



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS

DISEÑO DE FACTIBILIDAD SOBRE LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA EN EL
SECTOR EL TRANSITO DE CHILLOGALLO "BARRIO COLINAS DEL SUR" D.M.Q

2013-2014

PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE TECNÓLOGO EN
ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS

Autor: Jonathan Fernando Calderón Chiquín

Tutor: Ing.: Hernán Parra

Quito, Abril 2014

Declaración de Aprobación Tutor y Lector



TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 16 de Abril del 2014

El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. CALDERÓN CHIQUÍN JONATHAN FERNANDO de la carrera de Administración de Boticas y Farmacias, cuyo tema de investigación fue: DISEÑO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA UBICADA EN EL SECTOR EL TRANSITO DE CHILLOGALLO BARRIO COLINAS DEL SUR DMQ 2014, 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.

Ing. Hernán Parra
Tutor del Proyecto

Eco. Ximena Maldonado
Lector del Proyecto

Dr. Jorge López
Director de Escuela

Ing. Cristian Prado
Coordinador de Proyectos

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

Campus 1:
Calle Logroño Oe 2-84 y
Av. de la Prensa (esq.)
Edif. Cordillera
Telfs.: 2430443 / Fax: 2433649

Campus 2:
Bracamoros N15-163 y
Yacuambí (esq.)
Telf.: 2262041

Campus 3:
Av. Brasil N46-45 y
Zamora
Telf.: 2246036

Declaración de Autoría del Estudiante

Declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se representaron 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.



Jonathan Fernando Calderón Chiquín

CC 1717656589

Declaración de Cesión de Derechos a la Institución

Yo Jonathan Fernando Calderón Chiquín alumno de la Escuela de Salud, libre y voluntariamente cedo los derechos de autor de mi investigación en favor del Instituto Tecnológico Superior "Cordillera".



.....

CC 17176565-9

Agradecimiento

En primer lugar a Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad hasta hora en segundo lugar a cada uno de los que son parte de mi familia y a mi enamorada por el apoyo incondicional, y a mi tutor el Ing. Hernán Parra el cual ha sido un guía al momento de realizar mi proyecto el cual nos ayudó en todo momento gracias a todos.

Dedicatoria

Dedico este proyecto de tesis a Dios y a mis padres. A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mis padres, Luis Calderón y Ana del Rocío Chiquín y, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ello que soy lo que soy ahora. Los amo con mi vida.

Índice General

Declaración de Aprobación Tutor y Lector.....	ii
Declaración de Autoría del Estudiante.....	iv
Declaración de Cesión de Derechos a la Institución.....	v
Agradecimiento.....	vi
Dedicatoria.....	vii
Índice General.....	viii
Índice de Anexos.....	xi
Índice de Tablas.....	xii
Índice de Figuras.....	xv
Resumen Ejecutivo.....	xvii
Abstract.....	xix
Capítulo I.....	1
1.01 Justificación.....	1
1.02 Antecedentes.....	2
Capítulo II.....	3
2.01 Ambiente Ex terno.....	3
2.01.01 Factor Legal.....	3
2.01.01.02 Los Permisos De Funcionamiento Para Una Farmacia.....	4
2.01.02 Factor tecnológico.....	5
2.01.03 Factor Social.....	6
2.02 Entorno Local.....	17
2.02.01 Cliente.....	17
2.02.02 Proveedores.....	17
2.02.03 Competidores.....	18
2.03.01 Propuesta estratégica.....	20
2.03.01.01 Misión.....	20
2.03.01.02 Visión.....	20
2.03.01.03 Objetivos.....	21
2.03.01.04 Políticas.....	21
2.03.01.05 Gestión operativa.....	22
DISEÑO DE FACTIBILIDAD SOBRE LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA EN EL SECTOR EL TRANSITO DE CHILLOGALLO “BARRIO COLINAS DEL SUR” D.M.Q 2013-2014	



2.03.01.06 Gestión comercial	24
2.03.01.07 Análisis FODA	24
Técnicas de recolección de información	25
Capítulo III	26
3.01 Población	26
3.02 Muestra	26
3.03 Instrumentos de recolección de datos.....	26
3.04 Análisis del consumidor	27
3.05 Análisis e interpretación de resultados	29
3.06 Oferta.....	42
3.06.01 Oferta histórica.....	42
3.06.02 Oferta Actual.....	42
3.06.03 Oferta Proyectada.....	42
3.06.04 Oferta Actual.....	42
3.07 Productos sustitutos.....	44
3.07.01 Productos sustitutos históricos.....	45
3.07.02 Productos Sustitutos Actual.....	45
3.07.03 Productos sustitutos proyectada.....	45
3.08 Demanda.....	46
3.08.01 Demanda histórica.....	46
3.08.02 Demanda actual.....	47
Capítulo IV	49
4.01 Tamaño del proyecto	49
4.01.02 Funcionamiento de cada una de los implementos de la farmacia.....	50
4.01.03 Capacidad Interna.....	52
4.02 Localización.....	53
4.02.01 Macro – Localización.....	53
4.02.02 Ubicación.....	54
4.02.02.01 Micro - Localización.....	56
4.03 Ingeniería del producto.....	57
4.03.01 Definición del bien y servicio B y S.....	57
4.03.02 Localización Óptima.....	57
4.03.03 Aspectos legales	58



4.03.03.01 Requisitos	58
4.03.03.02 Datos del propietario.....	58
4.03.03.03 Documentación del profesional farmacéutico.....	58
4.03.03.04 Documentación del establecimiento	59
Capítulo V	61
5.01 Ingresos Operacionales.....	61
5.02 Costos	63
5.03 Inversiones del proyecto	66
Capítulo VI.....	76
6.01 Estado de PyG.....	76
6.02 Proyección de Ventas	77
6.01.02 Costos fijos y variables.....	77
6.01.03 Punto De Equilibrio	78
6.01.04 Valores anuales CFT- CVT.....	79
6.01.05 Flujo de caja	81
6.01.06 TEMAR.....	81
Capítulo VII.....	84
6.01 Análisis De Impacto	84
6.01.01 Impacto Ambiental.....	84
6.01.02 Impacto Social.....	84
6.01.03 Análisis Impacto Social.....	84
6.01.04 Impacto Económico.....	85
Conclusiones.....	86
Recomendaciones	87

Índice de Anexos

Anexo 1. Instituto Tecnológico Superior Cordillera.....	89
Anexo 2. Encuesta.....	91

Índice de Tablas

Tabla 1. Nivel de inflación	8
Tabla 2 Nivel del PIB	9
Tabla 3. Tasa de interés activa.....	10
Tabla 4. Tasa de interés pasiva	11
Tabla 5. Índicegini	12
Tabla 6. Canasta Básica.....	14
Tabla 7 Migración.....	15
Tabla 8 Salud	16
Tabla 9. Proveedores	18
Tabla 10. Competidores	19
Tabla 11. Análisis FODA.....	24
Tabla 12. Población zona	27
Tabla 13. Pregunta 1	32
Tabla 14. Pregunta 2	33
Tabla 15. Pregunta 3	34
Tabla 16. Pregunta 4	35
Tabla 17. Pregunta 5	36
Tabla 18. Pregunta 6	37
Tabla 19. Pregunta 7	38
Tabla 20. Pregunta 8	39



Tabla 21. Pregunta 9	40
Tabla 22. Pregunta 10.....	41
Tabla 23. Oferta actual	43
Tabla 24. Análisis de la oferta	43
Tabla 25 Productos sustitutos	45
Tabla 26. Demanda	47
Tabla 27. Capacidad instalada	49
Tabla 28. Implementos	50
Tabla 29. Macro localización	53
Tabla 30. Ingresos Operacionales	61
Tabla 31. Caja Inicial	62
Tabla. 32 Costos.....	63
Tabla 33. Costos administrativos	63
Tabla 34. Costos de venta.....	64
Tabla 35. Depreciación de activos	64
Tabla 36. Depreciación de activos fijos	65
Tabla 37. Inversión del proyecto	66
Tabla 38. Activos fijos	67
Tabla 39. Capital de trabajo.....	70
Tabla 40. Balance general	71
Tabla 41. Activos Diferidos.....	72
Tabla 42. Fuentes De Financiamiento.....	73



Tabla 43. De amortización del préstamo	74
Tabla 44. Interés anual	75
Tabla 45. Estado de PyG	76
Tabla 46. Proyección de ventas.	77
Tabla 47. Costos fijos y variables	77
Tabla 48. Punto de equilibrio	78
Tabla 49. Valores anuales.....	79
Tabla 50. Punto de Equilibrio	80
Tabla 51. Flujo de caja	81
Tabla 52. Temar	81
Tabla 53. Indicadores de liquidez	82
Tabla 54. Nivel de endeudamiento	82
Tabla 55. Cobertura de intereses.....	83

Índice de Figuras

Figura 1.....	3
Figura 2. Líneas de pobreza y pobreza extrema	6
Figura 3. El nivel de la inflación.....	8
Figura 4. Nivel del PIB	9
Figura 5. Tasa de interés activa	11
Figura 6. Tasa de interés pasiva.....	12
Figura 7. Índice de Gini.....	13
Figura 8. Canasta Básica	14
Figura 9. Migración.....	15
Figura 10. Salud.....	16
Figura 11. División de los barrios del sector El Tránsito Chillogallo.....	28
Figura 12. Pregunta 1	32
Figura 13. Pregunta 2	33
Figura 14. Pregunta 3	34
Figura 15. Pregunta 4	35
Figura 16. Pregunta 5	36
Figura 17. Pregunta 6	37
Figura 18. Pregunta 7	38
Figura 19. Pregunta 8	39
Figura 20. Pregunta 9	40



Figura 21. Pregunta 10	41
Figura 22. Distancia Entre El “Barrio Colinas Del Sur Con El De La Ciudadela Ibarra.....	44
Figura 23. Productos sustitutos gráficamente:.....	46
Figura 24. Distancia entre el sector colinas del sur con el mercado de la ciudadela Ibarra ...	48
Figura 25: Mapa del Ecuador	54
Figura 26. Plano de Quito “Chillo Gallo”	55
Figura 27. Ubicación del sector	56
Figura 28. Localización óptima	57
Figura 29. Punto de Equilibrio.....	80

Resumen Ejecutivo

El presente trabajo se elaboró en base a una investigación, para determinar la factibilidad de la creación de una farmacia en el sector el Tránsito de Chillogallo "Barrio Colinas del Sur" como resultado del estudio de mercado y de las encuestas aplicadas a personas, así como también la observación directa relacionadas con el tema de la presente investigación, se ha determinado que una de las problemáticas que aqueja al sector, es la de no contar con farmacias grandes o medianas en las que se pueda encontrar variedad de productos farmacéuticos a diversos precios lo cual limita a los habitantes en la adquisición de medicamentos, lo que los obliga a trasladarse a otros sectores para adquirir el mencionado producto. Con el fin de solucionar la problemática antes mencionada, ha sido necesario relacionar componentes del diagnóstico con las técnicas de investigación científica que permita obtener la información de cada indicador, así como también comparar dichas técnicas con las fuentes de información. Se realizó un análisis a los comercializadores y consumidores aplicando técnicas de investigación como son: encuestas, observación directa y entrevistas, para determinar

Objetivamente algunos aspectos importantes del proyecto. La propuesta se encuentra orientada a brindar bases de emprendimiento y a promover la actividad farmacéutica a través de un proceso de comercialización eficaz y eficiente, ofreciendo productos de calidad y variedad tanto en precios como en marcas de industrias farmacéuticas. En la siguiente investigación se obtuvieron los siguientes requerimientos: aspectos legales, administrativos, operativos y de comercialización.

El proyecto identifica impactos y riesgos relevantes en la comercialización de productos farmacéuticos, lo que permite iniciar acciones para mejorar el manejo administrativo y operativo, contribuyendo al crecimiento económico, social, cultural y laboral de la

Población. Finalmente el presente trabajo determina que la comercialización de productos farmacéuticos, es una actividad rentable capaz de generar recursos económicos y posicionamiento en el mercado local, aportando positivamente a la economía del País.

Abstract

This paper was prepared based on an investigation to determine the feasibility of creating a pharmacy sector Transit " Chillogallo South Hills Neighborhood " as a result of market research and surveys of people as well as direct observation related to the subject of this investigation , it is determined that one of the problems afflicting the sector is to not have large or medium pharmacies you can find variety of products at different prices which limits the inhabitants in the procurement of drugs , forcing them to move to other sectors to purchase said product . In order to solve the problems mentioned above, it has been necessary to relate the components of the diagnostic techniques of scientific investigation to obtain the information for each indicator , as well as to compare these techniques with the sources of information. Analysis to traders and consumers applying research techniques such as was conducted: surveys, direct observation and interviews to determine objectively important aspects of the project. The proposal is aimed at providing basis for entrepreneurship and promoting pharmaceutical activity through a process effectively and efficiently , offering quality products and variety in both price and brand pharmaceutical industries. Legal, administrative , operational and marketing aspects: In the following investigation the following requirements are obtained.

The project identifies relevant impacts and risks in the marketing of pharmaceutical products, allowing initiate actions to improve the administrative and operational management, contributing to economic, social, and cultural and employment growth

Population. Finally, this study finds that the marketing of pharmaceutical products is a profitable business capable of generating financial resources and position in the local market, contributing positively to the economy of the country.

Capítulo I

1.01 Justificación

La razón por la cual se realiza este proyecto es porque se a detectado que en el Barrio Colinas del Sur del sector el Transito no cuentan con el número suficiente de farmacias para poder satisfacer sus necesidades de consumir sus medicamentos y productos de salud, por el motivo que el Barrio Colinas del Sur está cada vez más en crecimiento a nivel poblacional y esto demanda a que los consumidores necesiten tener a su servicio una gama de productos que puedan cubrir con sus necesidades, el cual podrá generar que el barrio pueda seguir con su emprendimiento para ser uno de los Barrios que puedan contar con todos los servicios necesarios para los habitantes del Sector el Transito de Chillogallo.

Este proyecto será muy beneficio para los moradores de dicho sector, ya que está relacionado con el nuevo **Plan del Desarrollo del Buen Vivir**, creado por el Presidente de la república del Ecuador, el cual dice que la salud es uno de los principales cambios dentro de nuestro país.

Una vez realizado este proyecto no solo serán beneficiados los moradores del Barrio Colinas del Sur, también serán beneficiados Barrios allegados del mismo los cuales podrán tener la facilidad y accesibilidad de poder adquirir los productos en la farmacia, los cuales serán atendidos por un personal de primera calidad que entiendan las necesidades del consumidor y puedan generar un beneficio para los habitantes de dicho Barrio, mas no solo realizar una venta de productos.

1.02 Antecedentes

El barrio colinas del sur se encuentra ubicado el Sur de Quito el cual pertenece al Sector del Tránsito de Chillo galló, el cual fue creado hace 6 años y cuenta con un nivel de 3696 habitantes en el Barrio, .en todo el Sector del Transito se existe muy pocas farmacias que resulta insuficiente para la población, los cuales optan también por salir fuera del sector para poder adquirir sus medicamentos en este sector podremos decir que existe personas que trabajan en lugares que son fuera del sector como es en el campo que se dedican a la agricultura, los cuales dicen que prefieren la medicina natural , antes que medicamentos que se pueden adquirir en una farmacia ya que ellos siempre se al momento de estar con alguna enfermedad optan por curarse con la medicina natural que ellos cuentan.

El barrio Colinas del Sur son personas que cada año festejas o realizan un homenaje a la Virgen de la merced por lo cual realizar el pase de la virgen por las calles hasta llegar a la iglesia, y luego realizan una comida para todas las personas que existan a la misa y también ofrecen un baile para todo el barrio.

Los Habitantes del Barrio Colinas del Sur son personas muy cultas que le gusta tener su barrio en óptimas condiciones y poder ayudar a todos los moradores del sector el tránsito de Chillo galló.

Capítulo II

2.01 Ambiente Ex terno

Figura 1



2.01.01 Factor Legal.

Art.2 Las farmacias son establecimientos farmacéuticos autorizados para la dispensación y expendio de medicamentos de uso y de 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 oficiales y magistrales.

Deben cumplir con buenas prácticas de farmacias. Requieren para su funcionamiento la dirección técnica y responsabilidad de un profesional de un químico farmacéutico un bioquímico farmacéutico.

Art.3 Las direcciones provinciales de salud en el trimestre de cada año procederán al estudio de de la sectorización para determinar los sitio del área urbana, urbano marginal y rural donde en donde podrán ubicarse farmacias y botiquines de conformidad con el reglamento perteneciente.

Art.4 En las direcciones provinciales de la salud se exhibirá para el conocimiento de los interesados el estudio de sectorización aprobado por el Proceso de Control y Mejoramiento,

en Vigilancia Sanitaria, documento en el cual constaran los sectores en donde se podrá autorizar el funcionamiento y traslado de farmacias y botiquines.

2.01.01.02 Los Permisos De Funcionamiento Para Una Farmacia

Para la instalación y funcionamiento de una farmacia el interesado el trámite de obtención del permiso de funcionamiento presenta en la respectiva Dirección Provincial de Salud lo siguiente:

- a) Solicitud debidamente suscrita por el dueño o representante legal y el profesional técnico responsable, por cuadruplicado, donde constara los siguientes datos:
 - Nombre del propietario o representante legal.
 - Nombre razón social o denominación del establecimiento.
 - N° de RUC y cedula de ciudadanía o identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
 - Ubicación del establecimiento.
 - Nombre del profesional químico-farmacéutico o bioquímico-farmacéutico responsable con título registrado en el ministerio de salud pública.
- b) Plano del local ah escala 1:50, el ismo que deberá tener una área mínimo de cuarenta metros cuadrados.
- c) Record policial del propietario, representante legal y profesional técnico responsable.
- d) Documentos que acrediten la personería jurídica.

Art.13 los requerimientos del local, saneamiento ambiental y seguridad son los siguientes:

- a) El local está destinado exclusivamente para la farmacia y no para otra actividad o vivienda
- b) Deberá poseer luz natural y artificial suficiente y una ventilación adecuada.

- c) Los pisos del local deberán ser impermeables y lisos, de baldosa, vinil 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) Baterías sanitarias y lavabo de manos, conveniente aislados del área de trabajo y en buen estado de funcionamiento
- h) Dispositivos adecuados para la eliminación de desechos con su respectiva tapa.
- i) Ventanas protegidas con malla anti-insectos cuando sea necesario.
- j) Extintor de incendios
- k) Rotulo 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.

