



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
FARMACIA COMUNITARIA, ZONA CATZUQUI DE VELASCO,
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, PERIODO 2017- 2018”.**

**Proyecto Incubadora de Negocios previo a la Obtención del Título de
Tecnólogo en Administración de Boticas y Farmacias**

Tipo de Proyecto

Proyecto Incubadora de Negocios

Autor: Alexis Giovanni Flores Nejer

Tutor: Eco. Luis Sarauz

QUITO – ECUADOR

2018

ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 14 de mayo del 2018

El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. **FLORES NEJER ALEXIS GIOVANNY** de la carrera de **ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS** cuyo tema de investigación fue: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA COMUNITARIA, ZONA CATZUQUI DE VELASCO, DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, PERIODO 2017-2018"**. Una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: **APROBAR** el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la Institución.



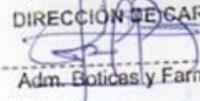
Eco. Luis Sarauz
Tutor del Proyecto



Lcdo. Marcelo Morocho
Lector del Proyecto



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



Dr. Jorge López
Director de Escuela



Ing. Galo Cisneros
Coordinador de la Unidad de Titulación

CAMPUS 1 - MATRIZ
Av. de la Prensa N45-268 y Logroño
Teléfono: 2255460 / 2269900
E-mail: instituto@cordillera.edu.ec
Pág. Web: www.cordillera.edu.ec
Quito - Ecuador

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

CAMPUS 3 - BRACAMOROS
Bracamoros N15 - 163
y Yacuambí (esq.)
Telf.: 2262041

CAMPUS 4 - BRASIL
Av. Brasil N46-45 y
Zamora
Telf.: 2246036

CAMPUS 5 - YACUAMBI
Yacuambí
Oe2-36 y
Bracamoros.
Telf: 2249994

DECLARATORIA

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



Alexis Giovanni Flores Nejer

C.I.: 172602828-3

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, **Alexis Giovanni Flores Nejer** portador de la cédula de ciudadanía signada con el No **1726028283**, de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores.

Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio

se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado **“Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia comunitaria, zona Catzuqui de Velasco, Distrito Metropolitano de Quito, periodo 2017- 2018”**. con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.



Alexis Giovanni Flores Nejer
C.I.: 172602828-3

Quito, 25 de marzo de 2018

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, doy infinitas gracias al Altísimo, Dios Todopoderoso, Creador de todo lo que existe, por darme la vida, la salud, y las fuerzas para seguir adelante, toda mi esperanza la deposito en Él, y no en mis propias fuerzas, para conducirme correctamente en la vida.

En segundo lugar, doy gracias a mis padres por haberme apoyado incondicionalmente en mis estudios, por haberme inculcado valores, por enseñarme que las cosas se logran con mucho esfuerzo y perseverancia y sobre todo porque me supieron corregir y disciplinar desde pequeño.

En tercer lugar, doy gracias a todos los docentes del Itsco por su arduo trabajo y trayectoria durante todos los periodos académicos que se desarrollaron durante mi estancia en la escuela de Administración de Boticas y Farmacias, y en especial a un ex docente, el cual considero como el mejor docente que he tenido el instituto el economista Lenin Paredes.

DEDICATORIA

A Dios porque las primicias de mi esfuerzo, le pertenecen solo a Él, también porque me ha permitido llegar a una de mis metas propuestas en la vida, y por su sacrificio en el cual demostró su amor en favor de toda la humanidad.

A mis Padres porque uno de sus anhelos fue verme graduado de este prestigioso instituto, porque no se desanimaron ni dudaron en ningún momento seguirme apoyando tanto económica como emocionalmente.

A mi hija quien desde el momento en que nació se convirtió en la prioridad de vida, de mis logros, y mis objetivos, al ser ella mi mis ganas de seguir triunfando, pues junto a su madre, conformamos una hermosa familia

Índice General

1. CAPÍTULO I.....	1
1.1 Justificación.....	1
1.2 Antecedentes	2
2. CAPÍTULO II.....	3
2.1 Ambiente externo	3
2.1.1 Factor económico.....	3
2.1.2 Factor Social.	17
2.1.3 Factor legal.	12
2.1.4 Factor Tecnológico	17
2.2 Entorno Local	17
2.2.1 Las 5 Fuerzas de Porter.....	23
2.3 Análisis interno	32
2.3.1 Cadena de valor.	32
2.3.2 Propuesta Estratégica.....	37
2.3.3 Misión.	38
2.3.4 Visión.....	38
2.3.5 Objetivos.....	39
2.3.6 Principios y Valores.....	39
2.3.7 Políticas.....	40
2.3.8 Gestión Administrativa.	42
2.3.9 Gestión Operativa.	44
2.3.10 Gestión Comercial.	48
2.4 Análisis FODA.....	50
2.5 Matriz MEFI.....	51
2.6 Matriz MEFE	52
2.7 Matriz MEFI–MEFE.....	53
2.8 Matriz MAFE	54
2.9 Matriz MCPE	54
2.10 Matriz MCP.....	56
3. CAPÍTULO III	57
3.1 Análisis del Consumidor	57

3.2 Técnicas de Obtención de Información.....	60
3.2.1 La encuesta.	60
3.3 Análisis de la información	63
3.3.1 Primera Pregunta.....	63
3.3.2 Segunda Pregunta.	64
3.3.3 Tercera Pregunta.	66
3.3.4 Cuarta Pregunta.....	67
3.3.5 Quinta Pregunta.	68
3.3.6 Sexta Pregunta.	70
3.3.7 Séptima Pregunta.	71
3.3.8 Octava Pregunta.....	72
3.3.9 Novena Pregunta.....	73
3.3.10 Decima Pregunta.....	74
3.4 Oferta.....	76
3.4.1 Datos para calcular la oferta histórica.....	76
3.4.2 Oferta Histórica.....	77
3.4.3 Oferta Actual.....	77
3.4.4 Oferta Proyectada.	79
3.5 Productos Sustitutos	79
3.5.1 Datos para calcular la oferta histórica de productos sustitutos.....	80
3.5.2 Oferta histórica de los Productos Sustitutos.	80
3.5.3 Oferta Actual de los Productos Sustitutos.	81
3.5.4 Oferta Proyectada de los Productos Sustitutos.	82
3.6 Demanda	82
3.6.1 Datos para calcular la demanda histórica.	83
3.6.2 Demanda Histórica.	83
3.6.3 Datos para calcular la demanda actual.....	84
3.6.4 Demanda Actual	86
3.6.5 Demanda Proyectada	87
3.7 Balance Oferta Demanda	87
3.7.1 Balance oferta demanda del proyecto.....	88
4. CAPITULO IV	90
4.1 Tamaño del proyecto.....	90

4.1.1 Capacidad instalada	91
4.1.2 Capacidad Optima.....	94
4.2 Localización	95
4.2.1 Macro localización.....	95
4.2.2 Mico localización.....	96
4.2.3 Localización Optima.....	97
4.3 Ingeniería del producto	98
4.3.1 Definición de B&S.....	98
4.3.2 Distribución de Planta.....	99
5. CAPÍTULO V	102
5.1 Ingresos	102
5.1.1 Ingresos operacionales.....	102
5.1.2 Ingresos no operacionales	103
5.2 Costos.....	103
5.2.1 Costos directos.....	103
5.2.2 Costos indirectos.....	104
5.3 Gastos.....	104
5.3.1 Gastos operacionales.....	104
5.3.2 Gastos no operacionales.....	111
5.4 Inversiones	112
5.4.1 Inversión fija.....	113
5.4.1 Constitución Legal.....	115
5.4.2 Capital de trabajo	116
5.4.1 Presupuesto inicial de la cuenta Caja- Bancos.....	117
5.4.2 Necesidad operativa de fondos.....	117
5.4.3 Fuentes de financiamiento.....	118
5.4.4 Uso de Fondos	118
5.4.5 Amortización de financiamiento (tabla de amortización).....	119
5.4.1 Depreciaciones (Tabla de Depreciación).....	121
5.4.2 Estado de situación inicial.....	122
5.4.3 Tabla del impuesto a la renta	125
5.4.1 Estado de Resultados.....	126
5.4.2 Participación Socios.....	128

5.4.3 Flujo de Caja.....	128
5.4.4 Conciliación Utilidad - Flujos.....	129
5.5 Evaluación Financiera.....	130
5.5.1 Tasa de descuento.....	130
5.5.2 Tasa Mínima Aceptable de Retorno.....	131
5.5.3 Valor Actual neto.....	132
5.5.4 Tasa Interna de Retorno.....	133
5.5.5 Periodo de recuperación de la inversión.....	133
5.5.6 Relación costo beneficio.....	134
5.5.7 Punto de equilibrio.....	135
5.5.8 Análisis Vertical.....	136
5.5.9 Análisis Horizontal.....	138
5.5.10 Análisis de índices financieros.....	141
5.5.11 Cuadro Comparativo de Índices Financieros.....	154
6. CAPITULO VI.....	156
6.1 Impacto Ambiental.....	156
6.2 Impacto Social.....	156
6.3 Impacto Económico.....	157
7. CAPITULO VII.....	158
7.1 Recursos.....	158
7.1.1 Recursos Humanos.....	159
7.1.2 Recursos Tecnológicos.....	159
7.1.3 Recursos Financieros.....	160
7.1.4 Recursos Físicos.....	160
7.2 Presupuesto para la elaboración del proyecto.....	161
7.3 Cronograma de Actividades.....	161
7.4 Conclusiones.....	163
7.5 Recomendaciones.....	165
8. REFERENCIAS.....	166
8.1 Anexos.....	169

Índice de Tablas

Tabla 1 PIB.....	4
Tabla 2 PIB Sector Farmacéutico.....	6
Tabla 3 Inflación	7
Tabla 4 Tasa de interés activa	8
Tabla 5 Tasa de interés pasiva.....	10
Tabla 6 Riesgo país	11
Tabla 7 Niveles socio-económicos.....	18
Tabla 8 Desempleo	19
Tabla 9 Delincuencia.....	20
Tabla 10 Población económicamente activa	22
Tabla 11 Actividades Primarias	35
Tabla 12 Actividades de apoyo	36
Tabla 13 Matriz de evaluación de factores internos.....	51
Tabla 14 Matriz de evaluación de factores externos	52
Tabla 15 Matriz analítica de formación de estrategias.....	54
Tabla 16 Matriz Cuantitativa de Planificación Estratégica	55
Tabla 17 Matriz de Perfil Cuantitativo.....	56
Tabla 18 Características de la población.....	57
Tabla 19 Simbología de las variables de la muestra	59
Tabla 20 Tipos de productos de mayor demanda.....	63
Tabla 21 Factores relevantes de la farmacia	65
Tabla 22 Servicios adicionales	66
Tabla 23 Horarios de atención preferidas.....	67
Tabla 24 Satisfacción del cliente.....	69
Tabla 25 Servicio Farmacéutico.....	70
Tabla 26 Necesidad de una farmacia cercana en el sector	71
Tabla 27 Monto del gasto de los pobladores.....	72
Tabla 28 Número de visitas a la farmacia	73
Tabla 29 Preferencia de farmacia.....	75
Tabla 30 Variación histórica de Pib farmacéutico	76

Tabla 31 Oferta Histórica	77
Tabla 32 Oferta Actual	78
Tabla 33 Oferta proyectada	79
Tabla 34 Crecimiento histórico de Pib farmacéutico	80
Tabla 35 Oferta histórica productos sustitutos	81
Tabla 36 Oferta actual de productos sustitutos	81
Tabla 37 Oferta proyectada de productos sustitutos	82
Tabla 38 Evolución de la población e inflación	83
Tabla 39 Demanda histórica.....	84
Tabla 40 Respuestas de consumo de productos farmacéuticos.....	85
Tabla 41 Demanda actual	86
Tabla 42 Demanda proyectada	87
Tabla 43 Demanda insatisfecha proyectada	88
Tabla 44 Cuadro de resumen demanda Insatisfecha	89
Tabla 45 Costo de la oferta.....	90
Tabla 46 Nomina empleados	91
Tabla 47 Financiamiento propio.....	92
Tabla 48 Financiamiento con costo	92
Tabla 49 Equipo de Computo.....	92
Tabla 50 Equipo general.....	93
Tabla 51 Muebles y enseres	93
Tabla 52 Equipo y Mobiliario de oficina	93
Tabla 53 Tecnología disponible	94
Tabla 54 Mayor beneficio a menor costo	94
Tabla 55 Ponderación de atractivos y ventajas comerciales	97
Tabla 56 Productos generales.....	99
Tabla 57 Ingresos Ordinarios	102
Tabla 58 Costo de Ventas.....	103
Tabla 59 Distribución monetaria del Inventario.....	104
Tabla 60 Serie Histórica Salario básico unificado	105
Tabla 61 Presupuesto sueldo del químico farmacéutico	105
Tabla 62 Presupuesto sueldo del dependiente farmacéutico	106

Tabla 63 Presupuesto para la inauguración	106
Tabla 64 Presupuesto Gasto en equipos de ventas	107
Tabla 65 Presupuesto servicios básicos.....	107
Tabla 66 Presupuesto arrendamiento local comercial.....	107
Tabla 67 Depreciación mobiliario y equipo de Ventas	108
Tabla 68 Presupuesto sueldo del administrador	109
Tabla 69 Presupuesto útiles de oficina	109
Tabla 70 Gastos para el funcionamiento legal de la farmacia.....	110
Tabla 71 Depreciación Equipo y mobiliario de la oficina de administración	110
Tabla 72 Presupuesto gastos generales	111
Tabla 73 Financiamiento Ajeno	111
Tabla 74 Presupuesto otros gastos.....	112
Tabla 75 Activo Fijo Tangible	114
Tabla 76 Activos intangibles.....	114
Tabla 77 Crédito tributario generado	115
Tabla 78 Constitución Legal de la farmacia.....	115
Tabla 79 Tabla de porcentaje de participación de los socios	116
Tabla 80 Calculo del capital de trabajo bruto disponible.....	116
Tabla 81 Distribución inicial de capital bruto de trabajo	116
Tabla 83 Presupuesto de la cuenta Caja- Bancos	117
Tabla 82 Calculo de las Necesidades Operativas de Fondos	117
Tabla 84 Cobertura de las NOF.....	118
Tabla 85 Fuentes de financiamiento.....	118
Tabla 86 Destinación de fondos	119
Tabla 87 Detalle de la amortización del financiamiento	119
Tabla 88 Tabla de amortización	120
Tabla 89 Tabla de depreciación de activos (Equipo de cómputo)	121
Tabla 90 Tabla de depreciación de activos (Muebles y Enseres).....	121
Tabla 91 Tabla de depreciación de activos (Mobiliario).....	122
Tabla 92 Balance de Situación inicial	123
Tabla 93 Balance general proyectado	124
Tabla 94 Tabla del cálculo del impuesto a la renta 2018	126

Tabla 95 Estado de pérdidas y ganancias proyectado	127
Tabla 96 Dividendos de los Socios	128
Tabla 97 Flujo de Caja	129
Tabla 98 Conciliación Utilidad-Flujo.....	129
Tabla 99 Conciliación Flujo-Utilidad.....	130
Tabla 100 Tasa de descuento.....	131
Tabla 101 Datos para calcular el TMAR.....	131
Tabla 102 Valor actual neto	133
Tabla 103 Tasa interna de retorno	133
Tabla 104 Periodo de recuperación en años	134
Tabla 105 Periodo de recuperación de la inversión detallado.....	134
Tabla 106 Relación beneficio costo	134
Tabla 107 Datos para el cálculo del punto de equilibrio.....	135
Tabla 108 Análisis Vertical Balance General	136
Tabla 109 Análisis Vertical Estado de Resultados.....	137
Tabla 110 Análisis Horizontal Balance General	139
Tabla 111 Análisis Horizontal Estado de Resultados	140
Tabla 112 Resumen de Ratios Financieros	155
Tabla 113 Presupuesto para la elaboración del proyecto	161
Tabla 114 Cronograma de actividades	162
Tabla 115 Diagrama de Gantt del proyecto.....	169

Índice de Figuras

Figura 1. Evolución histórica del PIB del 2006 al 2016 (Banco Central del Ecuador 2016)	4
Figura 2. Evolución histórica del PIB del 2006 al 2016 (Banco Central del Ecuador 2016)	6
Figura 3. Evolución histórica de la Inflación del 2011 al 2016 (Banco Central del Ecuador)	7
Figura 4. Evolución histórica de la tasa de Interés activa del 2012 al 2016 (Banco Central del Ecuador 2016)	9
Figura 5. Evolución histórica de la tasa de interés pasiva del 2012 al 2016 (Banco Central del Ecuador 2016)	10
Figura 6. Evolución histórica del Riesgo país del 2011 al 2016 (Banco Central del Ecuador 2016)	11
Figura 7. Clasificación y porcentaje de los niveles socio económicos en el Ecuador (http://www.ecuadorencifras.gob.ec)	18
Figura 8. Serie histórica porcentual de la evolución del desempleo (Banco Central del Ecuador 2016).....	19
Figura 9. Porcentaje por variables de la delincuencia (Policía Nacional del Ecuador)	21
Figura 10. Crecimiento histórico de la población económicamente activa (Banco Central del Ecuador).....	22
Figura 11. La 5 fuerzas de Porter	23
Figura 12. Principales cadenas y distribuidoras farmacéuticas del país.	25
Figura 13. Clasificación de los principales productores de productos sustitutos del país.....	27
Figura 14. Rivalidad entre competidores en el barrio la Roldos	28
Figura 15. Fachada de la farmacia “Farmacias Económicas”	29
Figura 16. Fachada de la farmacia Cruz Azul	29
Figura 17. Fachada de la farmacia Salud y Economía	30
Figura 18. Fachada de la farmacia New Pharmacy	31
Figura 19. Cadena de valor de las principales actividades de la farmacia	32

Figura 20. Organigrama de la farmacia.....	42
Figura 21 Mapa de procesos de la farmacia.....	44
Figura 22. Procedimientos del proceso de Aproveccionamiento.....	45
Figura 23. Procedimientos del proceso de control de inventario	46
Figura 24. Procedimientos del proceso de dispensación y expendio	47
Figura 25. Logotipo de la farmacia comunitaria Farma Sol	49
Figura 26. Resumen del análisis externo e interno en la matriz Foda.....	50
Figura 27. Relación entre la matriz mefi y mefe.....	53
Figura 28 Porcentaje de tipos de productos que tienen la mayor demanda	64
Figura 29. Principales requerimientos de los clientes	65
Figura 30. Servicios deseados por los clientes que tenga la farmacia.....	66
Figura 31. Series de horarios en que los pobladores desean que atienda la farmacia	68
Figura 32. Gado de satisfacción del cliente en farmacias del barrio la Roldos...	69
Figura 33. Porcentaje de personas que si reciben servicio de dispensación	70
Figura 34. Requerimiento de los pobladores por una farmacia cercana a sus domicilios	71
Figura 35. Porcentajes de los montos que gastan en las farmacias los pobladores	72
Figura 36. Porcentajes de número de visitas a cada farmacia.....	74
Figura 37. Farmacias con mayor demanda.....	75
Figura 38. Ventas totales de las farmacias del barrio la Roldos	78
Figura 39. Gasto promedio por rangos de los pobladores del sector de Catzuqui de Velasco y la Roldos	85
Figura 40. Balance oferta demanda del barrio la Roldos	88
Figura 41. Demanda insatisfecha no cubierta por las farmacias del barrio la Roldos.....	89
Figura 42. Maximización del beneficio a un menor costo	94
Figura 43. Macro localización de la Farmacia Farma-Sol	95
Figura 44. Micro localización de la farmacia Farma sol.....	96
Figura 45. Localización optima de la farmacia FarmaSol	97

Figura 46. Distribución de la planta con los recursos materiales y tecnológicos	101
Figura 47. Variación porcentual de la liquidez	142
Figura 48. Variación porcentual de la razón de prueba acida.	143
Figura 49. Variación porcentual del capital de trabajo	144
Figura 50. Variación Porcentual de la rotación de inventarios	145
Figura 51. Variación Porcentual del periodo promedio de cobro	146
Figura 52. Variación Porcentual del periodo promedio de pago.....	147
Figura 53. Variación Porcentual del periodo promedio de pago.....	148
Figura 54. Variación Porcentual del endeudamiento	149
Figura 55. Variación Porcentual margen bruto	150
Figura 56. Variación Porcentual margen operativo	151
Figura 57. Variación Porcentual de la utilidad neta	152
Figura 58. Variación Porcentual del rendimiento sobre los activos.....	153
Figura 59. Variación Porcentual del rendimiento sobre el patrimonio	154

RESUMEN EJECUTIVO

Este proyecto nace de la necesidad de satisfacer un aspecto primordial de los seres humanos, como es el bienestar de la sociedad en el tema de la salud, mediante el acceso a medicamentos de alta calidad y beneficiosos para combatir las molestias, los sufrimientos, y complicaciones en los habitantes de la zona: Catzuqui de Velasco Distrito Metropolitano de Quito

Por lo cual se realiza el respectivo estudio de factibilidad para la creación de una farmacia comunitaria, la cual ofrecerá un servicio farmacéutico a los moradores del sector, como la comercialización de medicamentos genéricos a precios accesibles para sus bolsillos, contando con un establecimiento cercano a sus domicilios, evitando así la pérdida de tiempo y recursos económicos en la adquisición de medicamentos.

