de negociación de los proveedores.

Amenaza impuesta sobre la industria por parte de los proveedores, a causa del poder que disponen o por su grado de concentración y características de insumos.

(Hernandez A. , 2011)

Análisis:

En el mercado actual el poder de negociación de los proveedores es bastante alto, existen varias industrias las cuales producen productos que tienen la misma utilidad, pero con diferentes características es por ello que existe gran oferta, generando una amenaza para los comerciantes.

Tabla 8: Proveedores cadena farmacéutica DIFARE



Conjunto de empresas de capital 100% ecuatoriano desde 1984, impulsando al sector farmacéutico del país. La división de distribución permite alcanzar una cobertura mayor a 3400 puntos de venta a nivel nacional entre farmacias, sub- distribuidores y mayoristas del canal farmacéutico y de consumo. Farmacias Cruz Azul y Farmacias Comunitarias, estas franquicias se han posicionado como las más importantes del país.



Leteraga inició sus actividades como importadora y distribuidora de productos farmacéuticos en República Dominicana en el año 1961, llega a Ecuador en el año 2003 siendo en la actualidad una gran potencia dentro del sector farmacéutico.



Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos (LIFE), se ha orientado a ofrecer productos y servicios en el área de salud que contribuyen a mejorar la calidad de vida de los ecuatorianos, a través del cumplimiento de las normas de buenas manufacturas internacionales para la industria farmacéutica.



La Santé Ecuador se dedica directamente a ser distribuidores de farmacias de cadena instituciones públicas y privadas desde el 2006, se apoya en el Centro Nacional de Distribución Especializado para su operación logística a nivel nacional



Merck compañía farmacéutica y química más antigua desde 1668, líderes con respecto a productos de máxima calidad su nombre es sinónimo de innovación, éxito comercial y espíritu empresarial responsable.

Daniela Vallejo
Investigación propia

Análisis.

Cinco laboratorios los cuales se han destacado dentro del sector farmacéutico analizando cada uno de estos laboratorios se determinó que existen precios más accesibles y económicos para la adquisición de medicamentos de tal manera que se convierte en una fortaleza para la farmacia contando con marcas reconocidas y de alta calidad.

2.02.02.02.02. Amenaza de nuevos competidores.

Alude al desarrollo de nuevas micro empresas que desean inmiscuirse en el campo de la industria siendo que estas pueden tener una buena aceptación en el mercado existiendo barreras que se interponen en el avance de dichos negocios estos pueden ser por carencia de recursos, tecnología, canales de distribución, materia prima e inexperiencia. (Porter.M.1980)

Análisis

En el sector de la Planada existe escasez de una farmacia cercana por lo que la aplicación de este proyecto será una oportunidad ya que nos permitirá dispensar productos a precios cómodos y de alta calidad, sin embargo, pueden aparecer nuevos competidores en el mismo sector.

2.02.02.02.03. Amenaza de productos sustitutos.

Entrada de productos alternos en la industria farmacéutica los cuales constituyen una fuerza que determina el atractivo de la industria porque se puede reemplazar los productos y servicios para satisfacer la demanda. (Porter.M.1980)

Existen infinidad de productos iguales o similares, suponen por lo general baja rentabilidad por diversos factores.

- Precios relativos de los productos sustitutos.
- Coste o facilidad del comprador.
- Nivel percibido de diferenciación de producto o servicio.
- Disponibilidad de sustitutos cercanos.
- Suficientes proveedores.



Figura 10: Centro naturista Herbalife

Compañía global de nutrición, dedicada a la venta de productos para el cuidado personal; destinados a promover calidad de vida y bienestar general. Estos productos son caracterizados por ser elaborados con plantas y frutas naturales, Herbalife es una gran competencia por el producto sustituto que ofrece. (Herbalife,2016)

Análisis:

Los productos naturales alivian el malestar sin embargo para la industria farmacéutica es una amenaza ya que son productos similares los cuales entra al mercado con precios más económicos reduciendo la utilidad de otras empresas por ello como administradores nos vemos en la necesidad de diseñar nuevas estrategias.

2.02.02.02.04 Poder de negociación de los consumidores.

Nuestro consumidor en la prioridad para el negocio este es un agente económico el cual consume bienes y servicios para satisfacer sus necesidades mientras menos cantidad de consumidores haya, mayor será la capacidad de negociación ya que al no haber tanta demanda de productos, estos pueden reclamar precios bajos esto permite diseñar estrategias para captar más clientes obteniendo fidelidad de estos. (Porter.M.1980)

Análisis:

Será necesario brindar un servicio de calidad lo que nos permitirá como empresa la fidelización de nuestros consumidores pues si los compradores son pocos mayores será la exigencia en cuanto a precio y el servicio farmacéutico diseñando nuevas estrategias.

2.02.02.02.05 Rivalidad de nuevos competidores.

La rivalidad de nuevos competidores para la creación de un establecimiento farmacéutico se puede apreciar que limita a los competidores independientes a generar un negocio con características similares en este caso de estudio el establecimiento es de cadena lo que nos permite dispensar el medicamento a un costo accesible así logrando la satisfacción del cliente nuestra competencia influye de manera directa sobre el precio del producto o servicio. (Porter.M.1980)

2.03 Análisis interno

“Se realiza un análisis interno el cual va a reconocer los recursos y posibilidades con los que cuenta la empresa así identificando fortalezas y debilidades estableciendo objetivos en base a los mismos” (Hernandez, 2006)

- Propuesta estratégica
- Misión
- Visión
- Objetivos
- Principios y/o Valores
- Gestión administrativa
- Gestión operativa

- Gestión comercial

2.03.01 Propuesta estratégica.

Implementación de una Farmacia Franquiciada Comunitaria en el Sector de la Planada realizando una investigación de campo en la que evaluaremos el nivel interno y externo de la competencia, realizar un análisis FODA para obtener detalles de la situación actual aprovechando nuestras oportunidades y disminuyendo las amenazas al mismo tiempo potencializando fortalezas corrigiendo las debilidades. Otro punto importante será el estudio de mercado aportando con datos reales para que la investigación sea mucho más exhaustiva basándose en los resultados obtenidos mediante las encuestas realizadas a los moradores del sector los estudios de marketing ayudara con datos contrastables y de carácter cuantitativo.

“La división de distribución nos ha permitido alcanzar una cobertura mayor a 3400 puntos de venta a nivel nacional, entre farmacias, sub-distribuidores y mayoristas del canal farmacéutico y de consumo”. (DIFARE, 2015)

2.03.01.01 Misión.

“DIFARE grupo empresarial líder en el sector de la salud del Ecuador. Brindamos servicios, productos farmacéuticos y de consumo. Trabajando por el éxito de nuestros clientes y el bienestar de la comunidad, de manera integrada, responsable y rentable”

2.03.01.02 Visión.

"Seremos una Corporación Internacional, integrada en el sector de la salud, con competencias de clase mundial, muy comprometida con el éxito de nuestros clientes y el bienestar de la comunidad".

2.03.01.03 Objetivos.

2.03.01.03.01. Objetivo general.

Determinar cuáles son las necesidades actuales del sector de la Planada estudiando su nivel socio económico, diseñando nuevas estrategias que nos permitan alcanzar el posicionamiento en el mercado farmacéutico mediante un estudio de mercado.

2.03.01.03.02 Objetivos específicos.

- Establecer cuáles son los atributos que los distribuidores consideran necesarios para sentirse satisfechos con los medicamentos de la línea a ofrecer y sus sustitutos.
- Analizar la demanda insatisfecha que existe entre las farmacias del sector.
- Mejorar el servicio hacia los clientes para mejorar la fidelización.

2.03.01.04 Valores.

Nuestros valores

El trabajo que realizamos día a día se sustenta en los siguientes valores corporativos que compartimos para que el resultado de nuestra gestión nos permita sentirnos orgullosos de lo que logramos:

Desarrollo de nuestros colaboradores

Estamos comprometidos con la formación personal y profesional de nuestros colaboradores en un ambiente laboral de respeto y confianza.

Excelencia en el servicio

Satisfacemos las necesidades y superamos las expectativas de nuestros clientes internos y externos mediante procesos de calidad y con gran vocación de servicio.

Compromiso con la comunidad

Nos esforzamos permanentemente por contribuir con la salud, bienestar de la comunidad y la preservación de nuestro entorno ambiental.

Iniciativa

Somos proactivos para proponer ideas y emprender acciones a favor de las personas creando así soluciones y nuevas oportunidades de mejoras.

Orientación al consumidor

Nos acercamos a nuestros consumidores para conocerlos y trabajamos para ofrecerles los mejores productos y servicios para su salud y bienestar.

Rendición de cuentas

Somos responsables de nuestras decisiones y respondemos por nuestro desempeño ante nuestros grupos de interés.

Políticas

- Puntualidad.
- Se realizará inventario del establecimiento cada fin de mes.
- Se descontará el 5% del salario establecido en caso de destruir los inmuebles del establecimiento.
- Revisar los pedidos con fechas de caducidad y elaboración de cada producto en caso que al dependiente se le quedara un medicamento por caducarse cancelara la totalidad del mismo.
- Estar atento de los proveedores y a descuentos ofrecidos por los mismos.
- Personal capacitado para atender diversos tipos de clientes, brindándole comodidad y seguridad a la hora de dispensar, expender medicamentos y productos de aseo personal.
- Administración de personal: Informar al personal del uso de elementos básicos como zapatos bajos y mandil blanco que destaque limpieza de farmacias Comunitarias y así permanecer en la mente de nuestros clientes.
- El dependiente encargado de abrir el establecimiento se encargará de la limpieza y orden del mismo.
- Horarios: el personal debe cumplir con el horario de entrada y salida que será de 8:00 AM a 21:00 PM todos los días.

(DIFARE, 2017)

2.03.02 Gestión administrativa.

Proceso distintivo el cual consiste en planear, organizar, ejecutar y controlar un conjunto de actividades a realizarse en un lugar y tiempos determinados para lograr objetivos y metas pre- establecidas. (Porter.M.1980)



Figura 11:Gestión administrativa Farmacia Comunitaria

Actividades del administrador

- Realizar el pedido
- Apertura y cierre de la farmacia
- Control de pedidos
- Devolución de medicamentos por caducar
- Elaboración de cronogramas y horarios
- Evaluación de cumplimiento de horarios y normas del recurso humano.
- Revisión de inventario
- Pago de facturas y recibos.

Actividades del químico farmacéutico

- Revisión del buen manejo y registro de fechas de vencimiento de medicamentos.
- Hacer cumplir las normas de recepción, almacenamiento, dispensación y distribución.

- Vigilar el cumplimiento de las normas técnicas de limpieza.
- Cumplir las disposiciones el ministerio de salud pública.

Actividades del dependiente

- Apertura y cierre de caja
- Verificación de fechas de caducidad.
- Realización de inventario.
- Limpieza de perchas y establecimiento.
- Ubicación de medicamentos en percha.
- Verificación de la factura con producto.
- Ordenar medicamentos por laboratorio.
- Atención al cliente.

Planeación.

La planeación consiste en fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo, y la determinación de tiempos y números necesarios para su realización. (Espinosa, 2013)

Tabla 9:Actividades de la planeación

PLANEACIÓN

En la planeación se encuentran la misión, visión y los objetivos los cuales están enfocados al giro de negocio que en este caso es la implementación de una farmacia.

PROPOSITOS

- Establecer metas
- Establecer nuevas estrategias
- Satisfacer a los clientes
- Fijar políticas organizacionales

Organización.

Es un conjunto de elementos, compuesto principalmente por personas, que actúan e interactúan entre sí bajo una estructura pensada y diseñada para que los recursos humanos, financieros, físicos, de logren determinados fines, los cuales pueden ser de lucro o no. (Gestiopolis,2015)

Tabla 10:Actividades de la organización

ORGANIZACIÓN

Consiste en todas las actividad que se toman para facilitar y llegar a una buena toma de decisiones para la empresa con un fin determinado.

ACTIVIDADES

- Compra de Mercadería
- El precio cómodo para consumidores
- Dispensación
- Atención al cliente.

Dirección:

En esta etapa del proceso administrativo comprende la influencia del administrador en la realización de planes, obteniendo una respuesta positiva de sus empleados mediante la comunicación, la supervisión y la motivación.

(Gestiopolis,2015)

Tabla 11: Actividades de la dirección

DIRECCIÓN
Tiene como fin guiar a un grupo de personas hacia un mismo objetivo para la empresa u organización.
ACTIVIDADES
<ul style="list-style-type: none">➤ Tener liderazgo➤ Formular estrategias➤ Responsabilidad➤ Tecnología

Control.

Etapa primordial en la administración, pues, aunque la empresa cuente con magníficos planes, estructura organizacional adecuada y una dirección eficiente, el ejecutivo no podrá verificar cuál es la situación real de la organización no existe un medio el cual cerciore e informe si los hechos van de acuerdo con los objetivos.

(Gestiopolis,2015)

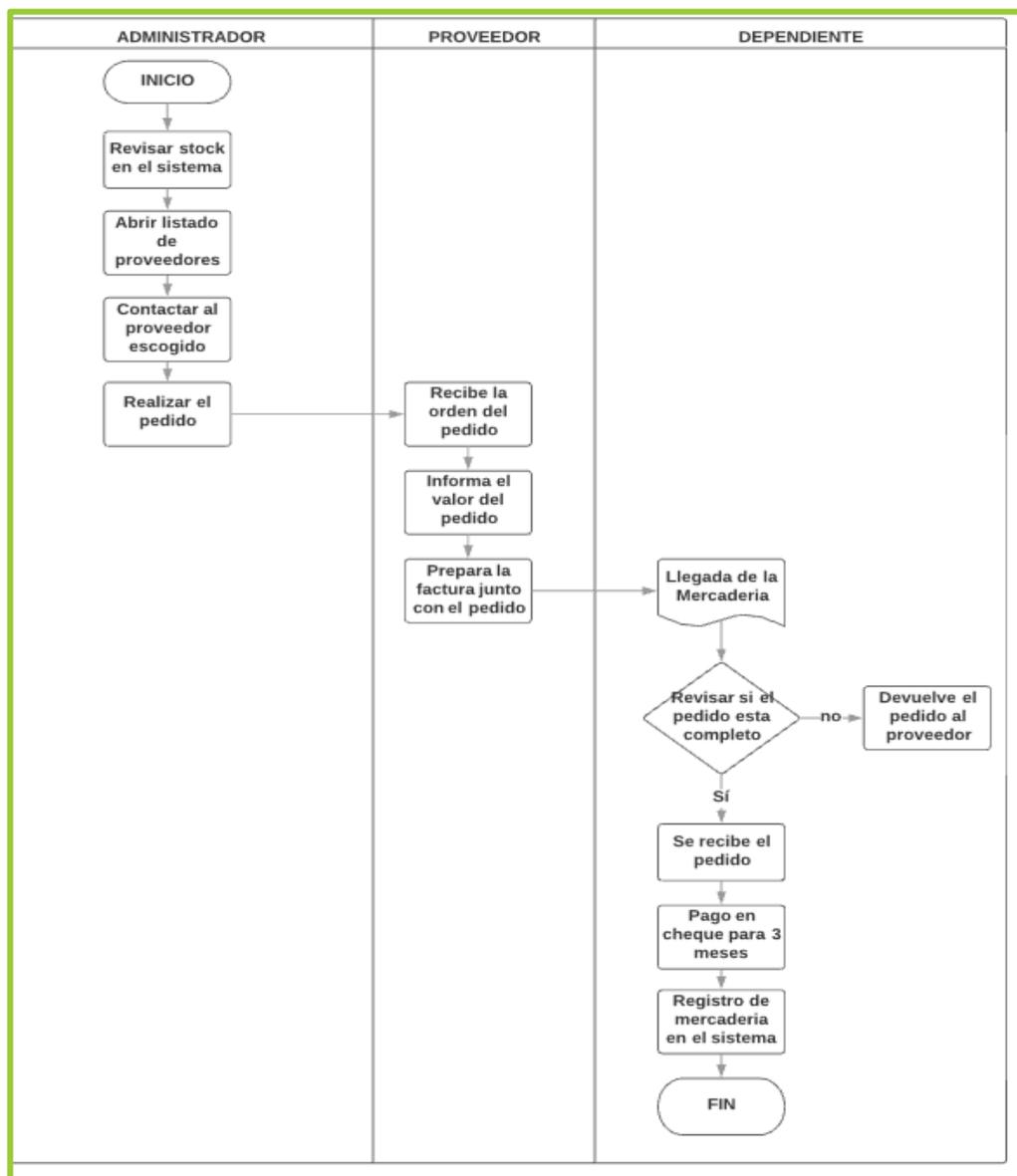
Tabla 12: Actividades del control dentro de la organización

CONTROL
Es una parte fundamental que ayuda a la empresa a lograr sus metas y objetivos en un tiempo determinado o estipulado.
ACTIVIDADES
<ul style="list-style-type: none">✓ Control de inventarios✓ Control de desempeño personal✓ Control estipulado de las ventas✓ Control de estrategias

2.03.03. Gestión Operativa.

Abarca cambios en la estructura de la organización y en el sistema de roles y funciones, la elección de personal directivo y asesor de mediano nivel, los procesos de capacitación del personal de planta permanente, la mejora continua del funcionamiento de la organización con su actual tecnología. (Eumet,2015).

Diagrama de flujo: Gestión operativa Farmacia Comunitaria



2.03.04. Gestión comercial.

Actividad más importante dentro de la organización esta se aplica tanto tanto al cliente como al producto. (Gonzales,2010)

Nombre de la farmacia:

➤ FARMACIAS “COMUNITARIAS”

Las franquicias de Farmacias Comunitarias están ubicadas en zonas rurales, ofreciendo cercanía y precios más accesibles, con el fin de que otros sectores accedan a medicinas de calidad.

En la actualidad, son más de 90 establecimientos franquiciados que pertenecen a propietarios independientes. (Difare,2017)



Figura 12: Slogan Farmacia Comunitaria



Figura 13: Logotipo Farmacia Comunitaria.