2.01.02 Factor tecnológico.

En el factor tecnológico podremos apreciar que es lo que necesita una farmacia para poder realizar su apertura:

- Local comercial con todos los servicios: Agua, luz, teléfono.
- Anaqueles.
- Medicamentos: Lo mejor es hacer una lista de los tipos y cantidades de medicamentos que planea vender y comparar ofertas de al menos tres mayoristas.
- Una computadora.
- Software administrativo para farmacia.

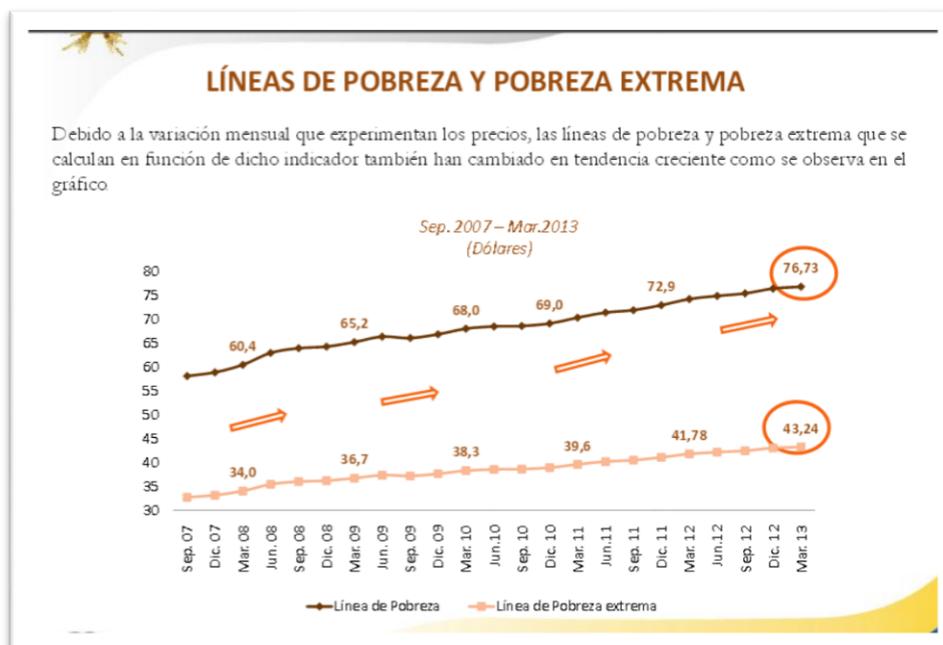
- Una impresora para imprimir recibos.
- Cajón de dinero.
- Un lector de códigos de barras: Este le ayudará a agilizará el proceso de cobro.
- Conexión a internet: Este servicio le permite consultar medicamentos y realizar pedidos a proveedores, rastrear envíos de los proveedores, consultar existencias en un almacén general, etc.

Personal de preferencia tres personas: Es necesario que la farmacia cuente con un químico farmacéutico, Puede comenzar con un auxiliar encargado de atender al público y mantener limpia y organizada la farmacia.

2.01.03 Factor Social.

En el nivel de pobreza podremos darnos cuenta a través del gráfico presente

Figura 2. Líneas de pobreza y pobreza extrema



Elaborado por; Jonathan Calderón
Fuente: www.bce.ec

Análisis

DISEÑO DE FACTIBILIDAD SOBRE LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA EN EL SECTOR EL TRANSITO DE CHILLOGALLO "BARRIO COLINAS DEL SUR" D.M.Q 2013-2014

La Línea De Pobreza

Como se puede observar en el grafico desde el septiembre del 2007 la línea de pobreza ha ido incrementando cada vez más, ya que ha comenzado desde un 60%, hasta el mes de Marzo del 2009 se ha incrementado un 5% el cual es de 65,2% de ahí hasta el mes de Marzo del 2010 subió al 68% a diciembre del mismo año se incrementó un 1% el cual sumado llega hacer el 69% desde ahí al mes de diciembre del 2011 se llego al 72.9% y al marzo del 2013 se llegó al 76.73%

Entonces podremos llegar a la conclusión que para cada año el país tiene un incremento de 3 a 4 % de índice pobreza el que debe tratarse de inmediato para poder sobresalir adelante el país.

La Línea De Extrema Pobreza

Como se puede observar en el grafico el índice de extrema pobreza desde el mes de septiembre del 2007 se incrementado poco hasta el mes de marzo del 2013 ya que comenzó con un 35% y ha llegado hasta un 43.24% entonces podemos decir que no existe un alto porcentaje de extrema pobreza en el país.

En el nivel de la inflación

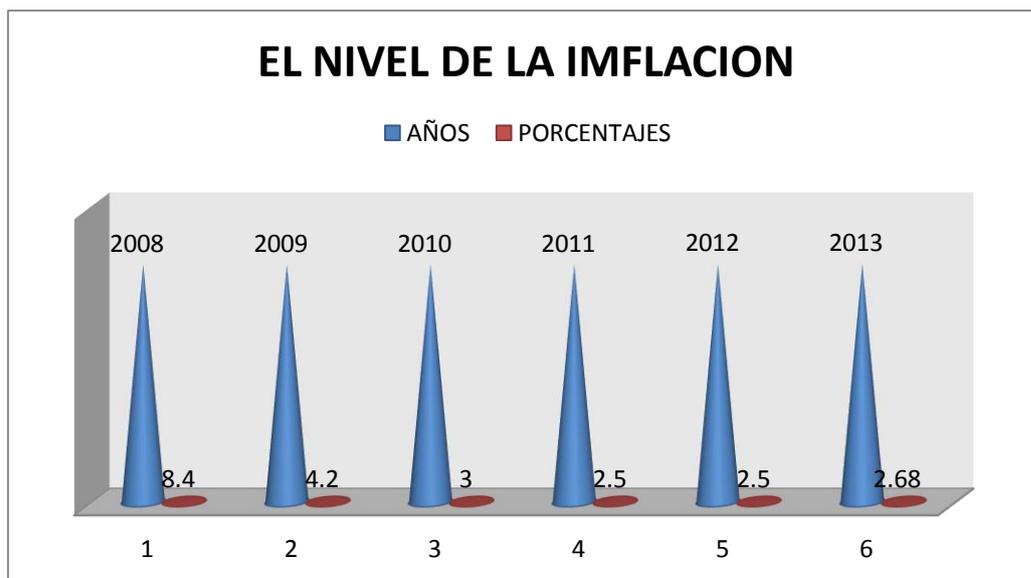
Tabla 1. Nivel de inflación

Años	Porcentajes
2008	8.4
2009	4.2
2010	3.0
2011	2.5
2012	2.5
2013	2.68

Elaborado por; Jonathan Calderón

Fuente: www.bce.ec

Figura 3. El nivel de la inflación



Elaborado por; Jonathan Calderón

Fuente: www.bce.ec

Análisis: Los procesos inflacionarios son influyentes en los ciclos económicos, si bien

nuestro país se ha caracterizado por tener altos niveles inflacionarios en décadas anteriores en

este gobierno se han mantenido niveles controlables de inflación con estrategias en el control

de precios la utilización de las políticas fiscales y políticas públicas descritas por entidades

públicas como el fomento productivo fijación de precios en la canasta básica subsidios

incremento de poder adquisitivo

DISEÑO DE FACTIBILIDAD SOBRE LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA EN EL SECTOR EL TRANSITO DE CHILLOGALLO "BARRIO COLINAS DEL SUR" D.M.Q 2013-2014



EN EL NIVEL DEL PIB.

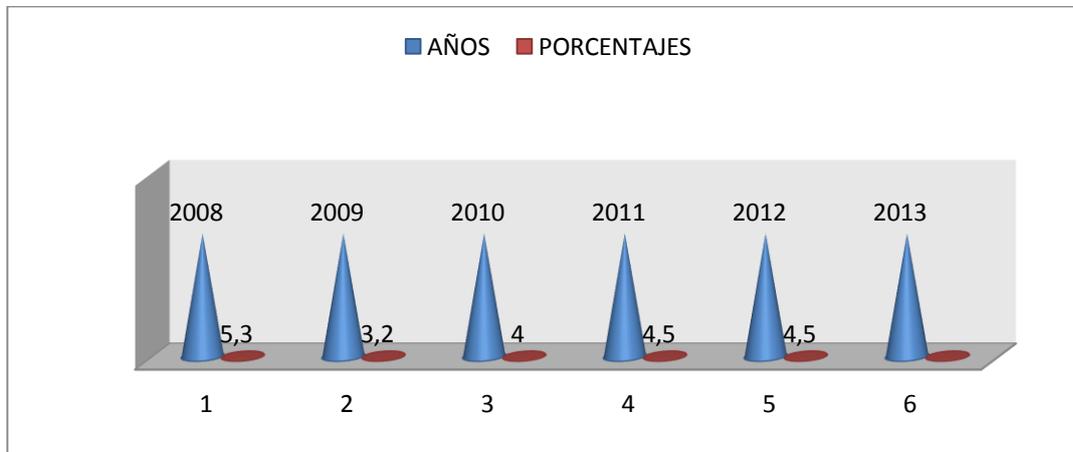
Tabla 2 Nivel del PIB

Elaborado por; Jonathan Calderón

Fuente: www.bce.fin.ec

Años	Porcentaje
2008	5.3
2009	3.2
2010	4.0
2011	4.5
2012	4.5
2013	3.98

Figura 4. Nivel del PIB



Elaborado por; Jonathan Calderón

Fuente: www.bce.fin.ec

Análisis:

PIB 2008-2013

Desde el año 2008 al 2009 se observa una notable variación ya que en esa época el Ecuador pasa por momentos difíciles empezando por el cambio de la moneda, lo cual pone en riesgo la economía de nuestro país hasta poder llevarlo a una estabilidad y eso afecta a las importaciones como a las exportaciones

A partir del 2010 empieza a subir es cuando el país ha logrado una cierta estabilidad adoptando como moneda oficial el dólar estadounidense. Desde el 2011 en adelante el Ecuador logra un equilibrio político-económico que le permite incluso al actual gobierno ejecutar mejores políticas sociales, del análisis realizado se desprende que este factor se convierte en una AMENAZA MEDIA para realizar el presente proyecto de la creación de un farmacia.

TASA DE INTERÉS ACTIVA

Tabla 3. Tasa de interés activa

Años	Porcentajes
2008	9.37
2009	9.20
2010	9.02
2011	8.34
2012	8.17
2013	8.17

Elaborado por; Jonathan Calderón
Fuente: www.bce.fin.ec

Figura 5. Tasa de interés activa



Elaborado por; Jonathan Calderón
Fuente: www.bce.fin.ec

Análisis: La tasa de interés es el porcentaje que las entidades bancarias y financieras cobran al realizar un préstamo para poder invertir. Entre septiembre 2007 y octubre 2008 hubo una política activa de reducción de las tasa de efectividad máximas referenciales.

Posteriormente a partir del 2011 hasta el presente año se han mantenido valores puntuales sin bajas extremas ni subidas considerables debido a que tenemos estabilidad económica.

TASA DE INTERÉS PASIVA

Tabla 4. Tasa de interés pasiva

Años	Porcentajes
2008	5.51
2009	5.4
2010	4.92
2011	4.56
2012	4.53
2013	4.53

Elaborado por; Jonathan Calderón
Fuente: www.bce.fin.ec

Figura 6. Tasa de interés pasiva



Elaborado por; Jonathan Calderón

Fuente: www.bce.fin.ec

Análisis: Al contar con leyes políticas que favorecen a las personas que tienen pequeñas empresas en este caso visualizamos que al igual que la tasa activa la tasapasiva ha tenido una estabilidad entre el 2008 y el 2010 a partir 2011 se ha observado una importante tendencia a la baja mantenimiento una regularidad en los valores

ÍNDICEGINI

Tabla 5. Índicegini

Años	Porcentajes
2008	50.6
2009	49.4
2010	49.3
2011	37.6
2012	27.31
2013	29.00

Elaborado por; Jonathan Calderón

Fuente: www.bce.fin.ec

Figura 7. Índice de Gini



Elaborado por; Jonathan Calderón

Fuente: www.bce.fin.ec

Análisis: Este es uno de los factores que ayuda a observar como la pobreza aumento en índices alarmantes

Mientras que el empleo disminuyo en forma paralela en los años 2008al 2010 en los que precisamente EL Ecuador atravesaba por momentos difíciles en su economía que motivaros al cambio de moneda los feriados bancarios la inestabilidad política que nos llevaros a ser considerados como un país de alto riesgo .a partir del año 2011 se observa que la pobreza empieza a bajas a cifras razonables, obedeciendo este fenómeno lógicamente a la estabilidad

Política de la que hoy gozamos a la creación fuentes de trabajo

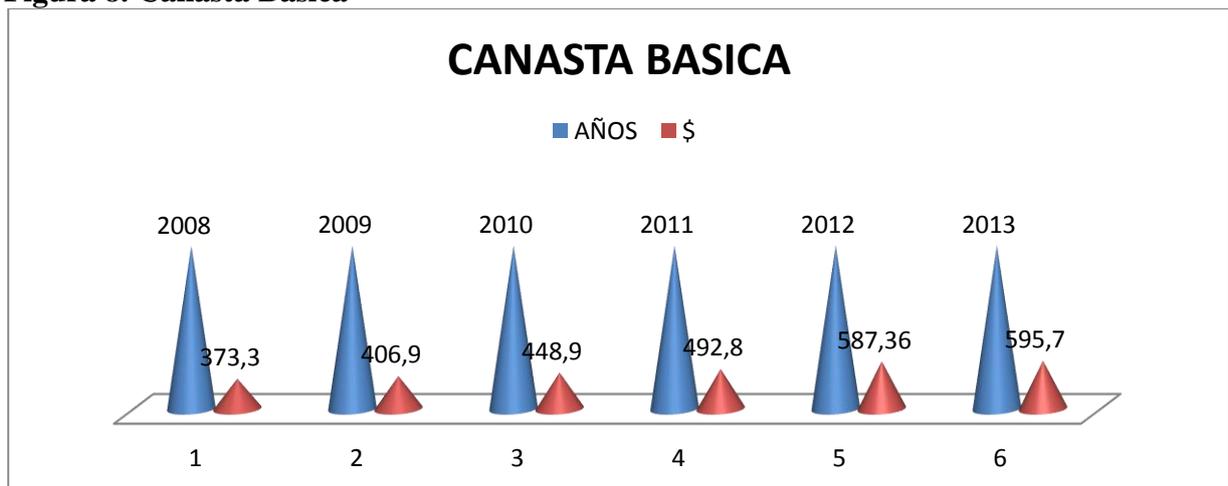
CANASTA BÁSICA FAMILIAR

Tabla 6. Canasta Básica

Años	\$
2008	373.30
2009	406.90
2010	448.90
2011	492.80
2012	587.36
2013	595.70

Elaborado por; Jonathan Calderón
Fuente: www.bce.fin.ec

Figura 8. Canasta Básica



Elaborado por; Jonathan Calderón
Fuente: www.bce.fin.ec

Análisis: Según las estadísticas analizadas entre el 2008 al 2013 la canasta familiar ha sufrido un incremento gigantesco llegando a la cifra de 222.40 que representa el 60% que no concuerda con los incrementos salariales que se han fijado tanto en el sector público como en el sector privado y que ha sumido al público ecuatoriano en la pobreza.

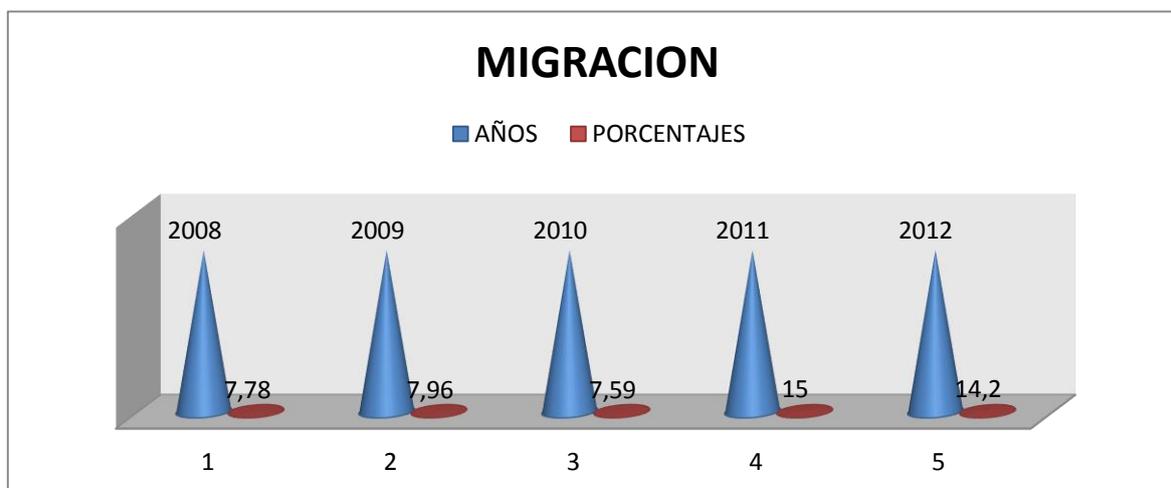
Tabla 7 Migración

Años	Porcentajes
2008	7.78
2009	7.96
2010	7.59
2011	15
2012	14.2

Elaborado por; Jonathan Calderón

Fuente: www.bce.fin.ec

Figura 9. Migración



Elaborado por; Jonathan Calderón

Fuente: www.bce.fin.ec

Análisis: Este factor también es muy importante ya que al momento que existe migración en una provincia constituye un factor positivo y negativo. Positivo ya que al momento de irse una persona queda el resto de su familia y el dinero que envíe servirá como fuente de

ingreso adicional y esto se convertirá en una oportunidad alta, en lo que a la farmacia se refiere.

También lo negativo ya que al momento de migrar podría ser que se baya toda la familia y esa pueda ser una de nuestros clientes actuales y volver a tener fidelidad a otros clientes es muy complicado por lo que se convertiría en una amenaza media para los intereses de la farmacia.