Se considera mercado total del proyecto a la población de Catzuqui de Velasco en el cual, existen problemas de salud como: dolores musculares, personas propensas a síntomas de la gripe y al contagio de parásitos. Es considerable mencionar que el tamaño del mercado es considerablemente pequeño, pero que presenta un alto porcentaje de crecimiento anual en su población, por lo que se considera directamente proporcional con el nivel de ingresos de la farmacia.

Dentro de los factores críticos del éxito se enfocará con mayor relevancia a factores que se encuentran estrechamente relacionados con el cliente, con el fin de formular estrategias y la fidelización de los mismos, se contara con normas, reglamentos, procesos, procedimientos y activos los cuales son importantes como también la adquisición de un software especializado para el correcto funcionamiento de las actividades de la farmacia.

ABSTRACT

This project arises from the need to satisfy a fundamental need in human beings, such as the welfare of society in health, through access to high quality and beneficial medicines to combat the discomfort, suffering and complications of their health in the inhabitants of the area: Catzuqui de Velasco Distrito Metropolitano de Quito.

Therefore, the respective feasibility study for the creation of a community pharmacy is offered, which will offer the pharmaceutical service to the residents of the sector, with the commercialization of generic medicines at affordable prices for their pockets, with a nearby pharmacy To their homes avoiding the loss of time and resources in leaving the sector for the acquisition of medicines. Being the total market the entire population of Catzuqui de Velasco and its main segments people with a high index in people with muscular pain, prone to flu symptoms and prone to contagion of parasites.

Given that the size of the market is moderate, it is essential to state that it presents a high percentage of annual growth in its population, which is a level directly proportional to the level of income of the pharmacy.

Within the critical factors of success we will focus more intensely on the clients formulating efficient strategies to achieve the complete loyalty of them, and will have important aspects and assets for the development of the processes within the pharmacy as the acquisition Of specialized software in pharmacies which will be of prime importance in facilitating the generation of income for the pharmacy.

CAPÍTULO I

1.1 Justificación

En el Distrito Metropolitano de Quito, se puede evidenciar un número considerable de barrios los cuales no gozan de servicios básicos como lo poseen los sectores centralizados, entre este conjunto se encuentran los barrios asentados al noroccidente de Quito como: Brisas del Norte, Vista Hermosa, Moncayo, y Catzuqui de Velasco.

En el barrio Catzuqui de Velasco por motivos de una administración municipal efectiva cuenta con todos los servicios básicos como: agua, electricidad, alcantarillado servicio de internet etc. Es por esto que se ha evidenciado un crecimiento considerable y significativo en su población y comercio.

El barrio Catzuqui de Velasco es una comunidad ubicada al noroccidente de Quito, delimitada por los barrios: Rancho Alto, Tiwinza, Moncayo, y La Roldos. En los últimos años se ha podido evidenciar un considerable crecimiento poblacional, en donde la necesidad al acceso de medicamentos no ha sido atendida, lo que conlleva una difícil situación de bienestar para la comunidad.

Es por esta razón que en el barrio Catzuqui de Velasco mediante el presente proyecto se realizará un estudio de factibilidad para la creación de una farmacia comunitaria la cual resuelva la escasez de productos farmacéuticos contribuyendo así al desarrollo comercial del barrio.

1.2 Antecedentes

En (Cazar, 2014) Estudio De Factibilidad; Creación De Una Farmacia; Parroquia La Esperanza; Ibarra, se realizó un análisis situacional para verificar si es factible la creación de una farmacia Comunitaria franquiciada, de la distribuidora farmacéutica Difare. Se encontró que en el sector no existe un establecimiento que cubra esta necesidad por completo.

Según (Chanaluisa, 2013). Comercialización en zonas rurales, Se realizó el proyecto: “Factibilidad para la creación de un comisariato de salud”, en el sector de San José de Moran, con el fin de demostrar que en la zona es conveniente impulsar el servicio farmacéutico, se encontró que los establecimientos farmacéuticos no cuentan con programas de capacitación en atención al cliente.

En (Bosquez, 2012). “Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia municipal” en la Parroquia Tabacundo Cantón Pedro Moncayo, se concluyó que la creación de una farmacia municipal será de gran utilidad para la Dirección General del Patronato Municipal, mediante la oferta de medicamentos genéricos a bajos costos contribuyendo así al desarrollo la población.

CAPÍTULO II

2.1 Ambiente externo

El análisis situacional es primordial para iniciar el proceso de planificación, consiste en seleccionar variables internas y externas que posteriormente se evaluarán, donde es necesario conocer a los clientes y la competencia dentro de un mercado lleno de oportunidades y amenazas.

2.1.1 Factor económico.

Son factores que afectan moderadamente a la empresa en sus relaciones de producción, distribución, o comercialización, como también en el consumo de la misma, con una recesión la gente gastará menos, pero si existe un crecimiento económico las personas tienden a gastar más.

2.1.1.1 Producto Interno Bruto. Es el valor monetario de toda la riqueza resultante por los ingresos totales de los ciudadanos, por la producción de bienes y servicios en un periodo de tiempo determinado en una economía. (Tejera, 2012)

Tabla 1
PIB

AÑO	%
2006	4,4
2007	2,2
2008	6,4
2009	0,6
2010	3,5
2011	7,9
2012	5,6
2013	4,9
2014	4
2015	0,2
2016	(1,5)

Nota: Evolución histórica del PIB del 2006 al 2016 (Banco Central del Ecuador 2016)

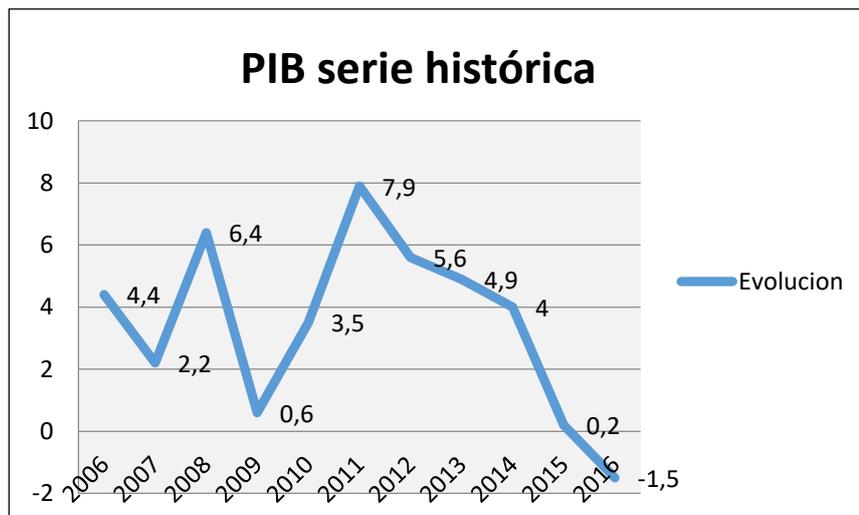


Figura 1. Evolución histórica del PIB del 2006 al 2016 (Banco Central del Ecuador 2016)

Análisis

En la serie histórica del PIB 2006-2010 no existe una clara correlación entre variables puesto que los porcentajes son fluctuantes cada año, en el 2011 se alcanza la tasa más elevada de crecimiento superando la tasa promedio de

América del Sur, a partir de ese año se observa una tendencia de menor crecimiento en PIB, esto debido a factores externos como la caída del precio del petróleo, la apreciación del dólar, la caída de las exportaciones, el terremoto de 7.8 grados en las provincias de Esmeraldas y Manabí, la reactivación del volcán Cotopaxi, un invierno severo, etc.

Llegando a una disminución de -1,5 en el año 2016, en el cuarto trimestre del 2016 existió un incremento positivo en el PIB y se sostiene que existe una tendencia positiva para el 2017 recuperándose así la economía por lo tanto representa una oportunidad para el proyecto debido a que esto demuestra que las personas están ganando más dinero y por consiguiente el nivel de consumo también aumenta.

2.1.1.2 PIB sector farmacéutico. La industria farmacéutica en el Ecuador crece a un ritmo constante, son 1500 millones de dólares que mueve esta industria, de estos 1000 millones corresponden a medicamentos importados (80 %), mientras que solo 500 millones pertenecen a la industria ecuatoriana (20%), por esta razón el Gobierno Central, mediante el Ministerio de Industrias y Productividad busca impulsar la productividad.

En el año 2010 se crea la empresa nacional de fármacos (Enfarma) encargada de la producción y comercialización de medicamentos comerciales de alta calidad contribuyendo así al cambio de la matriz productiva. (Farmaceuticas, 2014, pág. 4)

Tabla 2
PIB Sector Farmacéutico

AÑO	%
2011	5,90
2012	6,47
2013	6,28
2014	7,16
2015	7,66

Nota: Evolución histórica del PIB Farmacéutico del 2011 al 2015 (Banco Central del Ecuador 2016)

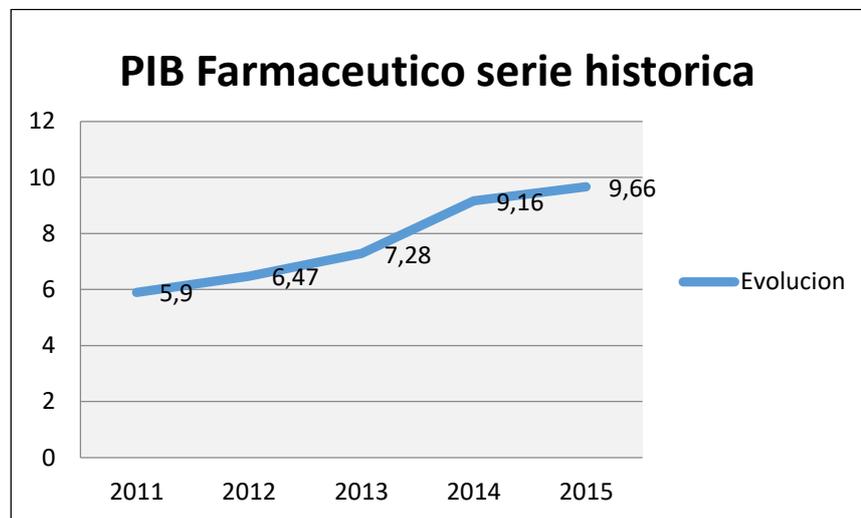


Figura 2. Evolución histórica del PIB del 2006 al 2016 (Banco Central del Ecuador 2016)

Análisis

Se puede evidenciar que el sector farmacéutico tiene una clara tendencia de crecimiento en la correlación de sus variables con una pequeña disminución en el año 2016 por choques externos a la economía, sin embargo, la producción, distribución y comercialización de medicamentos e insumos médicos sigue en aumento. El consumo tiene mayor probabilidad de crecer y con ello la rentabilidad de toda la oferta farmacéutica constituyéndose una oportunidad para

el proyecto debido a que este indicador evidencia una tendencia de crecimiento en el consumo de medicamentos y productos farmacéuticos.

2.1.1.3 Inflación. En (Uribe, 2012) La inflación es la depreciación del dinero por el aumento de los precios de bienes y servicios en una economía donde el poder adquisitivo de cada moneda se contrae con el paso del tiempo se da por una excesiva impresión de billetes en un país.

Tabla 3
Inflación

AÑO	%
2011	5,41
2012	4,31
2013	3,33
2014	3,67
2015	3,38
2016	1,12

Nota: Evolución histórica de la Inflación del 2011 al 2016 (Banco Central del Ecuador)

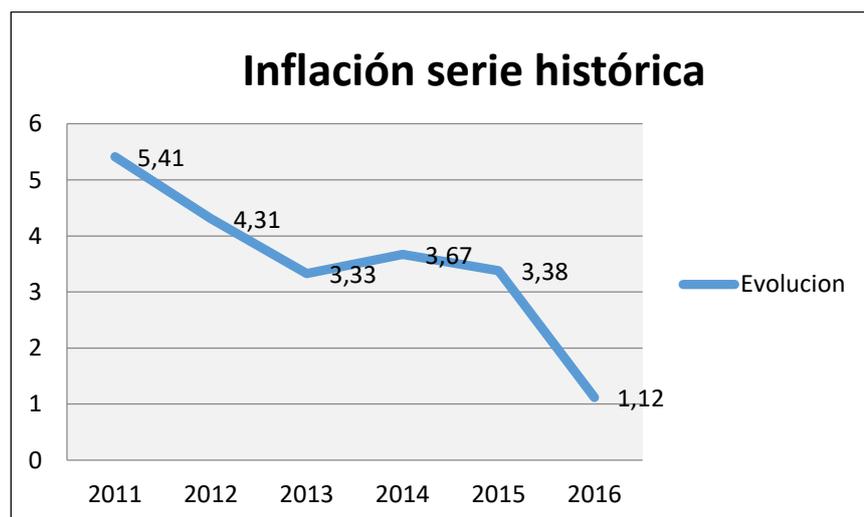


Figura 3 Evolución histórica de la Inflación del 2011 al 2016 (Banco Central del Ecuador)

Análisis

Se observa en el gráfico una tendencia de decrecimiento en el índice de inflación desde el año 2011 hasta el 2013, a partir de ese año no existe una significativa variación manteniéndose en 3% hasta el 2015, debido a la recesión causada por factores externos desde el 3 trimestre del 2015 y todo el 2016, el crecimiento de la inflación se redujo considerablemente al 1,12 % esto se debe a que la balanza comercial se encontró en déficit al ser las importaciones mayores a las exportaciones escanciando el papel moneda lo que implicó en la reducción de la inflación por lo tanto se considera una amenaza por motivo que se tendrá que manejar el proyecto con un margen de utilidad reducido.

2.1.1.4 Tasa de interés. Es una cantidad de dinero que se paga por el costo de operación de uso de un capital (dinero) en un determinado tiempo.

2.1.1.4.1 Tasa de Interés Activa. Es la tasa de interés que los bancos o instituciones financieras cobran a sus clientes cuando realizan créditos en el mismo, se lo determina mediante la correlación de dos variables que son el capital y el tiempo.

Tabla 4
Tasa de interés activa

AÑO	%
2012	8,17
2013	8,17
2014	8,19
2015	9,12
2016	8,10

Nota: Evolución histórica de la tasa de Interés activa del 2012 al 2016 (Banco Central del Ecuador 2016)

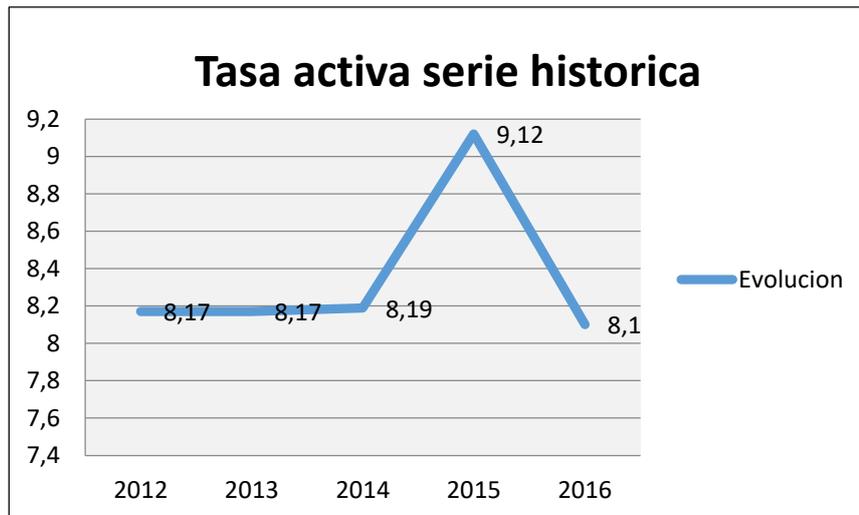


Figura 4. Evolución histórica de la tasa de Interés activa del 2012 al 2016 (Banco Central del Ecuador 2016)

Análisis

La serie histórica de la tasa activa no muestra una variación significativa en los últimos 5 años, con excepción en el año 2016 donde se puede observar la tasa activa más baja de la serie, por consiguiente, representa una oportunidad para el proyecto debido a que existe la posibilidad de buscar instituciones financieras con ofertas de interés por debajo de la impuesta por la regulación del Estado.

2.1.1.4.2 Tasa de Interés Pasiva. Según (Ortiz Gonzalez, 2014) es el valor monetario que devengan las instituciones financieras a personas o empresas que facilitan un capital económico a dicha institución, junto con el capital forman el monte el cual se la calcula en función del tamaño del capital, el tiempo, y el porcentaje de la tasa de interés.

Tabla 5
Tasa de interés pasiva

AÑO	%
2012	4,53
2013	4,58
2014	5,53
2015	5,53
2016	5,50

Nota: Evolución histórica de la tasa de Interés pasiva del 2012 al 2016 (Banco Central del Ecuador 2016)

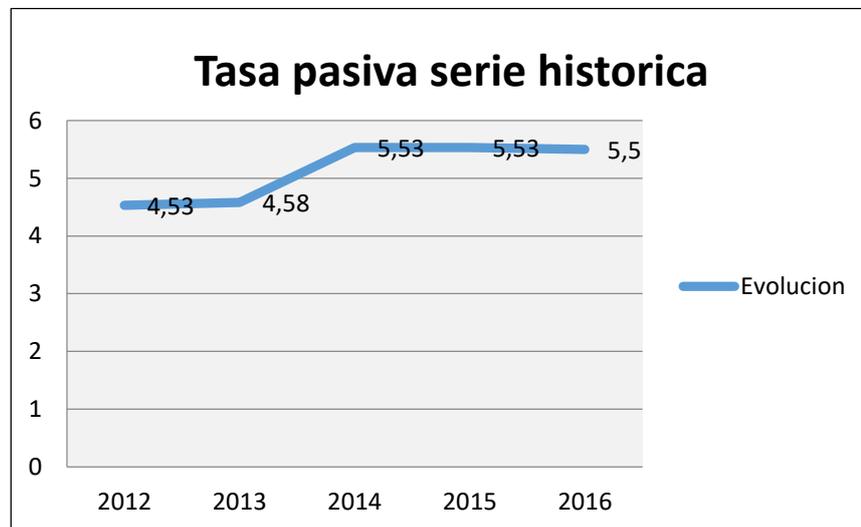


Figura 5. Evolución histórica de la tasa de interés pasiva del 2012 al 2016 (Banco Central del Ecuador 2016)

Análisis

Se puede evidenciar que la tasa de interés pasiva no ha tenido cambios significativos se debe a que el Gobierno es quien regula la tasa de interés pasiva. En el año 2016 se sitúa en 5,5%, misma que se tiene como objetivo superar en la ejecución del proyecto, constituye una oportunidad para el proyecto debido a que al ser una inversión de poco riesgo se obtiene también menor rendimiento.

2.1.1.5 Riesgo país.

En (Anzil, 2012) El riesgo país es una magnitud que intenta medir la probabilidad de incapacidad de pago de deuda externa de un país (bonos de estado) a sus acreedores, se establece mediante la diferencia que existe entre la tasa de interés que ofrece EEUU en sus bonos de estado con la tasa de interés propia del país, también mide empíricamente la situación económica de un país.