Colorimetría:

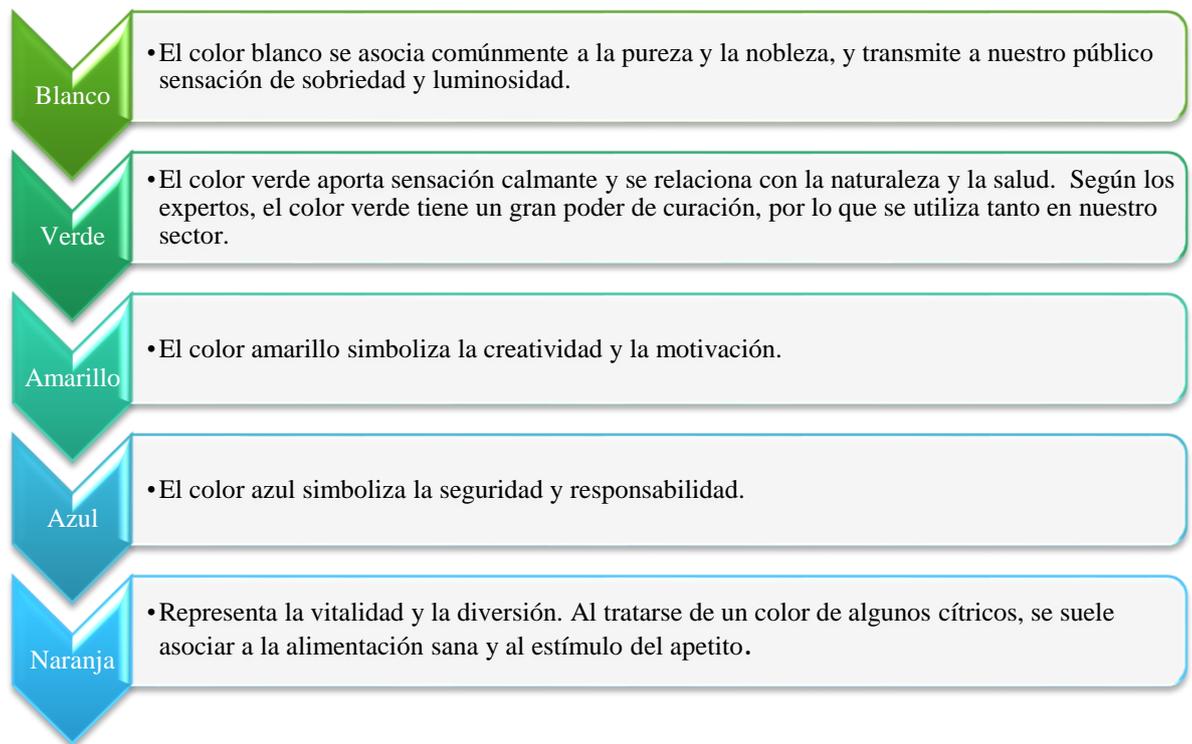


Figura 14: Colorimetría

Marketing mix

El marketing mix tiene como objetivo analizar el comportamiento de los mercados y de los consumidores, generando acciones que busquen retener y fidelizar a los clientes mediante la satisfacción de sus necesidades llamando la atención de los clientes e incrementar el nivel de ventas con las p que son: productos, precio, promoción, plaza.

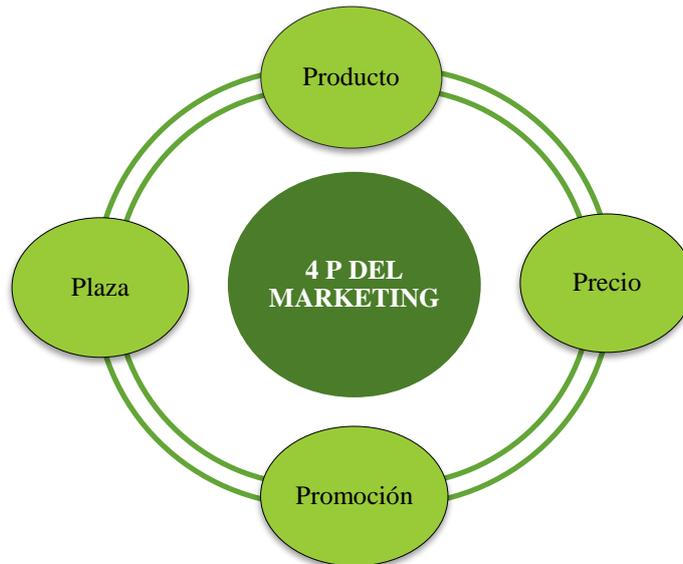


Figura 15: Las 4 P del marketing.

Producto: Valor agregado que se dé la al producto o servicio de la organización.

- Antibióticos
- AINES
- Vitaminas
- Antihistamínicos
- Antiparasitarios
- Oftalmológicos
- Dermatológicos
- Hormonas sexuales
- Formulas infantiles
- Productos de aseo personal
- Insumos

Precio: Sujeto y regulado por el consejo nacional de la salud, estrategias del mercado.

Plaza o Distribución: El sector al cual se va a distribuir el producto o servicio será principalmente en el barrio de la planada el cual está ubicado en calles principales frente a la parada de los buses Paquisha.

Promoción: Técnica cuya finalidad es alcanzar una serie de objetivos a través de estímulos y acciones limitadas en un tiempo determinado.

En farmacias comunitarias se realizará publicidad y promoción 12 durante un año contable es decir una activación por mes. (Gestiopolis,2016)

Las estrategias serán las siguientes:

➤ A corto plazo:

Apertura de la farmacia donde estará una impulsadora la cual entregará volantes y se realizará caritas pintadas junto con música adecuada para la inauguración.

➤ Mediano Plazo:

Por la compra mayor a \$ 20 se le entregara gratis un paquete de vitamina C sabor a naranja.

➤ A largo Plazo:

Fidelización y aceptación de los clientes brindándoles un servicio de calidad.



Figura 16: Arco de globos y diseño



Figura 17: Impulsadoras (inauguración)



Figura 18: Caritas pintadas



Figura 19: Publicidad vitaminas

farmacias COMUNITARIAS
Especialistas en Genéricos

PRESIÓN
LOSARTAN + HC TAB - R X50
30 Capsulas de 12.5 mg
Compra 3 cajas x 30 unidades y
Recibe 2 caja de 30 Unidades **Gratis**

LOSARTAN + HC TAB - R X100
15 Capsulas de 25 mg
Compra 2 cajas x 15 unidades y
Recibe 2 cajas **Gratis**

PROTECTORES GÁSTRICOS
PLAN OMEPRAZOL 30 Capsulas de 40 mg
Compra 3 cajas x 30 unidades y
Recibe 1 caja de 30 Unidades **Gratis**

PLAN OMEPRAZOL 16 Capsulas de 20 mg
Compra 3 cajas x 18 unidades y
Recibe 1 caja de 18 Unidades **Gratis**

¡BUENAS NOTICIAS!
M.P.C
Medicación programada Comunitaria

La Santé
Losartán potasio + Hidroclorotiazida
30 unidades x 12.5 mg

La Santé
Omeprazol
40 mg
30 unidades x 16 unidades

Illustration of a smiling man holding a box of 'La Santé' medicine.

Figura 20: Publicidad descuentos

farmacias COMUNITARIAS
#MásCercaDeTi

A map of the Cordillera region with several green location pins marked with a white 'C' inside a circle, indicating the locations of Comunitarias pharmacies.

Figura 21: Publicidad puntos de venta

2.04. FODA

“La matriz FODA es una herramienta la cual nos permite generar un cuadro de la situación actual de la investigación esto nos permite organizar factores de manera interna y externa de la empresa con el fin de lograr un diagnóstico claro y exacto.”

(Espinosa, 2013)

Tabla 13: Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Personal especializado en administración de farmacias. ➤ Variedad de proveedores. ➤ Horario de atención. ➤ Precio accesible. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tecnología adecuada ➤ Tasa de desempleo ➤ Población económicamente activa ➤ Generar nuevas fuentes de trabajo
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ser una empresa nueva en el mercado. ➤ Escases de conocimiento en productos. ➤ Inexperiencia en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Riesgo país ➤ Confiabilidad de los clientes hacia el producto. ➤ Competencia. ➤ Incremento de la inflación.

*Análisis situacional
Daniela Vallejo*

2.04.01 Matriz de análisis MEFI

Tabla 14: Matriz MEFI

FACTORES INTERNOS			
FORTALEZAS	Valor	Calificación	Total Empoderado
Personal especializado en administración de farmacias.	0,15	4	0.60
Variedad de proveedores.	0,13	3	0.39
Horario de atención.	0.13	3	0.39
Precio accesible.	0.12	3	0.36
TOTAL FORTALEZAS	0.53		1.74

DEBILIDADES			
Ser una empresa nueva en el mercado.	0.15	3	0.45
Escases de conocimiento en productos.	0.18	4	0.72
Inexperiencia en el mercado.	0.12	2	0.28
TOTAL DEBILIDADES	0.47		1.45
TOTAL FORTALEZAS Y DEBILIDADES	1		

Análisis situacional

Daniela Vallejo

Análisis:

Según la tabla que se muestra los resultados de sus fortalezas es de 1.74 lo cual esto quiere decir que cubre con las necesidades de la organización, por lo tanto, se tiene que reducir las debilidades ya que su resultado es de 1.45 con eso se lograría tener un buen desempeño de las fortalezas obteniendo mejores resultados.

02.04.02 Matriz de análisis MEFE.

Tabla 15: Matriz MEFE

FACTORES EXTERNOS			
OPORTUNIDADES	Valor	Calificación	Total Empoderado
Tasa de desempleo	0.15	4	0.60
población económicamente activa	0.1	3	0.30
Generar nuevas fuentes de trabajo	0.12	2	0.24
Tecnología adecuada	0.13	3	0.39
TOTAL FORTALEZAS	0.50		1.53

DEBILIDADES			
Riesgo país	0.11	3	0.33
Confiabilidad de los clientes hacia el producto.	0.12	3	0.36
Competencia.	0.12	2	0.24
Incremento de la inflación.	0.15	4	0.60
TOTAL DEBILIDADES	0.50		1.29
TOTAL FORTALEZAS Y DEBILIDADES	1		

Análisis situacional
Daniela Vallejo

Análisis:

Podemos visualizar que los resultados obtenidos de las oportunidades son de 1.53 mientras que la calificación ponderada de las debilidades es de 1.29, llegando a la conclusión de que el factor externo va hacer muy favorable para la implementación de la farmacia ya que al tener mayores oportunidades podremos disminuir poco a poco las amenazas.

Capítulo III

3.00 Estudio de mercado

Un estudio de mercado nos ayuda a tener una noción clara de la cantidad de consumidores adquieran el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo. Adicionalmente, se va a indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el cliente. (Valencia, 2004)

3.01 Análisis del consumidor

Aquella actividad interna o externa del individuo o grupo de individuos dirigida a la satisfacción de sus necesidades mediante la adquisición de bienes o servicios.

El análisis al consumidor se realiza a 1353 familias del sector de la planada.

3.01.01 Determinación de la población y la muestra.

Grupo de personas, animales, o cosas que forman parte de un conglomerado los cuales poseen homogeneidad o características similares que sirven para analizar dando la solución a un problema específico. (Valencia, 2004)

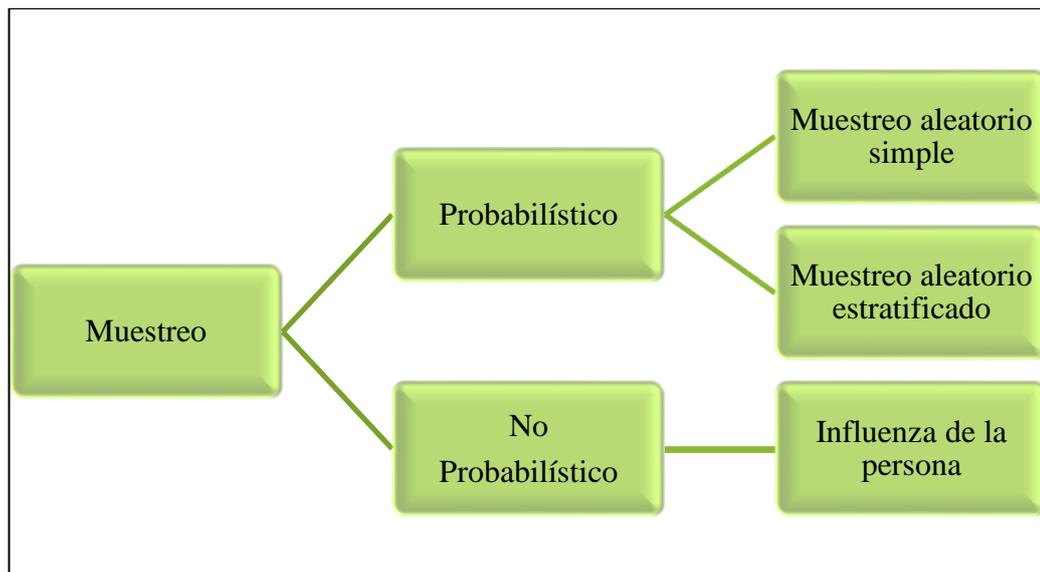


Figura 22: Determinación población y muestra
Daniela Vallejo

Para el siguiente proyecto se utilizará el muestreo aleatorio simple en el cual intervienen todos los individuos.

El mismo consta con dos fórmulas las cuales son:

- Muestra en población infinita: mayor a 30000
- Muestra de población finita: Menor a 300000

Se utilizará en el proyecto una muestra de población finita ya que el número de habitantes del sector de la Planada es de 5300.

3.01.02.01. Población.

Hace referencia al grupo formado por las personas que viven en un determinado lugar.

Tabla 16: Población y habitantes Pichincha- Quito

<u>POBLACIÓN</u>	<u>HABITANTES</u>
Población de Pichincha	1.255.711
Población de Quito	1.088.811
Población del sector la Planada	5300

*Población y muestra
Daniela Vallejo*

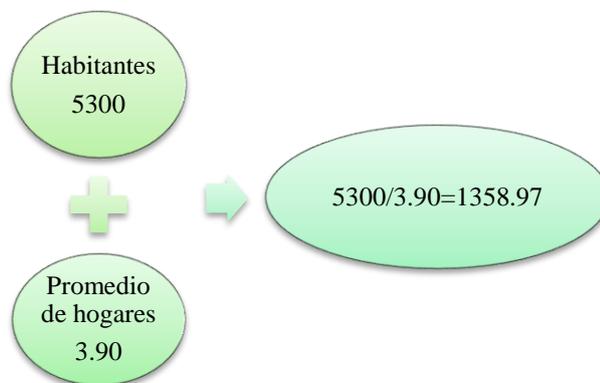


Figura 23: Promedio por el número de hogares

Analisis:

Llegamos a la conclusion de que nuestra poblacion va hacer de 1359 personas este valor sacamos de la division entre los habitantes del sector y el promedio de hogares.

3.01.02.02. Muestra.

Subconjunto de la población cuyos oferentes son seleccionados en forma representativa que permita realizar una investigación.

Para calcular el tamaño de la muestra suele utilizarse la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 N P \cdot Q}{e^2(N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Tabla 17: Variables de la muestra

Variable	Significado
N	Población
E	Margen de error
P	Probabilidad de ocurrencia
Q	Número de individuos no ocurrentes
z	Nivel de confianza

Siglas para determinar la muestra
Daniela Vallejo

Obtención de la muestra:

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

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 1358.97}{0.05^2(1358.97 - 1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = \frac{1305.15}{3.394925 + 0.9604}$$

$$n = \frac{1305.15}{4.355325}$$

$$n = 299 \text{ encuestas}$$

3.01.02 Técnicas de obtención de la información.

Encuesta

Para realizar la investigación se va a realizar una encuesta la cual nos permite recopilar información mediante un cuestionario previamente elaborado el cual está orientado a los objetivos del proyecto.

Esta encuesta se realiza con el fin de obtener toda la información adecuada de la población donde se realizará el estudio de factibilidad.

Encuesta :

Instrucciones: Llenar con la mayor sinceridad posible, ya que esto nos ayudara a obtener datos precisos sobre la investigación, poner una (X) en una sola respuesta.

- 1) ¿Esta usted satisfecho del servicio farmacéutico que le brindan en la farmacia que acude?

Si

No

- 2) ¿Cuáles son los factores que usted aprecia más en la atención farmacéutica?

Buena atención

Productos de calidad

Precios accesibles

Variedad de Stock

3) ¿Al momento de elegir un producto para el cuidado de su salud cuál es su preferencia?

Medicina natural

Medicina convencional

4) ¿En qué Farmacia del sector realiza sus compras?

Farma Ahorro

Sana Farma

Cruz Azul

5) ¿Cuánto dinero gasta cuando visita la farmacia?

\$10 - \$15

\$15.1 - \$20

\$20.1 - \$30

\$30.1 - \$40

Objetivo 1

Determinar cuál es la demanda insatisfecha mediante un estudio de mercado en el sector de la Planada.

Pregunta 1

¿Está usted satisfecho del servicio farmacéutico que le brindan en la farmacia que acude?

- Si
- No

Objetivo 2:

Analizar cuáles son las preferencias del consumidor con la finalidad de generar nuevas estrategias para el cliente.

Pregunta 2:

¿Cuáles son los factores que usted aprecia más en la atención farmacéutica?

- Buena atención
- Productos de calidad
- Precios accesibles
- Variedad de stock

Objetivo 3:

Identificar los medicamentos que prefiere el consumidor al momento de realizar su compra.

Pregunta 3:

¿Al momento de elegir un producto para el cuidado de su salud cuál es su preferencia?

- Medicina natural
- Medicina convencional

Objetivo 4:

Analizar cuál es el establecimiento Farmacéutico prioritario en el sector de la Planada.

Pregunta 4:

¿En qué Farmacia del sector realiza sus compras?

- Farma Ahorro
- Sana Farma
- Cruz Azul

Objetivo 5:

Determinar cuál va hacer la rentabilidad para la creación de la Farmacia.

Pregunta 5

¿Cuánto dinero gasta cuando visita la farmacia?

- \$10 - \$15
- \$15.1 - \$20
- \$20.1 - \$30
- \$30.1 - \$40

3.01.03 Análisis de la información

➤ Encuesta

Pregunta 1

¿Está usted satisfecho del servicio farmacéutico que le brindan en la farmacia que acude?