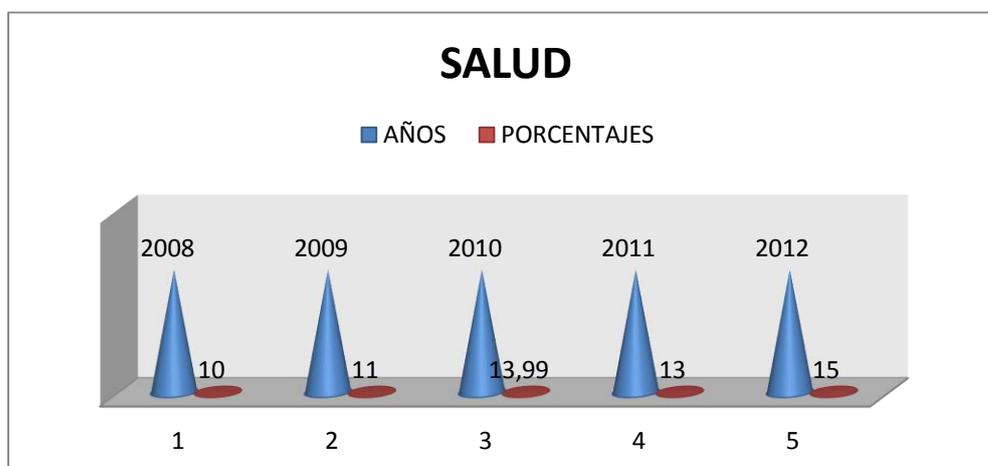
Salud

Tabla 8 Salud

Años	Porcentajes
2008	10
2009	11
2010	13,99
2011	13
2012	15

Elaborado por; Jonathan Calderón
Fuente: www.bce.fin.ec

Figura 10. Salud



Análisis: Debido a la cobertura del área de salud ha ido incrementando en forma significativa es importante ya que esto va aumentando el volumen de ventas en la farmacia.

La mayor parte de las personas que acuden a un centro de salud y no encuentran la medicina en esa institución van a adquirir fuera, por lo que se debe tener un stock suficiente en la farmacia.

2.02 Entorno Local

2.02.01 Cliente.

La persona que accede a un producto o servicio a partir de un pago. Cliente puede ser utilizado, según el contexto, como sinónimo de comprador (la persona que compra el producto), usuario (la persona que usa el servicio) o consumidor (quien consume un producto o servicio).

Nuestros clientes serán las personas que tengan una mayor aceptación al momento de adquirir un medicamento en nuestra farmacia

Nuestros clientes serán personas que tengan desde los 18 a 80 años ya ellos serán quienes tengan mayor frecuencia de compras en nuestra farmacia, lo cual no es que excluyamos a las demás persona ya que habrá personas que no podrán comprar por sí mismo el medicamento para el mejoramiento de su salud. Y tendrán que pedir a un familiar que se les adquiriendo por ellas.

2.02.02 Proveedores.

Nuestros proveedores serán los laboratorios farmacéuticos como por ejemplo hay distribuidores que generan medicamentos genéricos.

Los cuales nos puedan dejar los medicamentos a un mejor precio pero que tengan la misma calidad que otros laboratorios, este será un factor muy importante para que los moradores del sector puedan adquirir los medicamentos que necesiten para el mejoramiento de su salud, entre los laboratorios que exista podremos nombrar a varios como son:

Tabla 9. Proveedores

Elaborado por; Jonathan Calderón

Nombre:	Dirección	e- mail	Teléfonos
Ecua química	Avda. Ilalo km1.5 entre alondras y cisnes – vía el tingo	www.ecuaquimica.com	022861690
Farma enlace	Av. Rafael Ramos y Castelli	www.farmaenlace.com	022993100
Sumelab	Chasqui y Galte	www.sumelab.com	022662450
Leterago	Av. Manuel Córdova Galarza km. 71/2	www.leterago.com	022350255

Elaborado por; Jonathan Calderón

2.02.03 Competidores.

Nuestros competidores son todos los tipos de farmacias que se encuentran alrededor de nuestra farmacia, como por ejemplo la farmacia “Sana Sana” y la farmacias “Económicas” “cual hay que tomar muy en cuenta este aspecto ya que nos podría desfavorecer en el

momento que queremos instalar nuestra farmacia entonces hay que saber llegar a nuestra competencia ya que la competencias son varias.

Tabla 10. Competidores

Nombre:	Dirección	E - mail	Teléfono
Sana	Martha bucarán y 8 de febrero	www.sanasana.com	-----
Económicas	Martha bucarán y calle j	www.economicas.com	-----

Elaborado por; Jonathan Calderón

Por ejemplo.

Las grandes cadenas, las casas de perfumería que se expanden y ahora las franquicias de indumentaria que venden hasta sus propias líneas de fragancias, el rango de competidores es cada vez más amplio.

En la vía pública además, circulan **folletos** con ofertas más que tentadoras, los cuales no pueden dejar de estar en nuestro radar. Es importante que desde nuestra farmacia estemos atentos a estas campañas para saber con qué competir.

Los maquillajes, perfumes, lociones y productos de belleza, son los principales jugadores que le dan rentabilidad a nuestro negocio, y teniendo en cuenta esto, no debemos descuidarlos.

Quizás la clave está en no focalizarnos en lo que hace **“el otro”**, sino buscar estrategias hechas a medida de nuestro negocio y de sus necesidades y, buscar diferenciarnos de la competencia.

Es importante que los productos de belleza estén **exhibidos** en la farmacia. Además es esencial que nuestro equipo esté siempre al tanto de las novedades para ofrecerles a los clientes las últimas tendencias.

Tengamos en cuenta que como factor positivo la farmacia es un negocio pequeño lo que hace que **no haya largas colas** para pagar y en donde se realiza una **atención más personalizada**.
Se define como un local de cercanía.

Estas características son altamente valoradas por los clientes que hoy cuentan con poco tiempo y buscan comprar de manera rápida siempre valorando la atención y los consejos por parte del personal.

2.03 Análisis interno

2.03.01 Propuesta estratégica.

2.03.01.01 Misión.

Satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes, mediante la comercialización de productos farmacéuticos bajo estándares de calidad, generando desarrollo y rentabilidad, con un equipo profesional de trabajo calificado y experimentado, para asumir este reto con responsabilidad frente a la sociedad, al país y al medio ambiente.

2.03.01.02 Visión.

Dentro de tres años ser una empresa líder en el mercado, que cumpla las expectativas y las necesidades del cliente, además ser una empresa eficiente y competitiva, que garantice a todos los consumidores calidad en nuestro servicio con un mejoramiento continuo de todas

las actividades que desempeñaremos para el crecimiento y solvencia de la farmacia dentro de la Provincia de pichincha y el país, y haber realizado una rentabilidad para los inversionistas.

2.03.01.03 Objetivos.

- Comercializar productos farmacéuticos dentro del cantón Quito, con una atención oportuna y a la vez crear una cultura de consumo brindándoles facilidad, comodidad en la adquisición de los mismos.
- Mantener un mercado que tenga confianza y preferencia por nuestros productos a comercializar.
- Establecer que el Área Administrativa cuente con un manual específico de procedimientos.

2.03.01.04 Políticas

- Orientar la actividad de la farmacia hacia el servicio al cliente con calidad y calidez.
- Desarrollar la eficiencia y la capacidad competitiva en todas las actividades, de manera que los productos sean suministrados al menor costo y tiempo.
- Efectuar reuniones periódicas para evaluar el desarrollo de las actividades programadas.

- Mantener un stock mínimo de inventarios, para satisfacer a los clientes, y rotar continuamente el inventario.
- Nuestra farmacia siempre estará dispuesta a recibir sugerencias y a realizar cambios, si con esto hay mejoramiento en el rendimiento de la farmacia.
- Promover la capacitación del personal de la farmacia en concordancia con la estrategia y objetivos de la farmacia.
- La calidad del producto y la buena atención será el principal atributo que ofrecemos a nuestros clientes.

2.03.01.05 Gestión operativa

Para una mejor organización de la farmacia, es necesario llevar un formato de ventas diarias y semanales en base a las notas de mostrador. Puede empezar haciéndolo manualmente, luego obtener un sistema de cómputo que lo hagamos nosotros mismo. Lo importante es llevar el control. El inventario es otro aspecto que debe llevarse al día.

Tener el control de facturas por pagar a proveedores, así no nos retrasaremos y podremos obtener descuentos por pronto pago. Tampoco tenemos que olvidar las fechas de pago de los servicios como agua, luz renta, salarios, teléfono, etc.

De igual manera, tenemos que llevar un registro de las notas de salida por devoluciones, producto defectuoso, productos para los empleados, etc.

Según las necesidades y seguridad de la farmacia, podemos realizar cortes diarios o semanales.

Realizaremos inventarios físicos cada 2 semanas.

Estaremos al pendiente de tener papelería y material de limpieza., ya que limpia y ordenada la farmacia, esto les da seguridad y confianza a sus clientes.

Vigilaremos constantemente las fechas de caducidad de los medicamentos para tomar las decisiones correspondientes.

Tendremos que tener en cuenta que se harán visitas de verificación por parte de la secretaría de salud del municipio o de cualquier dependencia, así que los atenderemos de la mejor manera.

Aseguraremos de que el personal auxiliar tenga el conocimiento del manejo adecuado de los medicamentos y si es necesario los capacitaremos.

Limpiar los anaqueles cada tercer día y aseguraremos que los medicamentos estén ordenados debidamente:

Debemos Tener la mercancía acomoda según los distintos grupos de medicamentos.

Los responsables de la farmacia deben abrir puntualmente todos los días, pero antes deben asegurarse de contar con moneda fraccionaria del fondo fijo. Esto agiliza el servicio al cliente.

2.03.01.06 Gestión comercial

Vamos a realizar una publicidad en el sector para poder ser reconocidos por los moradores y por otros sectores que se encuentre cerca, como lo vamos a realizar pues primeramente realizaremos volante en el barrio que será beneficiado con la creación de la Farmacia. **2.4**

2.03.01.07 Análisis FODA

Con el análisis FODA podremos darnos cuenta en que podemos mejorar y que podremos realizar para el mejoramiento de la farmacia.

Tabla 11. Análisis FODA

<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Complementar un negocio. ➤ Local propio. ➤ Punto estratégico. 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ No hay farmacias en el sector. ➤ Alto nivel de población enferma ➤ El plan del buen vivir.
<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Todavía no esta en funcionamiento ➤ Falta de experiencia. ➤ Marca no conocida ➤ Capital. 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Competencia ➤ Temas legales.

Elaborado por; Jonathan Calderón

Técnicas de recolección de información

Para que la observación sea válida en la factibilidad de la creación de una farmacia en el sector el tránsito de Chillogallo "barrio colinas del sur" se requiere que sea sistemática, es decir que dé lugar a datos apropiados. A través de la observación realizada en el sector se logró identificar las necesidades que tiene dicha población.

La aplicación de la entrevista se utilizará para que el entrevistado exprese la experiencia que tiene sobre su barrio, y sus detalles y sus creencias y sentimientos dentro de nuestros intereses delimitados, y que ayude a llenar espacios vacíos que tenga acerca de este tema, y que sirva de complemento en ciertas partes.

La encuesta se aplicará para comprender los conocimientos, preferencias y sobre todo que es lo que busca el cliente en una farmacia, para poder satisfacer con su necesidad.

En la recopilación de la información se realiza una depuración, tabulación y análisis oportunos, para la toma de decisiones apropiadas en beneficio a la creación de la nueva farmacia en el sector.

Capítulo III

3.01 Población

Este proyecto se desarrollará en el sector del tránsito de Chillogallo “barrio colinas del sur” de la provincia de pichincha, bajo ciertos parámetros sociales, culturales, económicos, de género, permitidos con ellos un estudio más profundo acerca de la población

La población a considerar para realizar es estudio de mercado es de 3696 habitantes del “barrio colinas del sur” por lo cual se procederá a realizar el cálculo de la muestra, la misma que permitirá escoger un de determinado de personas entre adultos y jóvenes y personas de la tercera edad.

3.02 Muestra

Es una técnica que se utiliza para la selección de una muestra a partir de una población determinada .es decir un subconjunto de individuos del total de la población estadística que va a ser objeto de una investigación científica.

3.03 Instrumentos de recolección de datos

La recolección de datos se realiza con diferentes técnicas las cuales se detallan a continuación

La observación este es uno de las principales técnicas y más básicas ya que va ayudar a evaluar de cómo se encuentra el sector, esto ayudara a obtener datos de la realidad del sector.

Las encuestas permitirán conocer información básica acerca de los clientes y sus preferencias, así también cuáles son sus problemáticas.

3.04 Análisis del consumidor

En los consumidores siempre reinará o como factor principal “los gustos o preferencias del Consumidor” ya que si estos no les agrada no adquirirán el producto.

En nuestros análisis primero se tiene que esclarecer la duda si les agrada o les atrae la Implementación de este proyecto de factibilidad dentro del Sector el tránsito “barrio colinas del sur “ya que va ser beneficioso para toda la población en la compra de medicamentos a precios bajos, luego la calidad del producto a venderse como cuál sería su preferencia, sus costos, la atención al público y la mayor de las preguntas es las horas diarias que quisieran que ofrezca atención al público la Farmacia.

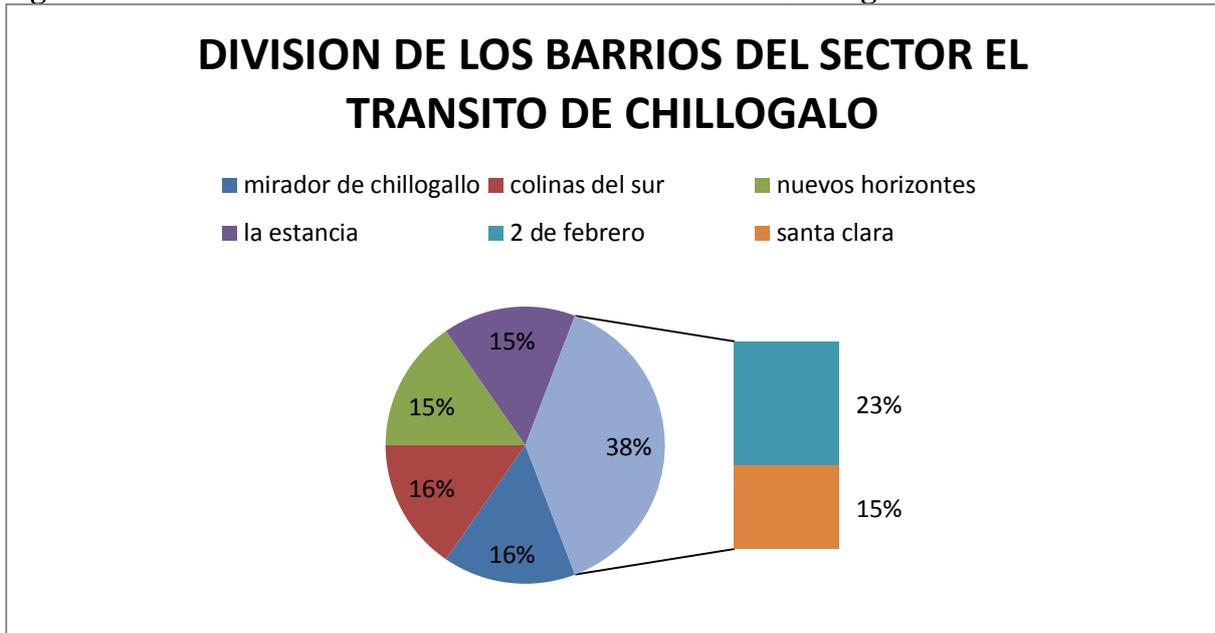
Después de haber realizado una investigación en INEC se llegó a la conclusión que en el sector el tránsito de Chillogallo hay una población de 24000 habitantes el cual se subdivide en diferentes barrios los cuales son.

Tabla 12. Población zona

POBLACIÓN ZONA			
EL TRANSITO DE CHILLOGALLO 24.000 HABITANTES			
Numero	Barrios	Porcentajes	Habitantes
1	Mirador de Chillogallo	15.4%	3.696
2	Colinas del sur	15.4%	3696
3	Santa Clara	15.4%	3.696
4	Nuevos Horizontes	15.4%	3.696
5	La Estancia	15.4%	3.696
6	2 de Febrero	23%	5.520
		100%	24.000

Elaborado por; Jonathan Calderón

Figura 11. División de los barrios del sector El Tránsito Chillogallo



Elaborado por; Jonathan Calderón

Con la cual se utiliza la siguiente fórmula para poder sacar el nivel de muestra en el barrio.

FORMULA:

$$N = \frac{N}{(N-1)E^2 + 1}$$

N=Población.

E^2 =Grado de error

Resolución del formula

$$n = \frac{3696}{(3696-1)(0.08)^2 + 1}$$



$$n = \frac{3696}{(3695)(6.4) + 1}$$

$$n = \frac{3696}{23649}$$

$$n = 156 \text{ R//}$$

3.04 Objetivo

De la encuesta es determinar los gustos y preferencias del consumidor.

Modelo de la encuesta

3.05 Análisis e interpretación de resultados

Se registra el análisis de los resultados después de haber realizado las encuestas con su respectiva tabulación, información que permitirá tomar las diferentes decisiones que se necesite para la aplicación de la creación de la farmacia en el "barrio colinas del sur"

4.- ¿Qué tipos de productos compra con mayor frecuencia en la farmacia?

Medicamentos Aseo personal Cosméticos P.Infantiles

5.- ¿Qué farmacia del sector el transito barrio colinas del sur le gusta visitar?

Económicas Sana Sana Farmacias Profesionales

6.- ¿Por qué le gusta visitar esa Farmacia?

Variedad de producto Precios cómodos Suficiente stock

7.- ¿ Si tiene la posibilidad de elegir los medicamentos, cual preferiría?

Marca Genéricos

8.- ¿Quién realiza la compra de medicamentos en su hogar?

Papá Mamá Hijos Abuelos

9.- ¿Le gustaría contar con una farmacia en el barrio Colinas del Sur?

Sí No

10.- ¿Qué tipo de servicios le gustaría tener en la nueva farmacia?

Servicio a Domicilio Parqueadero

De ante mano
agradezco por su
colaboración.

TABULACIÓN Y GRAFICO DE LA ENCUESTA.

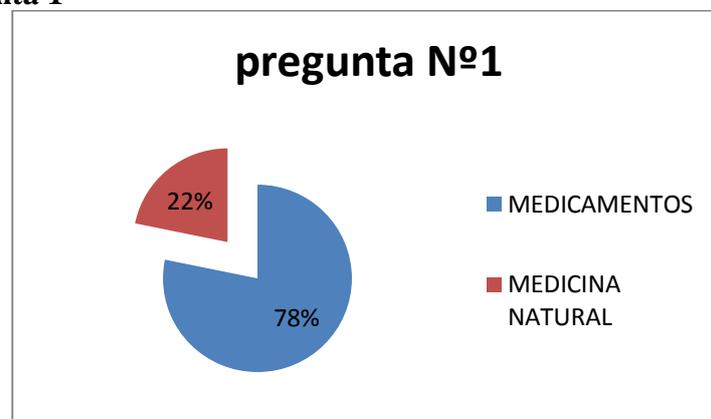
1.- ¿Para la cura de enfermedades, Que productos usted prefiere?