Tabla 6
Riesgo país

AÑO	%
2012	4,53
2013	4,53
2014	5,52
2015	5,22
2016	5,88

Nota: Evolución histórica del Riesgo país del 2011 al 2016 (Banco Central del Ecuador)

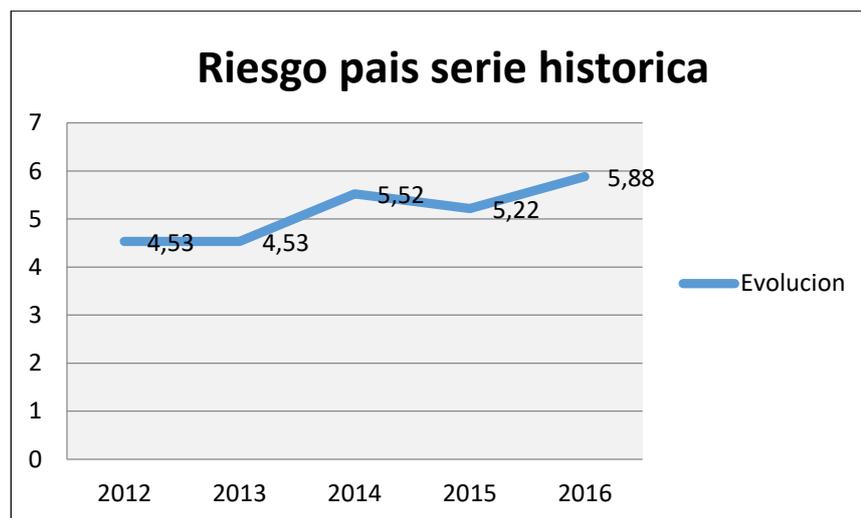


Figura 6. Evolución histórica del Riesgo país del 2011 al 2016 (Banco Central del Ecuador 2016)

Análisis

Se puede observar en el gráfico que la tendencia de crecimiento del riesgo país es creciente se debe a la fluctuación constante de diversos factores como: políticos, sociales, económicos, tecnológicos etc., la voluntad y la capacidad de los países en pagar su deuda, se observa en el año 2016 un disparo en el aumento del riesgo país, esto se debe a la caída del precio del petróleo más la incapacidad de devaluar la moneda (dólar). En los años de 1996-2004 el mayor crecimiento del riesgo país supero incluso el 45% de periodos anteriores (feriado bancario), se puede apreciar que el riesgo país en el año 2016 sufre un importante crecimiento en el crecimiento del riesgo país representando una amenaza para el proyecto debido a que evidencia que no goza una estabilidad económica, y política.

2.1.2 Factor legal.

El factor legal es el conjunto de normas, reglamentos y leyes los cuales son necesarios que sean impartidos y cumplidos en el establecimiento farmacéutico Comunitario, para su debida y correcta apertura y funcionamiento de modo que todas sus operaciones se encuentren dentro del entorno legal en todo momento

2.1.2.1 Instalación y permiso de funcionamiento de farmacias. Según (Ministerio de Salud Pública, 2016) Requisitos y reglamentos necesarios para la apertura de una nueva farmacia expresa:

2.1.2.1.1 Art. 10.- Según (Reformado por el Art. 4 del Acdo. 0188, R.O. 569, 14-IV-2009). - Para la instalación y funcionamiento de una farmacia el interesado iniciará el trámite de obtención del permiso de funcionamiento presentando en la respectiva Dirección Provincial de Salud lo siguiente: Solicitud debidamente suscrita por el dueño o representante legal y el profesional técnico responsable, por cuádruplicado, donde constarán los siguientes datos:

- Nombre del propietario o representante legal.
- Nombre, razón social o denominación del establecimiento.
- Cédula 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 debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública.
- Plano del local, a escala 1:50, el mismo que deberá tener un área mínima de cuarenta metros cuadrados.
- Record policial del propietario, representante legal y profesional técnico responsable.
- Documentos que acrediten la personería jurídica.

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

- El local estará destinado exclusivamente para la farmacia y no para otra actividad o vivienda.
- Deberá poseer luz natural y artificial suficiente y una ventilación adecuada.
- Los pisos del local deben ser impermeables y lisos, de baldosa, vinyl u otro material que pueda lavarse, paredes de superficie lisa y adecuadamente pintadas o tratadas con material impermeabilizante.
- El cielo raso ofrecerá una superficie lisa y limpia
- Deberá poseer una ventanilla para atención nocturna al público cuando deba cumplir con los turnos establecidos.
- Instalación y aprovisionamiento de agua potable de acuerdo a las disposiciones sanitarias.
- Batería sanitaria y lavabo de manos, convenientemente aislados del área de trabajo y en buen estado de funcionamiento.
- Dispositivos adecuados para la eliminación de desechos, con su respectiva tapa.
- Ventanas protegidas con malla anti-insectos, cuando sea necesario.
- Instalación eléctrica indirecta o aislada, de acuerdo a lo establecido convencionalmente.
- Extintor de incendios.

- Rótulo con el nombre de la farmacia, y otro letrero adicional, luminoso, con la palabra TUNO, ubicado en el exterior del local y en un sitio visible.

2.1.2.1.3 Art. 15.- Adicionalmente a lo señalado en los artículos precedentes, toda farmacia deberá contar con:

- Fechador y sello con el nombre y dirección de la farmacia.
- (Reformado por el Art. 6 del Acdo. 0188, R.O. 569, 14-IV-2009) Facturas y/o notas de venta legalmente autorizadas por el Servicio de Rentas Internas, SRI.
- Listas oficiales de precios a disposición permanente del público.
- Archivo de recetario. Todas las recetas antes de su archivo, deberán tener el sello de despacho y la respectiva fecha.
- Archivo para recetas de estupefacientes y psicotrópicos.
- Mandiles de color blanco para uso diario del personal que labora en la farmacia.

2.1.2.1.4 Art. 31.- En los establecimientos autorizados por la Ley Orgánica de Salud para la venta de medicamentos es obligatoria la entrega de la factura o nota de venta, en la que constará el nombre del medicamento, la cantidad y su precio.

2.1.2.1.5 Art. 32.- El propietario o representante legal de una farmacia durante los primeros ciento ochenta días del año solicitará a Vigilancia Sanitaria Provincial de la correspondiente Dirección Provincial de Salud la renovación del permiso de funcionamiento anual. La solicitud será firmada por el químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico responsable y se acompañará de los requisitos señalados en el Capítulo II del presente reglamento.

2.1.2.1.6 Art. 33.- Los cambios de ubicación de farmacias de un sector a otro están sujetos al estudio de sectorización aprobado por el Proceso de Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria. Los cambios de ubicación dentro de un mismo sector serán autorizados por el Director o Directora Provincial de Salud y no requerirán de la aprobación en el estudio de sectorización.

Análisis

Como se puede evidenciar los requerimientos necesarios para la apertura de una nueva farmacia son numerosos si los comparamos con los requisitos de apertura de otros establecimientos comerciales, esto se debe que existe un mayor control respecto al manejo y comercialización de productos medicinales debido a que al ser productos empleados para el tratamiento de la salud su manejo es delicado.

2.1.3 Factor Tecnológico

Son herramientas que ayudan a realizar la gestión administrativa y operativa dentro de un establecimiento comercial, como pueden ser los dispositivos o sistemas contables que ayudan a mejorar y simplificar actividades y procesos cotidianos con el fin de mejorar la productividad.

Análisis

El uso de factores tecnológicos es indispensable para todo tipo de comercios debido a que permite ejecutar con mayor eficiencia todos los procesos como es el manejo de la situación económica y financiera de la farmacia, como también el registro de clientes, proveedores, precios etc., Constituyendo una oportunidad para el proyecto al ser un factor el cual facilita la organización de la farmacia.

2.1.4 Factor Social.

El factor social es un grupo factores o cosas relevantes que afectan en conjunto a la sociedad, es decir a un grupo de personas que se relacionan entre sí.

2.1.4.1 Nivel Socioeconómico. En (DefinicionMX, s.f.) El nivel socioeconómico o comúnmente llamado clase social, es el que se encarga de agrupar a las familias por su condición de vida, sobre todo por la capacidad que poseen en suplir todas sus necesidades.

Tabla 7
Niveles socio-económicos

TIPO	%
- Alta	1,90
- Media-Alta	11,2
- Media	22,8
- Media-Baja	49,3
- Baja	14,9

Nota: Clasificación y porcentaje de los niveles socio económicos en el Ecuador (<http://www.ecuadorencifras.gob.ec>)

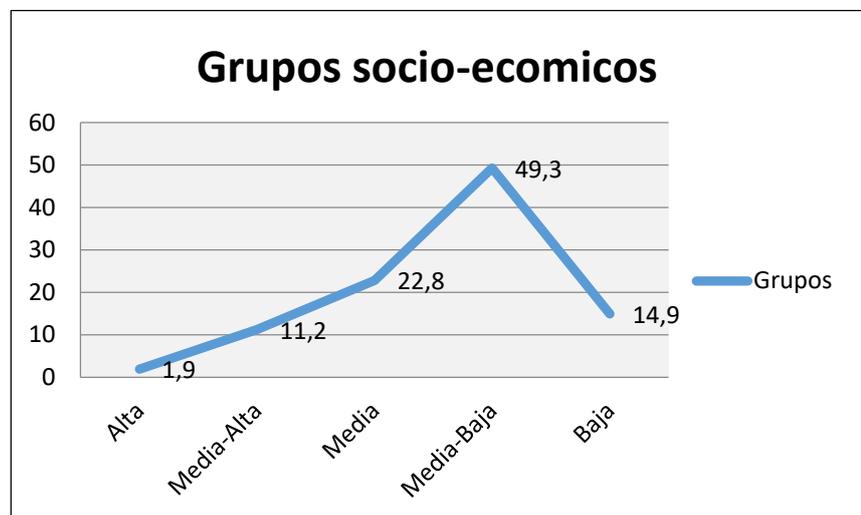


Figura 7. Clasificación y porcentaje de los niveles socio económicos en el Ecuador (<http://www.ecuadorencifras.gob.ec>)

Análisis

Se puede observar en la gráfica que la mayoría de familias ecuatorianas se encuentran en el nivel C- (Media Baja) por lo cual su capacidad de cubrir sus necesidades es media-baja. Orienta al proyecto a buscar stock de acuerdo al mercado en el que se va desarrollar el proyecto por lo cual para el emprendimiento representa una amenaza al no poder ofrecer productos más costosos en los cuales se pueda determinar un margen de venta más elevado.

2.1.4.2 Desempleo. Es el factor socio-económico que define al grupo de personas que se encuentra en edad para trabajar y poseen la disponibilidad, pero no consiguen empleo.

Tabla 8
Desempleo

AÑO	%
2012	5,00
2013	4,55
2014	4,47
2015	5,21
2016	5,70
2017	4,40

Nota: Evolución porcentual del desempleo (Banco Central del Ecuador 2016)

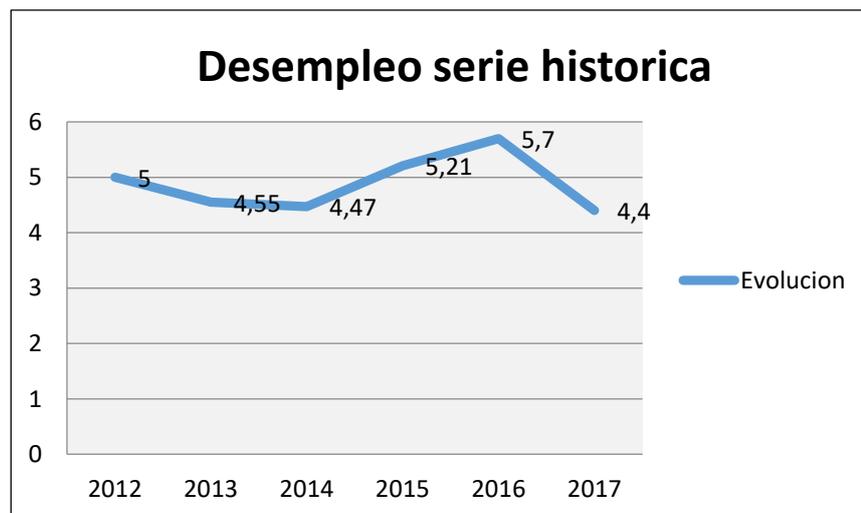


Figura 8. Serie histórica porcentual de la evolución del desempleo (Banco Central del Ecuador 2016)

Análisis

Se puede evidenciar en el gráfico que el desempleo ha decrecido con el avance de los años, con excepción en el año 2015 y 2016, esto debido a factores externos como la caída del precio del petróleo, la caída de las exportaciones, el

terremoto ocurrido en las provincias de Esmeraldas y Manabí etc., pese a estos desafortunados eventos se ha logrado mantener moderadamente estable la economía siendo el estado el principal ente en generar plazas de trabajo. En los años 2015 y 2016 el desempleo ascendió a 5,7% considerándose una amenaza para el proyecto debido que al existir menor empleo las personas tienden a disminuir sus gastos y por ende el consumo.

2.1.4.3 Delincuencia. Es un problema social difícil de erradicar, se debe a distintas causas como el desempleo, la drogadicción, la violencia etc., corresponde al total de delitos cometidos en un lugar y tiempo determinado. (Aros Diaz, s.f.)

Tabla 9
Delincuencia

TIPO	%
- Venta de Drogas	16,0
- Robos y Asaltos	60,0
- Robos en Domicilios	12,0
- Violencia	8,0

Nota: Porcentaje y clasificación de la delincuencia (Policía Nacional del Ecuador 2016)

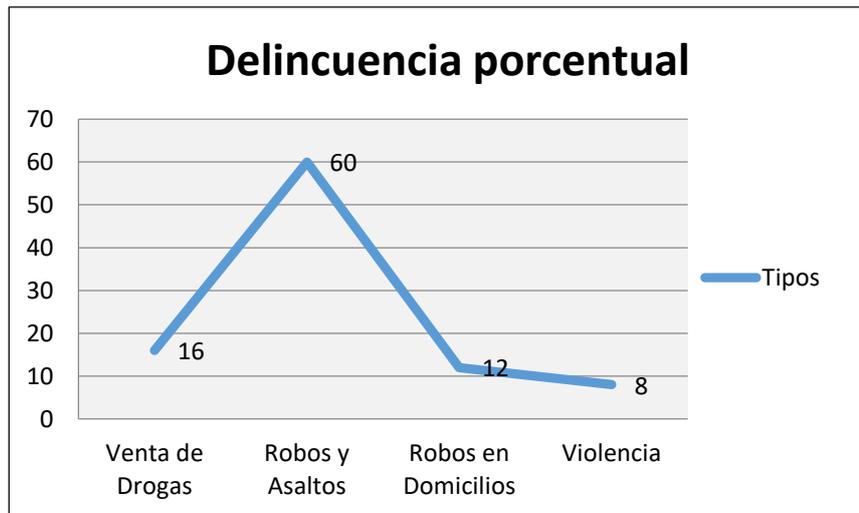


Figura 9. Porcentaje por variables de la delincuencia (Policía Nacional del Ecuador)

Análisis

El mayor porcentaje de delincuencia pertenece a robos y asaltos a mano armada con un 60% siendo un riesgo inminente que corre todo comercio que conforma la oferta, gracias a la instalación del Ecu 911 y la construcción de nuevos y modernos UPC se han logrado frustrar robos y asaltos programados gracias a la tecnología impartida, por este motivo se considera como una oportunidad a este factor ya que permite mantener la seguridad de los clientes al momento de realizar sus compras.

2.1.4.4 Población Económicamente Activa. Según (Herrera, 2012) Se refiere al número de personas mayores de edad que se encuentran en óptimas condiciones para trabajar personas empleadas como desempleadas y conforman la fuerza laboral para la producción de bienes y servicios dentro de un país.

Tabla 10
Población económicamente activa

AÑO	%
2012	61,7
2013	62,1
2014	64,5
2015	65,9
2016	66,1

Nota: Serie histórica de la evolución del crecimiento de la población económicamente activa (Banco Central del Ecuador)

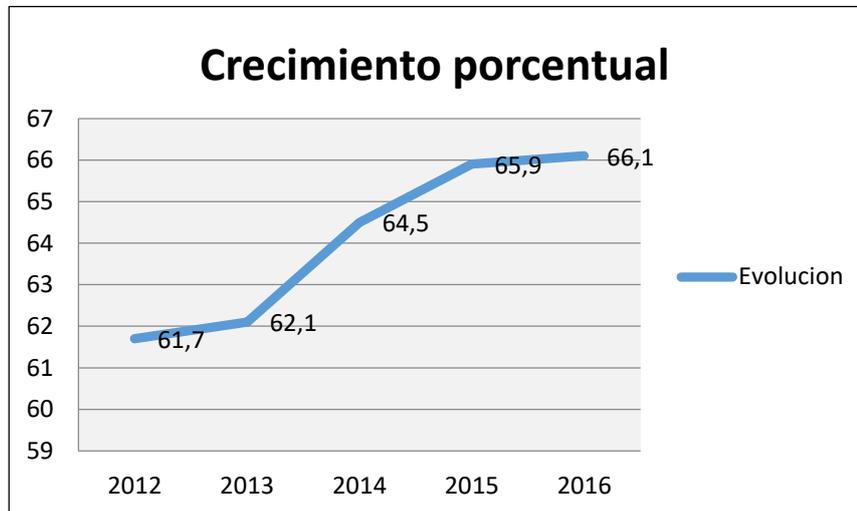


Figura 10. Crecimiento histórico de la población económicamente activa (Banco Central del Ecuador)

Análisis

La población económicamente activa ha tenido una tendencia de crecimiento al pasar de los años, se debe al incremento regular en número de habitantes del país como también a la salida de la pobreza de más de dos millones de personas en los 10 últimos años, logrando instalar al nivel económico-medio bajo con el mayor porcentaje de la población. Incrementando los emprendimientos de nuevas microempresas, se considera a este factor una

oportunidad ya que existirá un aumento en el número de clientes y personal a disposición de la farmacia.

2.2 Entorno Local

Son aquellos factores que tienen una mayor incidencia en el entorno de la empresa como: clientes, proveedores, regulación y competencia siendo estos los más influyentes en los resultados económicos de la farmacia. Por ende, es necesario un estudio minucioso en el análisis de cada uno de ellos.

2.2.1 Las 5 Fuerzas de Porter

Es un estudio y análisis de los factores más influyentes dentro del entorno de una empresa, donde cada factor desempeña un rol específico para el desarrollo positivo o negativo de un comercio. (Porter, 2006)

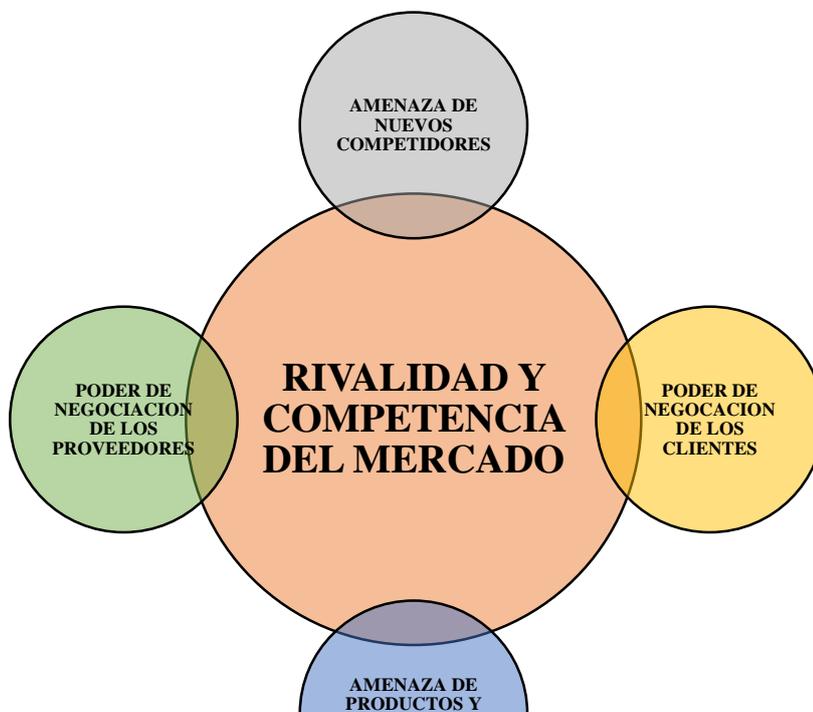


Figura 11. La 5 fuerzas de Porter

2.2.1.1 Poder de Negociación de los Clientes. Es la capacidad que poseen algunos clientes para negociar el precio de los productos en un determinado mercado, por otro lado, si el cliente se convierte en su propio proveedor el volumen de oferta aumentará junto con el poder de negociación del cliente, como también si existiera la facilidad de adquirir productos con características similares a precios accesibles. (Porter, 2006, pág. 122)

Análisis

Este factor no representa una amenaza para el proyecto, debido a que el sector seleccionado para la ejecución del proyecto carece de servicio farmacéutico y de otros establecimientos farmacéuticos, esto se debe a que es un mercado pequeño pero que en los últimos años ha tenido un crecimiento considerable lo que resulta que el poder de negociación lo tendrá la farmacia comunitaria.