Tabla 18: Pregunta 1

Opciones	Respuesta	%
Si	113	38%
No	186	62%
Total	299	100%

Resultados de la encuesta pregunta 1
Daniela Vallejo

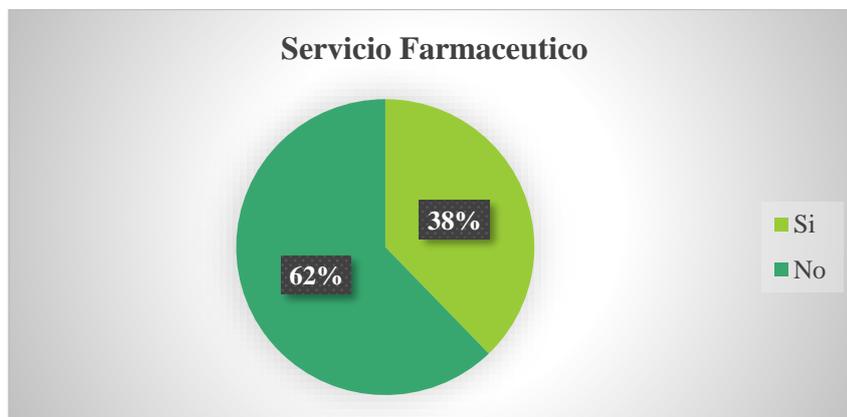


Figura 24: Pregunta 1 servicio farmacéutico
Resultados de la encuesta pregunta 1
Daniela Vallejo

Análisis:

En la encuesta realizada en el sector de la Planada los resultados son que un 62% de la población no está de acuerdo con el servicio farmacéutico que se ofrece, lamentablemente no existe un protocolo farmacéutico y el trato al consumidor es

tajante por lo tanto esto genera una oportunidad para la nueva farmacia en proyecto ya que la buena atención es lo conlleva a la fidelización del cliente.

Pregunta 2

¿Cuáles son los factores que usted aprecia más en la atención farmacéutica?

Tabla 19: Pregunta 2

Opciones	Respuestas
Productos de calidad	92
Precios accesibles	84
Servicio farmacéutico	67
Variedad de stock	56
Total	299

Resultados de la encuesta a la pregunta 2
Daniela Vallejo

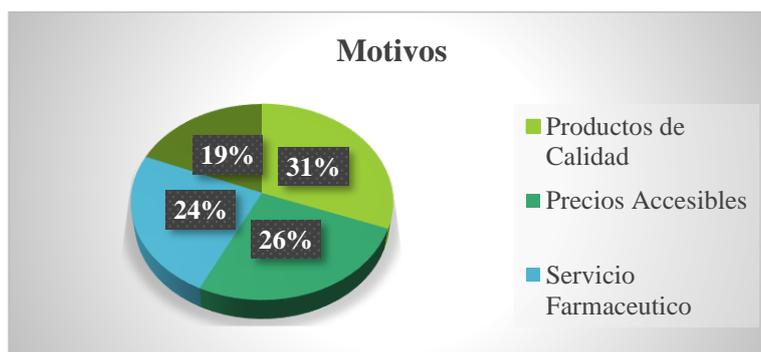


Figura 25: Atención farmacéutica
Resultados de la encuesta pregunta 2
Daniela Vallejo

Análisis:

Del total de la población del sector podemos observar que el 31% de los habitantes opta por productos de calidad esto en una fortaleza para el nuevo establecimiento farmacéutico ya que una de las principales características de Farmacias Comunitarias es dar un producto y servicio de calidad, es por ello que nos enfocamos también en el precio del producto otorgando la facilidad de adquirir un medicamento con buena calidad.

Pregunta 3:

¿Al momento de elegir un producto para el cuidado de su salud cuál es su preferencia?

Tabla 20: Pregunta 3

Opción	Respuesta
Medicina natural	171
Medicina convencional	128
Total	299

*Resultados de la encuesta a la pregunta 3
Daniela Vallejo*

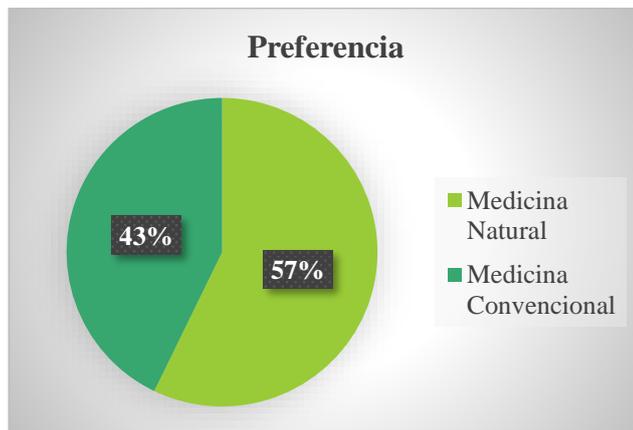


Figura 26: Preferencias al momento de comprar
*Resultados de la encuesta pregunta 3
Daniela Vallejo*

Análisis:

En el grafico podemos observar que un 57% de la población tiene su preferencia por la medicina natural esto se debe a que la población tiene en su mayoría habitantes de la tercera edad, mientras que el 43% es de medicina convencional es decir prefieren ir al médico, como empresa nueva en el mercado esto una amenaza ya que la población invierte su dinero en medicina natural por lo que se considera tener buenas estrategias de marketing.

Pregunta 4:

¿En qué farmacia del sector realiza sus compras?

Tabla 21: Pregunta 4

Opciones	Respuesta
Cruz Azul	126
Farma ahorro	96
Sana Farma	77
Total	299

Resultados de la encuesta a la pregunta 4
Daniela Vallejo

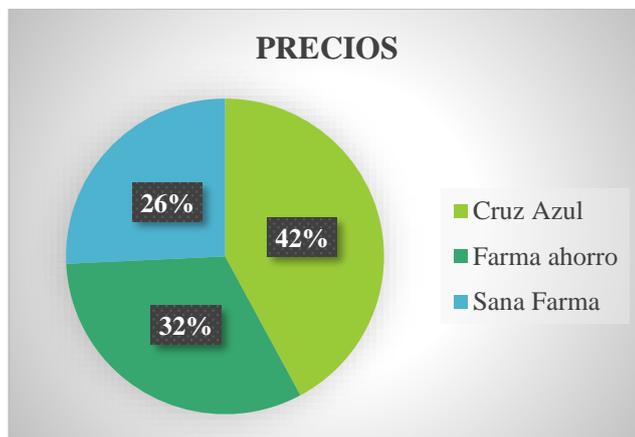


Figura 27: Precios
Resultados de la encuesta pregunta 4
Daniela Vallejo

Análisis:

Un 42% de los habitantes acuden al establecimiento farmacéutico Cruz Azul mientras que a la farmacia Farma Ahorro asisten un 32% esto sucede porque farmacia se encuentra ubicada en la mitad de las dos farmacias, nuestra competencia directa es farmacias Cruz Azul por lo que es una amenaza ya que esta se encuentra posicionada en el sector y habitantes de la Planada.

Pregunta 5

¿Cuánto dinero gasta cuando visita la farmacia?

Tabla 22: Pregunta 5

Opciones	Respuestas	
10	15	67
15,1	20	98
20,1	30	111
30,1	40	23
Total		299

Resultados de la encuesta a la pregunta 5
Daniela Vallejo

Figura 22: Promedio consumo

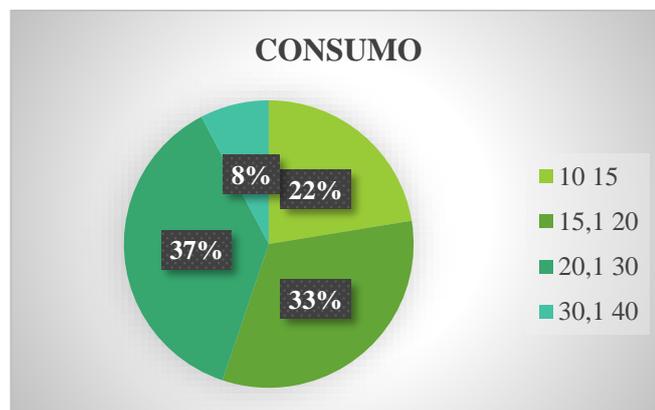


Figura 28: Promedio consumo
Resultados de la encuesta pregunta 5
Daniela Vallejo

Análisis:

El 37% de la población equivale a 111 personas las cuales gastan entre 20 y 30 dólares al momento de asistir a la farmacia esto se debe a que en los últimos meses dejó de funcionar el centro de salud del sector el cual se ubicó en otro sector por lo tanto esto es una ventaja para el sector farmacéutico, mientras que un 14% gasta entre 15-20 dólares.

3.02 Oferta

Según Valencia. (2008) dice que se “considera como la cantidad de bienes y/o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio determinado.”

Competencia directa de la farmacia:

- ✓ Farmacia Cruz Azul
- ✓ Farma Ahorro
- ✓ Sana Farma

3.02.01 Oferta histórica.

En la oferta histórica se tomará de los cinco años anteriores para determinar el crecimiento que ha tenido el producto en el mercado a pesar del tiempo transcurrido.

FORMULA:

Tabla 23:Formula calculo oferta

Cn =	Oferta histórica
Co =	Oferta del año posterior al cálculo
i=	Porcentaje del PIB

$$Cn = Co / 1 + i$$

Valores de oferta histórica
Daniela Vallejo

Tabla 24:Oferta histórica

Total Oferta Anual:		% PIB	
OFERTA HISTÓRICA	FARMACIAS	Año	Porcentaje
2012	\$ 155.828,26	2011	4,60%
2013	\$ 155.801,77	2012	6,80%
2014	\$ 155.809,56	2013	-0,50%
2015	\$ 155.703,69	2014	1,70%
2016	\$ 155.632,09	2015	0,02%

Investigación propia
Daniela Vallejo

Análisis:

Para realizar la oferta histórica se toma como referencia el porcentaje del PIB está orientado al sector Farmacéutico desde el año 2012 hasta el año 2016 como se observa en la tabla durante los años 2012-2013-2014 se mantiene su porcentaje para el año 2016 se puede tomar que ha ido en decadencia.

3.02.02 Oferta actual

Tabla 25: Ventas anuales farmacia Cruz Azul

FARMACIA CRUZ AZUL		
VENTAS	DIARIO	TOTAL CONSUMO
LUNES	\$ 120,00	\$ 120,00
MARTES	\$ 140,00	\$ 140,00
MIERCOLES	\$ 130,00	\$ 130,00
JUEVES	\$ 120,00	\$ 120,00
VIERNES	\$ 180,00	\$ 180,00
SABADO	\$ 150,00	\$ 150,00
DOMINGO	\$ 180,00	\$ 180,00
		\$ 1.020,00
Promedio total a la semana:		145,71
Oferta mensual:		4371,43
Oferta anual:		52457,14

*Investigación propia
Daniela Vallejo*

Tabla 26: Ventas anuales farmacia Sana Farma

FARMACIA SANA FARMA		
VENTAS	DIARIO	TOTAL CONSUMO
LUNES	\$ 120,00	\$ 120,00
MARTES	\$ 130,00	\$ 130,00
MIERCOLES	\$ 150,00	\$ 150,00
JUEVES	\$ 110,00	\$ 110,00
VIERNES	\$ 160,00	\$ 160,00
SABADO	\$ 130,00	\$ 130,00
DOMINGO	\$ 150,00	\$ 150,00
		\$ 950,00
Promedio total a la semana:		\$ 135,71
Oferta mensual:		\$ 4.071,43
Oferta anual:		\$ 48.857,14

Investigación propia
Daniela Vallejo

Tabla 27: Ventas anuales farmacia Farma Ahorro

FARMACIA FARMA AHORRO		
VENTAS	DIARIO	TOTAL CONSUMO
LUNES	\$ 130,00	\$ 130,00
MARTES	\$ 140,00	\$ 140,00
MIERCOLES	\$ 150,00	\$ 150,00
JUEVES	\$ 160,00	\$ 160,00
VIERNES	\$ 160,00	\$ 160,00
SABADO	\$ 150,00	\$ 150,00
DOMINGO	\$ 170,00	\$ 170,00
		\$ 1.060,00
Promedio total a la semana:		\$ 151,43
Oferta mensual:		\$ 4.542,86
Oferta anual:		\$ 54.514,29

Investigación propia
Daniela Vallejo

Tabla 28: Ventas anuales

Farmacias competidoras	Ventas Anuales	Porcentaje
Cruz Azul	52457,14	33,66
Farma Ahorro	48857,14	31,35
Sana Farma	54514,29	34,98
Total	155828,57	100

Investigación propia
Daniela Vallejo

3.02.03 Oferta proyectada.

Para el desarrollo de la oferta proyectada se toma en cuenta el total de la demanda actual multiplicada el promedio del PIB , por sector de la salud, del año 2012 al 2016 que es de 0.02%.

Tabla 29: Oferta proyectada

OFERTA PROYECTADA		COMUNITARIA		% PIB	
Años	Ventas			2016	0,02
2017	\$ 155.797,40				
2018	\$ 155.766,24				
2019	\$ 155.735,09				
2020	\$ 155.703,94				
2021	\$ 155.672,80				
2022	\$ 155.641,67				

Investigación propia
Daniela Vallejo

3.03 Productos sustitutos.

Todos aquellos que se relacionan de forma directa o que sirven para satisfacer la misma necesidad.

3.03.01 Oferta histórica.

Tabla 30: Siglas para calcular oferta histórica

C_n =	Oferta histórica	$C_n = C_o / 1 + i$
C_o =	Oferta del año posterior al cálculo	
i =	Porcentaje del PIB	

Siglas para calcular oferta histórica
Daniela Vallejo

Tabla 31: Oferta histórica

Total anual:	90514,29		
	% PIB	OFERTA HISTÓRICA	NATUVIDA
2015	4,60%	2015	90472,67
2014	6,80%	2014	90411,19
2013	-0,50%	2013	90415,71
2012	1,70%	2012	90400,34
2011	0,02%	2011	90400,16

Valores de la oferta histórica
Daniela Vallejo.

3.03.02 Oferta actual.

Tabla 32:Oferta actual productos sustitutos

CENTRO NATURISTA		
VENTAS	DIARIO	TOTAL CONSUMO
LUNES	180	180
MARTES	210	210
MIERCOLES	320	320
JUEVES	350	350
VIERNES	150	150
SABADO	130	130
DOMINGO	420	420
		1760
Promedio total a la semana:		251,43
Oferta actual:		\$ 251,43
Oferta mensual:		\$ 7.542,86
Oferta anual:		\$ 90.514,29

Valores de la oferta actual
Daniela Vallejo

3.03.03 Oferta proyectada.

Valor monetario que el centro Naturista ofrecerá a los consumidores en los próximos 5 años para identificarla se toma el total de la oferta actual multiplicada por el promedio del Producto Interno Bruto

Tabla 33:Oferta proyectada Natu Vida

OFERTA PROYECTADA		NatuVida
Años	Ventas	
2017	\$	90.532,39
2018	\$	90.550,50
2019	\$	90.568,61
2020	\$	90.586,72
2021	\$	90.604,84

$$C_n = C_o(1 + i)^2$$

Valores de la oferta proyectada
Daniela Vallejo

3.03.03.01 Oferta global actual

La siguiente información es el total de la oferta directa e indirecta.

Tabla 34: Total oferta global actual

TOTAL OFERTA GLOBAL			
155828,57	\$	90.514,29	\$ 246.342,86

Valores de la oferta global
Daniela Vallejo

3.03.03.02 Oferta global histórica

Tabla 35: Oferta global histórica

GLOBAL HISTORICA	
Oferta actual	246342,86
2016	235509,42
2015	235349,39
2014	235361,15
2013	235321,15
2012	235320,68

Valores de la oferta histórica
Daniela Vallejo

3.03.03.03 Oferta global proyectada

Tabla 36: Oferta global proyectada

Oferta Proyectada	Farmacias
2017	246392,13
2018	246441,40
2019	246490,69
2020	246539,99
2021	246589,30

Valores de la oferta proyectada
Daniela Vallejo

3.04 Demanda.

El valor global que expresa la intención de compra de una colectividad. Se define en un solo termino como consumidores que adquieren productos o servicios.

3.04.01 Demanda histórica.

Para el cálculo de la demanda histórica se realiza mediante el nivel consumo en años anteriores, es decir, la demanda del producto o servicio que existió hace cinco años atrás, este tipo de estudio, análisis se realizan en productos existentes en el mercado.

Fórmula para el cálculo de la demanda histórica

$$C_n = \frac{C_0}{1 + i}$$

Donde:

C_n = Demanda histórica.

C_0 = Demanda del año posterior al año de cálculo.

i = Porcentaje de la inflación y crecimiento poblacional del año de cálculo

Tabla 37:Demanda histórica

Años	Venta promedio anual
2011	\$ 310.149,79
2012	\$ 333.872,59
2013	\$ 334.769,61
2014	\$ 335.199,63
2015	\$ 335.545,65

Valores de la demanda histórica

Daniela Vallejo

3.04.02 Demanda actual

La demanda actual calcula mediante los datos recopilados en la encuesta, utilizando el promedio de hogares del sector de la Planada.

Tabla 38:Demanda actual

Años	Inflación	Tasa de crecimiento	%	
2011	4,50%	1,44	148,50%	0,01485
2012	5,10%	1,61%	6,71%	0,000671
2013	2,70%	1,58%	4,28%	0,000428
2014	3,60%	1,56%	5,16%	0,000516
2015	4,00%	1,53%	5,53%	0,000553
2016	2,17%	1,56%	3,73%	0,000373

Valores de la demanda actual
Daniela Vallejo

Tabla 39:Datos para el cálculo de la demanda actual

Posibles consumidores	5300
Promedio de hogares	1359
Promedio de consumo mensual	\$ 20,59
Total anual	\$ 335.731.21

Valores calculo demanda actual
Daniela Vallejo

Tabla 40:Promedio de consumo

Opciones		respuestas	
10	15	67	\$ 837,50
15,1	20	98	\$ 1.719,90
20,1	30	111	\$ 2.780,55
31,1	40	23	\$ 817,65
Total		299	\$ 6.155,60
Promedio de consumo			\$ 20,59

Resultado promedio de consumo
Daniela Vallejo

3.04.03 Demanda proyectada.

En este punto la demanda proyectada se calcula para determinar si existe la necesidad de un bien o servicio el cual se va a proporcionar en un sector determinado.