Tabla 13. Pregunta 1

PRODUCTO	TABULACIÓN "PERSONAS"	PORCENTAJES
MEDICAMENTOS	122	78%
MEDICINA NATURAL	34	22%
TOTAL	156 PERSONAS	100%

Elaborado por; Jonathan Calderón

Figura 12. Pregunta 1



Elaborado por; Jonathan Calderón

Análisis: Como podemos observar en el grafico podemos verificar que 34 de las personas encuestadas da como el 22% por medicina naturales y 122 personas encuestadas da el 78% que desean medicamento.

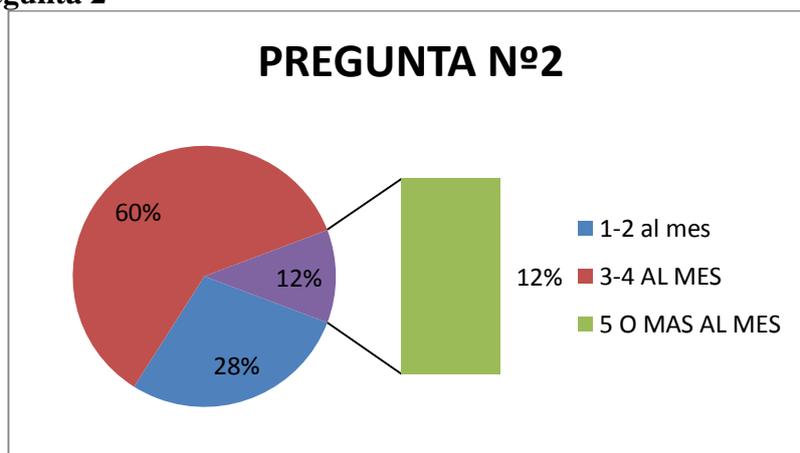
2.- ¿Su frecuencia de compra en una farmacia es?

Tabla 14. Pregunta 2

FRECUENCIA	TABULACIÓN "PERSONAS"	PORCENTAJES
1-2 al Mes	44	28%
3-4 al Mes	94	60%
5 o Más al Mes	18	12%
TOTAL	156 PERSONAS	100%

Elaborado por; Jonathan Calderón

Figura 13. Pregunta 2



Análisis: De acuerdo al gráfico podemos detallar que el 60% representa a 94 personas encuestadas que acuden a la farmacia de 3 a 4 veces al mes, 28% representa a 44 personas que acuden a la farmacia 1 a 2 veces al mes, y el 12% representa a 18 personas que acuden a la farmacia de 5 o más veces al mes.

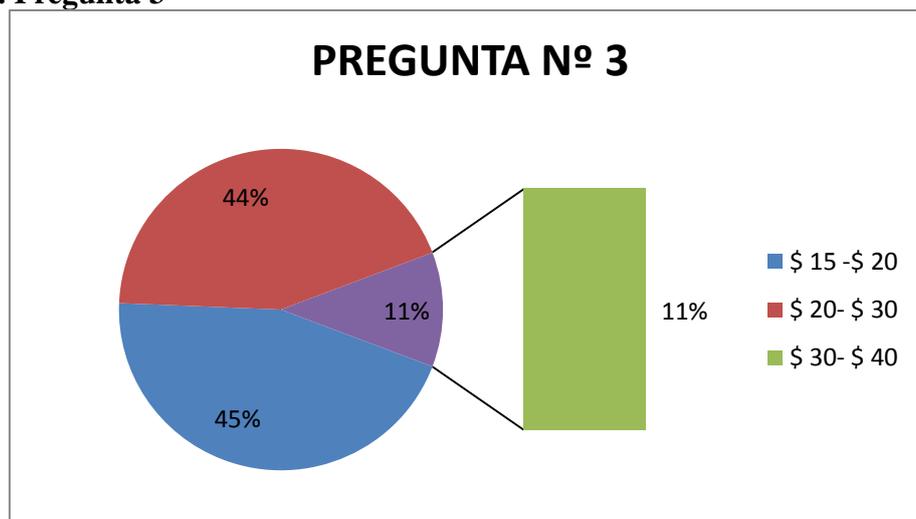
3.- ¿Cuánto invierte en sus compras de producto en cada visita a la farmacia al mes?

Tabla 15. Pregunta 3

INVERSIÓN	TABULACIÓN "PERSONAS"	PORCENTAJES
\$15 - \$20	70	45%
\$20 - \$30	68	44%
\$30 - \$40	18	11%
TOTAL	156 PERSONAS	100%

Elaborado por; Jonathan Calderón

Figura 14. Pregunta 3



Elaborado por; Jonathan Calderón

Análisis: Por lo que se puede apreciar en el grafico se puede notar que el 45% representa a 70 personas que invierten de \$15 a \$20, en la farmacia al mes, el 44% representa a 68 personas que invierten de \$20 a \$30 en la farmacia al mes y el 11% representa a 18 personas que invierten de \$ 30 a \$ 40al mes en la farmacia.

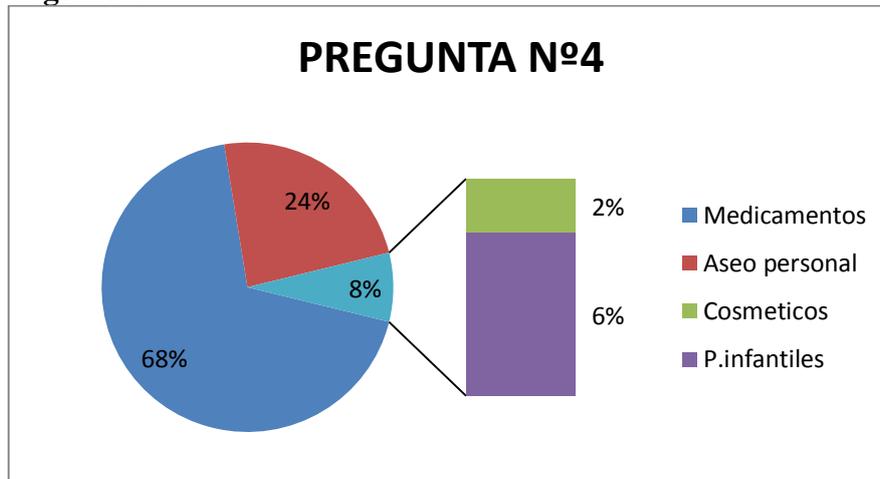
4.- ¿Qué tipos de productos compra con mayor frecuencia en la farmacia?

Tabla 16. Pregunta 4

PRODUCTOS	TABULACIÓN "PERSONAS"	PORCENTAJES
Medicamentos	107	68%
Aseo personal	37	24%
Cosméticos	3	6%
P.infantiles	9	2%
TOTAL	156 "PERSONAS"	100%

Elaborado por; Jonathan Calderón

Figura 15. Pregunta 4



Elaborado por; Jonathan Calderón

Análisis: En el gráfico podemos apreciar que el 68% representa a 107 personas que adquieren medicamentos, el 24% representa a 37 personas que adquieren productos de aseo personal, el 6% representa a 9 personas que adquieren p.infantiles, y el 2% representa a 3 personas que adquieren cosméticos.

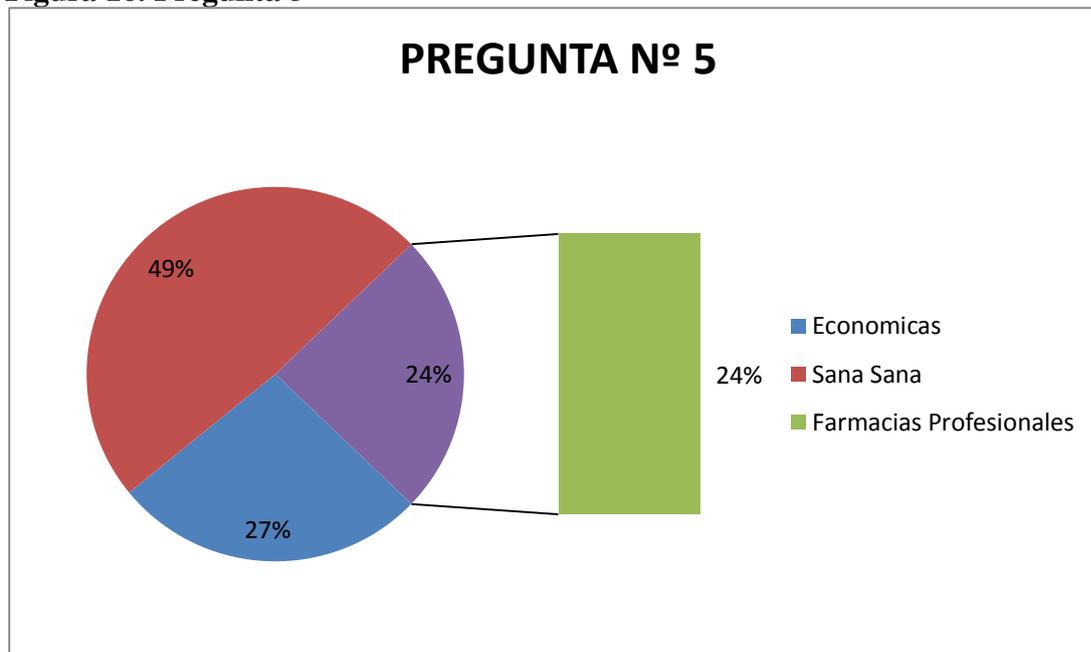
5.- ¿Qué farmacia del sector el transito barrio Colinas del Sur le gusta visitar?

Tabla 17. Pregunta 5

ESTABLECIMIENTO FARMACÉUTICO	TABULACIÓN" PERSONAS"	PORCENTAJES
Económicas	42	27%
Sana Sana	76	49%
Farmacias Profesionales	38	24%
TOTAL	156 "PERSONAS"	100%

Elaborado por; Jonathan Calderón

Figura 16. Pregunta 5



Elaborado por; Jonathan Calderón

Análisis: En el gráfico se puede apreciar que el 49% representa a 76 personas que prefieren visitar la farmacia Sana Sana, el 27% representa a 42 personas que prefieren visitar la farmacia Económicas, y el 24% representa a 38 personas que visitan las farmacias profesionales.

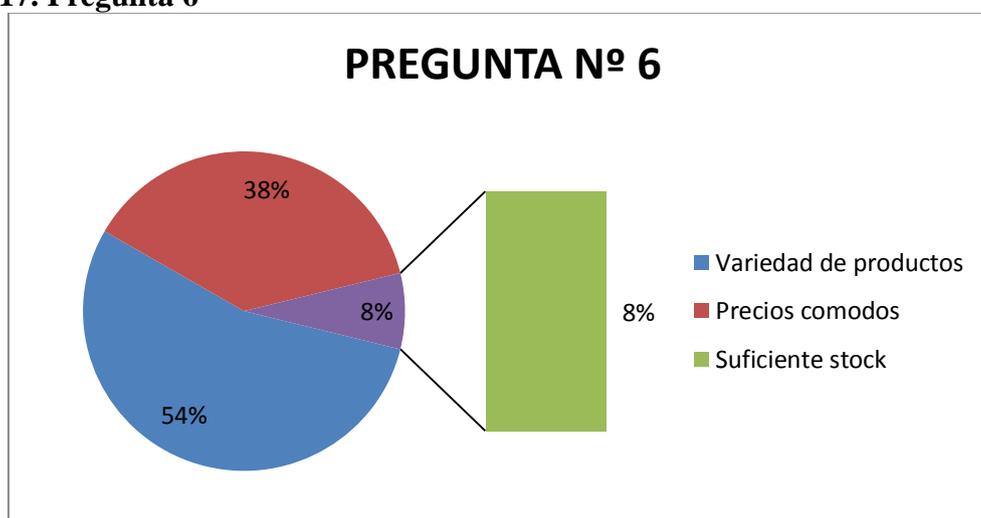
6.- ¿Porque le gusta visitar esta farmacia?

Tabla 18. Pregunta 6

GUSTO	TABULACIÓN” PERSONAS”	PORCENTAJES
Variedad de producto	85	54%
Precios cómodos	59	38%
Suficiente stock	12	8%
TOTAL	156 “PERSONAS”	100%

Elaborado por; Jonathan Calderón

Figura 17. Pregunta 6



Elaborado por; Jonathan Calderón

Análisis: Como se puede observar en el grafico se puede detallar que 85 de las personas encuestadas representa al 54% que dice que visitan esta farmacia por la variedad de productos, el 38% representan a 59 personas encuestadas que prefieren visitar esta farmacia por los precios cómodos, y el 8% representa a 12 personas que prefieren visitar esta farmacia por suficiente stock.

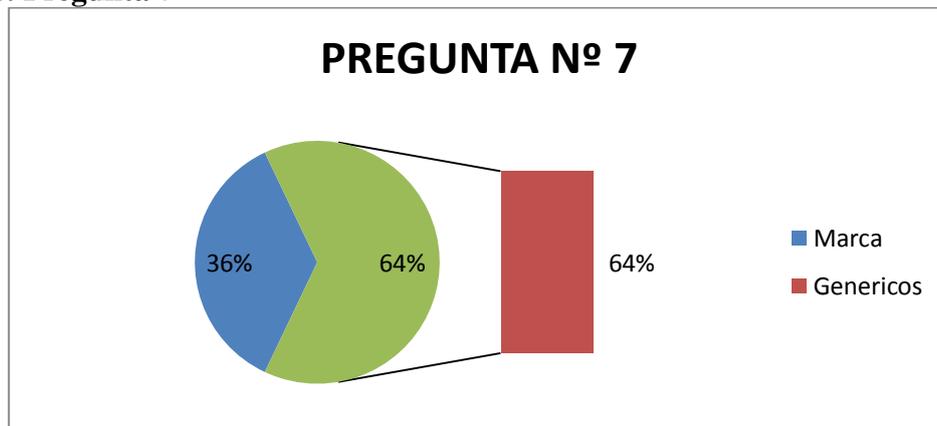
7.- ¿Si tiene la posibilidad de elegir los medicamentos cual preferiría?

Tabla 19. Pregunta 7

Medicamentos	Tabulación "PERSONAS"	PORCENTAJES
Marca	56	36%
Genéricos	100	64%
TOTAL	156 "PERSONAS"	100%

Elaborado por; Jonathan Calderón

Figura 18. Pregunta 7



Elaborado por; Jonathan Calderón

Análisis: Como podemos observar en el grafico el 64% que representa a 100 personas de las encuestadas prefieren elegir medicamentos genéricos y el 36% representa a 56 personas encuestadas que prefieren adquirir medicamentos de marca.

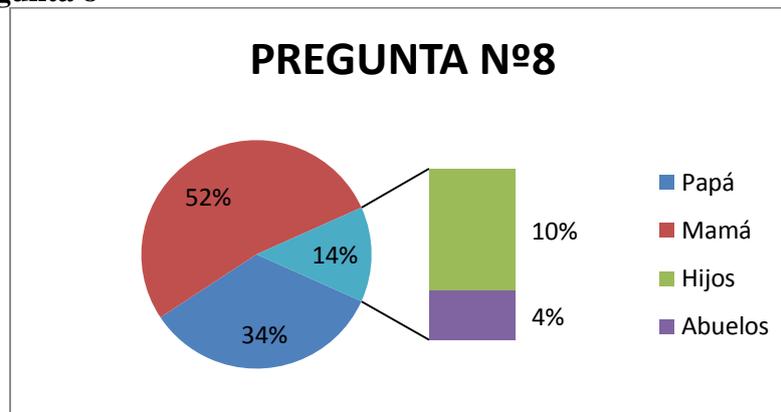
8.- ¿Quién realiza la compra de medicamentos en su hogar?

Tabla 20. Pregunta 8

COMPRADOR	TABULACIÓN "PERSONAS"	PORCENTAJES
Papá	53	34%
Mamá	82	52%
Hijos	15	10%
Abuelos	6	4%
TOTAL	156 "PERSONAS"	100%

Elaborado por; Jonathan Calderón

Figura 19. Pregunta 8



Elaborado por; Jonathan Calderón

Análisis: podemos observar en el gráfico, vemos que el 52% representa a 82 personas encuestadas que dicen que la madre compra los medicamentos, el 34% representa a 53 personas que dicen que el padre es el que compra los medicamentos del hogar, el 10% representa a 15 personas que dicen que los hijos son que compran sus medicamentos y un 4%

representa a 6 personas que dicen que las personas que compran sus medicamentos son los abuelos.

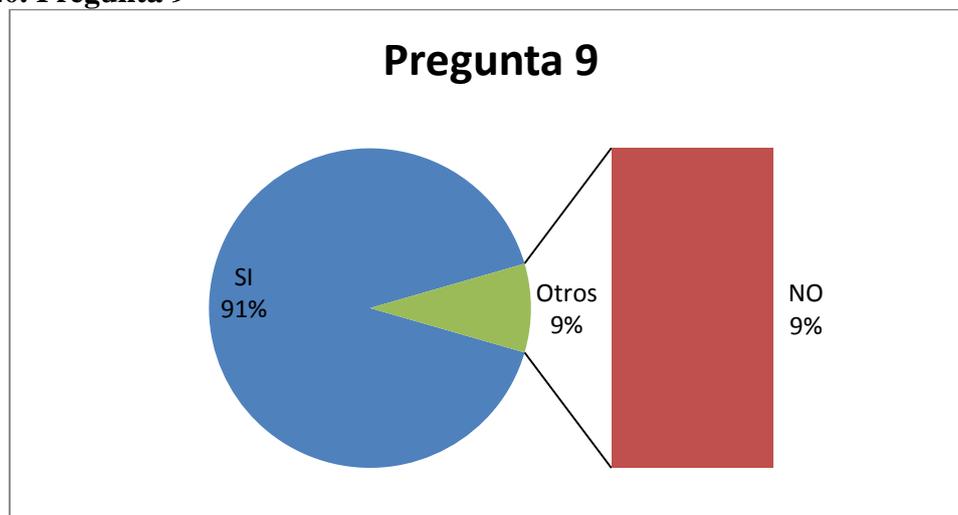
9.- ¿Le gustaría contar con una farmacia en el barrio Colinas del Sur?