2.2.1.2 Poder de Negociación de los Proveedores. Es la presión que puede ejercer los proveedores sobre algunas decisiones en sus clientes al momento de negociar una transacción, generalmente se lo encuentra en mercados donde existe un reducido abastecimiento por parte de los proveedores y un mayor número de comerciantes. En la industria farmacéutica el poder de negociación lo poseen grandes distribuidoras farmacéuticas como Farmaenlace o el Grupo Difare al tener franquicias en todo el país.

DIFARE	
QUIFATEX	
LETERAGO	
LIFE	
NINFA	
GENFAR	

Figura 12. Principales cadenas y distribuidoras farmacéuticas del país.

Análisis

El poder de negociación de los proveedores es alto en emprendimientos nuevos, puesto que, al ser el último comercio en ingresar el mercado, no cuenta con la experiencia ni técnicas para negociar, por este motivo el proveedor está en capacidad de imponer los precios y condiciones con los que se lleve a cabo el acuerdo. Al ser el proyecto la creación de una farmacia franquiciada del Grupo Difare este factor es una amenaza debido que su política no permite que se tenga más proveedores.

2.2.1.3 Competidores potenciales. Se trata de una amenaza latente en todo mercado con auge de crecimiento, siendo evidente que el rendimiento de una inversión supera en demasía al costo del capital, no tardaran en aparecer nuevos inversionistas con el fin de aprovechar todas las oportunidades y beneficios que pueda ofrecer dicho mercado, es de priori desarrollar barreras de entrada que impida el fácil acceso al mercado. (Porter, 2006, pág. 126)

Análisis

El factor amenaza de nuevos competidores es una situación relevante que se debe tomar en cuenta ya el que el manejo de este factor definirá el grado de complejidad que se tendrá que enfrentar al mediano plazo, debido a que la aplicación de este proyecto se dará en un mercado joven y nuevo, no existirá amenaza por parte de este factor. Para un correcto manejo del mismo es necesario desarrollar ventajas competitivas puesto que en los últimos años las farmacias de cadena son las que tienen mayor influencia dentro del mercado farmacéutico.

2.2.1.4 Amenaza de productos sustitutos. Son productos los cuales cumplen una misma función al satisfacer las necesidades de las personas total o parcialmente, lo que constituye una amenaza para el proyecto si es que los precios de los productos sustitutos son más bajos que los productos ofertados, lo que conlleva a una reducción drástica en la rentabilidad de una organización (Porter, 2006, pág. 133)

HERBALIFE	
OMNILIFE	
NATURE'S GARDEN	
NATURE'S SUNSHINE	
NATUALFA	<p>Laboratorios</p>  <p>® "Ciencia y Naturaleza para su salud"</p>

Figura 13. Clasificación de los principales productores de productos sustitutos del país

Análisis

Son productos sustitutos todos aquellos fármacos que tienen su principio activo en base a plantas y extractos naturales, sin necesidad de recurrir a la síntesis química y son distribuidos principalmente por los centros naturistas. Es de vital importancia tener presente estos productos al momento de la adquisición del inventario, se considera este factor una amenaza debido a que existen personas que están regresando a los medicamentos naturales.

2.2.1.5 Rivales entre Competidores. Se puede observar en mercados donde la oferta tiene una elevada competencia directa, estas empresas buscan tener mayor posicionamiento en el mercado por medio de estrategias como: la disminución de precios, mejora de productos, mejora de servicios etc., el resultado será un mayor rendimiento si se logra también elevar la rotación, todo depende del número de competidores que exista en el sector económico.

Farmacias Economicas	
Farmacia Cruz Azul	
Farmacia Salud y Economia	
Farmacia New Farma	

Figura 14. Rivalidad entre competidores en el barrio la Roldos

2.2.1.5.1 Descripción de los Competidores. La farmacia "Farmacias Económicas la Roldos" es una farmacia de cadena la cual pertenece a la distribuidora farmacéutica Farmaenlace, es líder en el mercado y tiene estrategias como días de descuento con promociones de hasta el 30% en medicamentos.



Figura 15. Fachada de la farmacia “Farmacias Económicas”

La Farmacia Cruz Azul es una farmacia franquiciada por la distribuidora farmacéutica Difare sus propietarios son médicos y es la farmacia con mayor número de años funcionamiento.



Figura 16. Fachada de la farmacia Cruz Azul

La farmacia Salud y Economía es una farmacia independiente la cual lleva varios años funcionando en el sector, aunque no cuenta con una amplia variedad en productos su principal ventaja competitiva es que se encuentra ubicado frente al centro de salud de la Coop. Jaime Roldos.



Figura 17. Fachada de la farmacia Salud y Economía

La farmacia New Pharmacy es una farmacia Independiente establecida por el emprendimiento de una estudiante del ITSCO lleva más de un año en el mercado y ofrece descuentos y promociones en todos sus productos, su principal ventaja competitiva es la atención del cliente.



Figura 18. Fachada de la farmacia New Pharmacy

Análisis

No se considera una amenaza a este factor puesto que en lugar donde se desarrollara el proyecto no existe competencia directa, estas farmacias descritas se encuentran fuera del poblado Catzuqui de Velasco, La farmacia: “Farmacias Económicas” se encuentra ubicada en la intersección de las calles N 85 y OE 8 Frente a un sitio muy concurrido llamado entrada a la urbanización Concejo Provincial, La farmacia Economía y Salud, Se encuentra ubicada en la calle N85 y OE12 lleva funcionando más de 5 años en el sector, la farmacia Cruz Azul es una farmacia de franquicia la cual lleva aproximadamente 10 años en el sector se encuentra ubicada en la calle N 85 Y N85 47, diagonal a una picantería, La farmacia New Farmacy es la última en incorporarse a este mercado lleva 3 años en funcionamiento, su ubicación es en la intersección entre las calles N 85 y OE 12 C.

2.3 Análisis interno

Según (Paredes, 2012) El análisis interno es un estudio de la situación donde se analiza los recursos que cuenta la empresa, como también sus capacidades dentro del mercado, también evidencia la relación entre sus factores como objetivo determinar y minimizar debilidades y utilizando las fortalezas que posee.

2.3.1 Cadena de valor.

Según (Porter, 2006) en su libro “The Competitive Advantage” indica que la cadena de valor es una herramienta que sirve para evaluar las actividades internas de una organización, con el fin de determinar qué actividades suman valor, y que actividades restan valor dentro de la organización, con el objetivo de desarrollar una ventaja competitiva.

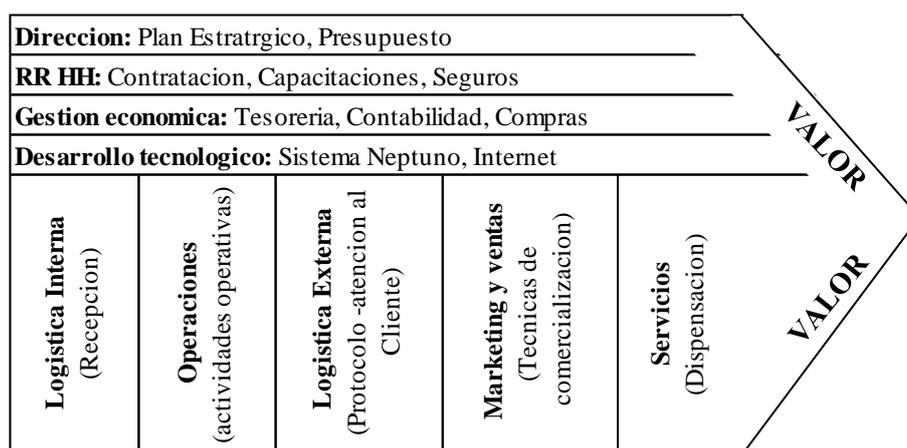


Figura 19. Cadena de valor de las principales actividades de la farmacia

2.3.1.1 Actividades primarias. Son aquellas actividades que están directamente involucradas en el desarrollo del producto o servicio como la logística, producción, comercialización entre otros.

2.3.1.1.1 Logística de entrada o interior. Son actividades que están involucradas inicialmente con el producto o servicio y se encuentran dentro del proceso de recepción como: comparación de cantidades descritas en la factura, revisión de fechas de caducidad, revisión del estado en que se encuentran, entre otros.

2.3.1.1.2 Operaciones. Son actividades internas creadoras de valor las cuales se encargan de preparar el producto para su comercialización. Dentro de las actividades operativas tenemos: el perchado, la verificación de fechas de caducidad, la limpieza de los medicamentos entre otros.

2.3.1.1.3 Logística externa. Son todas aquellas actividades que se requieren para que el producto o servicio llegue al cliente, como puede ser el protocolo de atención al cliente, la verificación del producto requerido en el sistema entre otros.

2.3.1.1.4 Marketing y ventas. Son todas aquellas actividades que se encargan de dar a conocer el producto o servicio en el mercado, como también la implementación de técnicas y estrategias para fidelizar clientes,

2.3.1.1.5 Servicios. Son aquellas actividades que se realizan por venta como: devoluciones, cambios, garantías, repuestos entre otras.

2.3.1.2 Actividades de apoyo. Son todas aquellas actividades que aportan valor al producto y sirven de apoyo a las actividades primarias.

2.3.1.2.1 Dirección. Son todos aquellos procesos que se relacionan con la planificación de la farmacia, como la administración, el presupuesto, el plan general el plan estratégico entre otros.

2.3.1.2.2 Recursos humanos. Son todos aquellos procesos que se relaciona con el personal de la farmacia como: el reclutamiento, las capacitaciones, contrataciones, desarrollo personal entre otros.

2.3.1.2.3 Gestión económica. Son todos aquellos procesos que se encargan de las finanzas de la farmacia como: la tesorería, contabilidad, la gestión de compras, la gestión de cobros entre otros.

2.3.1.2.4 Desarrollo tecnológico. Son todos aquellos procesos que están relacionados con la información y comunicación de la farmacia, como son los procesos para el manejo y mantenimiento de un programa de contabilidad, internet, computadores entre otros.

Tabla 11
Actividades Primarias

Actividades Primarias							
Actividades	Perfil Competitivo					Importancia	Posición Competitiva
	1	2	3	4	5		
Logística de entrada							
- Verificación de cantidades en la factura				X		50%	2,00
- Revisión de fechas de caducidad			X			20%	0,60
- Revisión del estado de los medicamentos				X		30%	1,20
Total:						100%	3,80
Operaciones	1	2	3	4	5		
- Perchado				X		15%	0,60
- Verificación de productos por vencerse			X			75%	2,25
- Limpieza de los medicamentos					X	10%	0,50
Total:						100%	3,35
Logística externa	1	2	3	4	5		
- Protocolo de atención al cliente				X		65%	2,60
- Verificación del producto requerido en el sistema					X	15%	0,75
- Limpieza de las perchas			X			20%	0,60
Total:						100%	3,95
Márquetin y Ventas	1	2	3	4	5		
- Promociones			X			35%	1,05
- Descuentos		X				35%	0,70
- Regalos			X			30%	0,90
Total:						100%	2,65
Servicios	1	2	3	4	5		
- Dispensación				X		60%	2,40
- Devoluciones			X			20%	0,60
- Cambios de producto		X				20%	0,40
Total:						100%	3,40
Total Actividades Primarias:							17,15

Nota: Ponderación de las principales actividades primarias de la farmacia

Análisis

En la matriz cadena de valor de actividades primarias se puede observar el perfil competitivo de cada actividad siendo 1 la calificación peor puntuada y 5 a la mejor con respecto a la gestión de dicha actividad, esta calificación se relaciona con el grado de importancia requerido por la farmacia, teniendo como resultado

las actividades de marketing y ventas con la menor puntuación en 2,65 puntos, y de forma individual a las actividades de, revisión de fechas de caducidad en 0,60 puntos, cambio de productos en 0,40 puntos y limpieza de perchas en 0,60 puntos.

Tabla 12
Actividades de apoyo

Actividades de Apoyo							
Actividades	Perfil Competitivo					Importancia	Posición Competitiva
	1	2	3	4	5		
Dirección							
- Presupuesto						X	45%
- Plan general				X			20%
- Plan estratégico				X			35%
Total:							100%
							3,80
Recursos humanos	1	2	3	4	5		
- Capacitaciones				X			50%
- Desarrollo Personal			X				20%
- Contratación		X					30%
Total:							100%
							4,10
Gestión Económica	1	2	3	4	5		
- Tesorería				X			45%
- Compras				X			25%
- Cobranza					X		30%
Total:							100%
							4,55
Desarrollo Tecnológico	1	2	3	4	5		
- Sistema Contable			X				5%
- Sistema Neptuno					X		55%
- Internet				X			40%
Total:							100%
							2,45
Total Actividades de Apoyo:							14,90

Nota: Ponderación de las principales actividades de apoyo de la farmacia

Análisis

En la matriz cadena de valor de actividades de apoyo se puede evidenciar que las actividades de desarrollo personal y manejo del sistema contable obtuvieron la más baja calificación debido a que al ser la ejecución del proyecto

una farmacia Comunitaria el personal no tendrá mayores aspiraciones para ascender, ni será necesaria la implementación de un sistema contable ya que el estado no obliga llevar contabilidad a establecimientos con ventas anuales menores a 150.000 dólares, por otro lado las actividades de gestión económica obtuvieron la más alta calificación puesto que las ventas se realizaran al contado y las compras a crédito obteniendo así un mayor grado de liquidez en la farmacia.

2.3.2 Propuesta Estratégica

La propuesta estratégica corresponde a una de las funciones de la administración, comprende en elaborar y desarrollar todos los planes operativos con el fin de alcanzar los objetivos planteados en el corto mediano o largo plazo.

2.3.2.1 Variables del Marketing. Se puede encontrar en (Espinoza, Marketing Mix, 2014) que las variables del marketing ayudan a la empresa a mejorar la incertidumbre en el mercado dotando de instrumentos para mejorar la gestión, existen diversos tipos de variables los cuales condicionan al marketing, dentro de estos se puede encontrar las 4 variables principales: Producto, Precio, Plaza, y Promoción.

2.3.2.1.1 Necesidad. La farmacia Comunitaria Farma Sol suplirá las necesidades de la comunidad en la obtención de medicamentos, productos de aseo y productos de limpieza, los cuales son bienes que tiene poca oferta en este mercado.

2.3.2.1.2 Percepción. La farmacia Comunitaria Farma Sol realizara una inversión en infraestructura, basándose en el requerimiento del diseño interior y exterior de la farmacia, con el fin de brindar un mayor confort y satisfacción a sus clientes.

2.3.2.1.3 Demanda. La farmacia Comunitaria se ubicada en un mercado joven el cual está en constante crecimiento, al ser el primer establecimiento farmacéutico del sector, plantea captar toda la demanda de sector.

2.3.2.1.4 Promoción. La farmacia comunitaria Farma Sol implementara promociones como: “LLEVATE TU YAPA”, esta promoción consiste en un contenedor pequeño con tapa y abertura por el cual el cliente tendrá que meter la mano y sacar lo que tiene sin que pueda ver hasta el último momento, el contenedor se llenara de productos como: detergentes, cepillos, pasta de dientes pequeñas etc

2.3.3 Misión.

Somos un establecimiento Farmacéutico comprometidos en dispensar y expender medicamentos de alta calidad con la mayor calidez y asesoramiento requerido (atención personalizada) en todos nuestros productos.

2.3.4 Visión.

Ser el más grande establecimiento farmacéutico y preferido por toda la comunidad de Catzuqui de Velasco, implementado diversificación de productos

como gaseosas, cosméticos, perfumes, pañales, productos de fertilización, y servicio de cobranzas.

2.3.5 Objetivos.

Los objetivos son planteamientos que se establecen las empresas con el fin de llegar a un punto determinado, a través del cumplimiento de varios objetivos específicos.

2.3.5.1 Objetivo General. Satisfacer con eficiencia todas las demandas y necesidades que puedan tener los clientes en el ámbito de la salud, a través de productos farmacéuticos de alto estándar, con la finalidad de elevar progresivamente el rendimiento de la farmacia.

2.3.5.2 Objetivos Específicos.

- Fomentar el trabajo en equipo en todos los asistentes
- Mantener una buena atención al cliente
- Estandarizar los procesos administrativos y operativos

2.3.6 Principios y Valores.

Son virtudes y convicciones que tienen algunas personas en su manera de comportarse y actuar frente a otros.

2.3.6.1 Trabajo en equipo. Con el fin de mejorar los procesos y satisfacer las necesidades de nuestros clientes

2.3.6.2 Innovación continua. Buscando siempre la manera de mejorar los procesos, con la finalidad de brindar un mejor servicio.

2.3.6.3 Confianza. Por parte de los clientes en que puedan adquirir medicamentos efectivos y de buena calidad.

2.3.6.4 Variedad. En todos los artículos como: medicamentos, vitaminas, antibióticos, productos de aseo y limpieza entre otros.

2.3.7 Políticas.

- El horario de atención será de lunes a domingo de 7:30 am a 8:00 pm
- Se realizará el aseo del baño 2 veces por semana los días martes y jueves
- No se permitirá que el cliente salga insatisfecho del local, por falta de atención.
- Los trabajadores que lleguen atrasados se les cobraran una multa de \$5 por cada día de retraso
- No se permitirán mascotas en la farmacia Comunitaria
- Es obligatorio dar un vaso de agua al cliente siempre y cuando realice una compra de tabletas o granjeas.
- Es obligatorio portar el mandil con el respectivo sello de la farmacia
- Se realizarán todos los días la limpieza del piso y las verdeadas 15 minutos antes de abrir el establecimiento.
- Se realizará la limpieza de perchas todos los días viernes

- Cada trabajador tendrá una percha a su cargo el cual mantendrá en orden y verificará las fechas de caducidad de lo contrario se le descontará el valor del medicamento caducado de su sueldo.
- Los inventarios se realizarán periódicamente cada mes donde se constatará la existencia física con la información arrojada por el sistema
- Se realizarán los depósitos en el banco todos los días lunes correspondiente a las ventas de la semana anterior
- El administrador será el encargado de resolver cualquier tipo de conflicto que exista con los clientes
- Se otorgará créditos, únicamente a clientes regulares por un monto máximo de 20 dólares
- En el caso de que un cliente no cancele su cuenta en 45 días hábiles se descontará el valor de la deuda al dependiente de la farmacia quien califico a dicho cliente como fiel y constante

2.3.8 Gestión Administrativa.

Es el proceso mediante el cual el administrador ejecuta las actividades de planificación, organización, dirección y control todos los recursos de la farmacia.