Tabla 41: Demanda proyectada

Años	Ventas
2017	335.856,43
2018	335.981,71
2019	336.107,03
2020	336.232,40
2021	336.357,81
2022	336.483,27

*Resultado promedio de consumo
Daniela Vallejo*

3.05 Balance oferta demanda

Es la diferencia entre la oferta y demanda, esto nos da la pauta para la ejecución del proyecto ya que nos permite verificar el grado de insatisfacción del bien producto o servicio ofertado.

3.05.01 Balance actual.

Se resta la oferta global con la demanda actual:

Tabla 42: Demanda potencial insatisfecha

	Oferta actual		Demanda actual		Demanda insatisfecha
1	\$ 246.342,86	\$	335.731,21	\$	-89.388,35

*Resultado balance actual
Daniela Vallejo*

3.05.02 Balance proyectado.

El balance proyectado se obtiene de igual manera que el balance actual con la diferencia de que los valores a restar son de la oferta global proyectada y de la demanda proyectada.

Tabla 43: Demanda insatisfecha

Años	Oferta proyectada	Demanda proyectada	Demanda insatisfecha
2017	\$155.797,40	\$335.856,43	-\$180.059,03
2018	\$155.766,24	\$335.981,71	-\$180.215,46
2019	\$155.735,09	\$336.107,03	-\$180.371,94
2020	\$155.703,94	\$336.232,40	-\$180.528,45
2021	\$155.672,80	\$336.357,81	-\$180.685,01
2022	\$155.641,67	\$336.483,27	-\$180.841,60

*Resultados balance oferta-demanda
Daniela Vallejo*

Capítulo IV

4.00 Estudio técnico

Comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del proyecto.

4.01 Tamaño del proyecto.

Torres (2010) define que es su capacidad de producción unidad, departamento o sección, puede lograr durante un periodo de tiempo de funcionamiento el cual debe satisfacer las necesidades y deseos del consumidor, al conocer estos aspectos se verificara si el nivel de rentabilidad es alto o bajo.”

4.01.01 Capacidad instalada.

Se refiere a la disponibilidad de infraestructura que se tiene a disposición, dependiendo de la demanda del sector produciendo determinados bienes y servicios.



Figura 29: Capacidad instalada

Farmacias Comunitarias constará con un local de arriendo con un tamaño de 40m² cumpliendo con el Reglamento de Control y Funcionamiento de Establecimientos Farmacéuticos se implementarán diferentes áreas:

- Área administrativa
- Área de recepción
- Área de almacenamiento
- Área de dispensación y expendio

Área administrativa

Documentos legales

- Copia de la C.I
- Papeleta de votación
- Ruc
- Certificados
- Certificados del CONCEP

Documentos del personal

- Copias de C.I.
- Contratos
- Carnet de salud
- Copias de los títulos de bachiller

Documentos de la farmacia

- Patente
- Planos
- Permisos de apertura, funcionamiento, bomberos y medio ambiente.
- Nómina pagada al SRI

Figura 30: Área de archivo



Figura 31: Área de recepción

Tabla 44: Área de almacenamiento

Área de productos controlados	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Psicotrópicos ➤ Estupefacientes ➤ Precursores Químicos ➤ Sustancias químicas específicas 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Fármacos que corrigen trastornos o enfermedades que afectan al SNC ➤ Sustancias naturales derivadas del opio ➤ Purificadores de drogas ➤ Forman parte de un fármaco
Área de productos Refrigerados Área de colirios	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Vacunas ➤ Toxoide ➤ Medicamentos de uso tópico para enfermedades oculares. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Producto biológico ➤ Sustancia que produce inmunidad
Área de productos Higroscópicos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Medicamentos que en condiciones normales ➤ Captan la humedad del ambiente. 	
Área de productos termo sensibles	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Medicamentos sensibles a la luz. 	
Área de insumos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Se encuentran gasas, jeringuillas, alcohol etc. 	

Área de almacenamiento
Daniela Vallejo

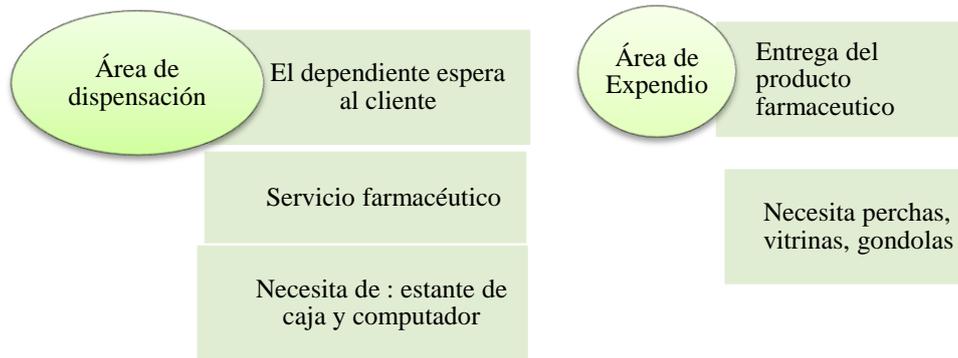


Figura 32: Área de dispensación y expendio

4.01.02 Capacidad óptima.

Es una determinación clave para el diseño de la planta, capacidad máxima para la implementación de una empresa dedicada a producir bienes o servicios teniendo en cuenta que existen factores que limitan su tamaño.

- Activos fijos: Necesarios para la apertura de la farmacia.
- Gastos de los sueldos y beneficios sociales de los trabajadores.

Tabla 45: Activos fijos

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computador	1	\$500,00	\$500,00
Lector de código de barras Honeywell Voyager, Unitech	1	\$43,00	\$43,00
Sotfward	1	\$800,00	\$800,00
Impresora matricial Epson Tm-u220 Usb	1	\$180,00	\$180,00
TOTAL			\$1.523,00
TOTAL ANUAL			\$18.276,00
EQUIPOS DE OFICINA			
Calculadoras de mesa 20nc	1	\$10,00	\$10,00
Dispensador de agua	1	\$30,00	\$30,00
Teléfono	1	\$20,00	\$20,00
TOTAL			\$60,00
TOTAL ANUAL			\$720,00

MUEBLES Y ENSERES

Escritorio operativo 150cm x 0.60cm con cajonera para oficina	1	\$35,40	\$35,40
Sillas giratorias	1	\$28,00	\$28,00
Perchas de 3 divisiones	6	\$80,00	\$480,00
Percha de madera principal	2	\$65,00	\$130,00
Archivador	1	\$65,00	\$65,00
Percha de pared	1	\$55,00	\$55,00
Taburete de plástico Bora- Bora	2	\$3,50	\$7,00
Basureros	3	\$8,75	\$26,25
Vitrinas	3	\$130,00	\$390,00
Termo higrometro interior/externo, laboratorio, farmacia	1	\$21,63	\$21,63
Letrero principal	1	\$380,00	\$380,00
Letrero de turno	1	\$50,00	\$50,00
Candados marca viro	3	\$20,00	\$60,00
Extintor PQS de 10 libras incluye soporte	1	\$19,00	\$19,00
Refrigerador pequeño	1	\$176,00	\$176,00
TOTAL			\$1.793,28
TOTAL ANUAL			\$21.519,36

SUMINISTRO DE OFICINA

Resma de papel bond	3	\$4,00	\$8,00
Esferos	12	\$0,35	\$4,20
Corrector Big	6	\$1,10	\$6,60
Borrador	3	\$0,50	\$1,50
Grapadora	2	\$2,25	\$4,50
Grapas (caja)	4	\$0,40	\$1,60
Clips (caja)	3	\$1,50	\$4,50
Tijeras	3	\$1,50	\$4,50
Marcadores	6	\$0,75	\$4,50
Carpetas archivadoras	4	\$3,25	\$13,00
Lápices	6	\$0,40	\$2,40
Cuadernos universitarios	6	\$1,25	\$7,50
TOTAL			\$62,80
TOTAL ANUAL			\$753,60

ÚTILES DE ASEO

Escoba	2	\$1,75	\$3,50
Trapeador	2	\$2,00	\$4,00
Recogedor de basura	2	\$2,50	\$5,00
Papel higiénico * 4	1	\$1,20	\$1,20
Jabón liquido	2	\$1,00	\$2,00
Desinfectante galón	2	\$3,00	\$6,00
gel anti bacterial manos	2	\$3,00	\$6,00
Franela	2	\$1,25	\$2,50
Fundas de basura	1	\$0,80	\$0,80

Detergente	2	\$3,80	\$7,60
Cloro galón	2	\$2,50	\$5,00
TOTAL			\$43,60
TOTAL ANUAL			\$523,20
TOTAL ACTIVOS FIJOS			
			\$3.482,68
TOTAL ANUAL			\$41.792,16

4.02 Localización.

Determinación de la ubicación o lugar donde se implementará el establecimiento farmacéutico el cual podrá ejercer sus actividades de dispensación y expendio de medicamentos.

La localización del proyecto consta de:

- Macro localización
- Micro localización

4.02.01 Macro localización.

“También llamada Macro zona, tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes.” (Espinosa, 2013)

El proyecto se realizará en:

- Provincia: Pichincha
- Ciudad: Quito
- Parroquia: Cotocollao



Figura 33: Macro localización

4.02.02 Micro localización.

Lugar exacto donde se ubicará el proyecto dentro de la macro-localización.

La ubicación del establecimiento farmacéutico será en el barrio de la planada, Calle principal Puruhanta lote 162- B (Última parada del transporte urbano Paquisha)

La principal ventaja que se obtiene al escoger ese lugar es que es parada del bus y la farmacia más cercana está a tres cuadras hacia abajo.



Figura 34: Micro localización.

4.02.03 Localización óptima.

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital.

Se utilizará el método cualitativo donde se logrará determinar la localización óptima el cual consiste en especificar los factores más determinantes, dándole una calificación del 1 al 4 siendo el 1 menos importante y el 4 sobresaliente esta ponderación se la pondrá de acuerdo con la importancia de cada uno de los factores.

Tabla 46: Metodo cuantitativo por puntos

Factores de localización	Peso	Calle Puruhanta lote 162-B		Calle Rio Pucuno	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Vías peatonales de acceso	0.10	4	0.40	2	0.20
Servicio básicos	0.30	4	1.20	4	1.20
Afluencia de personas	0.40	3	0.90	2	0.40
Otros negocios	0.20	3	0.60	2	0.40
Locales de arriendo	0.20	2	0.40	3	0.60
TOTAL	1.00		3.50		2.80

El resultado del método cuantitativo concluye que el lugar más adecuado para la implementación de la farmacia es en la Calle Puruhanta lote 162-B

4.03 Ingeniería del producto

Potenciación de la función de desarrollo de producto de las empresas del sector, a través de la colaboración en la realización a medida de nuevos prototipos, productos y procesos, así como la evaluación y análisis de los existentes. (Gestipolis, 2012)

4.03.01 Definición bienes y servicios

Actividad que se realizará mediante el estudio de factibilidad para la creación de una farmacia en el sector de la planada, brindando un producto y servicio de calidad para este sector buscando la satisfacción del consumidor teniendo en cuenta el concepto de farmacia que se encuentra en la Ley Orgánica de Salud art.2

“Las farmacias son establecimientos farmacéuticos autorizados para la dispensación y expendio de medicamentos de uso y consumos humano, especialidades farmacéuticas, productos naturales procesados de uso medicinal, productos biológicos, insumos y dispositivos médicos, cosméticos, productos dentales, así como para la preparación y venta de fórmulas oficinales y magistrales.” (Pág. 54)

4.03.02 Distribución de planta.

Se establece un diseño adecuado referente a la distribución de planta ya que el mercado se encuentra en gran competitividad y se define que la distribución de planta y el ordenamiento físico de los elementos que constituyen una organización ya sea industrial o de servicios.

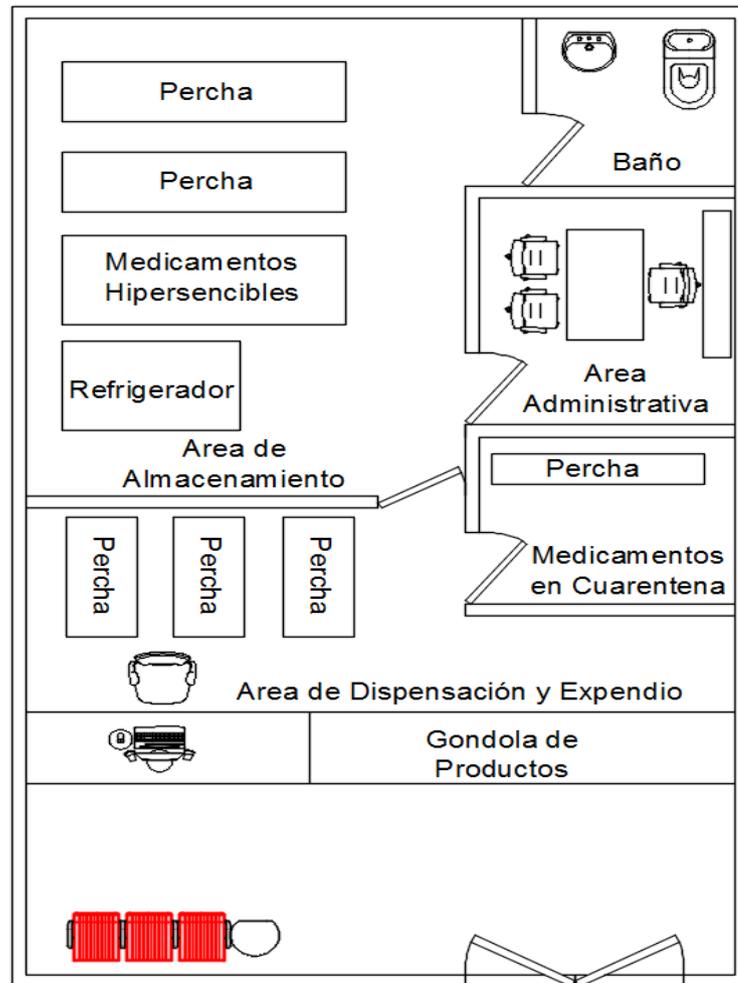


Figura 35: Distribución de la planta

4.03.03 Proceso productivo.

Se define como proceso productivo dentro de un establecimiento farmacéutico al conjunto de actividades que se deben de llevar a cabo para la elaboración de un buen producto o servicio de calidad. (Definición ABC, 2007)

Para ello deben de ejecutarse diversos procesos dentro del establecimiento farmacéutico los cuales son:

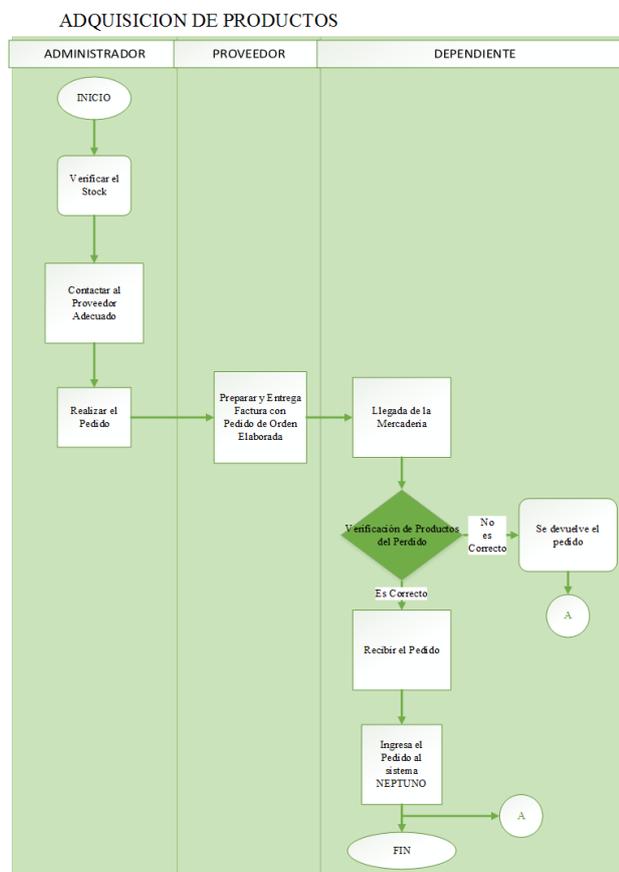
Tabla 47: Procesos administrativos y operativos

PROCESOS ADMINISTRATIVOS	PROCESOS OPERATIVOS
✓ Aprovisionamiento	✓ Recepción
✓ Adquisición	✓ Perchado
✓ Almacenamiento y distribución	✓ Dispensación y expendio
✓ Control de inventario	✓ Facturación

Adquisición:

Entrega del capital al proveedor a cambio de un producto o servicio los cuales son cotizados por el proveedor (Gestipolis, 2012)

Tabla 48:Proceso de adquisición



Proceso de almacenamiento y distribución:

Cada producto solicitado al proveedor son distribuidos en las perchas en condiciones adecuadas para su distribución.

Tabla 49:Proceso de almacenamiento y distribución.