Tabla 21. Pregunta 9

RESPUESTA	TABULACIÓN "PERSONAS"	PORCENTAJES
Si	142	91% %
No	14	9%
TOTAL	156 "PERSONAS"	100%

Elaborado por; Jonathan Calderón

Figura 20. Pregunta 9



Elaborado por; Jonathan Calderón

Análisis: Como podemos ver en el grafico el 91% representa mas de la mitad de las personas encuestadas para determinar que 142 personas desean que se crea una farmacia, y el 9% que representa a 14 personas decidieron que no desean que se cree una nueva farmacia

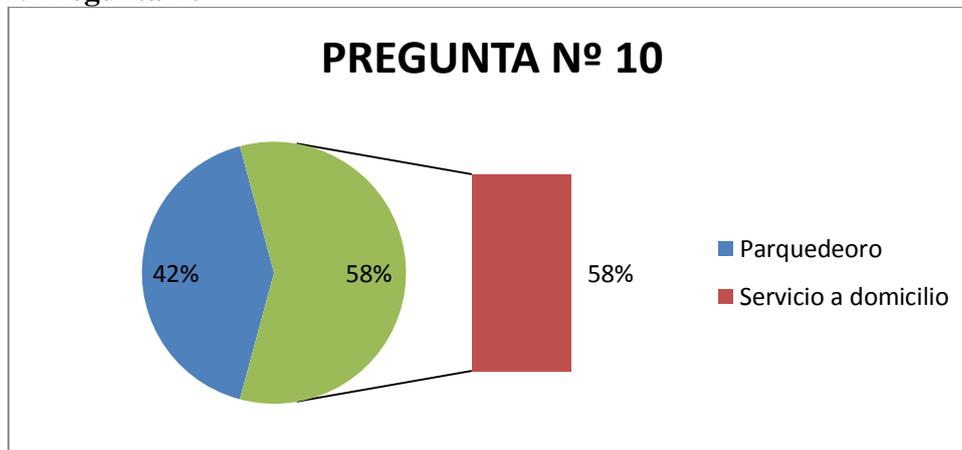
10.- ¿Qué tipo de servicios le gustaría tener en la nueva farmacia?

Tabla 22. Pregunta 10

SERVICIO	TABULACIÓN	PORCENTAJES
Servicio a domicilio	91	58%
Parqueadero	65	42%
TOTAL	156 "PERSONAS"	100%

Elaborado por; Jonathan Calderón

Figura 21. Pregunta 10



Elaborado por; Jonathan Calderón

Análisis: En esta pregunta podemos detallar que el 58% representa a 91 personas que desearían tener un servicio a domicilio, y el 42% representa a 65 personas que desearían tener un parqueadero.

3.06 Oferta

3.06.01 Oferta histórica.

Dentro del sector “Colinas del Sur” se relaciona a con 5 años atrás ya que en esa época sólo existía un mercado pequeño con una población de no muchos habitantes, por lo cual el mismo estaba totalmente satisfecho o en algunos casos de ellos preferían ir a otros barrios para poder adquirir sus medicamentos ya que esto se debía a las costumbres que todavía eran creer en la medicina natural y no en lo que decía una persona que se encontraba en una farmacia.

3.06.02 Oferta Actual.

Dentro de la oferta actual el mercado farmacéutico ha crecido en la zona ya que se ha, creado casas de salud y lo cual ayuda que el sector siga mejorando su calidad de vida en el ámbito de la salud.

Pero no toda la población está satisfecha con la capacidad de las farmacias para brindar o satisfacer las necesidades que tienen los moradores del sector del “Tránsito barrio Colinas del Sur”

3.06.03 Oferta Proyectada.

A nivel que se está creciendo la zona se ve que la creación de más farmacias es evidente ya que no podrán satisfacer todo el mercado.

También a todos los proyectos que se están planificando dentro del sector se ve que hay una gran afluencia de personas que se trasladan a este sector no solo por la gente sino también por la tranquilidad del mismo y su gente acogedora.

3.06.04 Oferta Actual.

Para poder calcular cual es la oferta de la competencia se realizó una investigación la cual consiste en realizar una tabulación de las ventas de cada una de las farmacias las cuales son nuestra competencia ,realizando una tabulación de cliente que ingresan diariamente a la farmacia durante una semana la cual podernos darnos cuenta cual es el número de clientes que ingresan a la farmacia , la cual sacamos un promedio durante toda la semana y podremos obtener la oferta de cada una delas farmacias las cuales son nuestra competencia

Tabla 23. Oferta actual

Sana Sana	$7437.5 / 30 = 248.00$ Diarios $425 * 17.5 = 7437.5$ Mensual $7.437.5 * 12 = 89.250$ Anuales
Económicas	$\$ 6300 / 30 = \$ 210.00$ Diarios $360 * 17.5 = \$ 6300$ Mensual $\$ 6300 * 12 = \$ 75600$ Anuales

Elaborado por; Jonathan Calderón

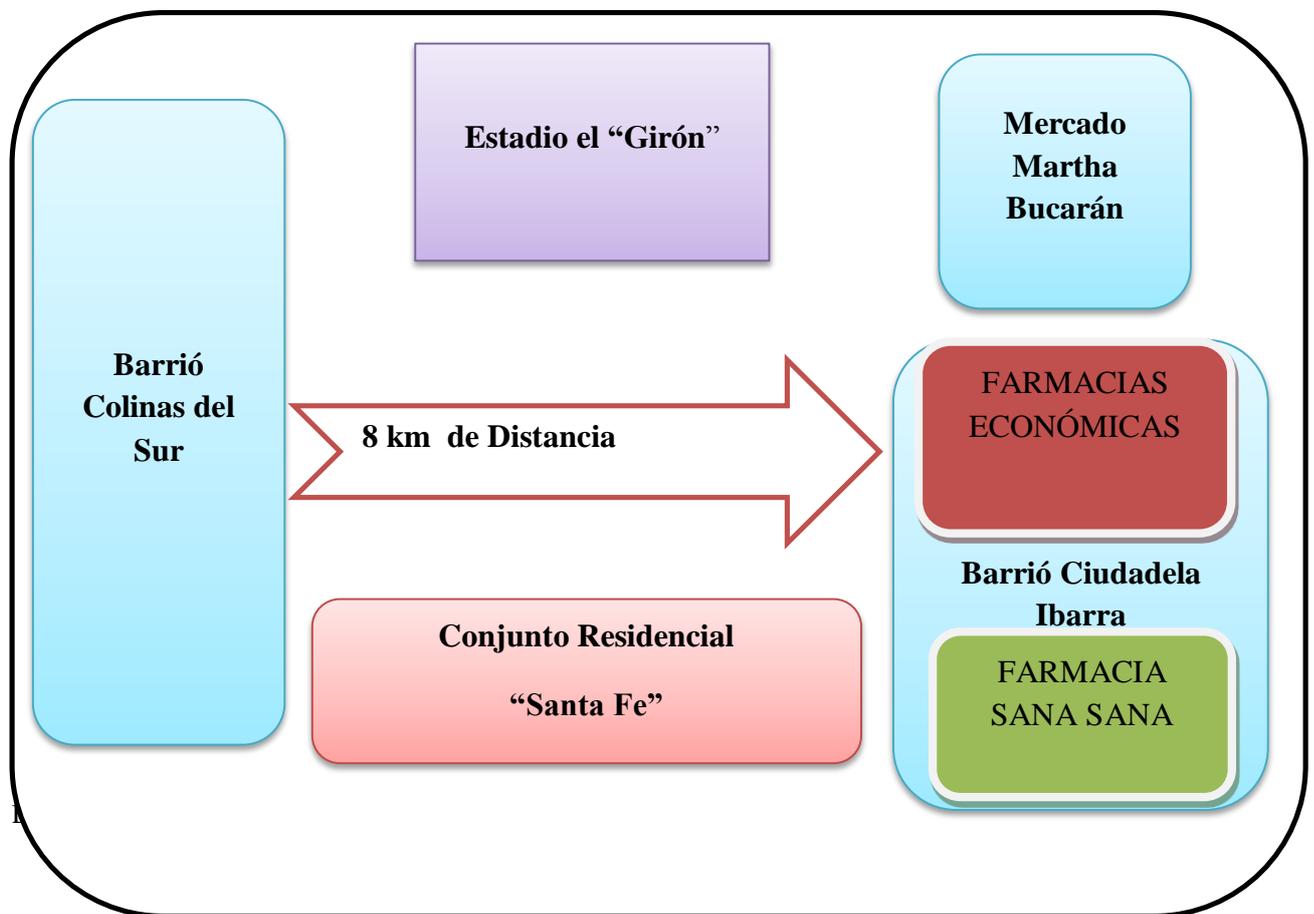
Análisis: cómo podemos observar en el cuadro, se puede notar el porcentaje de ventas de una de las farmacias que es mi competencia.

Tabla 24. Análisis de la oferta

Nombre:	Ventas	Ventas Mensual	Ventas Anual
Sana Sana	\$ 248.00	\$ 7437.5	\$ 89.250
Económicas	\$ 210.00	\$ 6300	\$ 75.600

Elaborado por; Jonathan Calderón

Figura 22. Distancia Entre El “Barrio Colinas Del Sur Con El De La Ciudadela Ibarra



Elaborado por; Jonathan Calderón

Análisis: Como podemos verificar existe oferta pero en sectores que se encuentran lejos del barrió que será beneficiado con el proyecto.

3.07 Productos sustitutos

Análisis: Como podemos verificar en el siguiente grafico podemos ver que la oferta existe pero en otro sector el cual, se encuentra a una cierta distancia la cual es de 8 kilómetros de distancia, del sector beneficiado por el proyecto.

3.07.01 Productos sustitutos históricos.

En este aspecto podremos hablar del mercado que se encuentra en el sector del “Barrio de la Ciudadela Ibarra” el cual está situado desde 15 años atrás el cual se ha dedicado a la venta de medicina natural.

3.07.02 Productos Sustitutos Actual.

En los productos sustitutos actuales el único que puede ser es el Mercado del sector del “Barrio de la Ciudadela Ibarra” el cual ha ofrecido a los clientes la venta de su medicina natural también de productos como son de consumo alimentario para la población del mismo.

3.07.03 Productos sustitutos proyectada.

En lo que se refiere a los productos sustitutos dentro de un tiempo determinado y sabiendo que la tecnología está avanzando a pasos agigantados, tal vez encontremos otros productos que sustituyan a un medicamento estos podrían ser de forma natural como también podrían ser de forma artificial.

Pero aun sabiendo que esto puede aparecer debemos tomar en cuenta que de cualquier forma una farmacia siempre seguirá en pie ya que habrá muchas personas que confíen en los fármacos y no en lo natural o en lo que recién está saliendo al mercado.

Tabla 25 Productos sustitutos

Nombre:	Años	Ventas Mensuales
Mercado de la “ Martha Bucarán”	2008	185.12
	2009	189.32
	2010	192.32
	2011	194.82
	2012	197.32
	2013	200.00

Elaborado por; Jonathan Calderón

Figura 23. Productos sustitutos gráficamente:

Gráfico de la distancia entre el sector colinas del sur con el mercado de la ciudadela Ibarra



Elaborado por; Jonathan Calderón

Análisis:

Como puede observarse en el sector del barrio colinas del sur hay un porcentaje de 34 personas que representan el 22% de una pregunta realizada en la encuesta, que desean la medicina natural pero que tienen que trasladarse a otro barrio el cual les queda a 4km de distancia el cual es el motivo que en este sector no disponen de un mercado.

3.08 Demanda

3.08.01 Demanda histórica.

El sector el Transito "Barrio colinas del Sur" quea sido creado desde 10 años atrás a tenido la necesidad de contar con un establecimiento farmacéutico para poder satisfacer la necesidad de adquirir sus medicamentos para mejorar la salud de los habitantes de la población.

3.08.02 Demanda actual.

El sector del “Barrio colonias del Sur” ha continuado con la necesidad de contar con un establecimiento farmacéutico para poder adquirir sus medicamentos de uso medicinal para la salud de los moradores del mismo, el cual ya tiene una trayectoria de 10 años de formalizar parte del sur de Quito y todavía no puede contar con este establecimiento en su barrio.

Tabla 26. Demanda

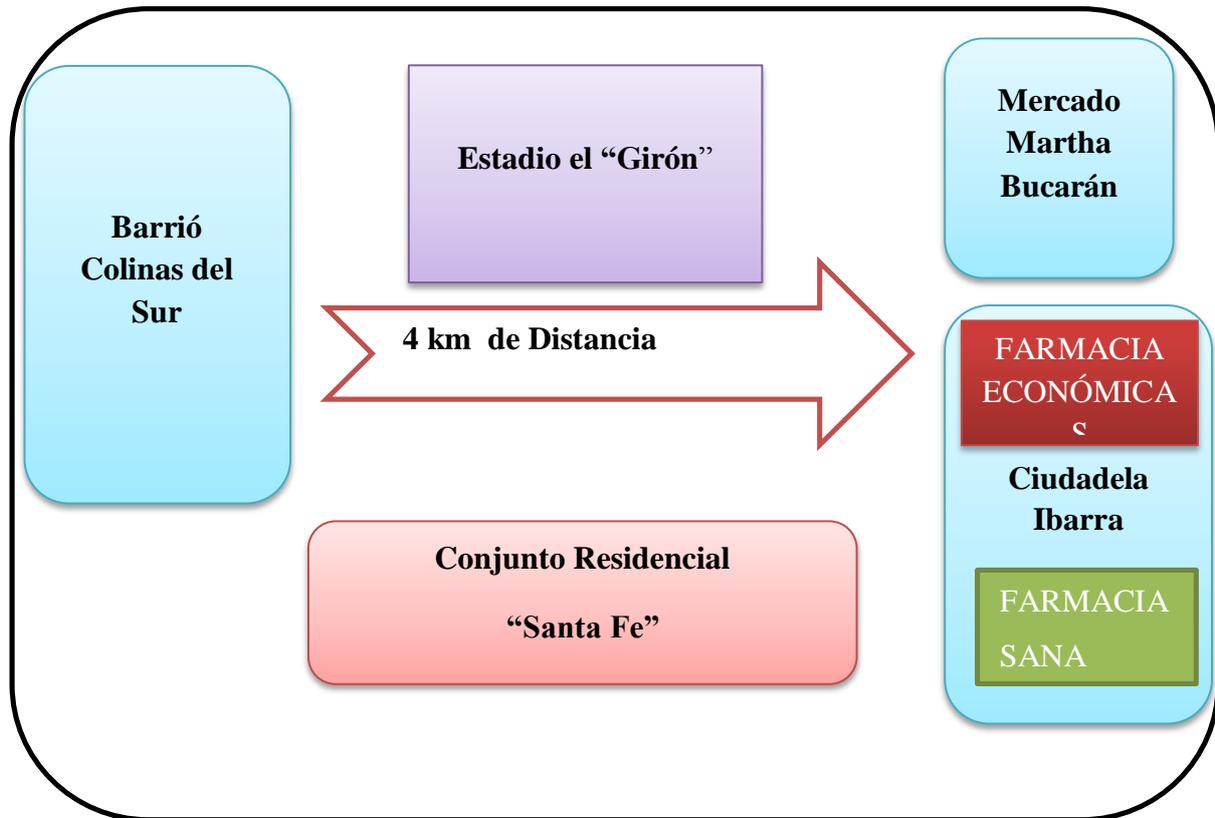
DEMANDA	RESULTADO
Sector el Transito “barrio colinas del sur”.	$3696/4 = 924 * 91\% = 840$ $840 * 17.5 = \$ 14.700$ Ingresos Mensuales” Programada”. $14.700 / 30 = 490$ Ingresos Diarios.

Elaborado por; Jonathan Calderón

- 3696 = Habitantes
- 4 = Numero de personas que existe por familia.
- 91% = Aceptación de la creación de una farmacia en sector.
- 840 = clientes actuales.
- \$ 17.5 = Inversión de las personas mensual en las farmacias.

Análisis: Como podemos observar y analizar en el grafico podremos darnos cuenta que en el sector existe una gran cantidad de demanda, ya que en el sector no cuenta con una farmacia para su comodidad, lo cual es muy satisfactorio para la factibilidad del proyecto, por otro lado podremos darnos cuenta que existe oferta pero en otros sectores cercanos al mismo el cual convierte a nuestro sector en un lugar óptimo para la creación de una farmacia.

Figura 24. Distancia entre el sector colinas del sur con el mercado de la ciudadela Ibarra



Elaborado por; Jonathan Calderón

Capítulo IV

4.01 Tamaño del proyecto

Capacidad Instalada vs la Demanda

Laboratorios o empresas distribuidoras total

Tabla 27. Capacidad instalada

Laboratorio	Inventario	Total
Abbott		\$ 3.300,50
Acromax		\$ 5.200,50
Arifarma		\$ 1.200,10
Bayer S.A		\$ 3.900,00
Biotefar ecuador S.A		\$ 2.200,00
Cedimed		\$ 5.500,00
Cristalia del ecuador		\$ 450,00
DifareS.A		\$ 550,25
Novartis		\$ 1.220,00
Ecu química		\$ 2.300,00
Pharma ecuador S.A		\$ 2.800,70
Farmage		\$ 500,50
La Sante		\$ 401,71
Life		\$ 1.265,30
TOTAL		\$ 22.050,01

Elaborado por; Jonathan Calderón

Análisis: Como podemos analizar el inventario de nuestra futura farmacia es de \$ 14.700 mensuales lo cual hay que cubrir al doble el cual es de \$ 29.400 para poder satisfacer a nuestro clientes actuales con productos de diferentes líneas como son de aseo personal perfumería , medicamentos de enfermedades crónicas.

Tabla 28. Implementos

IMPLEMENTOS
Una computadora
Software administrativo para farmacia
Una impresora para imprimir recibos
Cajón de dinero
Un lector de códigos de barras
Anaqueles
Rotulo con el nombre de la farmacia
Rotulo de turno
Perchas

Elaborado por; Jonathan Calderón

4.01.02 Funcionamiento de cada una de los implementos de la farmacia.

- **Computadora:** Es como una valiosa herramienta para realizar y simplificar muchas de sus actividades. En sí es un dispositivo electrónico capaz de interpretar y ejecutar los comandos programados para realizar en forma general las funciones de:

Operaciones de entrada al ser receptora de información.

Operaciones de cálculo, lógica y almacenamiento.

Porque sirve no solamente para Computar y calcular, sino para realizar múltiples procesos

DISEÑO DE FACTIBILIDAD SOBRE LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA EN EL SECTOR EL TRANSITO DE CHILLOGALLO "BARRIO COLINAS DEL SUR" D.M.Q 2013-2014

sobre los datos proporcionados, tales como clasificar u ordenar, seleccionar, corregir y automatizar, los datos de una farmacia.

- **Software administrativo para farmacia:** Esta herramienta le permite la flexibilidad de poder ser Administrada de forma sencilla, mejorando los tiempos en el Área de ventas, reposición de stock (compras), definición de costo y precios al público.