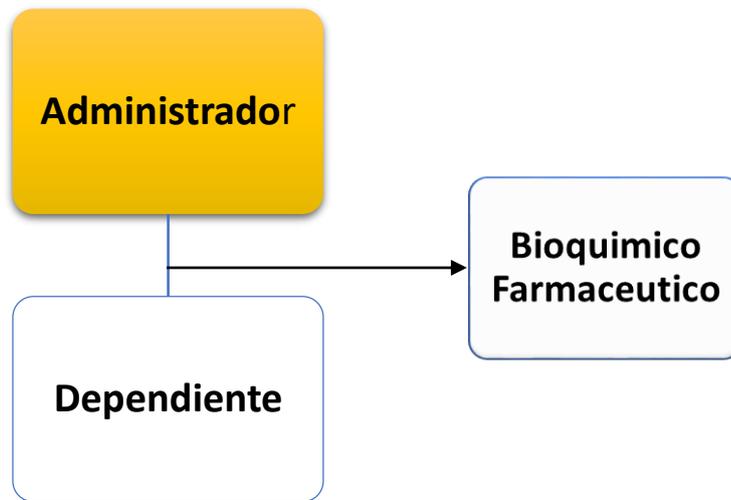


Figura 20. Organigrama de la farmacia

2.3.8.1 Actividades del Administrador en Farmacia.

- Negociación con los proveedores
- Pago a los proveedores
- Dotación de medicamentos
- Control de inventario
- Declaración de impuestos
- Supervisión de dispensación y expendio
- Actualización de permisos de funcionamiento
- Determinación de precios
- Pago de nominas
- Devoluciones

- Planificación de horarios rotativos
- Conciliación bancaria
- Devolución de medicamentos en cuarentena
- Control del inventario y documentos de la farmacia
- Revisión del correo de la farmacia
- Pago de servicios básicos

2.3.8.2 Actividades del Bioquímico en Farmacia.

- Verificar el inventario de sustancias estupefacientes y psicotrópicas
- Impartir capacitaciones permanentes al dependiente
- Realizar el informe mensual de las sustancias estupefacientes al ARSA
- Verificar que todos los medicamentos, cosméticos, productos higiénicos y demás productos autorizados para la venta en farmacias, cumplan con los requisitos establecidos para el etiquetado según corresponda.
- Controlar que en la farmacia se cumpla con las buenas prácticas de dispensación y farmacia para su normal funcionamiento.
- Responsabilizarse del control permanente de recetas despachadas y al final de cada año, solicitar a la respectiva Dirección Provincial de Salud permiso para proceder a su destrucción.

2.3.8.3 Actividades del dependiente en Farmacia.

- Dispensación y expendio de medicamentos
- Verificación de fechas de caducidad
- Recepción de mercadería

- Perchado de medicamentos
- Control del área de cuarentena
- registro de los medicamentos caducados y en mal estado
- Limpieza de medicamentos
- Limpieza de vidrios y estantes
- Dispensación de medicamentos
- Manejo de protocolo

2.3.9 Gestión Operativa.

La gestión operativa se refiere a una serie de procesos y procedimientos los cuales tienen como resultado final un producto o servicio de calidad con el objetivo de cumplir con la misión de la farmacia de la Farmacia.

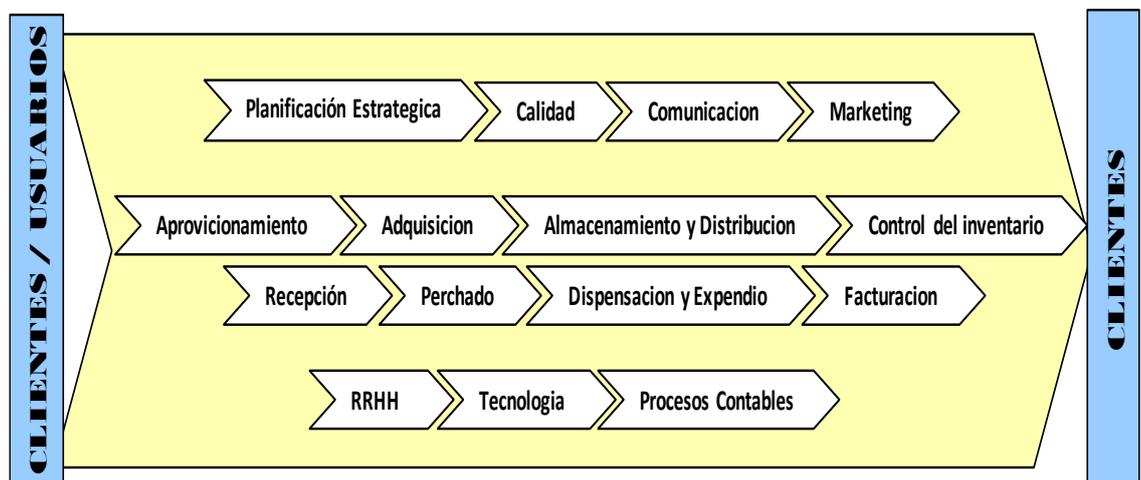


Figura 21 Mapa de procesos de la farmacia

2.3.9.1.1 *Proceso de Aprovisionamiento.* La finalidad del proceso de aprovisionamiento es seleccionar los medicamentos que se van a requerir al proveedor y calcular la cantidad de stock requerirá para satisfacer a la población.

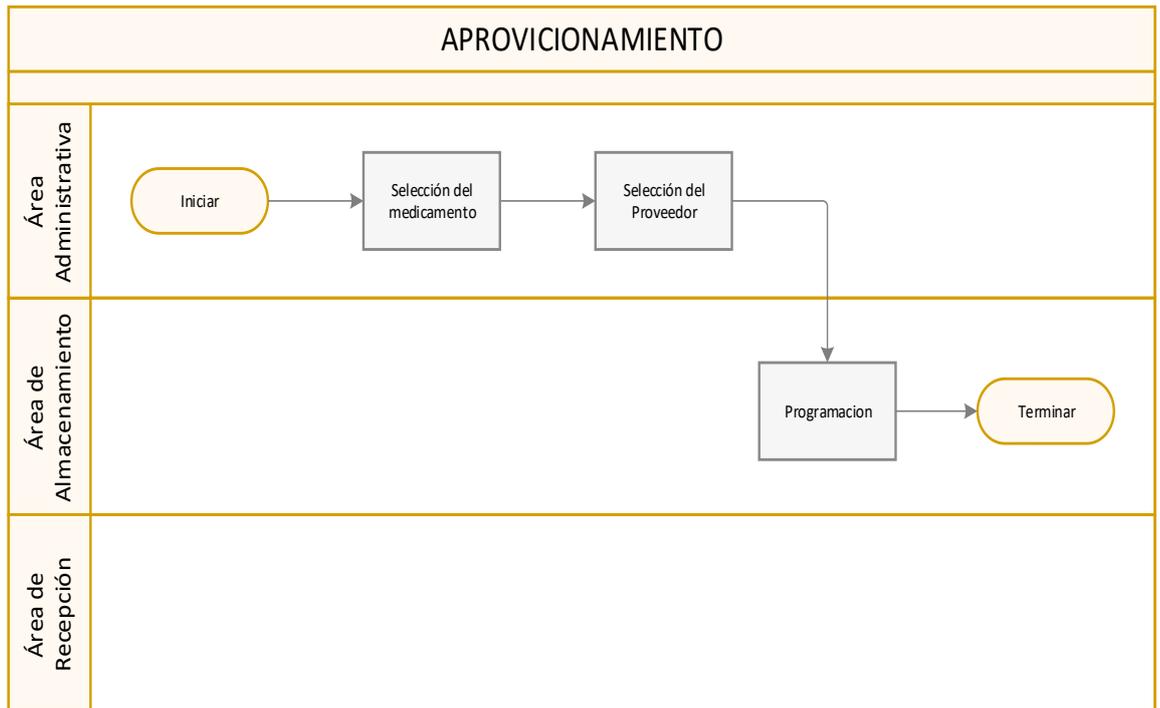


Figura 22. Procedimientos del proceso de Aprovisionamiento

Análisis

El proceso de aprovisionamiento es uno del conjunto de macro procesos que son realizados por el representante del área administrativa el cual cuenta con varios procedimientos como la selección de medicamentos, la selección del proveedor y la programación. Generalmente este proceso se realizará cada mes.

2.3.9.1.1 *Proceso de Control de inventario.* Es el proceso mediante el cual se busca encontrar falencias en los procedimientos del inventario, verificando si son o no son productivos con el fin de determinar y eliminar cuellos de botella.

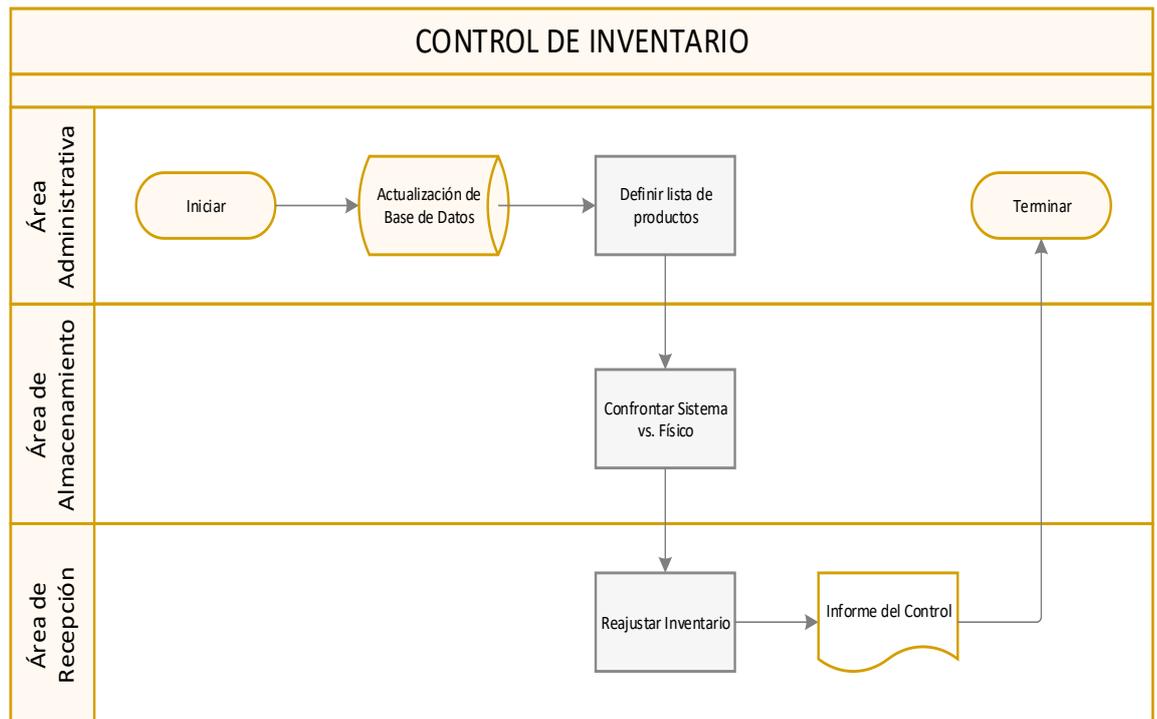


Figura 23. Procedimientos del proceso de control de inventario

Análisis

El proceso de control de inventario es uno del conjunto de macro procesos que son realizados por el representante del área administrativa el cual cuenta con varios procedimientos como la actualización de la base de datos, definir la lista de productos, confrontación del físico vs sistema, y reajuste del inventario

Generalmente este proceso se realizará la última semana de cada mes.

2.3.9.1.1 *Proceso de Dispensación.* Es el proceso mediante el cual se va a brindar el servicio farmacéutico al cliente y es ejecutado por dependientes y auxiliares de la farmacia.

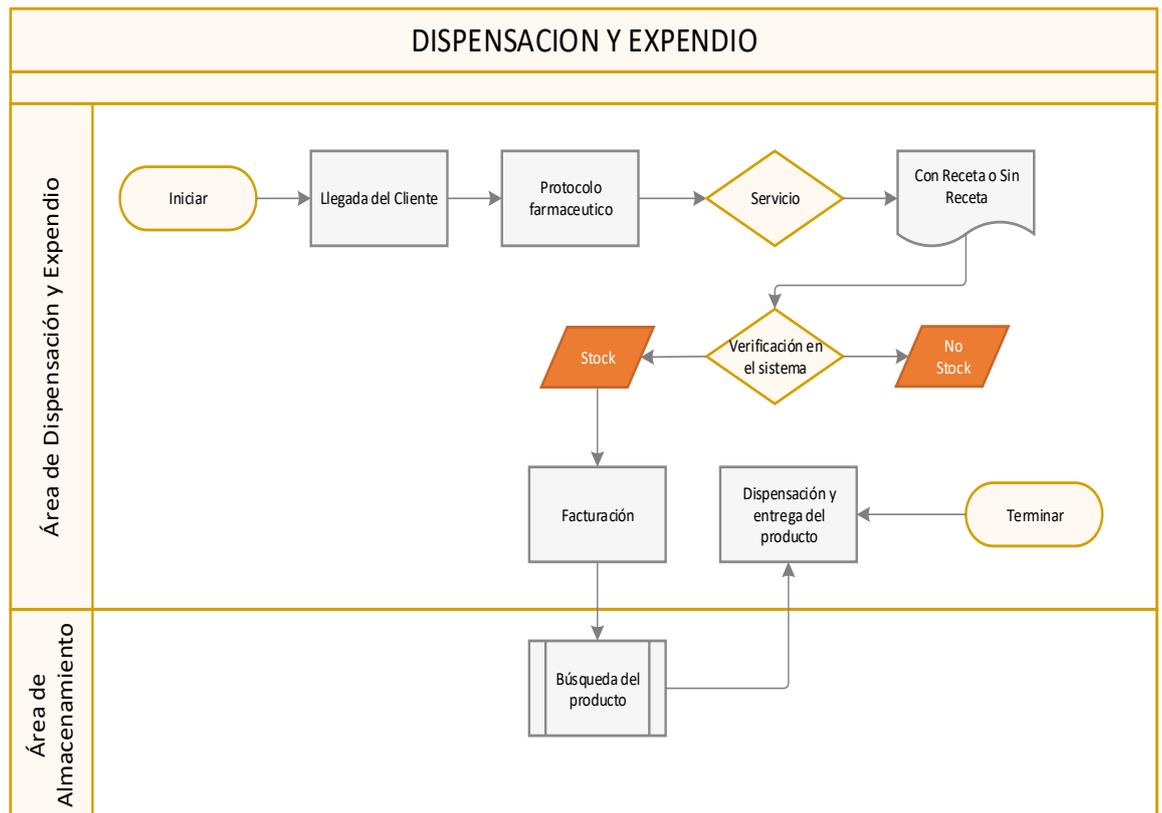


Figura 24. Procedimientos del proceso de dispensación y expendio

Análisis

El proceso de dispensación y expendio es uno del conjunto de macro procesos que son realizados por los dependientes de la farmacia al ser estos procesos operativos los cuales cuentan con varios procedimientos como protocolo farmacéutico, Verificación del pedido en el sistema, Facturación y servicio farmacéutico. Generalmente este proceso se realizará con cada cliente que ingrese a la farmacia.

2.3.10 Gestión Comercial.

La gestión comercial es la encargada de mostrar al mercado y a la demanda todos los recursos y capacidades que tiene la farmacia, para satisfacer las necesidades y exigencias de sus clientes.

2.3.10.1 Nombre de la farmacia.

FARMA SOL

Farma sol es el nombre ideal para la farmacia, representa luz, calor energía, y signos del buen vivir, siendo el color amarillo el más característico con el que se identifica la farmacia, pues es el astro con los que muchos pobladores salen a trabajar en los campos.

2.3.10.2 Eslogan de la farmacia.

“FARMACIA FARMASOL ;TU SALUDABLE ELECCION!”

El recurso más importante y necesario con el que cuenta una persona es su salud, es el bien más preciado que toda persona debe cuidar, pues no se la puede comprar en algunos casos.

2.3.10.3 Logotipo de la Farmacia.



Figura 25. Logotipo de la farmacia comunitaria Farma Sol

Análisis

El logotipo refleja la fiel imagen de la farmacia y la confirmación de sus colores representa la fusión de la salud y la alegría con lo que busca diferenciarse con las demás cadenas de distribuidoras farmacéuticas. El logotipo se encontrará impreso en el rotulo luminoso principal y en el mandil de los dependientes de la farmacia con su respectiva identificación.

2.4 Análisis FODA

En (Espinoza , 2013) El análisis FODA es una herramienta en cual se puede conocer tanto la situación interna como externa de una organización, sirve para realizar un diagnóstico situacional de la misma, con el fin de desarrollar estrategias que logren mejorar el desempeño de la empresa.

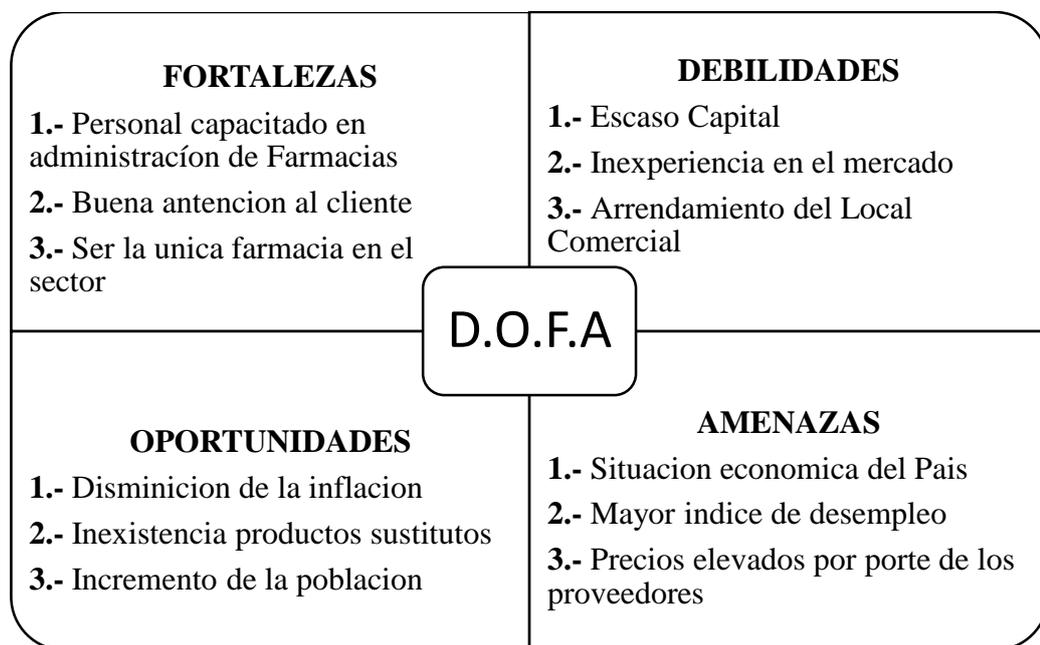


Figura 26. Resumen del análisis externo e interno en la matriz Foda

Análisis

Se puede observar que la matriz Foda es una herramienta la cual, muestra en resumen los principales factores del ambiente externo, entorno local y análisis interno, y los clasifica en 4 grupos: oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades obteniendo un diagnóstico de cómo se encuentra la situación de la empresa.

2.5 Matriz MEFI

Según (Hernández, 2016) La matriz MEFI o llamada matriz de evaluación de factores internos es una herramienta que sirve para calificar el poder de impacto que tienen los factores internos en la organización.

Tabla 13
Matriz de evaluación de factores internos

Matriz EFI			
Factor a Analizar	Peso	Calificación	Ponderación
Fortalezas			
1.- Personal capacitado en administración de Farmacias	0,12	3	0,36
2.- Buena atención al cliente	0,10	3	0,30
3.- Ser la única farmacia en el sector	0,15	4	0,60
Total Fortalezas:			1,26
Debilidades			
1.- Escaso Capital	0,25	1	0,25
2.- Inexperiencia en el mercado	0,13	2	0,26
3.- Arrendamiento del Local Comercial	0,25	1	0,25
Total Debilidades			0,76
-Total Factores Internos:	1		2,02

Nota: Ponderación de los factores internos de la farmacia

Análisis

Se puede observar en la matriz EFI que las ponderaciones de las fortalezas corresponden a 1,26 puntos, mientras que las ponderaciones de las debilidades alcanzan los 0,76 puntos, lo que significa que la farmacia Comunitaria Farma sol tiene mayor número de fortalezas que debilidades, no obstante, se observa que en su ponderación total alcanza un puntaje de 2,02 siendo el ideal 2,5 puntos, esto significa que la farmacia es débil en su situación interna.

2.6 Matriz MEFE

En (Hernández, 2016) se encuentra que la matriz MEFE o llamada matriz de evaluación de factores externos es una herramienta que sirve para calificar el poder de impacto que tienen los factores externos en la organización.