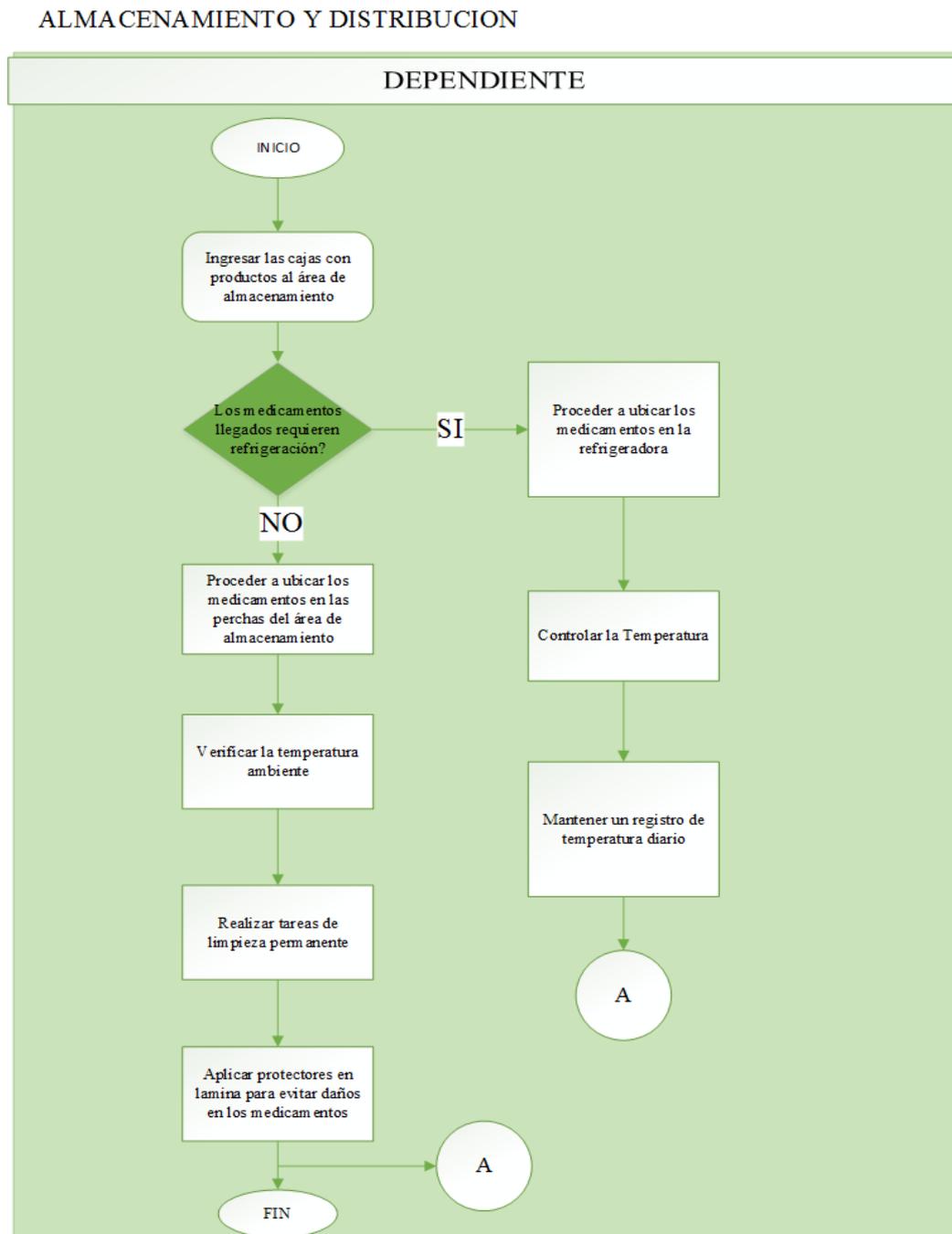
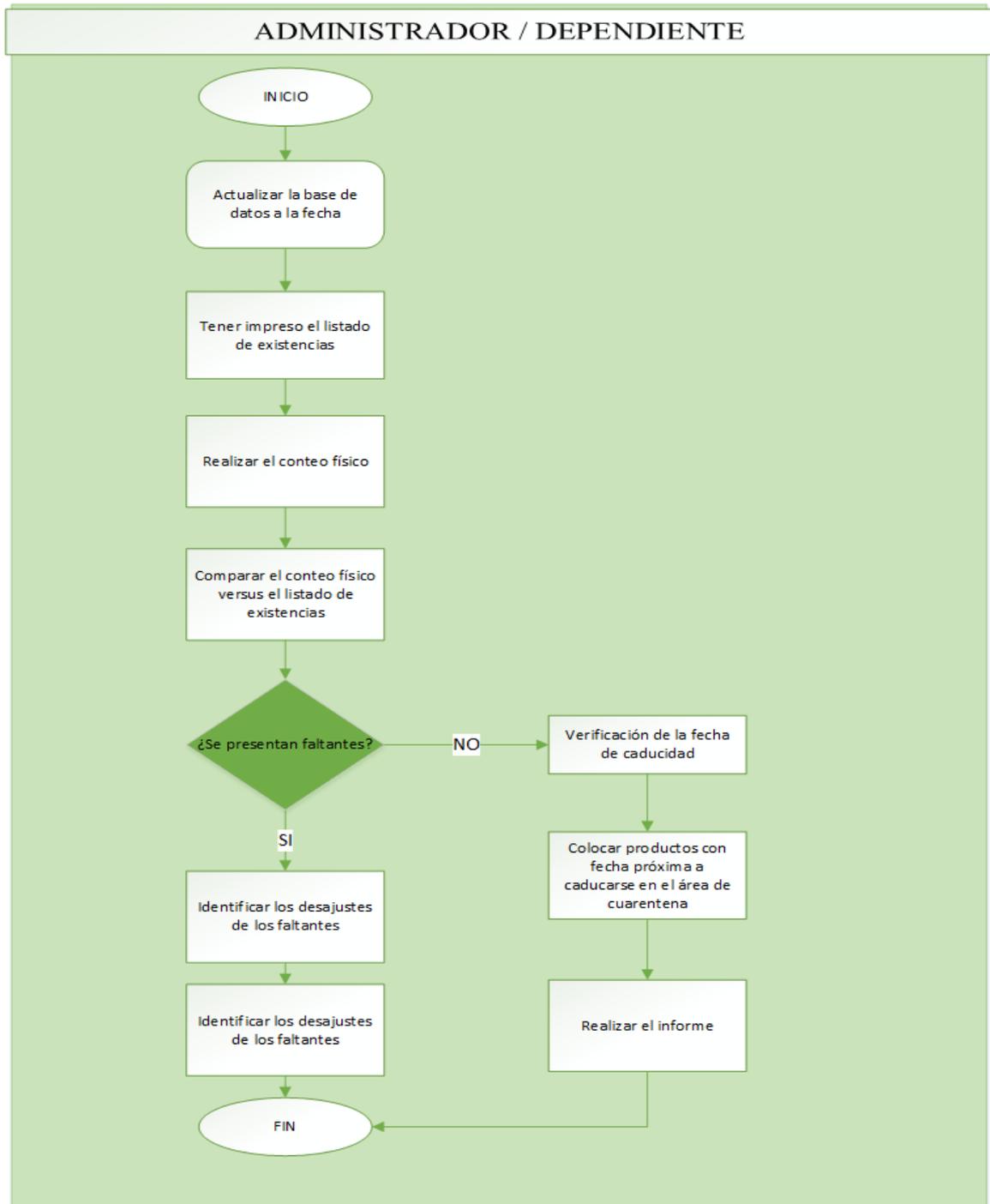


Tabla 51: Proceso de almacenamiento y distribución.

CONTROL DE INVENTARIO



Procesos operativos

Tabla 52: Recepción

RECEPCIÓN

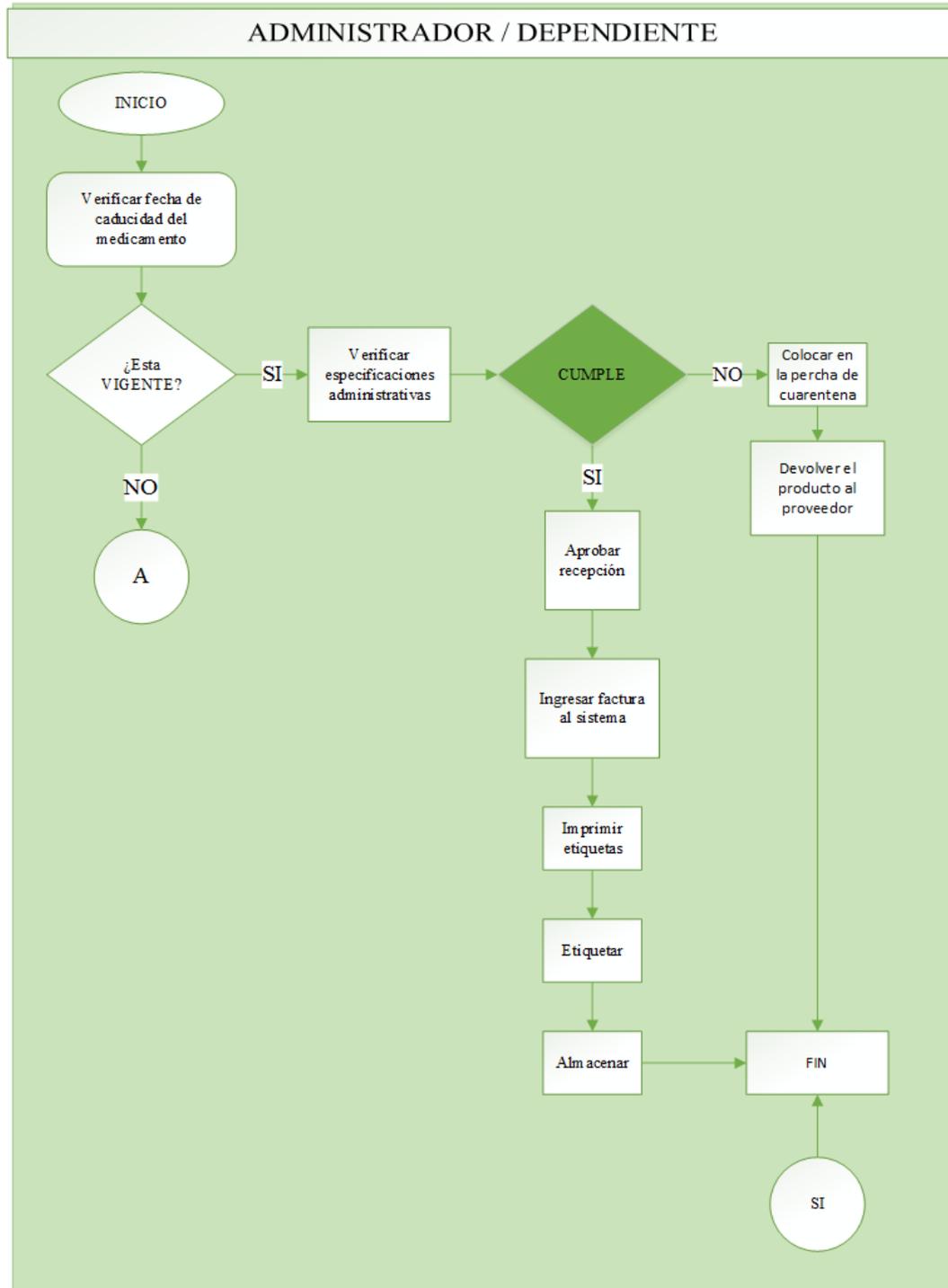


Tabla 53: Perchado

PERCHADO

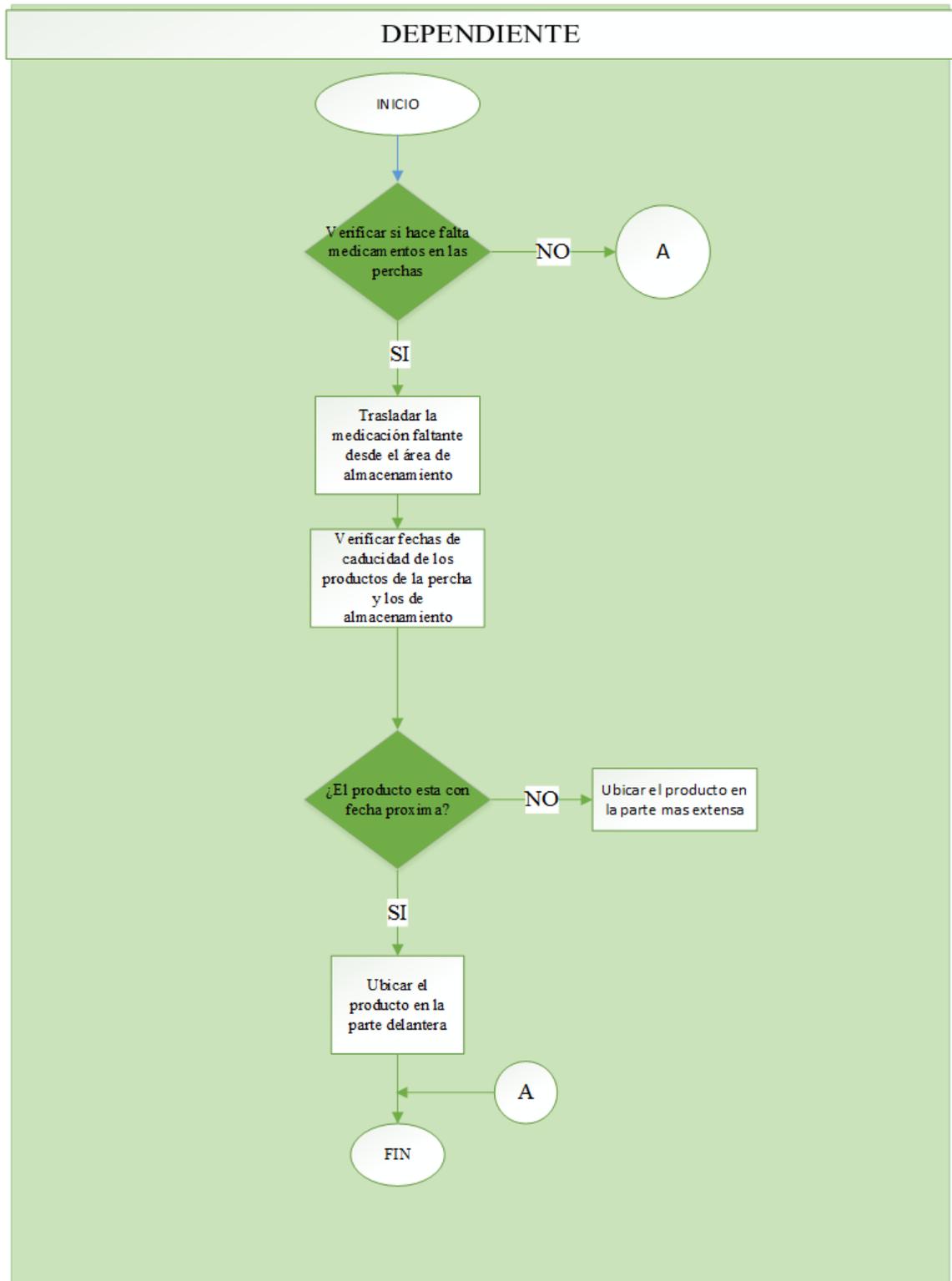


Tabla 54: Dispensación y expendio:

DISPENSACIÓN Y EXPENDIO

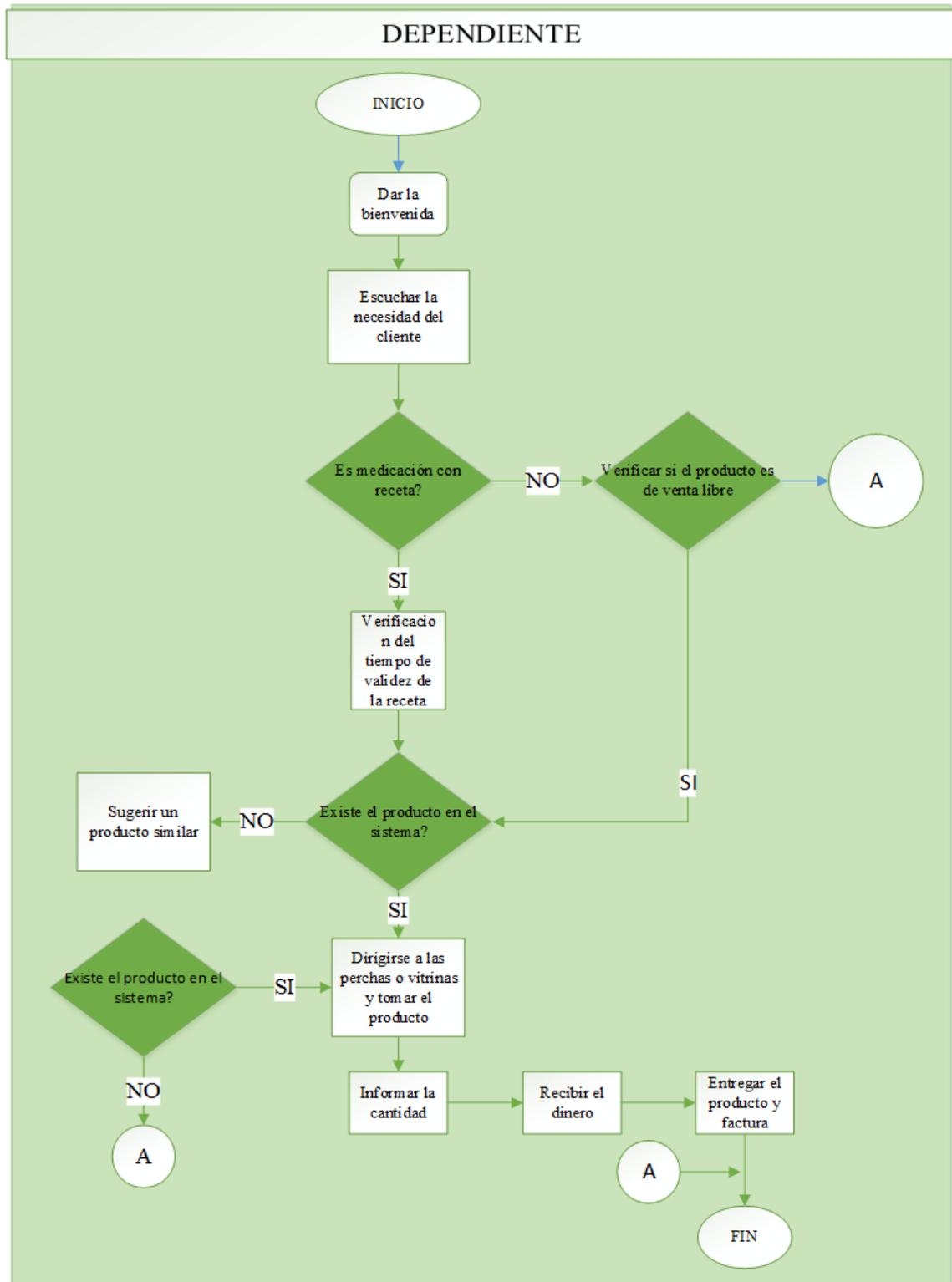
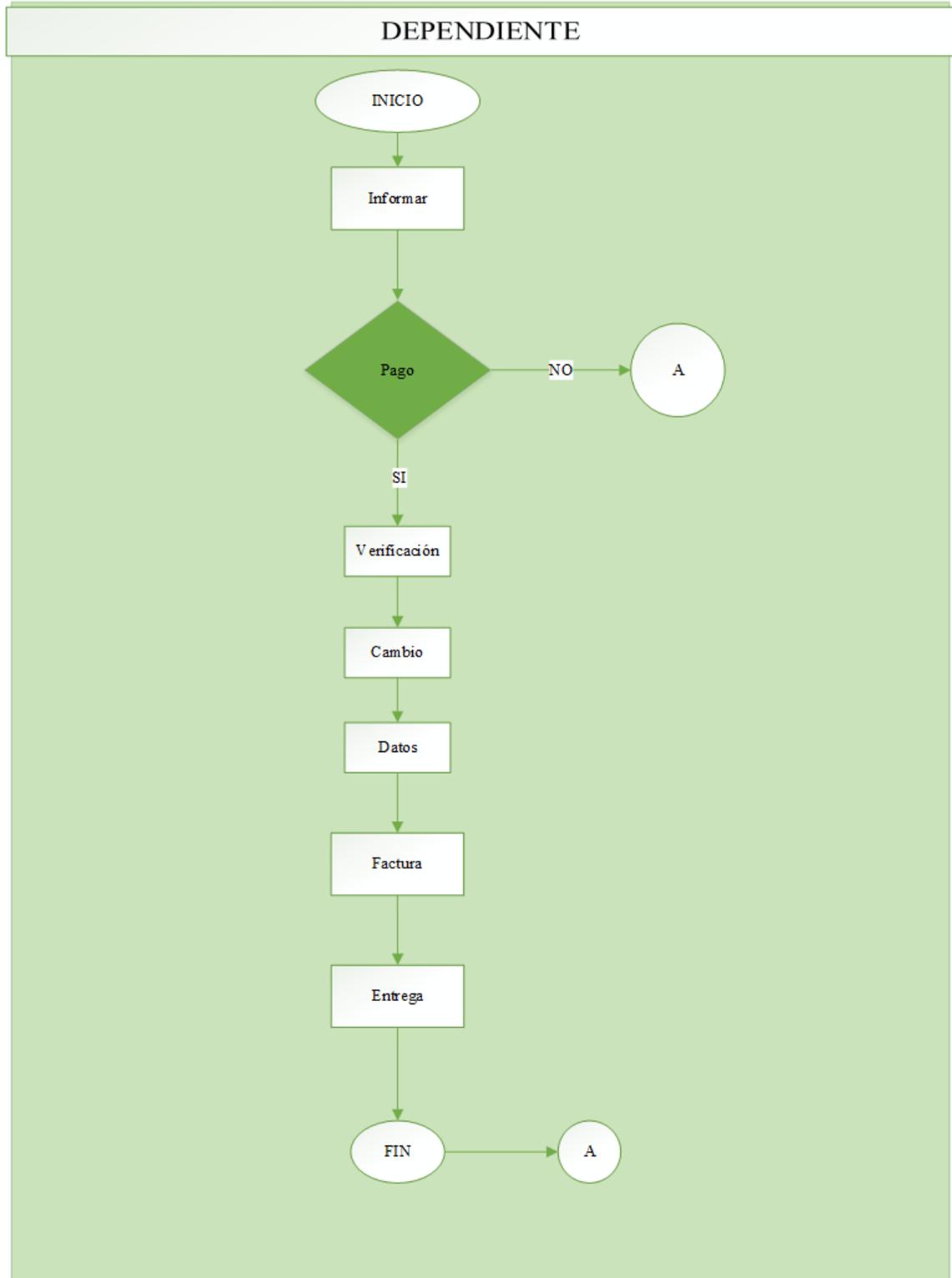


Tabla 52: Facturación.

FACTURACIÓN



4.03.02 Maquinaria

Tabla 50: Activo fijo maquinaria.

MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio operativo 150cm x 0.60cm con cajonera para oficina	1	\$35,40	\$35,40
Sillas giratorias	1	\$28,00	\$28,00
Perchas de 3 divisiones	6	\$80,00	\$480,00
Percha de madera principal	2	\$65,00	\$130,00
Archivador	1	\$65,00	\$65,00
Percha de pared	1	\$55,00	\$55,00
taburete de plástico Bora- Bora	2	\$3,50	\$7,00
Basureros	3	\$8,75	\$26,25
Vitrinas	3	\$130,00	\$390,00
Termo higrómetro interior/externo, laboratorio, farmacia	1	\$21,63	\$21,63
Letrero principal	1	\$380,00	\$380,00
Letrero de turno	1	\$50,00	\$50,00
Candados marca viro	3	\$20,00	\$60,00
Extintor de 10 libras incluye soporte	1	\$19,00	\$19,00
Refrigerador pequeño	1	\$176,00	\$176,00
TOTAL			\$1.793,28
TOTAL ANUAL			\$21.519,36

4.03.05 Equipos.

Tabla 51: Equipos

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computador	1	\$500,00	\$500,00
Lector de código de barras honeywell voyager, unitech	1	\$43,00	\$43,00
Softward	1	\$800,00	\$800,00
Impresora matricial Epson Tm-u220 Usb	1	\$180,00	\$180,00
TOTAL			\$1.523,00
TOTAL ANUAL			\$18.276,00

EQUIPOS DE OFICINA			
Calculadoras de mesa 20nc	1	\$10,00	\$10,00
Dispensador de agua	1	\$30,00	\$30,00
Teléfono	1	\$20,00	\$20,00
TOTAL			\$60,00
TOTAL ANUAL			\$720,00

SUMINISTRO DE OFICINA

Resma de papel bond	3	\$4,00	\$8,00
Esferos	12	\$0,35	\$4,20
Corrector Big	6	\$1,10	\$6,60
Borrador	3	\$0,50	\$1,50
Grapadora	2	\$2,25	\$4,50
Grapas	4	\$0,40	\$1,60
Clips	3	\$1,50	\$4,50
Tijeras	3	\$1,50	\$4,50
Marcadores	6	\$0,75	\$4,50
Carpetas archivadoras	4	\$3,25	\$13,00
Lápices	6	\$0,40	\$2,40
Cuadernos universitarios	6	\$1,25	\$7,50
TOTAL			\$62,80
TOTAL ANUAL			\$753,60

Capítulo IV

5.01 Ingresos operacionales y no operacionales

- **Ingresos operacionales:** Aquellos que resultan de la ejecución de las actividades de la organización para la cual fue constituida.
- **Ingresos no operacionales:** Se obtienen de forma indirecta, es decir ajenas de las actividades principales.

Farmacia Comunitarias contara únicamente con ingresos operacionales los cuales son directamente de la venta de productos farmacéuticos.

Tabla 52: Ingresos operacionales

INGRESOS OPERACIONALES	
COMSUMIDORES	5300
TAMAÑO PROMEDIO HOGARES (3,9)	1359
PROMEDIO MENSUAL	20,59
TOTAL MENSUAL	\$ 27.981,28
TOTAL ANUAL	\$ 335.775,38
DEMANDA INSATISFECHA	\$ -89.388,35
DEMANDA INSATISFECHA DEL PROYECTO	\$ -55.420,78
PROMEDIO DE VENTAS MENSUALES	\$ 4.618,40

Daniela Vallejo
Investigación propia

5.02 Costos y gastos.

Los costos se producen cuando se obtiene un bien o servicio del cual se quiere obtener una ganancia a futuro siendo el mismo recuperado cuando se vende el producto o servicio. (Economía, 2010)

Los gastos son parte fundamental para la empresa en este caso para el establecimiento farmacéutico como: arriendo, servicios básicos etc.

5.02.01 Costo directo.

- Directo: Aquellos costos los cuales intervienen directamente en la producción del producto o servicio que proporciona la empresa.
- El servicio que proporcionará la farmacia, tendrá costos directos los cuales corresponden a la cantidad de fondos destinados para la adquisición de mercadería que se ofrecerá en el establecimiento.

5.02.02 Costo indirecto

Son aquellos que no se puede cuantificar de manera individual en relación al costo de los productos, puesto que incluyen todos los gastos que se realizan para mantener en operación la empresa. (Economía, 2010)

Tabla 53:Costo indirecto

COSTO INDIRECTO			
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL	
LUZ		23	276
TELEFONO		14	168
INTERNET		30	360
AGUA		15	180
TOTAL		82	984

Daniela Vallejo
Investigación propia

5.02.03 Gastos administrativos

Los gastos administrativos son las erogaciones que se efectúan debido al manejo de la empresa y son indispensables para su adecuado funcionamiento detallan los rubros que conforman algunas cuentas. (Hernandez A. , 2011)

Tabla 54:Gastos administrativos.

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
DESCRIPCION	MENSUAL	ANUAL
SUELDO BIOQUÍMICO	\$ 180,00	\$ 2.160,00
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	\$ 179,33	\$ 179,33
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTO	\$ 507,67	\$ 507,67
DEPRECIACION EQUIPO DE OFICINA	\$ 6,00	\$ 6,00
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	\$ 85,00	\$ 85,00
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 62,80	\$ 753,60
ARRIENDO	\$ 200,00	\$ 2.400,00
ÚTILES DE ASEO	\$ 43,60	\$ 523,20
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 82,00	\$ 984,00
AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 580,00	\$ 580,00
TOTAL	\$ 1.926,39	\$ 8.178,79

*Daniela Vallejo
Investigación propia*

Detalle:

Tabla 55:Permisos de funcionamiento

PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	
CONCEPTO	CANTIDAD
PATENTE MUNICIPAL	\$90,00
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	\$56,00
BOMBEROS	\$30,00
TOTAL	\$176,00

*Daniela Vallejo
Investigación propia*

Tabla 56: Servicios básicos

COSTO INDIRECTO			
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL	
LUZ		23	276
TELEFONO		14	168
INTERNET		30	360
AGUA		15	180
TOTAL		82	984

Daniela Vallejo
Investigación propia

Tabla 57: Arriendo

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL	
ARRIENDO	\$ 200,00	\$	2.400,00

Daniela Vallejo
Investigación propia

Tabla 58: Suministros de oficina

SUMINISTRO DE OFICINA				
1	RESMA DE PAPEL BOND	3	\$4,00	\$8,00
2	ESFEROS	12	\$0,35	\$4,20
3	CORRECTOR BIG	6	\$1,10	\$6,60
4	BORRADOR	3	\$0,50	\$1,50
5	GRAPADORA	2	\$2,25	\$4,50
6	GRAPAS (CAJA)	4	\$0,40	\$1,60
7	CLIPS (CAJA)	3	\$1,50	\$4,50
8	TIJERAS	3	\$1,50	\$4,50
9	MARCADORES	6	\$0,75	\$4,50
10	CARPETAS ARCHIVADORAS	4	\$3,25	\$13,00
11	LÁPICES	6	\$0,40	\$2,40
12	CUADERNOS UNIVERSITARIOS	6	\$1,25	\$7,50
	TOTAL			\$62,80

Daniela Vallejo
Investigación Propia

Tabla 59: Útiles de aseo

ÚTILES DE ASEO				
1	ESCOBA	2	\$1,75	\$3,50
2	TRAPEADOR	2	\$2,00	\$4,00
3	RECOGEDOR DE BASURA	2	\$2,50	\$5,00
4	PAPEL HIGIÉNICO * 4	1	\$1,20	\$1,20
5	JABÓN LIQUIDO	2	\$1,00	\$2,00
6	DESINFECTANTE GALON	2	\$3,00	\$6,00
7	GEL ANTIBACTERIAL MANOS	2	\$3,00	\$6,00
8	FRANELA	2	\$1,25	\$2,50
9	FUNDAS DE BASURA	1	\$0,80	\$0,80
10	DETERGENTE	2	\$3,80	\$7,60
11	COLOR GALÓN	2	\$2,50	\$5,00
TOTAL				\$43,60

Daniela Vallejo
Investigación propia

5.02.04 Gasto de ventas

Son todos aquellos gastos que engloban y se relacionan directamente a la venta del producto, cuentas que permiten ubicar el producto o servicio a disposición de los consumidores. (Gestipolis, 2012)

Tabla 60: Gasto de ventas

GASTOS DE VENTAS				
Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	anual
HOJAS VOLANTES 12CM X15CM(300)	500	0,03	15	
IMPULSORAS	1	45	45	
ARCO DE GLOBOS	50	0,1	5	
ZANQUEO	1	45	45	
CARITAS PINTADAS	1	30	30	
PARLANTE	1	35	35	
Total			175	2100

Daniela Vallejo
Investigación propia

5.02.05 Gastos financieros

Son los intereses que deben ser pagados en relación al capital obtenido mediante un préstamo.

Tabla 61:Gastos financieros

CAPITAL	\$20.000,00	Interés 1er Año	\$	2.812,71
TASA DE INTERÉS	16,08%	Interés 1er Año	\$	1.836,84
TIEMPO	36MESES	Interés 1er Año	\$	691,96
PAGOS MENSUALES	\$ 703,93	TOTAL INTERES	\$	5.341,51

La siguiente tabla representa el porcentaje de interés de un préstamo cuyos datos fueron obtenidos de la entidad financiera.

Daniela Vallejo

Tabla 62:Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACION				
PERIODOS	CAPITAL	INTERES	PAGO	CAPITAL PAGADO
1	\$ 20.000,00	\$ 268,00	\$ 703,93	\$ 435,93
2	\$ 19.564,07	\$ 262,16	\$ 703,93	\$ 441,77
3	\$ 19.122,30	\$ 256,24	\$ 703,93	\$ 447,69
4	\$ 18.674,60	\$ 250,24	\$ 703,93	\$ 453,69
5	\$ 18.220,91	\$ 244,16	\$ 703,93	\$ 459,77
6	\$ 17.761,14	\$ 238,00	\$ 703,93	\$ 465,93
7	\$ 17.295,21	\$ 231,76	\$ 703,93	\$ 472,18
8	\$ 16.823,04	\$ 225,43	\$ 703,93	\$ 478,50
9	\$ 16.344,53	\$ 219,02	\$ 703,93	\$ 484,91
10	\$ 15.859,62	\$ 212,52	\$ 703,93	\$ 491,41
11	\$ 15.368,21	\$ 205,93	\$ 703,93	\$ 498,00
12	\$ 14.870,21	\$ 199,26	\$ 703,93	\$ 504,67
13	\$ 14.365,54	\$ 192,50	\$ 703,93	\$ 511,43
14	\$ 13.854,11	\$ 185,65	\$ 703,93	\$ 518,29
15	\$ 13.335,82	\$ 178,70	\$ 703,93	\$ 525,23
16	\$ 12.810,59	\$ 171,66	\$ 703,93	\$ 532,27
17	\$ 12.278,32	\$ 164,53	\$ 703,93	\$ 539,40
18	\$ 11.738,92	\$ 157,30	\$ 703,93	\$ 546,63
19	\$ 11.192,29	\$ 149,98	\$ 703,93	\$ 553,95
20	\$ 10.638,34	\$ 142,55	\$ 703,93	\$ 561,38
21	\$ 10.076,96	\$ 135,03	\$ 703,93	\$ 568,90
22	\$ 9.508,06	\$ 127,41	\$ 703,93	\$ 576,52
23	\$ 8.931,54	\$ 119,68	\$ 703,93	\$ 584,25
24	\$ 8.347,29	\$ 111,85	\$ 703,93	\$ 592,08
25	\$ 7.755,21	\$ 103,92	\$ 703,93	\$ 600,01
26	\$ 7.155,20	\$ 95,88	\$ 703,93	\$ 608,05
27	\$ 6.547,15	\$ 87,73	\$ 703,93	\$ 616,20
28	\$ 5.930,95	\$ 79,47	\$ 703,93	\$ 624,46
29	\$ 5.306,50	\$ 71,11	\$ 703,93	\$ 632,82
30	\$ 4.673,67	\$ 62,63	\$ 703,93	\$ 641,30
31	\$ 4.032,37	\$ 54,03	\$ 703,93	\$ 649,90
32	\$ 3.382,47	\$ 45,33	\$ 703,93	\$ 658,61
33	\$ 2.723,87	\$ 36,50	\$ 703,93	\$ 667,43
34	\$ 2.056,44	\$ 27,56	\$ 703,93	\$ 676,37
35	\$ 1.380,06	\$ 18,49	\$ 703,93	\$ 685,44
36	\$ 694,62	\$ 9,31	\$ 703,93	\$ 694,62
TOTAL	\$ 398.620,17	\$ 5.341,51	\$ 25.341,51	\$ 20.000,00

Daniela Vallejo
Investigación propia

5.02.06 Costos fijos y variables

➤ Costos fijos

Aquellos que, si se cuantifican de manera global, no cambian a pesar de haber cambios es decir corresponde a las depreciaciones, materiales, sueldos y salarios en cada periodo estipulado por la empresa. (I.T.S.A, 2011)

➤ Costos variables

Presentan una correlación directa aquí se encuentran lo que es la materia prima, servicios básicos, empaque es decir son aquellos que se modifican según el nivel de ventas de la organización. (Mankiw, 2014)

Tabla 63:Costos fijos y variables

COSTOS FIJOS Y VARIABLES			
Descripción	Costos fijos	Costo variables	Costos totales
COSTO DE VENTAS	\$ -	\$ 55.420,78	\$ 55.420,78
GASTO DE VENTAS	\$ 865,79	\$ 175,00	\$ 1.040,79
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 8.324,79	\$ -	\$ 8.324,79
GASTO FINANCIERO	\$ 2.812,71	\$ -	\$ 2.812,71
Total	\$ 12.003,29	\$ 55.595,78	\$ 67.599,07

*Daniela Vallejo
Investigación propia*

5.03 Inversiones

Es el dinero a corto plazo en alguna institución bancaria, con el fin de tener efectivo disponible para apoyar las actividades y constitución de la empresa.

5.03.01 Inversión fija.

Corresponden a todo lo necesario para operar la empresa producción, administración y ventas.