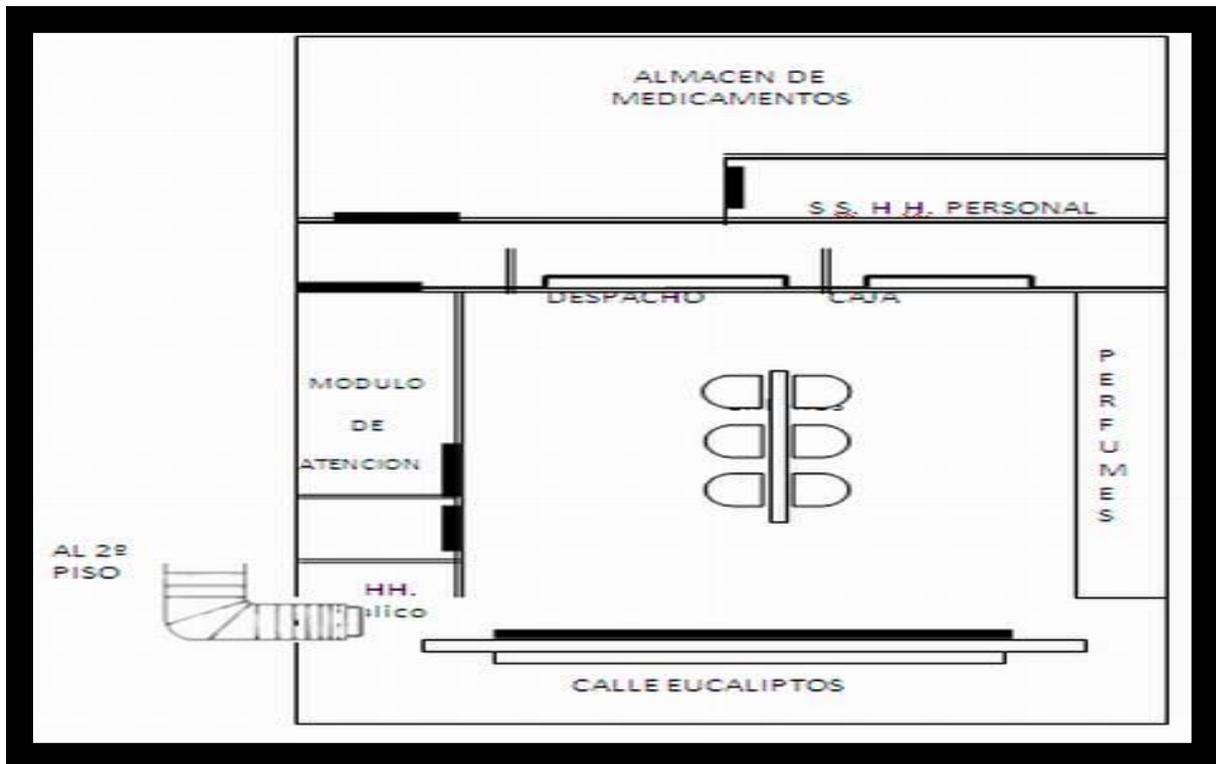
Está preparado para trabar con dispositivos externos como Lector de código de Barras, Gavetas de Dinero (Cash Drivers), impresión de Ticket, Impresión de comprobantes Continuos en impresora matriciales.

- **Impresora:** "Una impresora es un periférico de ordenador que permite producir una copia permanente de textos o gráficos de documentos almacenados en formato electrónico, imprimiéndolos en medios físicos, normalmente en papel o transparencias, utilizando cartuchos de tinta o tecnología láser."
- **Caja de dinero:** Sirve para la guardianía de dinero que ingreso a la farmacia diariamente la cual es contabilizada al final del día.
- **Un lector de códigos de barra:** La función del escáner es leer el símbolo del código de barras y proporcionar una salida eléctrica a la computadora, correspondiente a las barras y espacios del código de barras. Sin embargo, es el decodificador el que reconoce la simbología del código de barras, analiza el contenido del código de barras leído y transmite dichos datos a la computadora en un formato de datos tradicional.
- **Anaqueles:** Me sirve para que los clientes que ingresen a la farmacia puedan observar los productos de mejor manera y así puedan optar por adquirir alguno de ello ya que es mejor que los clientes puedan realizar mayores compras.

- **Rotulo con el nombre de la farmacia:** su función primaria y fundamental es hacer su negocio visible; por ello, debe ser llamativo y altamente legible a distancia, con un mensaje conciso y claro. Su contenido anuncia al público la actividad principal de su local.
- **Rotulo de turno:** Este sirve para indicar que la farmacia se encuentra abierta y que está atendiendo al público en general y sobre todo es una herramienta que debe poseer una farmacia.
- **Perchas:** me ayudan a colocar los medicamentos en las perchas para una mejor atención al público en poder encontrar los medicamentos.

4.01.03 Capacidad Interna.

PLANO DE LA FARMACIA



Elaborado por; Jonathan Calderón

Análisis: La capacidad de la farmacia cumplirá con todas las necesidades que requiere en el mercado farmacéutico cumpliendo con los estándares legales establecidos en la ley orgánica de la salud.

4.02 Localización

4.02.01 Macro – Localización.

Es el proceso de ubicación del lugar adecuado para instalar un mapa industrial que se requiere, es decir el análisis de diversos factores desde el punto de vista económico, social, tecnológico, entre otros.

La localización industrial, la distribución del equipo o maquinaria, el diseño de la planta y la selección del equipo son algunos de los factores a tomar en cuenta como riesgo antes de operar, que si no se lleva a cabo de manera adecuada podrían provocar serios problemas en el futuro y por ende la pérdida de mucho dinero.

Tabla 29. Macro localización

País :	Ecuador
Región:	Sierra
Provincia:	Pichincha
Cantón:	Quito
Sector:	El tránsito de chillo gallo” barrio colinas del sur”
Clima	Templado

Elaborado por; Jonathan Calderón

4.02.02 Ubicación.

Ecuador está dividido en 24 provincias repartido en cuatro regiones las cuales son:

Costa, Sierra, Oriente, y Región insular. La región sierra forma parte de otro cuarto territorio.

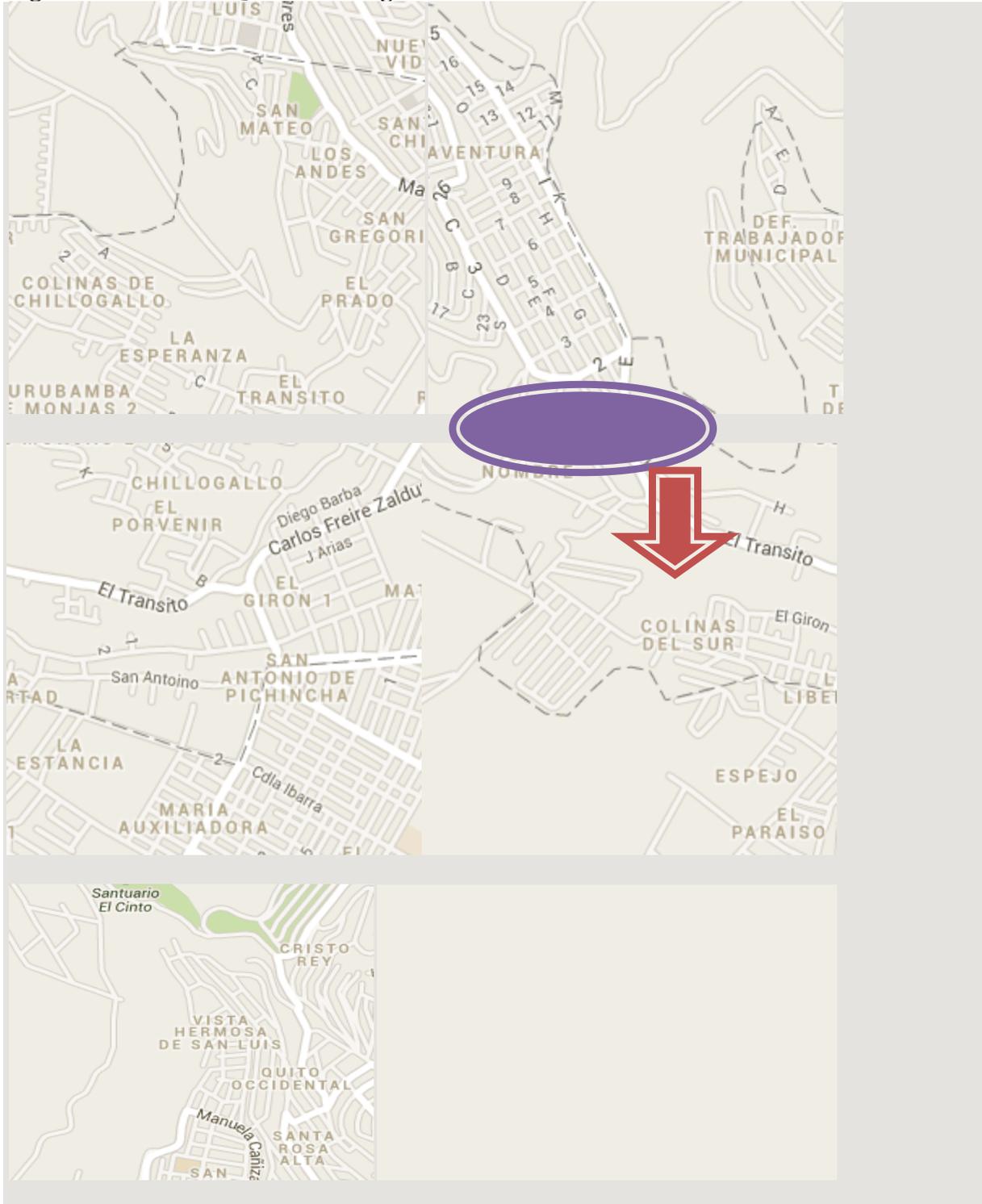
En la región sierra del Ecuador, en la provincia de pichincha, en el cantón Quito en la parte sur de la ciudad, sector chillo gallo con una población de 24000 habitantes se encuentra ubicado el "Barrio Colinas del Sur".

Figura 25: Mapa del Ecuador



Elaborado por; Jonathan Calderón

Fuente: "Instituto Geográfico Militar"

Figura 26. Plano de Quito "Chillogallo"

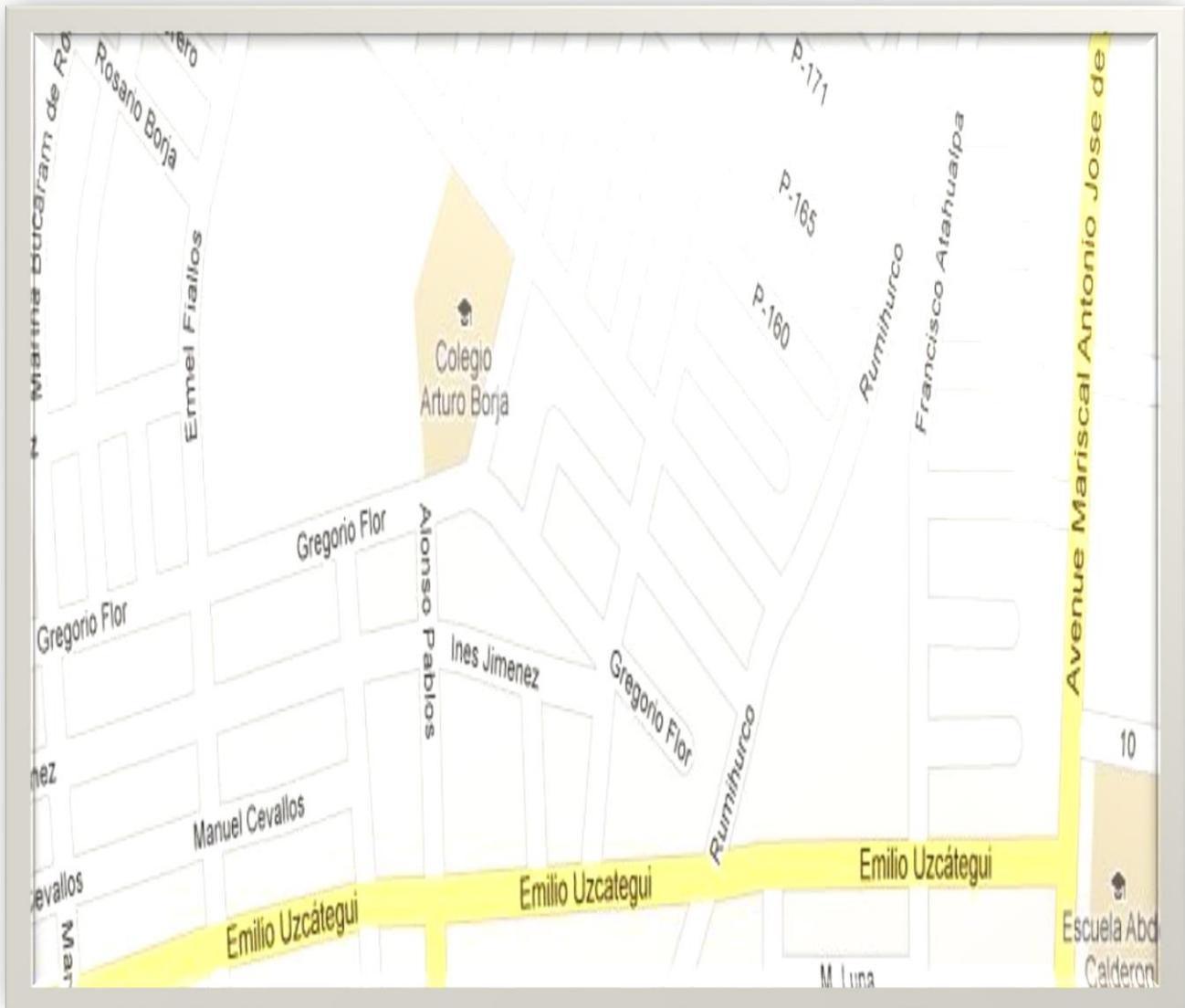
Elaborado por; Jonathan Calderón

Fuente: "Instituto Geográfico Militar

4.02.02.01 Micro - Localización

En el presente proyecto está enfocado la ubicación del sector el tránsito “barrio colinas del sur” que se encuentra en las calles **Manuel Cevallos** y **Emilio Uzcatégui**

Figura 27. Ubicación del sector



Elaborado por; Jonathan Calderón

Análisis: El motivo del porque se realiza en este sector es porque cumple varias estrategias para que un negocio sea muy rentable, aparte de haber sido entrevistado la población,

DISEÑO DE FACTIBILIDAD SOBRE LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA EN EL SECTOR EL TRÁNSITO DE CHILLOGALLO “BARRIO COLINAS DEL SUR” D.M.Q 2013-2014

podemos decir que este punto es una calle comercial esquinero, es la parada de los buses, el cual también hay una densidad de circulación peatonal y vehicular y algo que es muy importante es que se complementa con el Centro Odontológico el cual se encuentra en el segundo piso de donde se va a realizar el presente proyecto.

4.03 Ingeniería del producto

4.03.01 Definición del bien y servicio B y S.

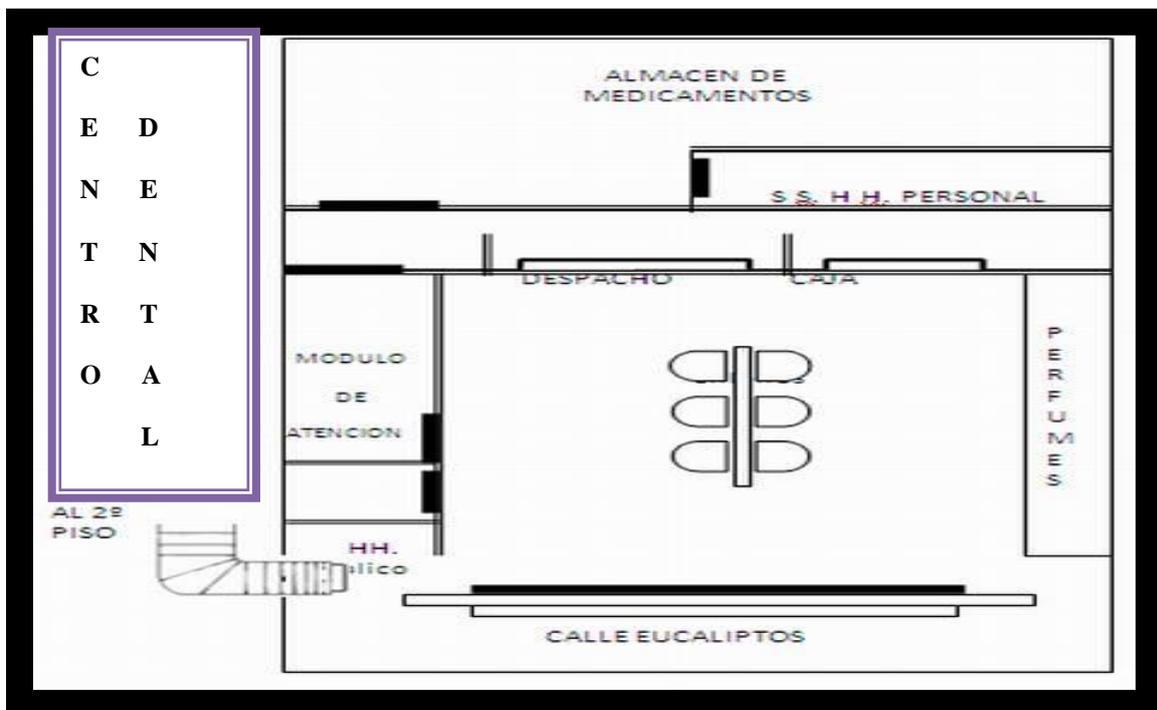
Es un Establecimiento farmacéutico autorizado para dispensación y expendio de medicamentos de uso y consumo humano. Como productos biológicos y otras líneas como son zona de bebés, perfumería.

4.03.02 Localización Óptima.

En este punto podremos observar el modelo de cómo se implementará la farmacia.

En el local el cual se diseñará de acuerdo a la medida del local.

Figura 28. Localización óptima



Elaborado por; Jonathan Calderón

DISEÑO DE FACTIBILIDAD SOBRE LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA EN EL SECTOR EL TRANSITO DE CHILLOGALLO "BARRIO COLINAS DEL SUR" D.M.Q 2013-2014

4.03.03 Aspectos legales

4.03.03.01 Requisitos

Carta de solicitud de inspección ocular dirigida a la jefatura Dptal. De farmacias y medicamentos.