Tabla 14
Matriz de evaluación de factores externos

Matriz EFE			
Factor a Analizar	Peso	Calificación	Ponderación
Oportunidades			
1.- Disminución de la inflación.	0,15	4	0,60
2.- Inexistencia de Competencia directa.	0,20	4	0,80
3.- Incremento de la población	0,20	3	0,60
Total Oportunidades			2,00
Amenazas			
1.- Situación económica del País	0,20	2	0,40
2.- Mayor índice de desempleo	0,10	1	0,10
3.- Precios elevados por parte de los proveedores	0,15	3	0,45
Total Amenazas			0,95
- Total Factores Externos	1,00		2,95

Nota: Ponderación de los factores del ambiente externo

Análisis

Se puede observar en la matriz MEFE que la ponderación de las oportunidades corresponden a 2 puntos, mientras que la ponderación de las amenazas alcanzan los 0,95 puntos, lo que significa que la farmacia Comunitaria Farmasol tiene más oportunidades que amenazas, no obstante se observa que en su ponderación alcanza un puntaje de 2,95 siendo lo ideal 4 puntos esto significa que la farmacia Comunitaria está trabajando eficientemente en su sector externo pues supera los 2,5 puntos, que es la media establecida entre la excelencia y lo regular.

2.7 Matriz MEFI-MEFE

La matriz EFI-EFE es un gráfico en el cual se muestra un punto específico donde se puede interpretar la estrategia de: construir y crecer, retener y mantener o cosechar y desinvertir según en qué cuadrante se ubique la esfera

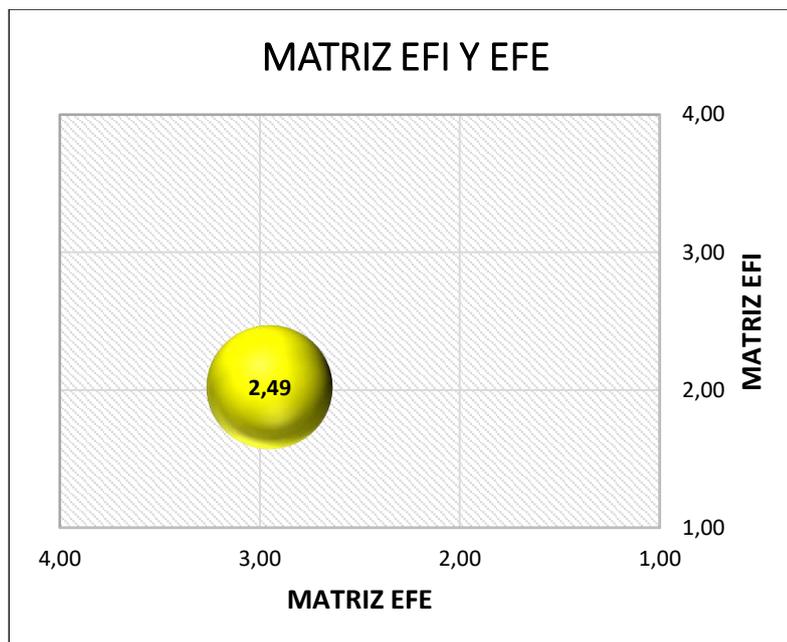


Figura 27. Relación entre la matriz mefi y mefe

Análisis

Como se puede observar en el gráfico la esfera se encuentra mayoritariamente en los cuadrantes 5 y 7 estos cuadrantes junto con el cuadrante número 3 nos indica que se debe retener y mantener la farmacia, no obstante se encuentra una parte muy pequeña en el cuadrante 4 lo que nos indica que se puede construir y crecer, y otra parte pequeña en el cuadrante 8 que indica que se debe desinvertir y cosechar, al ser la parte de mayor tamaño la parte de la esfera que se encuentra en los cuadrantes 5 y 7 corresponde permanecer y retener la farmacia.

2.8 Matriz MAFE

La matriz MAFE es una herramienta donde reúne tanto a factores internos como externos siendo estos oportunidades, amenazas, fortalezas o debilidades con el propósito de desarrollar estrategias las cuales ubiquen a la organización un mejor posicionamiento del mercado (Hernández, 2016)

Tabla 15
Matriz analítica de formación de estrategias

	Fortalezas	Debilidades
Matriz MAFE	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Personal capacitado en administración de Farmacias 2.- Buena atención al cliente 3.- Ser la única farmacia en el sector 	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Escaso Capital 2.- Inexperiencia en el mercado 3.- Arrendamiento del Local Comercial
Farmacia: FARMA SOL		
Oportunidades	FO	DO
<ol style="list-style-type: none"> 1.- Disminución de la inflación. 2.- Inexistencia de productos sustitutos 3.- Incremento de la población 	Incentivar a los clientes mediante un servicio farmacéutico a domicilio	Implementar nuevas categorías de productos para captar más clientes
Amenazas	FA	DA
<ol style="list-style-type: none"> 1.- Situación Económica del País 2.- Mayor índice de desempleo 3.- Precios elevados por parte de los proveedores 	Desarrollar convenios con otros locales comerciales con el fin de realizar promociones que beneficien a ambos	Asociarse a una cadena farmacéutica

Nota: Agrupación de todos los factores tanto internos como externos en la matriz MAFE

2.9 Matriz MCPE

La matriz MCPE es una herramienta que nos permite medir que estrategia de la matriz MAFE es la más relevante para su implementación en la empresa según logre cubrir el presupuesto.

Tabla 16
Matriz Cuantitativa de Planificación Estratégica

Matriz MCP	Peso	Estrategia 1		Estrategia 2		Estrategia 3		Estrategia 4	
		Calif.	Total	Calif.	Total	Calif.	Total	Calif.	Total
Fortalezas									
1.- Personal capacitado en administración de Farmacias	0,12	2	0,24	1	0,12	-	-	1	0,12
2.- Buena atención al cliente	0,10	-	-	3	0,30	3	0,30	2	0,20
3.- Ser la única farmacia en el sector	0,15	-	-	4	0,60	4	0,60	3	0,45
Debilidades									
1.- Escaso Capital	0,25	3	0,75	4	1,00	3	0,75	1	0,25
2.- Inexperiencia en el mercado	0,13	1	0,13	-	-	-	-	2	0,26
3.- Arrendamiento del Local Comercial	0,25	-	-	-	-	3	0,75	2	0,50
Oportunidades									
1.- Disminución de la inflación	0,15	3	0,45	4	0,60	4	0,60	1	0,15
2.- Inexistencia de productos sustitutos	0,20	2	0,40	3	0,60	2	0,40	2	0,40
3.- incremento de la población	0,20	3	0,60	4	0,80	3	0,60	1	0,20
Amenazas									
1.- Situación económica del País	0,20	1	0,20	1	1,20	1	0,02	4	0,80
2.- Mayor índice de desempleo	0,10	1	0,10	2	2,10	2	0,20	2	0,20
3.- Precios elevados por parte de los proveedores	0,15	3	0,45	-	-	-	-	1	0,15
Totales:			3,30		7,30		4,40		3,70

Nota: Ponderación de cada una de las estrategias en la matriz MCPE

Análisis

Al análisis de la matriz MCPE muestra la ponderación que obtuvieron las 4 estrategias desarrolladas en la matriz MAFE, en ella se puede observar una ponderación que sobresale sobre todas las demás, corresponde a la estrategia número 1 la cual consiste en implementar nuevas categorías de productos con el fin de captar mayor número de clientes, esta estrategia fue calificada con 7,3 puntos mientras que la estrategia de menor puntuación logro una ponderación de

3,7 puntos que corresponde a la estrategia número 2 la cual consiste en instalar una balanza para adultos y otra para bebés.

2.10 Matriz MCP

La matriz MCP es una herramienta que permite evaluar las fortalezas y las debilidades de los competidores y compararlos con el establecimiento con el objetivo de conocer quien tiene mayor peso y dominio en el mercado.

Tabla 17
Matriz de Perfil Cuantitativo

Factores	Peso	Salud y Eco.		New Pharmacy		Cruz Azul		Económicas	
		Calif	Pond.	Calif	Pond.	Calif	Pond.	Calif	Pond.
- Posicionamiento	0,30	1	0,30	2	0,60	3	0,90	3	0,90
- Stock	0,10	2	0,20	3	0,30	4	0,40	4	0,40
- Servicio al cliente	0,15	3	0,45	4	0,60	3	0,45	3	0,45
- Precios competitivos	0,20	2	0,40	3	0,60	4	0,80	3	0,60
- Posición financiera	0,25	1	0,25	2	0,50	3	0,75	4	1,00
Total:	1		1,60		2,60		3,30		3,35

Nota: Participación en el mercado de los competidores

Análisis

Como se puede observar la farmacia de cadena “farmacias Económicas” y la farmacia de franquicia Cruz Azul, poseen un posicionamiento de mercado más elevado, esto se debe a que su poder financiero con lo que pueden ofrecer mayores promociones y descuentos. La Farmacia independiente New Pharmacy es la que más destaca en el factor Servicio al cliente debido a que mantiene una relación de amistad con todos sus clientes.

CAPÍTULO III

3.1 Análisis del Consumidor

Según (Recalde, 2012) El análisis del consumidor es un estudio en el cual se busca conocer las influencias y aspectos que tienen los clientes al momento de realizar una compra, con el fin de desarrollar estrategias las cuales permitir mejorar la satisfacción de los cliente.

Tabla 18
Características de la población

Geográfica	Nacionalidad	Ecuatorianos
	Región	Sierra
	Densidad	Baja
	Población	4357 habitantes
	Clima	Templado frio
Demográfica	Edad	1-65 años
	Sexo	Masculino y Femenino
	Ingresos	Medio y bajo
	Ocupación	Comerciantes
	Tamaño de familias	3-5 miembros
	Nivel de estudios	Secundaria

Nota: Descripción de la Población de Catzuqui de Velasco

3.1.1.1 Determinación de Población y Muestra.

La determinación de población y muestra, es importante para conocer las características que poseen los mercados, se analiza una parte pequeña de la población llamada muestra, la cual representa a toda la población en su conjunto.

3.1.1.2 Población. La población o universo es el conjunto de todos los elementos a estudiar, donde cada elemento poseen características similares entre sí, siendo estos datos el resultado del estudio. (Lopez, 2014)

3.1.1.2.1 Características de la población. La población que se estudiara en el proyecto es la Comunidad Catzuqui de Velasco con 4357 habitantes, al no existir farmacias en este sector, los pobladores realizan sus compras de productos farmacéuticos en el barrio Jaime Roldos que tiene 17496 habitantes, motivo por el cual se determinara junto con este barrio el total de la población, que son 21853 personas que corresponden 5463 familias

3.1.1.3 Muestra. Según (Colmenares, 2014) Es un conjunto de elementos los cuales se extraen de una determinada población, y son seleccionados mediante un método específico, con el objetivo de realizar estudios y observaciones para posteriormente analizarlas

Tabla 19
Simbología de las variables de la muestra

Variables	
n	Tamaño de la muestra
N	Población
Z	Nivel de Confianza
P	Probabilidad de ocurrencia (Éxito)
Q	Probabilidad de no ocurrencia (fracaso)
E	Error de estimación

Nota: Variables de la fórmula para el cálculo de la muestra

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

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,50 * 5463}{0,50^2(5463 - 1) + 1,96^2 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = \frac{5246,91}{14,62}$$

$n = 359$ Encuestas

Análisis

El barrio Catzuqui de Velasco y Jaime Roldos cuenta con 21853 habitantes, el promedio de integrantes por familia según (INEC, 2013) es de 3,9 personas, por ende en los dos barrios viven 5463 familias que comprenden el total de la población. Se ha determinado que la población tiene menos de 30.000 habitantes por lo cual se ha utilizado la fórmula de muestreo finito, utilizando un nivel de confianza del 95%, y un margen de error del 5% donde el tamaño de la

muestra corresponde a 5463 familias, de las cuales se encuestaran a 359 representantes de familia.

3.2 Técnicas de Obtención de Información

Según (Muñiz, 2014) son herramientas que se utilizan en el campo investigativo con el objetivo de recolectar y evaluar información, permitiendo identificar: criterios, comportamientos y posturas de un elemento, como personas, productos o empresas.

3.2.1 La encuesta.

La encuesta es una de las herramientas más utilizadas para recopilar información, se lo realiza por medio de un cuestionario donde el encuestado es interrogado con el objetivo de obtener información ordenada y sistemática.

3.2.1.1 Modelo de Encuesta. Consiste en 10 preguntas donde se busca tener mayor información sobre las preferencias de los consumidores, con el objetivo de desarrollar estrategias las cuales permitan mejorar el posicionamiento en el mercado.

Objetivo 1: Conocer con mayor exactitud, que necesitan y requieren los pobladores del sector.

1. ¿Cuál es el tipo de producto que más compra en la farmacia?
 - Medicamentos Genéricos
 - Medicamentos Comerciales
 - Vitaminas

- Productos de Aseo
 - Productos de Limpieza
 - Productos de Bebe
2. ¿Qué servicio es primordial encontrar en la farmacia?
- Buena atención
 - Productos de calidad
 - Precios accesibles
 - Variedad de stock
 - Ubicación
3. ¿Qué servicio adicional le gustaría que brinde la farmacia?
- Balanza para control peso y talla
 - Servicio nutricional
 - Más categorías de productos
 - Prendas de vestir para bebe
 - Masajes en dolencias del cuerpo
4. ¿Qué horario es el indicado para la atención de la farmacia?
- 6 Am – 7 Pm
 - 7 Am – 7 Pm
 - 7 Am – 8 Pm
 - 7 Am – 9 ½ Pm
 - 24 Horas

Objetivo 2: Conocer el grado de satisfacción que actualmente tienen los clientes los clientes

5. ¿Está satisfecho con el servicio farmacéutico que recibe?

- Si
- No

6. ¿Recibe servicio de dispensación cuando visita la farmacia?

- Si
- No

7. ¿Está usted de acuerdo en que se habrá una farmacia en el barrio

Catzuqui de Velasco?

- Si
- No

Objetivo 3: Determinar la oferta, demanda y participación de la competencia

8. ¿Cuál es su promedio de consumo en la farmacia al Mes?

- 0,01 - \$4,99
- \$5,00 - \$9,99
- \$10,00 - \$14,99
- \$15,00 - \$19,99
- \$20,00 - \$29,99
- \$30,00 - \$49,99

9. ¿Con que frecuencia asiste a la farmacia?

- Diariamente
- Semanal mente
- Quince a la mente

- Mensualmente
- Trimestral mente

10. ¿En qué farmacia del sector realiza sus compras?

- Farmacias Económicas
- Farmacia Cruz Azul
- New Pharmacy
- Farmacia Economía y Salud

3.3 Análisis de la información

Es el proceso mediante el cual decodificamos la información recopilada en las encuestas, mediante el procesamiento de los resultados encontrados, donde se puede sacar conclusiones mediante la tabulación de datos, los cuales nos permitan tomar decisiones.

3.3.1 Primera Pregunta.

¿Cuál es el tipo de producto que más compra en la farmacia?

Tabla 20
Tipos de productos de mayor demanda

Opciones de Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
- Medicamentos genéricos	74	20,6%
- Medicamentos comerciales	108	30,1,%
- Vitaminas	54	15,0%
- Productos de Aseo	48	13,4%
- Productos de Limpieza	33	9,2%
- Productos para Bebe	42	11,7%
Total	359	100%

Nota: Porcentaje de productos de mayor demanda

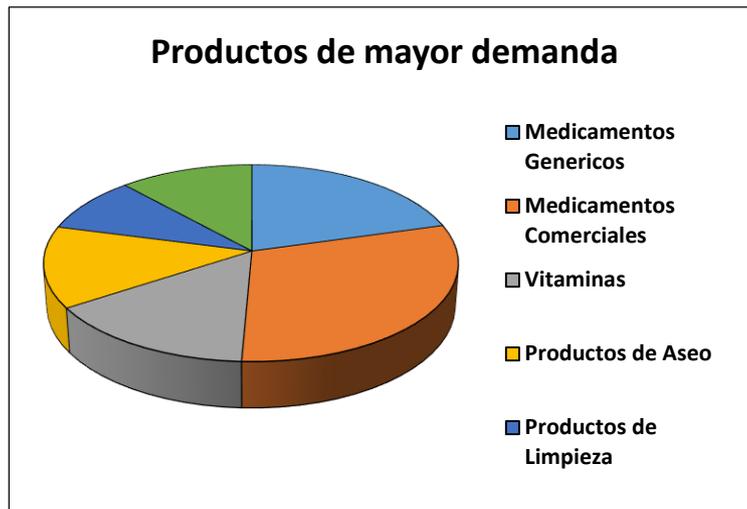


Figura 28 Porcentaje de tipos de productos que tienen la mayor demanda

Análisis

Los productos más demandados por los moradores del sector Catzuqui de Velasco son los medicamentos comerciales con un 30%, mientras que los medicamentos genéricos tienen también una alta participación con un 21%, por esta razón es que la Farmacia Farma Sol se dotara de medicamentos comerciales como genéricos, el siguiente grupo lo conforman las vitaminas con participación del 15% mientras que los demás productos tienen una participación menor como los productos para bebé y junto con los productos de aseo y limpieza conforman el resto de productos demandados.

3.3.2 Segunda Pregunta.

¿Qué servicio es primordial encontrar en la farmacia?

Tabla 21
Factores relevantes de la farmacia

Opciones de Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
- Buena atención	64	22,4%
- Productos de Calidad	55	19,2%
- Precios accesibles	88	30,8%
- Variedad de stock	78	27,3%
- Ubicación	74	25,9%
Total	359	100%

Nota: Principales factores demandados por los clientes

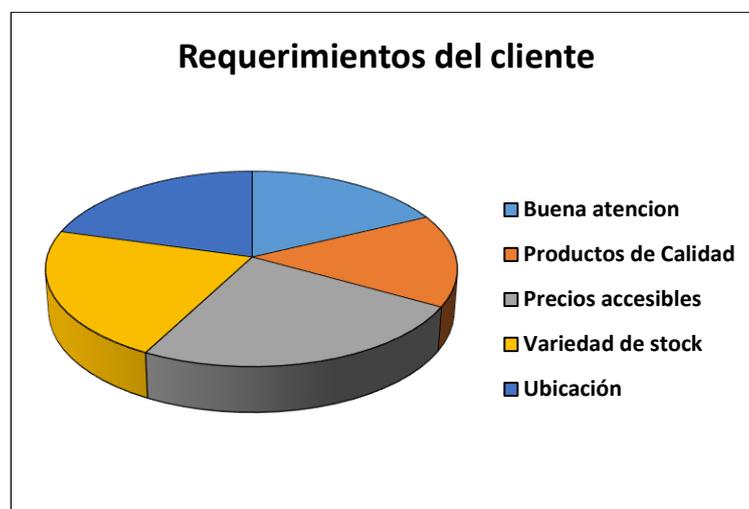


Figura 29. Principales requerimientos de los clientes

Análisis

Como se puede observar en el gráfico la Farmacia Farma Sol debe tomar en cuenta todos estos aspectos mencionados en la encuesta, sin embargo, sobresale un aspecto específico como son los precios accesibles que obtuvo el 24% ya que al no existir una farmacia en su sector Catzuqui de Velasco se deben incurrir en gastos de transportación para llegar a las farmacias que existen en la Coop. La Roldos, lugar donde actualmente obtienen sus medicamentos.

3.3.3 Tercera Pregunta.

¿Qué servicio adicional le gustaría que brinde la farmacia?

Tabla 22
Servicios adicionales

Opciones de Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
- Balanza para control de peso y talla	78	24%
- Servicio nutricional	58	16%
- Más categorías de productos	107	30%
- Prendas de vestir para bebe	38	8%
- Masajes en dolencias del cuerpo	78	22%
Total	359	100%

Nota: Servicios adicionales que desean que posea la farmacia Farma Sol

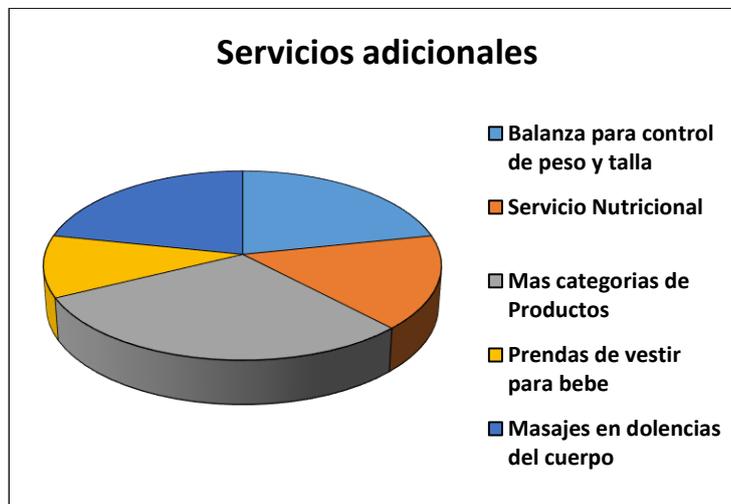


Figura 30. Servicios deseados por los clientes que tenga la farmacia

Análisis

En el gráfico se puede observar que el servicio adicional más importante para los pobladores del sector de Catzuqui de Velasco es que exista un mayor

número en las categorías de productos, esto podría deberse a que en el sector no se cuenta con una oferta que disponga de una amplia variedad en productos de aseo y limpieza, otro servicio de su preferencia es el poder contar con un medidor de peso y talla ya que junto con el programa de nutrición, mejorara su salud y sus hábitos alimenticios, es necesario considerar también que el 22% de los encuestados estarían gustosos en recibir un servicio de masaje, punto que se tendrá que tener en cuenta en el proyecto.