5.03.01.01 Activos fijos.

Tabla 64: Activos fijos

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	Cantidad	Valor unitario	Valor total
COMPUTADOR	1	\$500,00	\$500,00
LECTOR DE CÓDIGO DE BARRAS HONEYWELL VOYAGER, UNITECH	1	\$43,00	\$43,00
SOTFWARD	1	\$800,00	\$800,00
IMPRESORA MATRICIAL EPSON TM-U220 USB	1	\$180,00	\$180,00
TOTAL			\$1.523,00
TOTAL ANUAL			\$18.276,00
EQUIPOS DE OFICINA			
CALCULADORAS DE MESA MS-20NC	1	\$10,00	\$10,00
DISPENSADOR DE AGUA	1	\$30,00	\$30,00
TELEFONO	1	\$20,00	\$20,00
TOTAL			\$60,00
TOTAL ANUAL			\$720,00
MUEBLES Y ENSERES			
ESCRITORIO OPERATIVO 150CM X 0.60CM CON CAJONERA PARA OFICINA	1	\$35,40	\$35,40
SILLAS GIRATORIAS	1	\$28,00	\$28,00
PERCHAS DE 3 DIVISIONES	6	\$80,00	\$480,00
PERCHA DE MADERA PRINCIPAL	2	\$65,00	\$130,00
ARCHIVADOR	1	\$65,00	\$65,00
PERCHA DE PARED	1	\$55,00	\$55,00
TABURETE DE PLASTICO BORA- BORA	2	\$3,50	\$7,00
BASUREROS	3	\$8,75	\$26,25
VITRINAS	3	\$130,00	\$390,00
TERMOHIGROMETRO INTERIOR/EXTERIOR, LABORATORIO, FARMACIA	1	\$21,63	\$21,63
LETRERO PRINCIPAL	1	\$380,00	\$380,00
LETRERO DE TURNO	1	\$50,00	\$50,00
CANDADOS MARCA VIRO	3	\$20,00	\$60,00
EXTINTOR PQS DE 10 LIBRAS INCLUYE SOPORTE	1	\$19,00	\$19,00
REFRIGERADOR PEQUEÑO	1	\$176,00	\$176,00
TOTAL			\$1.793,28
TOTAL ANUAL			\$21.519,36
SUMINISTRO DE OFICINA			
RESMA DE PAPEL BOND	3	\$4,00	\$8,00
ESFEROS	12	\$0,35	\$4,20
CORRECTOR BIG	6	\$1,10	\$6,60
BORRADOR	3	\$0,50	\$1,50
GRAPADORA	2	\$2,25	\$4,50

GRAPAS(CAJA)	4	\$0,40	\$1,60
CLIPS(CAJA)	3	\$1,50	\$4,50
TIJERAS	3	\$1,50	\$4,50
MARCADORES	6	\$0,75	\$4,50
CARPETAS ARCHIVADORAS	4	\$3,25	\$13,00
LAPICES	6	\$0,40	\$2,40
CUADERNOS UNIVERSITARIOS	6	\$1,25	\$7,50
TOTAL			\$62,80
TOTAL ANUAL			\$753,60
ÚTILES DE ASEO			
ESCOBA	2	\$1,75	\$3,50
TRAPEADOR	2	\$2,00	\$4,00
RECOGEDOR DE BASURA	2	\$2,50	\$5,00
PAPEL HIGIENICO * 4	1	\$1,20	\$1,20
JABON LIQUIDO	2	\$1,00	\$2,00
DESINFECTANTE GALÓN	2	\$3,00	\$6,00
GEL ANTIBACTERIAL MANOS	2	\$3,00	\$6,00
FRANELA	2	\$1,25	\$2,50
FUNDAS DE BASURA	1	\$0,80	\$0,80
DETERGENTE	2	\$3,80	\$7,60
COLORO GALÓN	2	\$2,50	\$5,00
TOTAL			\$43,60
TOTAL ANUAL			\$523,20
TOTAL ACTIVOS FIJOS			\$3.482,68
TOTAL ANUAL			\$41.792,16

Daniela Vallejo
Investigación propia

5.03.01.02 Activos nominales o diferidos

Los activos nominales son aquellos valores los cuales van hacer cancelados por adelantado para la creación de la empresa.

Tabla 65:Activos diferidos

PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	
CONCEPTO	CANTIDAD
PATENTE MUNICIPAL	\$90,00
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	\$56,00
BOMBEROS	\$30,00
TOTAL	\$176,00

Daniela Vallejo
Investigación propia

5.03.02 Capital de trabajo

Inversión inicial con la que cuenta para que empiece a funcionar la empresa

Tabla 66:Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
CAJA	\$ 1.533,79
BANCOS	\$ 2.000,00
MERCADERIA	\$ 20.466,71
TOTAL ACTIVOS	\$ 24.000,50
CORRIENTES	

Daniela Vallejo
Investigación propia

Tabla 67:Presupuesto de caja

PRESUPUESTO DE CAJA	
CONCEPTO	CANTIDAD
ARRIENDO	\$200,00
GARANTÍA DEL ARRIENDO	\$150,00
SERVICIOS BÁSICOS	\$82,00
SUELDO ADMINISTRADOR	\$506,09
SUELDO DEPENDIENTE	\$359,70
HONORARIO BIOQUÍMICO	\$180,00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	\$56,00
TOTAL	\$1.533,79

Daniela Vallejo
Investigación propia

5.03.03 Fuentes de financiamiento y uso de fondos

Establece cuáles serán las maneras o requerimientos que se necesita para cubrir el 100% del proyecto, mediante el uso de fondos que determinara los porcentajes adecuada para la adquisición de activos fijos y mercadería. (Avecillas, 2004)

El proyecto será financiado de la siguiente manera:

- Préstamo bancario de \$20.000,00USD, en la Cooperativa de Ahorro 23 de Julio, con una tasa de interés del 16.08% pagado en tres años.
- El capital social constituido por el propietario \$7.897.18

Tabla 68:Fuentes de financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
PASIVO A LARGO PLAZO	\$	20.000,00
PATRIMONIO	\$	7.897,18
TOTAL	\$	27.897,18

Daniela Vallejo
Investigación propia

5.03.04 Amortización del financiamiento

Tabla 69: Gastos financieros

GASTOS FINANCIEROS		
CAPITAL	\$20.000,00	
TASA DE INTERÉS	16,08%	1,34%
TIEMPO	36 MESES	3 años

C=	\$	20.000,00
i =		0,013383333
t =		36
A = C		$(1+i)^n * i$
		$(1+i)^n - 1$
A =	20.000	\$0,02163800
		\$0,61477642
A =	20.000	\$0,0351965
A =		\$ 703,73

Daniela Vallejo
Investigación propia

Tabla 70: Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACION				
PERIODOS	CAPITAL	INTERES	PAGO	CAPITAL PAGADO
1	\$ 20.000,00	\$ 268,00	\$ 703,93	\$ 435,93
2	\$ 19.564,07	\$ 262,16	\$ 703,93	\$ 441,77
3	\$ 19.122,30	\$ 256,24	\$ 703,93	\$ 447,69
4	\$ 18.674,60	\$ 250,24	\$ 703,93	\$ 453,69
5	\$ 18.220,91	\$ 244,16	\$ 703,93	\$ 459,77
6	\$ 17.761,14	\$ 238,00	\$ 703,93	\$ 465,93
7	\$ 17.295,21	\$ 231,76	\$ 703,93	\$ 472,18
8	\$ 16.823,04	\$ 225,43	\$ 703,93	\$ 478,50
9	\$ 16.344,53	\$ 219,02	\$ 703,93	\$ 484,91
10	\$ 15.859,62	\$ 212,52	\$ 703,93	\$ 491,41
11	\$ 15.368,21	\$ 205,93	\$ 703,93	\$ 498,00
12	\$ 14.870,21	\$ 199,26	\$ 703,93	\$ 504,67
13	\$ 14.365,54	\$ 192,50	\$ 703,93	\$ 511,43
14	\$ 13.854,11	\$ 185,65	\$ 703,93	\$ 518,29
15	\$ 13.335,82	\$ 178,70	\$ 703,93	\$ 525,23
16	\$ 12.810,59	\$ 171,66	\$ 703,93	\$ 532,27
17	\$ 12.278,32	\$ 164,53	\$ 703,93	\$ 539,40
18	\$ 11.738,92	\$ 157,30	\$ 703,93	\$ 546,63
19	\$ 11.192,29	\$ 149,98	\$ 703,93	\$ 553,95
20	\$ 10.638,34	\$ 142,55	\$ 703,93	\$ 561,38
21	\$ 10.076,96	\$ 135,03	\$ 703,93	\$ 568,90
22	\$ 9.508,06	\$ 127,41	\$ 703,93	\$ 576,52
23	\$ 8.931,54	\$ 119,68	\$ 703,93	\$ 584,25
24	\$ 8.347,29	\$ 111,85	\$ 703,93	\$ 592,08
25	\$ 7.755,21	\$ 103,92	\$ 703,93	\$ 600,01
26	\$ 7.155,20	\$ 95,88	\$ 703,93	\$ 608,05
27	\$ 6.547,15	\$ 87,73	\$ 703,93	\$ 616,20

28	\$	5.930,95	\$	79,47	\$	703,93	\$	624,46
29	\$	5.306,50	\$	71,11	\$	703,93	\$	632,82
30	\$	4.673,67	\$	62,63	\$	703,93	\$	641,30
31	\$	4.032,37	\$	54,03	\$	703,93	\$	649,90
32	\$	3.382,47	\$	45,33	\$	703,93	\$	658,61
33	\$	2.723,87	\$	36,50	\$	703,93	\$	667,43
34	\$	2.056,44	\$	27,56	\$	703,93	\$	676,37
35	\$	1.380,06	\$	18,49	\$	703,93	\$	685,44
36	\$	694,62	\$	9,31	\$	703,93	\$	694,62
TOTAL	\$	398.620,17	\$	5.341,51	\$	25.341,51	\$	20.000,00

Daniela Vallejo
Investigación propia

5.03.05 Depreciaciones.

Activos Fijos pierden su valor por el uso o por la obsolescencia, disminuyendo su potencial de servicio.

TOTAL	\$1.793,28
DEP =	VC - VR
	Y

Tabla 71: Depreciación muebles y enseres

AÑOS	DEPRECIACION	DEPRE. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			1793,28
1	179,328	179,328	1613,952
2	\$179,33	358,656	1434,624
3	\$179,33	537,984	1255,296
4	\$179,33	717,312	1075,968
5	\$179,33	896,64	896,64
6	\$179,33	1075,968	717,312
7	\$179,33	1255,296	537,984
8	\$179,33	1434,624	358,656
9	\$179,33	1613,952	179,328
10	\$179,33	1793,28	0

Daniela Vallejo
Investigación propia

TOTAL	\$60,00
DEP =	VC - VR Y

Tabla 72: Depreciación equipos de oficina

AÑOS	DEPRECIACIÓN	DEPRE ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$60,00
1	\$6,00	\$6,00	\$54,00
2	\$6,00	\$12,00	\$48,00
3	\$6,00	\$18,00	\$42,00
4	\$6,00	\$24,00	\$36,00
5	\$6,00	\$30,00	\$30,00
6	\$6,00	\$36,00	\$24,00
7	\$6,00	\$42,00	\$18,00
8	\$6,00	\$48,00	\$12,00
9	\$6,00	\$54,00	\$6,00
10	\$6,00	\$60,00	\$0,00

Daniela Vallejo
Investigación propia

TOTAL	\$1.523,00
DEP =	VC - VR Y

Tabla 73: Depreciación equipos de computo

AÑOS	DEPRECIACION	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$1.523,00
1	\$507,67	\$507,67	\$1.015,33
2	\$507,67	\$1.015,33	\$507,67
3	\$507,67	\$1.523,00	\$0,00

Daniela Vallejo
Investigación propia

Tabla 74: Gastos de constitución

GASTO DE AMORTIZACIÓN	
Gastos de Constitución	\$ 755
VALOR	\$ 755

AÑOS	AMORTIZACIÓN	AMORTIZACIÓN ACUMULADA	VALOR LIBROS
0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 755,00
1	\$ 151,00	\$ 151,00	\$ 604,00
2	\$ 151,00	\$ 302,00	\$ 453,00
3	\$ 151,00	\$ 453,00	\$ 302,00
4	\$ 151,00	\$ 604,00	\$ 151,00
5	\$ 151,00	\$ 755,00	\$ 0,00

Daniela Vallejo
Investigación propia

5.03.06 Estado de situación inicial.

Se elabora al iniciar las operaciones de la empresa con los valores que conforman el activo pasivo y patrimonio de la misma.

Son todas las operaciones de la empresa destinadas a un balance equitativo es decir que el activo sea igual al pasivo y patrimonio. (Gestipolis, 2012)

- **Activo:** Bienes que forman parte de la empresa.
- **Pasivos:** Obligación que posee la empresa con terceros.
- **Patrimonio:** Conformado por las aportaciones de cada uno de los socios.

Tabla 75: Balance general inicial

FARMACIAS COMUNITARIAS			
BALANCE GENERAL INICIAL			
AL 1 DE FEBRERO DEL 2019			
ACTIVOS		PASIVO	
ACTIVOS CORRIENTES		\$ 24.000,50	PASIVO CORRIENTE
DISPONIBLE		\$ 3.533,79	0
CAJA	\$ 1.533,79		
BANCOS	\$ 2.000,00		
REALIZABLE		\$ 20.466,71	
MECADERIA	\$ 20.466,71		
ACTIVO FIJO		\$ 3.512,68	PASIVO NO CORRIENTE
ACTIVO TANGIBLE		\$ 3.482,68	PRESTAMO BANCARIO
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 1.523,00		
EQUIPO DE OFICINA	\$ 60,00		PASIVO DIFERIDOS U OTRO PASIVOS
MUEBLES ENSERES	\$ 1.793,28		\$ 0,00
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 62,80		
UTILES DE ASEO	\$ 43,60		
INTANGIBLE		\$ 30,00	PATRIMONIO
PATENTES	\$ 30,00		APORTACIONES
ACTIVOS DIFERIDOS		\$ 176,00	\$ 7.897,18
GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 176,00		
TOTAL ACTIVOS	\$ 27.689,18	TOTAL PASIVO +PATRIMONIO =	\$ 27.897,18

5.03.07 Estado de Resultado proyectado a 5 años.

Se elabora al finalizar un periodo contable, con el objetivo de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa, esta información permite examinar los resultados obtenidos al evaluar el potencial futuro de la organización.

Tabla 76: Estado de Pérdidas y Ganancias

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	\$111.636,60	\$111.733,59	\$111.830,60	\$111.927,64	\$112.024,71	\$112.121,79
Costo de Ventas	\$78.145,62	\$78.213,51	\$78.281,42	\$78.349,35	\$78.417,29	\$78.485,26
Utilidad Bruta	\$33.490,98	\$33.520,08	\$33.549,18	\$33.578,29	\$33.607,41	\$33.636,54
Gastos de Ventas	\$12.489,44	\$12.831,46	\$13.005,97	\$13.182,85	\$13.362,13	\$13.543,86
Sueldo Administrador	\$4.316,37	\$4.434,58	\$4.494,89	\$4.556,02	\$4.617,98	\$4.680,79
Sueldo Dependiente	\$6.073,06	\$6.239,37	\$6.324,23	\$6.410,24	\$6.497,42	\$6.585,78
Gasto de Promocion y Publicidad	\$2.100,00	\$2.157,51	\$2.186,85	\$2.216,59	\$2.246,74	\$2.277,29
Utilidad Neta en Ventas	\$21.001,54	\$20.688,62	\$20.543,21	\$20.395,44	\$20.245,28	\$20.092,68
Gastos administrativos	\$7.990,79	\$8.032,40	\$8.130,16	\$7.721,59	\$7.671,03	\$7.772,83
Honorarios Bioquímico	\$2.160,00	\$2.219,15	\$2.249,33	\$2.279,92	\$2.310,93	\$2.342,36
Depreciacion Muebles y enseres	\$179,33	\$179,33	\$179,33	\$179,33	\$179,33	\$179,33
Dep.Equipo de Computo	\$507,67	\$507,67	\$507,67	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Dep. Equipo de Oficina	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00
Gasto de amortización	\$151,00	\$151,00	\$151,00	\$151,00		
Permisos de Funcionamiento	\$176,00	\$180,82	\$183,28	\$185,77	\$188,30	\$190,86
Servicios Básicos e Internet	\$984,00	\$1.010,95	\$1.024,70	\$1.038,63	\$1.052,76	\$1.067,07
Garantía de arriendo	\$150,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Arriendo	\$2.400,00	\$2.465,72	\$2.499,26	\$2.533,25	\$2.567,70	\$2.602,62
Suministros de Oficina	\$753,60	\$774,24	\$784,77	\$795,44	\$806,26	\$817,22
útiles de aseo	\$523,20	\$537,53	\$544,84	\$552,25	\$559,76	\$567,37
Utilidad Operacional	\$13.010,75	\$12.656,22	\$12.413,05	\$12.673,86	\$12.574,25	\$12.319,84
Gastos financieros	\$2.812,71	\$1.836,84	\$691,96	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Utilidad antes de participación	\$10.198,04	\$10.819,37	\$11.721,09	\$12.673,86	\$12.574,25	\$12.319,84
15% Participación a los Trabajadores	\$1.529,71	\$1.622,91	\$1.758,16	\$1.901,08	\$1.886,14	\$1.847,98
Utilidad antes de Impuestos	\$8.668,33	\$9.196,47	\$9.962,93	\$10.772,78	\$10.688,11	\$10.471,87
(%) Impuesto a la renta	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
utilidad general	\$8.668,33	\$9.196,47	\$9.962,93	\$10.772,78	\$10.688,11	\$10.471,87
10% Reserva Legal	\$866,83	\$919,65	\$996,29	\$1.077,28	\$1.068,81	\$1.047,19
Utilidad Final	\$7.801,50	\$8.276,82	\$8.966,64	\$9.695,50	\$9.619,30	\$9.424,68

5.03.08 Flujo de caja.

Con esta tabla se podrá pronosticar futuros ingresos o posibles erogaciones de dinero lo cual como Administrador de Boticas y Farmacias se debe planificar una inversión de sobrantes, recuperación de faltantes dentro de la empresa en un periodo determinado de tiempo.