- Luego de realizada la inspección ocular requerida anteriormente, y cumpliendo con el ambiente adecuado (40 mtros.2) y 40 mtros2 distancia en caso de existir alguna farmacia próxima, podrá usted empezar a realizar todos los trámites citados a continuación
- Memorial (abogado) de solicitud de apertura del establecimiento farmacéutico, dirigida al señor director departamental de salud (sedes santa cruz).

4.03.03.02 Datos del propietario.

- En caso de que el mismo no sea profesional en el área de salud, deberá presentar certificación del c.i. Y fotocopia simple.
- En caso de ser profesional en el área de salud debe presentar fotocopia legalizada de su matrícula profesional otorgada por las sedes.

4.03.03.03 Documentación del profesional farmacéutico.

1. Fotocopia legalizada del título en provisión nacional.
1. Certificado de compatibilidad horaria (otorgado por el sedes).
1. Fotocopia de la matrícula profesional (legalizada por el sedes).

2. Fotocopia legalizada del carnet de colegiado (otorgado por el colegio de bioquímica y farmacia).

En caso de no contar aún con el carnet de colegiado, deberá presentar certificado de inscripción (otorgado por el colegio de bioquímica y farmacia).

Certificado de compatibilidad horaria (otorgado por el col. De bioquímica y farmacia).

Contrato de trabajo del farmacéutico responsable (regente) visado por la dirección departamental del trabajo y el colegio de bioquímica y farmacia.

- Cédula de identidad (fotocopia simple)
- Fotocopia legalizada del carnet inscripción al libro de profesionales de las sedes, o presentación de la certificación.

4.03.03.04 Documentación del establecimiento

- Fotocopia legalizada del nit
- Plano de las instalaciones del establecimiento farmacéutico con un espacio no menor de 40-45 mts. Realizado y firmado por un arquitecto.
- Fotocopia simple del plano de ubicación.
- si el inmueble es arrendado deberá presentar contrato de alquiler con reconocimiento de firma.

- Toda la documentación original deberá estar ordenada y foliada con doble ejemplar, con su respectivo folder y nepáco.
- Para aperturas y traslados se debe respetar una distancia no menor de 40 mts. , entre una y otra farmacia, según lo establecido en la ley 1737 – ley del medicamento.
- La farmacia deberá contar con instalación higiénica sanitaria y teléfono en zonas centrales, urbano-periféricas que cuenten con estos servicios.
- Es obligatorio el uso de mandil blanco con su distintivo, siendo este de uso exclusivo para los profesionales, debiendo el personal auxiliar adoptar un color diferente.

Capítulo V

5.01 Ingresos Operacionales

Ingresos operacionales: Son todos los aumentos brutos del *patrimonio* originados directamente en el desarrollo del objeto social del ente, distintos de los aumentos en los aportes de los propietarios.

Costos: El costo es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

Gastos: Es un egreso o salida de dinero que una persona o empresa debe pagar para un artículo o por un servicio.

Tabla 30. Ingresos Operacionales

ROL DE PAGOS SUELDOS SALARIOS									
EMPLEADOS	SUELDOS	3° Tercero	4° Cuarto	AP.11.15 %	A.IEESS (9,45)	Vacaciones	F.R	Total Mes	Total Anual
Bioquímico	\$ 230,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 230,00	\$ 2.760,00
Administrador	\$ 550,00	\$ 45,83	\$ 28,67	\$ 61,33	\$ 51,98	\$ 22,92	\$ -	\$ 708,74	\$ 8.504,90
Auxiliar	\$ 344,00	\$ 28,67	\$ 28,67	\$ 38,36	\$ 32,51	\$ 14,33	\$ -	\$ 421,51	\$ 5.058,18
Total	\$ 1.124,00	\$ 74,50	\$ 57,33	\$ 99,68	\$ 84,48	\$ 37,25	\$ -	\$ 1.360,26	\$ 16.323,08

Elaborado: Jonathan Calderón

Análisis: Como podemos observar en la tabla el rol de pagos podemos detallar cuales son los gastos en los sueldos en los empleados que tendrá la farmacia, el cual podemos detallar por mes y anual mente.

Tabla 31. Caja Inicial

Caja Inicial		
Provisiones	MES	3 MES
Arriendo	\$ 250,00	\$ 750,00
Garantía	\$ -	\$ 750,00
Sueldo de traba	\$ 1.360,26	\$ 4.080,77
Publicidad	\$ 100,00	\$ 300,00
suministros de oficina	\$ 40,00	\$ 120,00
Suministro de L	\$ 30,00	\$ 90,00
Servicios básicos	\$ 110,00	\$ 330,00
Otros	\$ 30,00	\$ 90,00
Publicidad "volantes".	\$ 50,00	\$ 150,00
TOTAL	\$ 1.970,26	\$ 6.660,77

Elaborado: Jonathan Calderón

Análisis: Como podemos analizar en la tabla se puede observar las inversiones que tiene en la caja inicial.

5.02 Costos

Operacionales

Tabla. 32 Costos

Costos Indirectos		
Servicios Básicos	Mes	3 Meses
agua	\$ 20,00	\$ 60,00
luz	\$ 35,00	\$ 105,00
teléfono y Internet	\$ 55,00	\$ 165,00
TOTAL	\$ 110,00	\$ 330,00

Elaborado: Jonathan Calderón

Análisis: Como podemos analizar los costos indirectos son costos básicos como podemos observar que es el agua, luz, el teléfono.

Tabla 33. Costos administrativos

Gastos Administrativos		
Descripción	Valor Mens	Valor Anual
Suministros de limpieza	\$ 30,00	\$ 360,00
Servicios básicos	\$ 110,00	\$ 1.320,00
Arriendo	\$ 250,00	\$ 3.000,00
Otros	\$ 30,00	\$ 360,00
Uniformes " Mandiles "	\$ 60,00	\$ 60,00
Dep. Muebles y enseres	\$ -	\$ 191,30
Dep. Muebles de oficina	\$ -	\$ 80,00
Dep. Equipo Oficina	\$ -	\$ 12,10
Dep Equipo de Computación	\$ -	\$ 753,33
Instalaciones del local	\$ -	\$ 165,00
Total	\$ 480,00	\$ 6.301,73

Elaborado: Jonathan Calderón

Análisis: en el siguiente cuadro podremos analizar en que se invierte o cuales son los gastos administrativos son varios y están detallados por su valor mensual y anualmente.

Tabla 34. Costos de venta

Gastos de Ventas		
Descripción	Mensual	Anual
Sueldos del Auxiliar	\$ 421,51	\$ 5.058,18
Publicidad	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Propaganda	\$ 50,00	\$ 600,00
Total	\$ 571,51	\$ 6.858,18

Elaborado: Jonathan Calderón

Tabla 35. Depreciación de activos

Depreciación Activos Fijos				
Años	Dep. M y Ens	Dep. M de oficina	Dep. Instalaciones del Local	Dep. Eq. Compu
0	\$ 1.913,00	\$ 800,00	\$ 1.650,00	\$ 2.260,00
1	\$ 191,30	\$ 80,00	\$ 165,00	\$ 753,33
2	\$ 191,30	\$ 80,00	\$ 165,00	\$ 753,33
3	\$ 191,30	\$ 80,00	\$ 165,00	\$ 753,33
4	\$ 191,30	\$ 80,00	\$ 165,00	
5	\$ 191,30	\$ 80,00	\$ 165,00	
6	\$ 191,30	\$ 80,00	\$ 165,00	
7	\$ 191,30	\$ 80,00	\$ 165,00	
8	\$ 191,30	\$ 80,00	\$ 165,00	
9	\$ 191,30	\$ 80,00	\$ 165,00	
10	\$ 191,30	\$ 80,00	\$ 165,00	
Total	\$ 1.913,00	\$ 800,00	\$ 1.650,00	\$ 2.260,00

Análisis: podemos verificar que en los gastos de venta se encuentran los sueldos y salarios del futuro personal, la publicidad que se utilizara en la farmacia, y la propaganda que se utilizara para que la farmacia sea reconocida.

Tabla 36. Depreciación de activos fijos

Cuenta	Valor	Año	Porcentaje
Dep. M y Ens	\$ 161,30	10	10%
Dep. M de Oficina	\$ 80,00	10	10%
Dep. Instalaciones del Local	\$ 145,00	10	10%
Dep. Eq. Compu	\$ 753,30	3	33,33%
Total act fijos	\$ 1.139,60		

Dep 1,2,3 er año	\$ 1.139,60
Dep 4 y 10 años	\$ 386,30

Elaborado: Jonathan Calderón

Análisis: En esta tabla podremos verificar las depreciaciones que se realizan de los activos fijos podremos detallar por las cifras

5.03 Inversiones del proyecto

Activos Corrientes:

Tabla 37. Inversión del proyecto

ACTIVOS CORRIENTES	
Caja inicial	
Provisiones	3 meses
Arriendo	\$ 750,00
garantía	\$ 750,00
Sueldos de traba	\$ 4.080,77
Servicios básicos	\$ 330,00
Suministro de L	\$ 90,00
Publicidad	\$ 300,00
Propaganda	\$ 150,00
Uniformes M.	\$ 60,00
otros	\$ 90,00
Total	\$ 6.600,77
Mercadería de F	
	Valor
Abbott	\$ 2.475,38
Acromax	\$ 5.200,50
Arifarma	\$ 1.200,10
Bayer S.A	\$ 1.800,00
BiotefarS.A	\$ 1.000,00
Cedimed	\$ 1.200,00
Cristalia Ecuador	\$ 840,00
DifareS.A	\$ 1.050,00
Novartis	\$ 1.220,00
Ecu química	\$ 2.300,00
PharmaS.A	\$ 800,00
Farmage	\$ 1.200,50
La Sante	\$ 701,71
Life	\$ 1.061,82
Total Mercadería	\$ 22.050,01
TOTAL ACTIVOS	\$ 28.650,77

Elaborado: Jonathan Calderón

Análisis: En el siguiente cuadro podremos analizar cuanto es la inversión en mercadería que tendremos que invertir en la farmacia.

Tabla 38. Activos fijos

ACTIVO FIJOS			
Nº	Muebles y Enseres	V. Unitario	Total
4	Vitrinas	\$ 150,00	\$ 600,00
5	exhibidores	\$ 125,00	\$ 625,00
1	Mueble de caja	\$ 320,00	\$ 320,00
4	Góndolas	\$ 92,00	\$ 368,00
Total de M y E		\$ 687,00	\$ 1.913,00

Nº	Muebles de Oficina	V. Unitario	Total
1	Escritorio	\$ 120,00	\$ 120,00
3	Sillón	\$ 85,00	\$ 255,00
2	Mesa	\$ 105,00	\$ 210,00
1	Archivador	\$ 100,00	\$ 100,00
1	Estantería	\$ 115,00	\$ 115,00
Total de M y Oficina		\$ 525,00	\$ 800,00

Nº	Equipo de Computación	V. Unitario	Total
2	Impresoras	\$ 75,00	\$ 150,00
2	computadoras	\$ 750,00	\$ 1.500,00
2	Lector de barras	\$ 130,00	\$ 260,00
1	Programa de farmacia	\$ 350,00	\$ 350,00
Total Eq. de Computación		\$ 1.305,00	\$ 2.260,00

Nº	Suministro de oficina	V. Unitario	Total
2	Stock de Papelería	\$ 28,00	\$ 56,00
2	Rollos de facturas.	\$ 15,00	\$ 30,00
1	Stock de útiles Impresión	\$ 35,00	\$ 35,00
Total de Eq. De oficina		\$ 78,00	\$ 121,00
Nº	Instalación del local	V. unitario	Total

1	Baldosa	\$ 600,00	\$ 600,00
1	Baño	\$ 110,00	\$ 110,00
2	Ventiladores	\$ 220,00	\$ 440,00
1	Pintura	\$ 100,00	\$ 100,00
1	Iluminación , Rotulo	\$ 400,00	\$ 400,00
Total Adecuación del Local		\$ 1.430,00	\$ 1.650,00
TOTAL DE ACTIVOS		\$ 4.025,00	\$ 6.744,00

DEPRECIACIONES DE LOSACTIVOS FIJOS			
ACTIVO FIJOS			
Nº	Muebles y Enseres	V. Unitario	Total
4	Vitrinas	\$ 30,00	\$ 120,00
5	exhibidores	\$ 25,00	\$ 125,00
1	Mueble de caja	\$ 0,00	\$ 0,00
4	Góndolas	\$ 30,00	\$ 120,00
Total de M y E		\$ 85,00	\$ 365,00

Nº	Muebles de Oficina	V. Unitario	Total
1	Escritorio	\$ 24,00	\$ 24,00
3	Sillón	\$ 17,00	\$ 51,00
2	Mesa	\$ 21,00	\$ 42,00
1	Archivador	\$ 20,00	\$ 20,00
1	Estantería	\$ 23,00	\$ 23,00
Total de M y Oficina		\$ 105,00	\$ 160,00

N°	Equipo de Computación	V. Unitario	Total
2	Impresoras	\$ 15,00	\$ 30,00
2	computadoras	\$ 150,00	\$ 300,00
2	Lector de barras	\$ 26,00	\$ 52,00
1	Programa de farmacia	\$ -	\$ -
Total Eq. de Computación		\$ 191,00	\$ 382,00
N°	Suministro de oficina	V. Unitario	Total
2	Stock de Papelería	\$ 5,60	\$ 11,20
2	Rollos de facturas.	\$ 3,00	\$ 6,00
1	Stock de útiles Impresión	\$ 7,00	\$ 7,00
Total de Eq. De oficina		\$ 15,60	\$ 24,20

N°	Instalación del local	V. unitario	Total
1	Baldosa	\$ 0,00	\$ 0,00
1	Baño	\$ 0,00	\$ 0,00
2	Ventiladores	\$ 0,00	\$ 0,00
1	Pintura	\$ 0,00	\$ 0,00
1	Iluminación , Rotulo	\$ 0,00	\$ 0,00
Total Adecuación del Local		\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL DE ACTIVOS		\$ 396,60	\$ 931,20

Capital De Trabajo:

Tabla 39. Capital de trabajo

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
FARMACIA " COLINAS DEL SUR "			
ago-14			
Act. Corrientes		Pasivo Corriente	
Caja	\$ 6.660,77	Corto Plazo	
Mercadería	\$ 22.050,01		
Total Act. Corrientes	\$ 28.710,77		
Act. Fijos		Pasivo no corriente	
Muebles y enseres	\$ 1.913,00	Largo plazo	\$ 15.000,00
Equipo de Computación	\$ 2.260,00	Total pasivo	\$ 15.000,00
Muebles de Oficina	\$ 800,00		
Instalaciones del local	\$ 1.650,00		
Total act fijos	\$ 6.623,00		
Act. Diferidos		Patrimonio	
Gastos de constitución	\$ 905,00	capital	\$ 21.349,77
Gastos de investigación	\$ 111,00	Total Patrimonio	\$ 21.349,77
Total act diferidos	\$ 1.016,00	Total Pas + Patrimonio	\$ 36.349,77
Total activos	\$ 36.349,77		

Elaborado: Jonathan Calderón



Tabla 40. Balance general

BALANCE GENERAL			
FARMACIA " COLINAS DEL SUR "			
ago-14			
Act. Corrientes		Pasivo Corriente	
Caja	\$ 12.438,20	proveedores por pagar	\$ 12.438,20
Mercadería	\$ 41.460,66		
Total Act. Corrientes	\$ 53.898,85		
Act. Fijos		Pasivo no corriente	
Muebles y enseres	\$ 956,50		
Equipo de Computación	\$ 0,00		
Muebles de Oficina	\$ 400,00		
Instalaciones del local	\$ 825,00		
Total act fijos	\$ 2.181,50		
Act. Diferidos		Patrimonio	
Gastos de constitución	\$ 0,00	capital	\$ 1.818,87
Gastos de investigación	\$ 0,00	utilidad final	\$ 41.823,29
Total act diferidos	\$ 0,00	Total Patrimonio	
Total activos	\$ 56.080,35	Total Pas + Patrimonio	\$ 56.080,35

Elaborado: Jonathan Calderón



Tabla 41. Activos Diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de constitución	V. Total
Pago Predial	\$ 850,00
P de Funcionamiento	\$ 10,00
Permiso del Izquieta Pérez	\$ 45,00
TOTAL DE GASTO DE CONSTITUCIÓN	\$ 905,00
Gastos de Investigación	V. TOTAL
Copias	\$ 6,00
Transporte	\$ 60,00
Impresión	\$ 25,00
Internet	\$ 20,00
TOTAL	\$ 111,00
Total de Act. Diferidos	\$ 1.016,00

ACT. CORRIENTES + ACT. DIFERIDOS	\$ 29.666,77
---	---------------------

Elaborado: Jonathan Calderón

Tabla 42. Fuentes De Financiamiento

Datos para realizar la Amortización del Préstamo				
Se trabajara con la tasa del banco pichincha				
				0,01265
15.18%=0.1518/12=				
Duración del préstamo para				
2años.				
Préstamo		\$	15.000,00	
Fórmula de la Amortización				
$A = C \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$				
A=	15.000,00		0,017104695	
			0,352149803	
A=	\$	728,58	15.000,00	0,048572212
				\$
				728,58
Interés				
$C * i * t$				
189,75				
Capital pagado				
pago-interés				

Elaborado: Jonathan Calderón

Tabla 43. De amortización del préstamo

Tabla de Amortización				
TIEMPO	PAGOS	INTERÉS	CAPITAL P.	CAPITAL
0				\$ 15.000,00
1	\$ 728,58	\$ 189,75	\$ 538,83	\$ 14.461,17
2	\$ 728,58	\$ 182,93	\$ 545,65	\$ 13.915,52
3	\$ 728,58	\$ 176,03	\$ 552,55	\$ 13.362,97
4	\$ 728,58	\$ 169,04	\$ 559,54	\$ 12.803,42
5	\$ 728,58	\$ 161,96	\$ 566,62	\$ 12.236,80
6	\$ 728,58	\$ 154,80	\$ 573,79	\$ 11.663,02
7	\$ 728,58	\$ 147,54	\$ 581,05	\$ 11.081,97
8	\$ 728,58	\$ 140,19	\$ 588,40	\$ 10.493,57
9	\$ 728,58	\$ 132,74	\$ 595,84	\$ 9.897,73
10	\$ 728,58	\$ 125,21	\$ 603,38	\$ 9.294,36
11	\$ 728,58	\$ 117,57	\$ 611,01	\$ 8.683,35
12	\$ 728,58	\$ 109,84	\$ 618,74	\$ 8.064,61
13	\$ 728,58	\$ 102,02	\$ 626,57	\$ 7.438,04
14	\$ 728,58	\$ 94,09	\$ 634,49	\$ 6.803,55
15	\$ 728,58	\$ 86,06	\$ 642,52	\$ 6.161,03
16	\$ 728,58	\$ 77,94	\$ 650,65	\$ 5.510,39
17	\$ 728,58	\$ 69,71	\$ 658,88	\$ 4.851,51
18	\$ 728,58	\$ 61,37	\$ 667,21	\$ 4.184,30
19	\$ 728,58	\$ 52,93	\$ 675,65	\$ 3.508,65
20	\$ 728,58	\$ 44,38	\$ 684,20	\$ 2.824,45
21	\$ 728,58	\$ 35,73	\$ 692,85	\$ 2.131,59
22	\$ 728,58	\$ 26,96	\$ 701,62	\$ 1.429,98
23	\$ 728,58	\$ 18,09	\$ 710,49	\$ 719,48
24	\$ 728,58	\$ 9,10	\$ 719,48	\$ 0,00