3.3.4 Cuarta Pregunta.

¿Qué horario es el indicado para la atención de la farmacia?

Tabla 23
Horarios de atención preferidas

Opciones de Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
6 Am – 7 Pm	66	18,4%
7 Am – 7 Pm	62	17,3%
7 Am – 8 Pm	76	21,2%
7 Am – 9 ½ Pm	97	27,0%
24 Horas	58	16,2%
Total	359	100%

Nota: Horarios en que la farmacia estaría dispuesta a trabajar



Figura 31. Series de horarios en que los pobladores desean que atienda la farmacia

Análisis

Como se puede observar en el grafico la porción más grande del pastel corresponde a pobladores que prefieren que la Farmacia Farma Sol abra sus puertas a partir de las 7am hasta las 8 pm correspondiente al 21%, puede deberse a que el retorno a casa de la mayoría de personas de este poblado ronda entre estos horarios ya que trabajan de forma general hasta las 5 de la tarde, la segunda porción más grande del pastel corresponde a pobladores que necesitan que la farmacia se encuentre disponible en horarios de 7am a 9 ½ pm con un 27% las tendencias restantes son similares a las ya mencionadas, con diferencia del 20% de encuestados quienes prefieren que la farmacia atienda las 24 horas del día

3.3.5 Quinta Pregunta.

¿Está usted satisfecho con el servicio farmacéutico que recibe?

Tabla 24
Satisfacción del cliente

Opciones de Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	212	59,1%
No	147	40,9%
Total	359	100%

Nota: Grado de satisfacción del Cliente



Figura 32. Grado de satisfacción del cliente en farmacias del barrio la Roldos

Análisis

Se observa que los pobladores de Catzuqui de Velasco quienes van a comprar medicamentos a la Coop. Jaime Roldos, se encuentran satisfechos más del 50%, esta población la cual se encuentra complacida con el servicio que reciben es probable que les sea más útil contar con una farmacia que se encuentre más cercana de sus domicilios, por lo tanto, es posible que una parte de la demanda satisfecha se incorpore a la demanda insatisfecha

3.3.6 Sexta Pregunta.

¿Recibe servicio de dispensación cuando visita la farmacia?

Tabla 25
Servicio Farmacéutico

Opciones de Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	172	47,9%
No	187	52,1%
Total	359	100%

Nota: Porcentaje de farmacias que no brindan servicio de dispensación

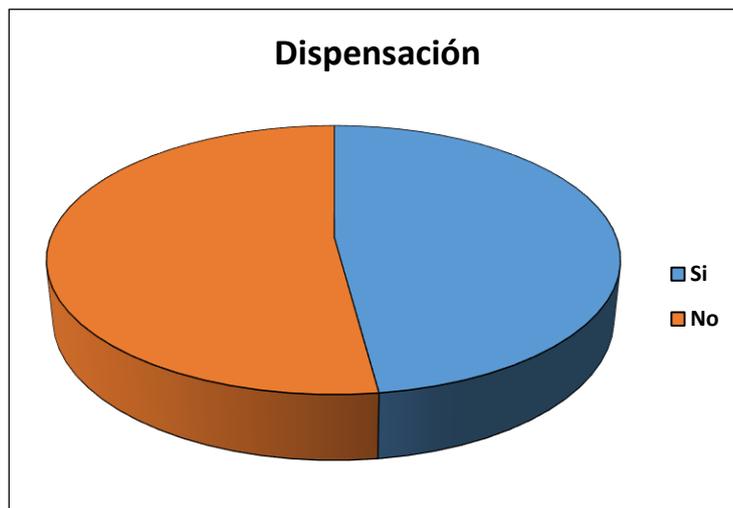


Figura 33. Porcentaje de personas que si reciben servicio de dispensación

Análisis

Se puede evidenciar en el gráfico que más del 50% de los pobladores del sector no reciben una correcta dispensación de medicamentos correspondiente al 54%, esto puede deberse a que por la noche la concurrencia de personas aumenta de modo que reciben un servicio farmacéutico incompleto, siendo su objetivo principal aumentar la rapidez en los procesos de la venta, mientras que el 46%

representa a encuestados que si recibieron información sobre los medicamentos que adquirieron

3.3.7 Séptima Pregunta.

¿Está usted de acuerdo en que se habrá una farmacia en el barrio Catzuqui de Velasco?

Tabla 26

Necesidad de una farmacia cercana en el sector

Opciones de Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	258	71,9%
No	101	28,1%
Total	359	100%

Nota: Requerimiento de los pobladores por una farmacia cercana

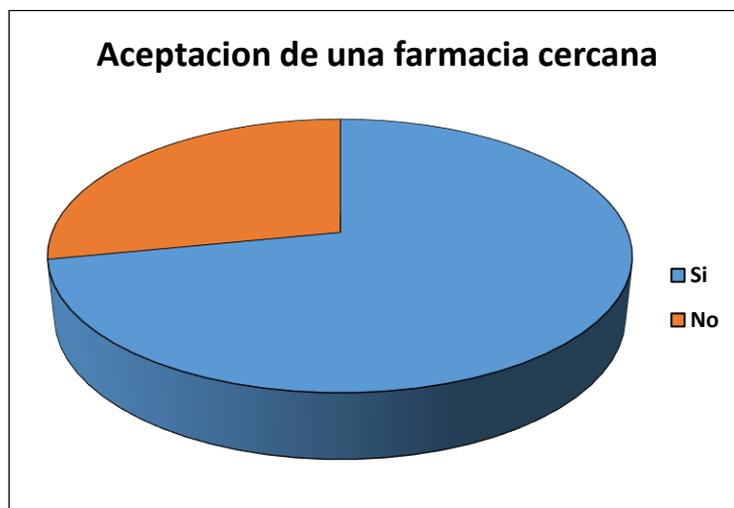


Figura 34. Requerimiento de los pobladores por una farmacia cercana a sus domicilios

Análisis

Como se puede evidenciar en el grafico el 72% de personas encuestadas están de acuerdo en que se cree una farmacia que se encuentre ubicada cerca de su

domicilio, este porcentaje incorpora personas que se encuentran satisfechas con la atención que reciben en las farmacias del sector de la Roldos como también personas que no lo están, debido a que en el barrio Catzuqui de Velasco no existen farmacias.

3.3.8 Octava Pregunta.

11. ¿Cuál es su promedio de consumo en la farmacia al Mes?

Tabla 27
Monto del gasto de los pobladores

Opciones de Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
0,01 - 4,99	10	2,8%
5,00 - 9,99	17	4,7%
10,00 - 14,99	75	20,9%
15,00 - 19,99	78	21,7%
20,00 - 29,99	92	25,6%
30,00 - 49,99	87	24,2%
Total	359	100%

Nota: Periodos de cantidad de dinero que gastan los pobladores de Catzuqui de Velasco y Jaime Roldos



Figura 35. Porcentajes de los montos que gastan en las farmacias los pobladores

Análisis

El gráfico muestra el valor monetario que más gastan los habitantes del sector Catzuqui de Velasco y Jaime Roldos en productos farmacéuticos, corresponde al 25% de los encuestados la serie de \$20,00 a \$29,99 esto puede referirse a la compra de medicamentos comerciales, mientras que los que se refieren a medicamentos genéricos corresponde la serie de \$10,00 a \$14,99 con el 21% de los encuestados, y junto con la porción correspondiente a la serie de \$15,00 a \$19,99 corresponden los 3 pedazos más grandes del pastel.

3.3.9 Novena Pregunta.

¿Con que frecuencia asiste a la farmacia?

Tabla 28
Número de visitas a la farmacia

Opciones de Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
- Diariamente	54	14,8%
- Semanalmente	132	36,1%
- Quincenalmente	74	20,2%
- Mensualmente	89	24,3%
- Trimestral mente	17	4,6%
Total:	359	100%

Nota: Frecuencia de visitas a las farmacias del barrio la Roldos

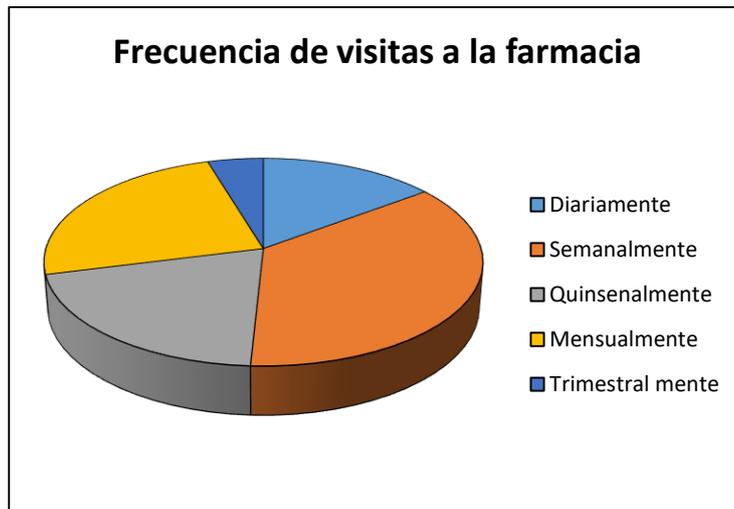


Figura 36. Porcentajes de número de visitas a cada farmacia

Análisis

Se puede observar en el gráfico que una parte de las personas que viven en Catzuqui de Velasco visitan la farmacia diariamente representando el 15% de los pobladores, el 36% le corresponde a personas que visitan la farmacia semanalmente, se puede deducir que este grupo de personas necesitan medicación continua por lo que sus requerimientos son más consecuentes, mientras que un 20% y 24% corresponden a personas que visitan la farmacia quincenalmente y mensualmente por lo que se deduce que en este grupo de personas no es tan frecuente el consumo de medicamentos y acuden a la farmacia por otro tipo de bienes o servicios.

3.3.10 Decima Pregunta.

¿En qué farmacia del sector realiza sus compras?

Tabla 29
Preferencia de farmacia

Opciones de Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
- Farmacias Económicas	123	34,3%
- Farmacia Cruz Azul	99	27,6%
- New Pharmacy	81	22,6%
- Farmacia Economía E.	56	15,6%
Total:	359	100%

Nota: Farmacias preferidas por los clientes

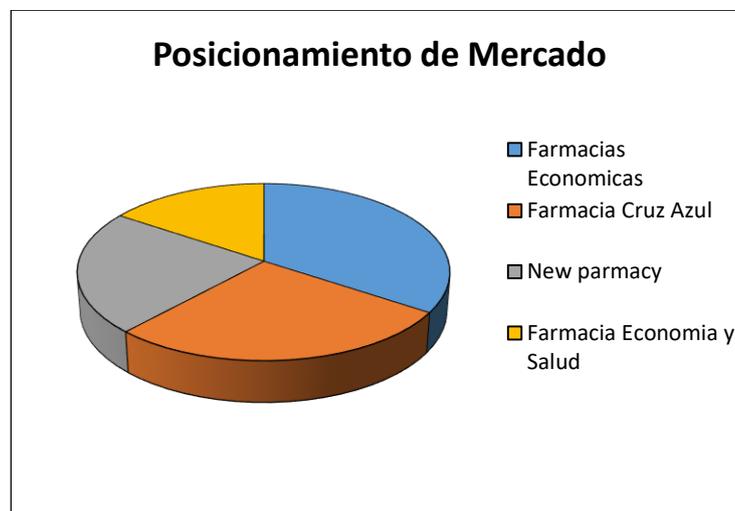


Figura 37. Farmacias con mayor demanda

Análisis

Se puede observar en el gráfico que la demanda de productos farmacéuticos por los pobladores de Catzuqui de Velasco corresponde mayoritariamente a la farmacia “Farmacias Económicas” con una participación del 34% del total del mercado, y la farmacia Cruz Azul con una participación del 28%, esto se debe a que al ser farmacias de cadena y franquicia cuentan con mayores descuentos y promociones mientras que las farmacias New Pharmacy y Farmacia Economía y Salud al ser farmacias independientes cuentan con un menor presupuesto para competir.

3.4 Oferta

La oferta dentro de un mercado se refiere a la suma de todos los bienes y servicios que son puestos a la venta para su comercialización por parte un conjunto de oferentes dentro de un determinado mercado.

3.4.1 Datos para calcular la oferta histórica.

Es necesario conocer la evolución histórica del Pib farmacéutico

Tabla 30
Variación histórica de Pib farmacéutico

Años Históricos	Pib Farmacéutico	% de variación
2016	6,69	0,0669
2015	7,66	0,0766
2014	7,16	0,0716
2013	6,28	0,0628
2012	6,47	0,0647
2011	5,90	0,0590
Total:	6,69	0,0669

Nota: Crecimiento histórico del Pib farmacéutico

Análisis

Es necesario conocer la evolución histórica del Pib farmacéutico con el objetivo de determinar cuáles fueron las variaciones que hubo en cada año y a continuación determinar el promedio que se utilizará en la fórmula para calcular la demanda histórica de cada año.

3.4.2 Oferta Histórica.

La oferta Histórica se refiere al valor monetario que obtuvieron las farmacias del sector de la Roldos en años anteriores desde el año 2012 hasta el año 2016, al comercializar sus productos.

Tabla 31
Oferta Histórica

Año	Ventas
2016	870.559,57
2015	801.333,79
2014	754.786,44
2013	727.974,26
2012	678.868,94

Nota: Serie historia de la oferta en el barrio la Roldos

Análisis

Para calcular el valor de la oferta histórica primero se procedió a determinar cuál es la oferta actual de cada farmacia, con la obtención de este dato se procedió a proyectar hacia tras mediante la fórmula correspondiente utilizando como referencia el crecimiento porcentual del PIB de años anteriores, se proyectó 5 años hacia atrás, por último, se procedió a sumar la oferta histórica de cada farmacia para determinar el total de oferta de cada año.

3.4.3 Oferta Actual.

La oferta actual se refiere al valor monetario que perciben las farmacias por la cantidad de bienes o servicios que ofrecen en el sector de la Roldos en el presente año.

Tabla 32
Oferta Actual

Oferta Actual				
Farmacias	Diario	Mensual	Anual	%
- Económicas	1.120	33.600	403.200	43,41%
- Cruz Azul	920,00	27.600	331.200	35,66%
- New Pharmacy	333,33	10.000	120.000	12,92%
- Salud y Eco.	206,67	6.200	74.400	8,01%
Total:	2.580	77.400	928.800	100%

Nota: Oferta actual de cada farmacia del barrio la Roldos

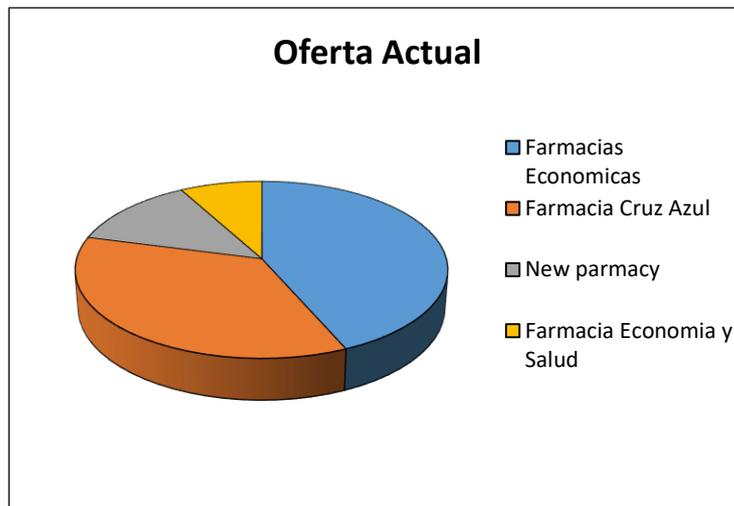


Figura 38. Ventas totales de las farmacias del barrio la Roldos

Análisis

Se obtuvo estos datos mediante la entrevista a personas de confianza las cuales anteriormente han trabajado en estas farmacias mientras que para determinar los datos de la farmacia Salud y Economía se recurrió a la observación propia para poder determinar su oferta, donde también se encuentran considerados los pobladores de Catzuqui de Velasco.

3.4.4 Oferta Proyectada.

La oferta Proyectada se refiere al valor monetario podrían tener las farmacias del sector de la Roldos por la venta de productos y servicios farmacéuticos según la tendencia actual y de años anteriores.

Tabla 33
Oferta proyectada

Años	Ventas
2018	990.967,68
2019	1.057.296,45
2020	1.128.064,83
2021	1.203.569,96
2022	1.284.128,91

Nota: Serie proyectada de la posible oferta en años venideros

Análisis

Para calcular el valor de la oferta proyectada primero se procedió a determinar cuál es la oferta actual de cada farmacia, con la obtención de este dato se procedió a proyectar hacia delante con la fórmula correspondiente, se proyectó 5 años hacia delante utilizando como referencia la variación porcentual del PIB que se utilizó el cálculo de la demanda histórica, por último, se procedió a sumar toda la oferta proyectada de cada farmacia en cada año.

3.5 Productos Sustitutos

Los productos sustitutos tienen una característica muy similar en satisfacer las necesidades requeridas de un consumidor los cuales compiten en un mismo

mercado, ya que pueden evitar el consumo de un producto o el uso de un determinado servicio.

3.5.1 Datos para calcular la oferta histórica de productos sustitutos.

Es necesario conocer la evolución histórica del Pib farmacéutico

Tabla 34
Crecimiento histórico de Pib farmacéutico

Años Históricos	Pib Farmacéutico	% de variación
2016	6,69	0,0669
2015	7,66	0,0766
2014	7,16	0,0716
2013	6,28	0,0628
2012	6,47	0,0647
2011	5,90	0,0590
Total:	6,69	0,0669

Nota: Variación Histórica del Pib farmacéutico

Análisis

Es necesario conocer la evolución histórica del Pib farmacéutico con el objetivo de determinar cuáles fueron las variaciones que hubo en cada año y a continuación determinar el promedio que se utilizará en la fórmula para calcular la demanda histórica de los establecimientos que ofertan productos sustitutos cada año.

3.5.2 Oferta histórica de los Productos Sustitutos.

Los principales establecimientos en expender en años anteriores productos sustitutos son centros naturistas los cuales cuentan con una amplia gama de medicamentos naturales. El centro naturista la Roldos es un establecimiento de

salud el cual se dedica a la dispensación y expendio de medicamentos naturales, se encuentra ubicada en la calle N 85 y OE 12 C diagonal a la farmacia New Pharmacy y lleva ya más de 2 años de existencia en sector

Tabla 35
Oferta histórica productos sustitutos

Años	Oferta histórica
2016	33.260,58
2015	30.615,74
2014	28.837,36
2013	27.812,97
2012	25.936,85

Nota: Serie histórica de la oferta de productos sustitutos

3.5.3 Oferta Actual de los Productos Sustitutos.

El centro naturista la Roldos actualmente es un establecimiento de salud el cual se dedica a la dispensación y expendio de medicamentos naturales, una de sus fortalezas es que se encuentra ubicada frente de una transcurrida parada de autobuses

Tabla 36
Oferta actual de productos sustitutos

Periodo	Ventas
- Día	98,57
- Mensual	2.957,14
- Anual	35.485,71

Nota: Serie actual de la oferta de productos sustitutos

3.5.4 Oferta Projectada de los Productos Sustitutos.

Los principales establecimientos que podrían expender en el futuro productos sustitutos son los centros naturistas, quienes como el centro naturista la Roldos que actualmente es un establecimiento de salud el cual se dedica a la dispensación y expendio de medicamentos, corresponden la competencia total del mercado para el proyecto.