Tabla 77: Flujo de caja

	INVERCION INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD FINAL		\$7.801,50	\$8.032,41	\$8.833,28	\$9.674,71	\$9.597,09
DEPRECIACIONES		\$692,99	\$692,99	\$692,99	\$185,33	\$185,33
AMORTIZACIONES		\$151,00	\$755,00	\$755,00	\$755,00	\$755,00
GASTOS FINANCIEROS		\$2.812,71	\$1.836,84	\$691,96	\$0,00	\$0,00
FLUJO OPERACIONAL		\$11.458,20	\$11.317,25	\$10.973,23	\$10.615,03	\$10.537,41
INVERSIONES						
CAPITAL DE TRABAJO	-\$24.176,50					
ACTIVOS FIJOS	-\$3.512,68					
FLUJO NETO	-\$27.689,18	\$11.458,20	\$11.317,25	\$10.973,23	\$10.615,03	\$10.537,41

5.04 Evaluación financiera

Técnicas o herramientas las cuales se van a utilizar para analizar y evaluar la rentabilidad económica del proyecto.

5.04.01 Tasa mínima de rendimiento (TMAR).

Para el cálculo del TMAR se tomará en cuenta lo siguiente:

- Inflación
- Tasa de interés pasiva
- Premio al riesgo

Tabla 78:TMAR

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE
INFLACIÓN	4,50%
TASA DE INTERÉS PASIVA	1,34%
PREMIO AL RIESGO	6,50%
TMAR	12,34%

5.04.02 Valor actual neto (VAN).

- Valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontando la inversión inicial.
- El VAN tiene que dar como resultado positivo para que de esta manera el proyecto sea factible.

Tabla 79:Flujo de caja

	INVERCION INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD FINAL		\$7.801,50	\$8.032,41	\$8.833,28	\$9.674,71	\$9.597,09
DEPRECIACIONES		\$692,99	\$692,99	\$692,99	\$185,33	\$185,33
AMORTIZACIONES		\$151,00	\$755,00	\$755,00	\$755,00	\$755,00
GASTOS FINANCIEROS		\$2.812,71	\$1.836,84	\$691,96	\$0,00	\$0,00
FLUJO OPERACIONAL		\$11.458,20	\$11.317,25	\$10.973,23	\$10.615,03	\$10.537,41
INVERSIONES						
CAPITAL DE TRABAJO	-\$24.176,50					
ACTIVOS FIJOS	-\$3.512,68					
FLUJO NETO	-\$27.689,18	\$11.458,20	\$11.317,25	\$10.973,23	\$10.615,03	\$10.537,41

Daniela Vallejo
Investigación propia

Tabla 80: VAN

PERIODO	FLUJOS NETOS	VAN
0	-\$27.689,18	-\$ 27.689,18
1	\$11.458,20	\$ 10.199,58
2	\$11.317,25	\$ 8.967,52
3	\$10.973,23	\$ 10.973,23
4	\$10.615,03	\$ 10.615,03
5	\$10.537,41	\$ 10.537,41

5.04.03 Tasa interna de retorno (TIR).

- Es la tasa de deducción que permite flujos de efectivos que sean igual a la inversión inicial
- Es el porcentaje por el cual el VAN se hace 0

$$\text{VAN} = -\text{Inversión Inicial} + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5} = 0$$

5.04.04 Período de recuperación de la inversión (PRI).

Tiempo en que se recupera el capital invertido en el proyecto.

Tabla 81: Período de recuperación

PERIODO	FLUJOS A VALOR PRESENTE
0	-\$27.689,18
1	\$10.199,58
	-\$ 17.489,60
2	\$10.973,23
	-\$ 6.516,37
3	\$ 10.973,23
	\$ 4.456,87

Tabla 82: Recuperación en años meses y días

	\$ 6.516,37	\$ 10.973,23
2 años	0,59384195	
7 meses	7,12610344	
13 días	3,78310319	

5.04.05 Relación costo beneficio (RBC).

Relación entre todos los ingresos de efectivo actualizado del proyecto divididos para los egresos de efectivo actualizados incluyendo la inversión.

Tabla 78: Relación costo beneficio

5.04.06. Punto de equilibrio.

Tabla 83: Costos fijos y variables

DESCRIPCIÓN	COSTOS FIJOS	COSTO VARIABLES	COSTOS TOTALES
COSTO DE VENTAS	\$ -	\$ 55.420,78	\$ 55.420,78
GASTO DE VENTAS	\$ 865,79	\$ 175,00	\$ 1.040,79
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 8.324,79	\$ -	\$ 8.324,79
GASTO FINANCIERO	\$ 2.812,71	\$ -	\$ 2.812,71
TOTAL	\$ 12.003,29	\$ 55.595,78	\$ 67.599,07

Tabla 84: Costos fijos y variables

INGRESOS Y	111636,60
CANTIDAD Q	360
PRECIO DE VENTA UNITARIO(PVU)	310,10
COSTO VARIABLE UNITARIO(CVU)	\$ 154,43
COSTOS FIJOS (CF)	\$ 12.003,29
COSTOS VARIABLES (CV)	\$ 55.595,78

Punto de Equilibrio:

$$\frac{CF}{Pvu-Cvu} \quad PE(Q) = \quad \$ \quad 77,11$$

$$\frac{CF}{1-\frac{Cvu}{Pvu}} \quad PE(MON) = \$ \quad 23.911,26$$

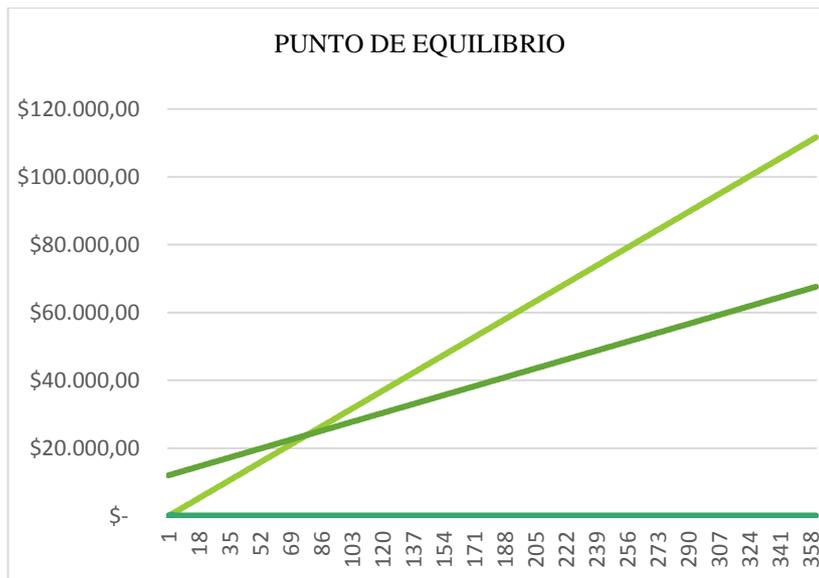


Figura 36: Punto de equilibrio

5.04.07 Análisis de los índices financieros.

Tabla 85: Indicador margen neto

VTAS	\$ 111.636,60	\$ 111.733,59	\$ 111.830,60	\$ 111.927,64	\$ 112.024,71
UTILIDAD	\$ 7.801,50	\$ 8.032,41	\$ 8.833,28	\$ 9.674,71	\$ 9.597,09
MARGEN NETO	6,99%	7,19%	7,90%	8,64%	8,57%

Capítulo VI

6.01 Análisis de impactos

Mediante el análisis de impactos se quiere determinar el nivel de impactos que tendrá la ejecución del proyecto en diferentes ámbitos tomando en cuenta el factor ambiental, económico, productivo y social en el sector de la Planada, para el análisis se tomará en cuenta una ponderación la cual determinará el nivel de impacto.

Tabla 86: Ponderación

PONDERACION	NIVEL DE IMPACTO
-3	Alto negativo
-2	Medio negativo
-1	Bajo negativo
0	No existe impacto
1	Bajo positivo
2	Medio positivo
3	Alto positivo

Parámetros de ponderación para la evaluación de impactos.

6.02 Impacto ambiental

Tabla 87: Impacto ambiental

IMPACTO AMBIENTAL							
Indicador	Nivel de impacto						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Programa de reciclaje de la Farmacia							X
Devolución de medicamentos caducados							X
Información de productos caducados a los clientes					X		
Rehusó de material (cartón papel etc.)							X
Clasificación de residuos					X		
TOTAL					2		9

Nivel de impacto ambiental $\frac{11}{5} = 2.2 = 2$

Nivel de impacto ambiental = medio positivo.

Análisis:

Impacto ambiental se describe como las acciones de las personas sobre el medio ambiente, el siguiente proyecto es medio positivo lo cual debemos tomar en cuenta que nosotros como farmacias no trabajamos con sustancias tóxicas, para evitar la contaminación se tomara muy en cuenta volver a reutilizar las cajas que llegan con los

pedidos entregar al proveedor para que ese sea reutilizado, encontramos que en la clasificación de residuos con una ponderación de 1 lo que es baja para ello hay que informar al personal acerca de la clasificación de residuos para obtener mejores resultados.

6.03 Impacto económico

Tabla 88: Impacto económico

IMPACTO ECONÓMICO							
Indicador	Nivel de impacto						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Rendimiento de la inversión						X	
Pago de impuestos							X
Clientes nuevos						X	
Apoyo a microempresas						X	
TOTAL						6	3

$$\text{Nivel de impacto económico} = \frac{9}{4} = 2.25 = 2$$

Nivel de impacto ambiental = medio positivo.

Análisis:

Mientras el proyecto se va realizando a lo largo el mismo tiene una expectativa positiva en rendimiento de la inversión es decir los propietarios generaran impuestos los cuales generaran impuestos al establecimiento farmacéutico.

6.04 Impacto productivo

Farmacias Comunitarias otorgara un servicio de calidad y eficiencia a los habitantes del sector de la planada para que estos tengan accesibilidad a medicamentos contribuyendo a la satisfacción de sus necesidades y expectativas de un buen servicio.

6.05 Impacto social

Tabla 89: Impacto social

IMPACTO SOCIAL							
Indicador	Nivel de impacto						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Fuentes de trabajo						X	
Profesionales de calidad							X
Disponibilidad de productos							X
TOTAL						2	6

$$\text{Nivel de impacto económico} = \frac{8}{3} = 2.66 = 3$$

Nivel de impacto económico = alto positivo

Análisis:

La creación de una farmacia en el sector ayuda a generar fuentes de trabajo las cuales se otorgará a personal capacitado el cual de información adecuada y acertada ya que los habitantes desean un producto y servicio que cumpla todas sus expectativas para ello la farmacia constara con disponibilidad de producto.

Capítulo VII

7.01 Conclusiones

Mediante la realización del estudio de factibilidad para la creación de una Farmacia Franquiada Comunitaria en el sector de la Planada se puede concluir que: Hay farmacias cercanas en el sector, pero no en calles principales como lo es la calle Puruhanta tenemos una afluencia de personas ya que ahí está la última parada de los buses Paquisha, cabe recalcar que está ubicada un sector central ya que la competencia se encuentra a sus alrededores. Mediante el estudio de factibilidad se estipula que hay una demanda insatisfecha potencial es decir el proyecto es viable y factible en el sector de la Planada , esto se debe a que en las farmacias aledañas no hay un stock de medicamento y la atención al cliente es muy ineficiente principalmente esas son las necesidades del consumidor, se llegó a esta conclusión mediante una encuesta realizada a los moradores del sector para lograr el posicionamiento en la mente del consumidor se hará publicidad y activaciones de la farmacia durante un año contable es decir 1 vez al mes, ofreciendo descuentos y promociones al alcance de su promedio consumo que es de \$20, brindando un servicio de calidad cabe recalcar que nuestro personal estará en condiciones adecuadas para brindar un servicio farmacéutico y la información adecuada.

7.02 Recomendaciones

Para el desarrollo del proyecto se recomienda lo siguiente:

- Satisfacer la demanda insatisfecha del sector, después del estudio de factibilidad se determinó que tiene una demanda insatisfecha de 89.388,35 lo que nos da apertura al sector como Farmacias Comunitarias, cabe recalcar que es una farmacia la cual sigue un proceso y trabaja con los mejores distribuidores farmacéuticos ecuatorianos brindando un servicio de calidad.
- Farmacias Comunitarias deberá estar innovando darle un valor agregado tanto al cliente como al producto, es decir que cada mes se revisara el porcentaje de ventas para darle un control y seguimiento adecuado reduciendo así cuellos de botella mediante el proceso.
- Elaborar estrategias de marketing para lograr en posicionamiento en el sector, mediante la colaboración de los proveedores quienes son los facilitadores y aportan con publicidad para promocionar sus productos teniendo en cuenta que se debe tener el stock adecuado para poder brindar distintas promociones.
- Se sugiere al personal de la farmacia asistir a capacitaciones para estar al tanto de los cambios que se realicen en los altos mandos y en la industria farmacéutica, estas capacitaciones son dictadas mensualmente en el ARCSA totalmente gratis.

Bibliografía

ARCASA. (2017). *Requisitos de funcionamiento*. Obtenido de normativa técnica sanitaria para el control y funcionamiento de establecimientos farmacéuticos, exceptuando las farmacias y botiquines privados:

<http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/05/establecimientos-farmaceuticos.pdf>

Avecillas. (mayo de 2004). Obtenido de economía:

https://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm

Difare. (14 de 10 de 2017). Obtenido de <http://www.grupodifare.com/>

Economía. (julio de 2010). *Economía* . Obtenido de

<https://www.economia.com.mx/inflacion.htm>

Ecuador. (2014). Obtenido de

http://www.ecuador.enlineados.com/resultados.php?estado=1&pais=ecuador&c1=salud_y_belleza&c2=farmacias

Espinosa. (9 de junio de 2013). *Marketing*. Obtenido de

<http://robertoespinosa.es/2013/07/29/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/>

Gestipolis. (26 de noviembre de 2012). Obtenido de www.gestipolis.com

Godas, I. (enero de 2006). *Offarm*. Obtenido de

http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahukewjlh6fngdhxahxoivqkha2zbukqfggsmaa&url=http%3a%2f%2fwww.elsevier.es%2fesrevistaoffarm4pdf13083627s300&usg=aovvaw0t6iwigpl ehvbnl3bb_7qg

Hernandez. (14 de octubre de 2006). *Gestiopolis*. Obtenido de analisis estrategico:

<https://www.gestiopolis.com/analisis-estrategico/>

Hernandez, a. (1 de marzo de 2011). *Gestiopolis*. Obtenido de gestiopolis:

<https://www.gestiopolis.com/modelo-competitividad-cinco-fuerzas-porter/>

I.t.s.a. (23 de noviembre de 2011). Obtenido de instituto acuña:

<https://forotec.wordpress.com/delincuencia/definicion-de-delincuencia/>

Inec. (5 de marzo de 2016). Obtenido de

<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>

Mankiw. (5 de abril de 2014). Obtenido de enciclopedia de economia :

<http://www.economia48.com/spa/d/desempleo/desempleo.htm>

Mendez, f. (14 de septiembre de 2010). Obtenido de slideshare:

<https://es.slideshare.net/anarosamendez/factor-social>

Ortiz, a. (22 de febrero de 2015). Obtenido de [https://www.gestiopolis.com/tasa-](https://www.gestiopolis.com/tasa-activa-y-tasa-pasiva-que-son/)

[activa-y-tasa-pasiva-que-son/](https://www.gestiopolis.com/tasa-activa-y-tasa-pasiva-que-son/)

Rabasco. (11 de septiembre de 2010). Obtenido de slideshare factor tecnologico:

<https://es.slideshare.net/anarosamendezfrancisco/factor-tecnologico>

Sercop. (2014). *Portal compras públicas*. Obtenido de plan estratégico del servicio nacional de contratación pública del ecuador :

<http://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/downloads/2014/09/plan-estrat%c3%a9gico-del-sercop-2014-2017.pdf>

Telegrafo. (2016). Obtenido de

<https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/quito/11/cotocollao-tiene-una-historia-de-3-500-anos>

Thompson, i. (octubre de 2007). Obtenido de l.

Valda, j. (10 de agosto de 2013). *Http://jcvalda.wordpress.com/2013/08/10/proceso-administrativo-planeacion-organizacion-direccion-y-control/*. Obtenido de <http://jcvalda.wordpress.com/2013/08/10/proceso-administrativo-planeacion-organizacion-direccion-y-control/>.

Valencia. (17 de enero de 2004). Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/estudio-de-mercado-y-de-factibilidad-de-producto/>



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA
ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS

ORDEN DE EMPASTADO

Una vez verificados el cumplimiento de los formatos establecidos en el proceso de Titulación se **AUTORIZA** a realizar el empastado del trabajo de titulación del alumno(a) **VALLEJO TELJIS DANIELA CAROLINA** portador de la cédula de identidad N°**1725416349** previa validación por parte de los departamentos facultados.

Quito, 16 de abril del 2018

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
24 ABR 2018

Sra. Mariela Balseca
VISTO FINANCIERO
CAJA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
CONSEJO DE CARRERA
Adm. de Boticas y Farmacias

Dra. Estela Montes
DELEGADA DE LA UNIDAD DE TITULACIÓN

BIBLIOTECA
Ing. William Parra
BIBLIOTECA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
24 ABR 2018
9,89 JBS
COORDINACIÓN PRÁCTICAS

Ing. Samira Villalba
PRÁCTICAS PREPROFESIONALES

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
DIRECCIÓN DE CARRERA
Adm. de Boticas y Farmacias

Dr. Jorge López
DIRECTOR DE CARRERA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
24 ABR 2018
Luis Hernández
SECRETARIA GENERAL

URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document: Daniela Carolina Vallejo Teljis Adm Boricas y Farmacias
2017-2018 PDF.pdf (D37059385)
Submitted: 3/29/2018 5:38:00 AM
Submitted By: Daniela-6013@hotmail.com
Significance: 7 %

Sources included in the report:

tesis actualizada pdf.ceci.pdf (D26728604)

Instances where selected sources appear:

25