Elaborado: Jonathan Calderón



Tabla 44. Interés anual

Interés anual
\$ 1.807,61
\$ 678,39
\$ 2.486,00

Elaborado: Jonathan Calderón

Capítulo VI

6.01 Estado de PyG

Tabla 45. Estado de PyG

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
AÑOS	1	2	3	4	5
VTAS	\$ 176.400,00	\$ 206.564,40	\$ 241.886,91	\$ 283.249,57	\$ 331.685,25
COSTOS VTAS	\$ 132.300,00	\$ 154.923,30	\$ 181.415,18	\$ 212.437,18	\$ 248.763,94
UTIL. B. VTAS	\$ 44.100,00	\$ 51.641,10	\$ 60.471,73	\$ 70.812,39	\$ 82.921,31
GTOS. VTAS	\$ 11.170,40	\$ 7.350,60	\$ 7.883,50	\$ 8.460,37	\$ 9.085,00
SUELDO DEL AUXILIAR	\$ 5.058,18	\$ 5.503,80	\$ 5.988,69	\$ 6.516,29	\$ 7.090,37
PROMOCIÓN PUBLICIDAD y PRO	\$ 1.800,00	\$ 1.846,80	\$ 1.894,82	\$ 1.944,08	\$ 1.994,63
UTIL. NETAS VTAS.	\$ 32.929,60	\$ 44.290,50	\$ 52.588,23	\$ 62.352,02	\$ 73.836,31
GTOS. ADM	\$ 17.757,73	\$ 18.873,41	\$ 20.079,73	\$ 20.631,13	\$ 22.042,76
ARRIENDO	\$ 3.000,00	\$ 3.078,00	\$ 3.158,03	\$ 3.240,14	\$ 3.324,38
SERV. BÁSICOS	\$ 1.320,00	\$ 1.354,32	\$ 1.389,53	\$ 1.425,66	\$ 1.462,73
SUMINISTROS L	\$ 360,00	\$ 369,36	\$ 378,96	\$ 388,82	\$ 398,93
UNIFORME	\$ 60,00	\$ 61,56	\$ 63,16	\$ 64,80	\$ 66,49
OTROS	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00
DEP. M Y E	\$ 191,30	\$ 191,30	\$ 191,30	\$ 191,30	\$ 191,30
DEP.M DE OFIC	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00
SUELDO DEL ADM Y BIOQ.	\$ 11.264,90	\$ 12.257,34	\$ 13.337,21	\$ 14.512,22	\$ 15.790,74
EQUIPO ELECTRÓNICO	\$ 753,33	\$ 753,33	\$ 753,33	\$ -	\$ -
DEP: INSTALACIÓN	\$ 165,00	\$ 165,00	\$ 165,00	\$ 165,00	\$ 165,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 203,20	\$ 203,20	\$ 203,20	\$ 203,20	\$ 203,20
UTIL. OPER.	\$ 15.171,87	\$ 25.417,09	\$ 32.508,50	\$ 41.720,89	\$ 51.793,55
GTOS. FINAN.					
PRÉSTAMO BCA.	\$ 1.807,61	\$ 678,39			
UTIL. ANT. IMP	\$ 13.364,26	\$ 24.738,70	\$ 32.508,50	\$ 41.720,89	\$ 51.793,55
15% TRAB.	\$ 2.004,64	\$ 3.710,80	\$ 4.876,27	\$ 6.258,13	\$ 7.769,03
UTIL. ANTES DEL IMP	\$ 11.359,62	\$ 21.027,89	\$ 27.632,22	\$ 35.462,76	\$ 44.024,51
% IMP.	\$ 567,98	\$ 1.051,39	\$ 1.381,61	\$ 1.773,14	\$ 2.201,23
UTIL. FINAL	\$ 10.791,64	\$ 19.976,50	\$ 26.250,61	\$ 33.689,62	\$ 41.823,29

Elaborado por: Jonathan calderón

6.02 Proyección de Ventas

Tabla 46. Proyección de ventas.

Proyección de Ventas		
Población	2,50%	0,025
Inflación	2,60%	0,026
Demanda I	12%	0,12
Total	17,10%	0,171

Elaborado: Jonathan Calderón

6.01.02 Costos fijos y variables.

Tabla 47. Costos fijos y variables

COSTOS FIJOS Y VARIABLES				
Años	Ventas	Costos Fijos	Costos variables	Total costos
1	\$ 176.400,00	\$ 26.063,52	\$ 132.660,00	\$ 158.723,52
2	\$ 206.564,40	\$ 26.533,04	\$ 155.292,66	\$ 181.825,70
3	\$ 241.886,91	\$ 27.584,27	\$ 181.794,15	\$ 209.378,41
4	\$ 283.249,57	\$ 28.702,69	\$ 212.826,00	\$ 241.528,69
5	\$ 331.685,25	\$ 30.728,84	\$ 249.162,86	\$ 279.891,71

Elaborado: Jonathan Calderón

6.01.03 Punto De Equilibrio

El punto de equilibrio es una referencia importante para el empresario saber cuál es la cantidad mínima que debe producir para estar en equilibrio.

Tabla 48. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO					
Ep=	CFT	CFT	CFT	CFT	CFT
	1-(CVT)	1-(CVT)	1-(CVT)	1-(CVT)	1-(CVT)
	Ventas	Ventas	Ventas	Ventas	Ventas
Ep=	\$ 26.063,52	\$ 26.533,04	\$ 27.584,27	\$ 28.702,69	\$ 30.728,84
	\$ 0,25	\$ 0,25	\$ 0,25	\$ 0,25	\$ 0,25
Ep=	\$ 105.112,13	\$ 106.896,74	\$ 111.032,88	\$ 115.444,64	\$ 123.509,56

Elaborado: jonathan calderón

Análisis: En el punto de equilibrio podemos apreciar cual es el punto Mínimo que debe tener como equilibrio el empresario para que la empresa o en este caso la farmacia debe generar utilidad.

6.01.04 Valores anuales CFT- CVT

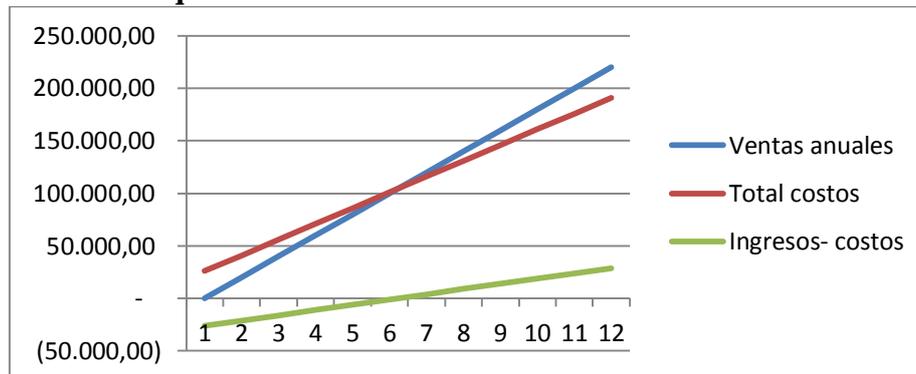
Tabla 49. Valores anuales

Ventas anuales	Cft	Cv	Total costos	Ingresos- costos
1,00	26.063,52	0,75	26.064,27	(26.063,27)
20.000,00	26.063,52	15.000,00	41.063,52	(21.063,52)
40.000,00	26.063,52	30.000,00	56.063,52	(16.063,52)
60.000,00	26.063,52	45.000,00	71.063,52	(11.063,52)
80.000,00	26.063,52	60.000,00	86.063,52	(6.063,52)
100.000,00	26.063,52	75.000,00	101.063,52	(1.063,52)
120.000,00	26.063,52	90.000,00	116.063,52	3.936,48
140.000,00	26.063,52	105.000,00	131.063,52	8.936,48
160.000,00	26.063,52	120.000,00	146.063,52	13.936,48
180.000,00	26.063,52	135.000,00	161.063,52	18.936,48
200.000,00	26.063,52	150.000,00	176.063,52	23.936,48
220.000,00	26.063,52	165.000,00	191.063,52	28.936,48

Elaborado: Jonathan Calderón

Análisis: Como podemos observar en el color amarillo podemos apreciar que es mi punto de equilibrio .y que se encuentra entre el rango de 120.000,00y 140.000,00.

Figura 29. Punto de Equilibrio



Elaborado: Jonathan Calderón

Tabla 50. Punto de Equilibrio

	Flujo neto	Van		PRI	TIR	B/C
0	(\$ 36.410,77)	\$ (36.410,77)	\$ (25.251,68)	2 Años	0,6456429	\$ (2,38)
1	\$ 13.779,25	\$ 11.159,09	\$ (9.039,40)	5 meses	\$ (36.410,77)	\$ 2,38
2	\$ 24.719,36	\$ 16.212,28	\$ (5,93)	28 días	\$ 8.373,17	
3	\$ 34.419,69	\$ 18.281,72	\$ (28,00)		\$ 9.127,80	
4	\$ 43.321,92	\$ 18.634,65	\$ (0,00)		\$ 7.723,25	
5	\$ 63.720,27	\$ 22.197,01			\$ 5.906,98	
		\$ 50.073,97			\$ 5.279,58	
					\$ 0,00	

Elaborado: Jonathan Calderón

6.01.05 Flujo de caja

Tabla 51. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD NETA		\$ 10.791,64	\$ 19.976,50	\$ 26.250,61	\$ 33.689,62	\$ 41.823,29
DEP		\$ 1.189,63	\$ 1.189,63	\$ 1.189,63	\$ 436,30	\$ 436,30
gastos financieros		\$ 1.807,61	\$ 678,39			
FLUJO OPE.		\$ 13.788,88	\$ 21.844,52	\$ 27.440,25	\$ 34.125,92	\$ 42.259,59
CTN	(\$ 29.666,77)					
ACT. FIJOS	(\$ 6.744,00)				\$ (3.500,00)	
FLUJO NETO	(\$ 36.410,77)	\$ 13.788,88	\$ 21.844,52	\$ 27.440,25	\$ 30.625,92	
						\$ 931,20
						\$ 43.190,79

Elaborado: Jonathan Calderón

6.01.06 TEMAR

Tabla 52. Temar

TEMAR	
Tasa pas	5,80%
Tasa act	15,00%
Inflacion	2,68%
Temar	23,48%

0,2348

Elaborado: Jonathan Fernando Calderón

6.01.08 Indicadores de liquidez.

Tabla 53. Indicadores de liquidez

RAZÓN CORRIENTE	
RC=	$\frac{\text{Act corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$
RC=	$\frac{\$ 28.650,77}{..?}$
RC=	\$ 28650,77

Elaborado: Jonathan Fernando Calderón

Análisis: no existe pasivo corrientes al inicio

PRUEBA ACIDA	
PA=	$\frac{\text{Activo corriente-Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$
PA=	_____

Elaborado: Jonathan Fernando Calderón

Tabla 54. Nivel de endeudamiento

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO NETO	
NE=	$\frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total activo}}$
NE=	$\frac{\$ 15.000,00}{\$ 28.650,77}$
NE=	0,52

Análisis: Que el 52 de los activos es financiado con una deuda bancaria

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO LARGO PLAZO

NE=
$$\frac{\text{Pasivo largo plazo}}{\text{Pasivo total}}$$

NE=
$$\frac{\$ 15.000,00}{\$ 15.000,00}$$

NE= **1**

Elaborado: Jonathan Fernando Calderón

Análisis: No existe endeudamiento de capital.

Tabla 55. Cobertura de intereses

COBERTURA DE INTERESES	
Cob. Int=	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Intereses pagados}}$
Cob. Int=	$\frac{\$ 15.171,87}{\$ 1.807,61}$
Cob. Int=	8,393340991

Elaborado: Jonathan Fernando Calderón

Análisis: Que la utilidad cubre los gastos financieros oportunamente.

Capítulo VII

6.01 Análisis De Impacto

6.01.01 Impacto Ambiental.

La implementación de la farmacia en el sector del el Transito barrio colinas del sur, generara algún tipo de contaminación, pero se tiene pensado realizar una concientización a los moradores del sector para la recolección de los medicamentos que se encuentran caducado el cual se podrá colocar en la farmacia ya que colocara tacho de basura clasificada de acuerdo a su estructura.

6.01.02 Impacto Social.

La creación de una farmacia va dirigido, principalmente a la población del sector de el Transito de Chillogallo “barrio Colinas del Sur” y, en consecuencia, apunta a que los receptores, en primer término los consumidores se planteen la necesidad de adquirir productos farmacéuticos que satisfagan sus necesidades, ya l mismo tiempo poder mejorar la calidad de vida del sector , con la disponibilidad de medicamentos en la población del sector el Transito Barrio Colinas del Sur, y otro punto muy importante es complementar un centro médico con la implementación de un centro odontológico que se encuentra en el mismo sector y el punto de la creación de la farmacia.

6.01.03 Análisis Impacto Social.

El proyecto pretende incidir directamente en generar puestos de trabajo a profesionales, bachilleres o simplemente a personas con conocimientos básicos en farmacéutica, éste indicador de alguna manera ayudara a proveer a sus empleados de mejores condiciones laborales, lo que se manifiesta en acciones para dar mayor bienestar a sus recursos humanos a través de la participación ,formación bienestar y salud de igual forma ayudará a bajar los

DISEÑO DE FACTIBILIDAD SOBRE LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA EN EL SECTOR EL TRANSITO DE CHILLOGALLO “BARRIO COLINAS DEL SUR” D.M.Q 2013-2014

índices de desempleo existentes en el país por lo que esperamos que haya un alto impacto en este sentido.

6.01.04 Impacto Económico.

Se espera generar plazas de trabajo para los habitantes del sector del Transito “barrio Colinas del Sur” con la ejecución del proyecto, aunque por su magnitud no va a ser tan significativa, pero con el tiempo ayudara al crecimiento económico tanto del Sector como de los Sectores aledaños, por lo tanto tendrá un nivel medio positivo.

Con la ejecución de este proyecto se espera un rendimiento alto de la inversión para los propietarios para, así poder realizar reinversiones en la propia empresa que contribuirá al crecimiento y mejoramiento de la misma, por lo cual se espera un nivel razonable positivo.

El proyecto incidirá en la generación de impuestos con los cuales se beneficiara el Sector la provincia y el país con lo que se espera un resulta positivo

Conclusiones

Una vez concluido el presente trabajo de investigación sobre el estudio de factibilidad para la creación de una Farmacia en el sector el Transito de Chillogallo “Barrio Colinas del Sur” se pudo concluir lo siguiente:

- No existe una farmacia en el sector el Transito de Chillogallo “Barrio Colinas del Sur” donde la gente pueda concurrir a adquirir productos farmacéuticos abajo costos.
- Al realizar el estudio de mercado se determinó que existe una demanda insatisfecha, es decir que la comercialización de productos farmacéuticos en el sector el Transito de Chillogallo Barrio Colinas del Sur no cubre la demanda del mercado.
- La falta de diversidad y calidad de productos farmacéuticos que la población del sector el Transito Barrio Colinas del Sur requiere para sus necesidades, ocasionas que vean en la obligación de recurrir a otros sectores como la Ciudadela Ibarra, Santa Rosa.

Comentario

- La mayoría de las empresas no realizan publicidad de sus productos, es decir, que no utilizan ningún medio de comunicación para promocionar sus productos.
- La mayoría de las empresas comercializadoras de productos farmacéuticos no brindan capacitación al personal en ninguna de las aéreas

Recomendaciones

Para la aplicación de este proyecto se recomienda lo siguiente:

- Poner en marcha el proyecto con el fin de que los pobladores del Sector el Transito Barrio Colinas del Sur cuenten con una farmacia la cual cumpla más allá de sus expectativas.
- Cubrir la demanda insatisfecha ofreciendo a los consumidores productos farmacéuticos de gran variedad y con mejores precios.
- Evitar que los pobladores recurran a otros Sectores ofreciendo productos farmacéuticos de diferente marcas y tengas la opción de adquirir medicamentos originales o genéricos de alta calidad y con ello mejoraría la economía y el desarrollo del Sector del Tránsito de Chillogallo Barrio Colinas del Sur.
- Es recomendable que los dueños de la farmacia tengan conocimientos administrativos operativos y legales para un buen funcionamiento de la empresa es recomendable establecer un manual de funciones, en el cual se especifica las actividades que debe realizar el personal, un organigrama donde se especifique los niveles jerárquicos que existe en las diferentes unidades de trabajo.

A

N

E

X

O

S

Anexo 1. Instituto Tecnológico Superior Cordillera





DISEÑO DE FACTIBILIDAD SOBRE LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA EN EL SECTOR EL TRANSITO DE CHILLOGALLO "BARRIO COLINAS DEL SUR" D.M.Q 2013-2014

4.- ¿Qué tipos de productos compra con mayor frecuencia en la farmacia?

Medicamentos Aseo ponal Cosmético Infantiles

5.- ¿Qué farmacia del sector el transito barrio colinas del sur le gusta visitar?

Económicas Sana Sana Farmacias Profesionales

6.- ¿Por qué le gusta visitar esa Farmacia?

Variedad de producto Precicómodos Suficiente stock

7.- ¿ Si tiene la posibilidad de elegir los medicamentos, cual preferiría?

Marca Genéricos

8.- ¿Quién realiza la compra de medicamentos en su hogar?

Papá Mamá Hijos Abuelos

9.- ¿Le gustaría contar con una farmacia en el barrio Colinas del Sur?

Sí No

10.- ¿Qué tipo de servicios le gustaría tener en la nueva farmacia?

Servicio a Domicilio Parqueadero

De ante mano
agradezco por su
colaboración.