Tabla 37
Oferta proyectada de productos sustitutos

Años	Oferta proyectada.
2018	37.860,89
2019	40.395,05
2020	43.098,82
2021	45.983,57
2022	49.061,40

Nota: Serie proyectada de la oferta de productos sustitutos

Análisis

Se puede constatar que en la Coop Jaime Roldos existe un establecimiento que expende productos naturales el cual se no se considera como competencia directa debido a que la farmacia Comunitaria del proyecto se ubicara en el barro Catzuqui de Velasco.

3.6 Demanda

La demanda dentro de un mercado se refiere a la suma de todos los bienes y servicios que son requeridos por los pobladores y que están dispuestos a comprar en un determinado mercado para satisfacer sus necesidades

3.6.1 Datos para calcular la demanda histórica.

Para determinar la demanda histórica se necesita conocer la evolución porcentual de inflación y del crecimiento poblacional del país.

Tabla 38
Evolución de la población e inflación

Años Históricos	Tasa de Crecimiento Poblacional	Inflación	Porcentaje Total(i)	Porcentaje Valor Numérico
2016	1,56	1,12	2,68	0,0268
2015	1,53	3,38	4,91	0,0491
2014	1,56	3,67	5,23	0,0523
2013	1,58	3,33	4,91	0,0491
2012	1,61	4,31	5,92	0,0592
Total:			4,73	0,0473

Nota: Evolución histórica de las series de crecimiento poblacional e inflación

Análisis

Para determinar la demanda histórica de cada año se procedió en primera instancia a sumar el valor porcentual de la inflación más la tasa de crecimiento poblacional del mismo año, para obtener el porcentaje consolidado que se va utilizar en la proyección de los 5 años anteriores.

3.6.2 Demanda Histórica.

La demanda Histórica se refiere al valor monetario que han gastado en años anteriores las personas que viven en el sector de la Roldos y Catzuqui Velasco a partir del año 2012 hasta el año 2016, al adquirir sus productos farmacéuticos.

Tabla 39
Demanda histórica

Años	Ventas
Cn 2016	1.464.657,62
Cn 2015	1.366.432,56
Cn 2014	1.290.634,48
Cn 2013	1.241.522,02
Cn 2012	1.128.059,78

Nota: Serie histórica de la demanda proyectada

Análisis

Para determinar la demanda histórica de cada año se procedió a dividir el valor porcentual de la inflación más la tasa de crecimiento poblacional entre 100, para obtener el porcentaje en valor numérico, con base en la demanda actual y este nuevo valor se procedió a aplicar la fórmula correspondiente de proyección hacia atrás obteniendo los resultados de la demanda anual histórica de los pobladores del sector Catzuqui de Velasco y la Roldos.

3.6.3 Datos para calcular la demanda actual.

Se debe determinar cuál es el valor monetario total que gastan en conjunto las personas que viven en Catzuqui de Velasco y la Roldos anualmente, dividiendo las escalas de consumo.

Tabla 40
Respuestas de consumo de productos farmacéuticos

Opciones de Respuesta	Promedio	Nº de Respuestas	Gasto por rangos	Frecuencia Relativa
0,01 - 4,99	2,50	10	25,00	0%
5,00 - 9,99	7,50	17	127,50	2%
10,00 - 14,99	12,50	75	937,50	11%
15,00 - 19,99	17,50	78	1.365,00	17%
20,00 - 29,99	25,00	92	2.300,00	28%
30,00 - 49,99	40,00	87	3.480,00	42%
Total:		359	8.235,00	100%

Nota: Rango y promedios del gasto de consumo de las personas que viven en Catzuqui de Velasco y la Roldos



Figura 39. Gasto promedio por rangos de los pobladores del sector de Catzuqui de Velasco y la Roldos

Análisis

Se puede observar en el gráfico que la serie monetaria comprendida de \$20 a \$29,99 es la más puntuada donde indica que los pobladores del sector de Catzuqui de Velasco gastan por semana un promedio de \$25,00 este valor al igual que los demás promedios al multiplicarlos por el número de personas que respondieron a cada una de las series se obtiene el valor total de consumo por

cada escala y al sumar dichos productos se obtiene la demanda actual total de la muestra correspondiente a \$ 125.325,87 al mes.

3.6.4 Demanda Actual

La demanda actual se refiere al valor monetario que gastan las personas del sector Catzuqui Velasco y la Roldos en el presente año 2017, al adquirir sus productos farmacéuticos determinando cuál es el valor monetario promedio que gasta cada familia que viven en el sector de Catzuqui de Velasco

Tabla 41
Demanda actual

Periodo	Gasto
- Al Día	17.903,70
- Al Mes	125.325,87
- Al Año	1.503.910,44

Nota: Demanda actual por periodos barrios Catzuqui de Velasco y Roldos

Análisis

Para determinar el gasto promedio por hogar primero determinamos cual es la demanda global del total de las personas encuestadas que corresponde a \$8230 al mes, una vez obtenido este valor se dividió para el numero de encuestas el resultado es \$22,94 al mes y al multiplicar este resultado por el número de hogares que existen en el sector de Catzuqui de Velasco se obtiene 125.325,87 que corresponde al gasto total de los pobladores del sector de Catzuqui de Velasco y la Roldos al mes.

3.6.5 Demanda Proyectada

La demanda proyectada se refiere al valor monetario que está dispuestos en gastar las personas del sector Catzuqui Velasco en años venideros, al adquirir sus productos farmacéuticos e la determina obteniendo el promedio de los porcentajes de la suma de la evolución de la tasa de crecimiento poblacional más la tasa de crecimiento de la inflación.

Tabla 42
Demanda proyectada

Año	Demanda
Cn 2022	1.894.861,59
Cn 2021	1.809.282,53
Cn 2020	1.727.568,54
Cn 2019	1.649.545,06
Cn 2018	1.575.045,41

Nota: Serie histórica de la demanda proyectada

Análisis

Para determinar esta demanda se necesitó tener de base la demanda actual y junto con el promedio de la suma de las tasas de la inflación y crecimiento poblacional se aplicó la correspondiente fórmula para proyectar hasta el año 2022.

3.7 Balance Oferta Demanda

El balance oferta demanda determina como se encuentra equilibrado un mercado puede que este se encuentre equilibrado es decir que todos los productos que se oferten se estén vendiendo o a su vez puede existir un exceso de demanda u oferta dependiendo de los precios de los productos en dicho mercado.

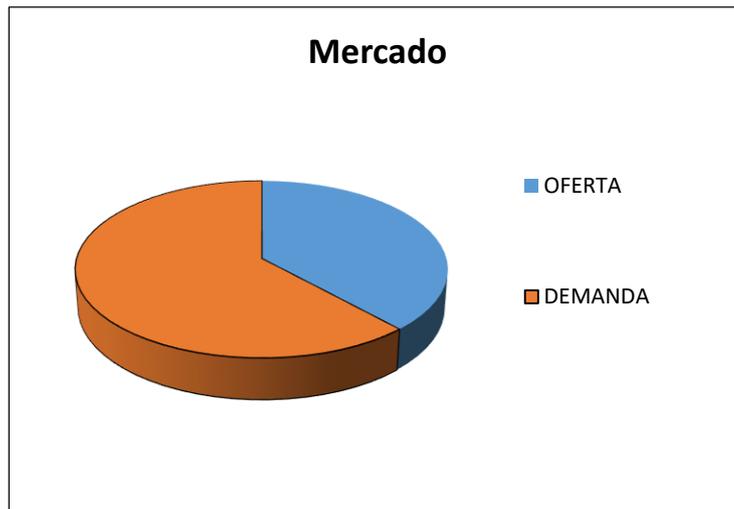


Figura 40. Balance oferta demanda del barrio la Roldos

3.7.1 Balance oferta demanda del proyecto.

Es comparar las cifras obtenidas y proyectarlas a 5 años tanto de la demanda como de la oferta para determinar si existe demanda insatisfecha que cubrir con el proyecto.

Tabla 43
Demanda insatisfecha proyectada

Año	Oferta	Demanda	Demanda insatisfecha	Participación (30%)
2018	928.800,00	1.503.910,44	- 575.110,44	172.533,13
2019	990.967,68	1.575.045,41	- 584.077,73	175.223,32
2020	1.057.296,45	1.649.545,06	- 592.248,61	177.674,58
2021	1.128.064,83	1.727.568,54	- 599.503,71	179.851,11
2022	1.203.569,96	1.809.282,53	- 605.712,56	181.713,77
2023	1.284.128,91	1.894.861,59	- 610.732,68	183.219,80

Nota: Participación en el mercado farmacia FarmaSol

Tabla 44
Cuadro de resumen demanda Insatisfecha

Detalle	Valor
- N° de familias consumidoras	5.463,25
- Consumo por familia (promedio)	22,94
- Consumo Mensual	125.325,87
- Consumo Anual	1.503.910,44
- Demanda insatisfecha	575.110,44
- Participación de la demanda insatisfecha 30%	172.533,13
- Ventas mensuales (promedio)	14.377,76

Nota: Resumen del cálculo de la demanda insatisfecha

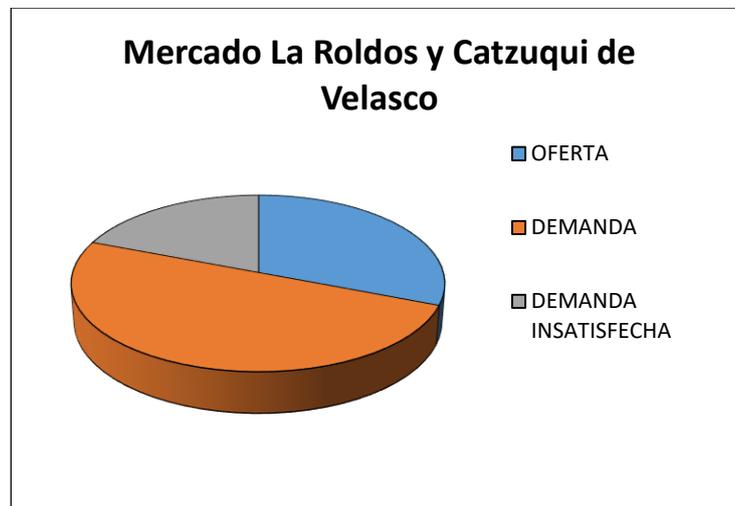


Figura 41. Demanda insatisfecha no cubierta por las farmacias del barrio la Roldos

Análisis

Como puede observarse en el gráfico mediante el estudio se ha podido determinar que el barrio la Roldos- Catzuqui de Velasco existe la presencia de demanda insatisfecha no cubierta por el monto actual anual de \$575.110,44 que corresponde al 19% del total del mercado, motivo por el cual el proyecto se enfocara en la creación de una farmacia comunitaria “FarmaSol” para cubrir dicha demanda insatisfecha, se tomara el 30% de esta demanda.

CAPITULO IV

4.1 Tamaño del proyecto

El tamaño, escala o capacidad del proyecto es una magnitud que mide la proporción que tiene un proyecto con respecto a su capacidad de producción, distribución o prestación de un servicio.

Tabla 45
Costo de la oferta

Años	Venta Anual	Costo de Venta 77%	Venta Mensual	Costo de Venta 77%
2017	172.533,13	132.850,51	14.377,76	11.070,88
2018	175.223,32	134.921,96	14.601,94	11.243,50
2019	177.674,58	136.809,43	14.806,22	11.400,79
2020	179.851,11	138.485,36	14.987,59	11.540,45
2021	181.713,77	139.919,60	15.142,81	11.659,97
2022	183.219,80	141.079,25	15.268,32	11.756,60

Nota: Porcentajes anual y mensual del costo que representa la oferta

Análisis

El tamaño, escala o capacidad de la farmacia Farmasol corresponde al número de medicamentos disponibles para los clientes en la farmacia expresados en valores monetarios, para un óptimo abastecimiento es indispensable que el

inventario corresponda a multiplicar el costo de la oferta mensual por el valor de 2,2 para evitar posibles desabastecimientos en la farmacia.

4.1.1 Capacidad instalada.

La capacidad instalada se refiere al conjunto de recursos con el que cuenta la farmacia para generar toda la capacidad máxima en producir o distribuir un producto como también la prestación de un servicio y se conforma de: recurso humano, equipos de producción, tecnología, instalaciones etc.

4.1.1.1 Recurso Humano. Son todo el personal que conforma la fuerza laboral de la farmacia como administrador, bioquímico, contador etc.

Tabla 46
Nomina empleados

N°	Nombre	Cargo	Sueldo
1	- Alexis Flores	Administrador	500,00
2	- Pablo Benítez	Bioquímico	386,00
3	- Beatriz Gonzales	Dependiente	386,00

Nota: Descripción de los colaboradores

4.1.1.2 Recurso Financiero. Es el valor monetario que los socios de la farmacia están dispuestos a invertir correspondiendo al capital contable, también la farmacia puede financiarse mediante un préstamo bancario con una entidad financiera.

Tabla 47
Financiamiento propio

N°	Socios	Aporte	Participación
1	- Alexis Flores	5.000,00	21,74%
2	- Cristian Flores	8.000,00	34,78%
3	- José Flores	10.000,00	43,48%
	Total:	23.000,00	100%

Nota: Aportación y porcentaje de participación de los socios

Tabla 48
Financiamiento con costo

N°	Tipo	Banco	Monto
1	- Préstamo bancario	Bco. Pichincha	10.000,00

Nota: Préstamo bancario que cubrirá el 30,3% del total de los activos

4.1.1.3 Recurso Material. Comprende todos los bienes tangibles de la empresa como son los equipos, herramientas, vehículos, materias primas etc.

4.1.1.3.1 Propiedad, Planta y Equipo. Comprenden todos los bienes tangibles que tienen como objetivo ayudar a la ejecución de las actividades económicas de la farmacia, generalmente su vida útil es mayor a un año.

Tabla 49
Equipo de Computo

Cantidad	Detalle	Material	Color
2	- CPU	Plástico	Negro
2	- Pantalla	Plástico	Negro
2	- Mouse	Plástico	Negro
2	- Parlantes	Plástico	Negro
2	- Teclado	Plástico	Negro
2	- Impresoras	Plástico	Negro
2	- Lector de barras	Plástico	Negro

Nota: Componentes del equipo de cómputo

Tabla 50
Equipo general

Cantidad	Detalle	Material	Color
1	- Refrigeradora	Metal	Blanca
1	- Dispensador de Agua	Cerámica	Blanco
1	- Balanza de peso	Metal	Negro
1	- Termómetro	Plástico	Blanco
2	- Caja de billetes	Metal	Negro

Nota: Implementos necesarios para el funcionamiento de la farmacia

Tabla 51
Muebles y enseres

Cantidad	Detalle	Material	Color
2	- Vitrinas	Madera	Blanco
2	- Pastilleros	Madera	Roble
1	- Plancha mostrador	Triple	Blanco
50	- Ganchos colgadores	Metal	Plateados
6	- Perchas	Metal	Blanco
1	- Góndola	Madera	Blanca
1	- Isla (autoservicio)	Triple	Blanca
3	- Mueble exhibidor	Triple	Roble

Nota: Mobiliario requerido para la farmacia

Tabla 52
Equipo y Mobiliario de oficina

Cantidad	Detalle	Material	Color
1	- Laptop	Plástico	Azul
1	- Impresora Epson	Plástico	Negro
1	- Escritorio	Triple	Café
1	- Silla giratoria	Metal	Negra
1	- Archivador	Triple	Café

Nota: Implementos necesarios para el funcionamiento del área Administrativa

4.1.1.1 Recurso Tecnológico. Son bienes tangibles o intangibles que se sustentan en la tecnología como un software una computadora o un sistema.

Tabla 53
Tecnología disponible

Nº	Tipo	Nombre	Proveedor
1	- Sistema	Neptuno	Difare
1	- Internet	Ilimitado	PuntoNet

Nota: herramientas tecnológicas para el buen funcionamiento de la farmacia

4.1.2 Capacidad Optima

La capacidad optima es la capacidad instalada que posee la empresa la cual genera un mayor rendimiento a menores costos

Tabla 54
Mayor beneficio a menor costo

Nº	Tipo	Nombre	Proveedor
1	- Mayor Beneficio	Economía de escala	Acuerd. comercial
1	- Mayor Capacidad	Inventario Idóneo	2 x Cost. Inv.

Figura 42. Maximización del beneficio a un menor costo

Análisis

Para obtener un mayor beneficio utilizando el tamaño de capacidad instalada apropiada en nuestro establecimiento, es necesario iniciar con un tamaño de inventario idóneo, es decir, obtener el doble del costo total de la oferta mensual con el objetivo de evitar posibles desabastecimientos en el transcurso del mes, mientras que en la adquisición de medicamentos es recomendable implementar una economía a escala es decir realizar las adquisiciones en mayor volumen para reducir los costos.

4.2 Localización

Es el lugar en el cual se identificará las fuerzas locativas que se hallan vigentes en dicho mercado, con el objetivo de determinar si el sitio es ideal para el proyecto.

4.2.1 Macro localización

La macro localización es la región o zona más adecuada para implementar el proyecto evaluando todas las regiones que presenten la mayor cantidad de atractivos para la inversión.

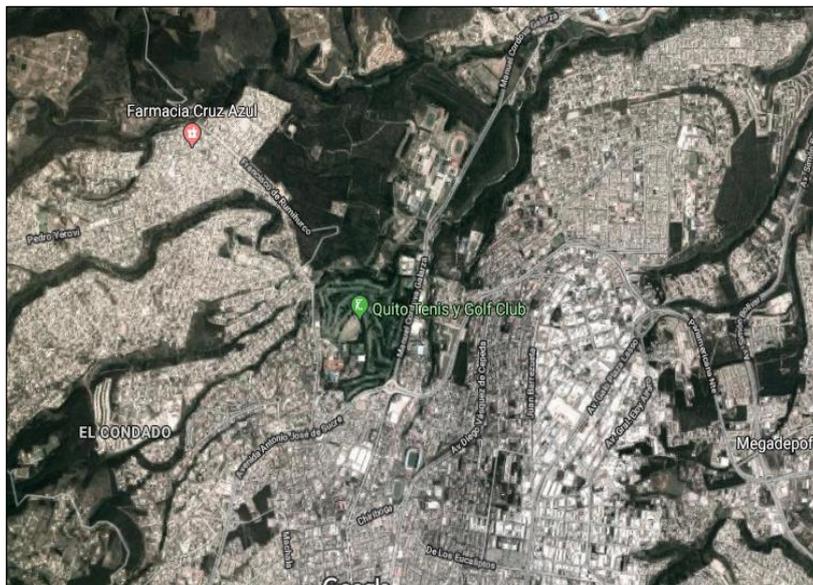


Figura 43. Macro localización de la Farmacia Farma-Sol

Análisis

La macro localización destinada para la farmacia Farmasol corresponde a la región de la Sierra, cantón Quito, y parroquia Cotocollao debido a que en estos barrios es donde se puede apreciar mayor crecimiento económico.

4.2.2 Mico localización

Es estudio y análisis del lugar específico donde se encontrará ubicada la farmacia comunitaria, en la cual se determinará los factores más relevantes y ventajosos para el proyecto como: afluencia comercial, accesibilidad, disponibilidad de locales comerciales etc.



Figura 44. Micro localización de la farmacia Farma sol

Análisis

La micro localización destinada para la farmacia Farmasol corresponde a el barrio Catzuqui de Velasco ubicado al Nor- Occidente de la ciudad de Quito debido a que en este barrio no existen farmacias y se puede apreciar un crecimiento significativo en su población y comercio.

4.2.3 Localización Óptima

Es el lugar dentro del mercado que reúne el mayor número de ventajas y atractivos competitivos del sector el cual facilite los procesos de adquisición distribución y reducción de costos y gastos del proyecto.

Tabla 55
Ponderación de atractivos y ventajas comerciales

Factores	Peso	Primavera de Quito		Sector Brisas del Norte		Catzuqui de Velasco	
		Calif.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.
- Afluencia comercial	0,25	7	1,75	7	1,75	6	1,50
- Servicios básicos	0,20	10	2,00	10	2,00	10	2,00
- Locales comerciales	0,20	5	1,00	4	0,80	9	1,80
- Accesibilidad	0,20	10	2,00	10	2,00	8	1,60
- Competidores	0,15	6	0,90	5	0,75	10	1,50
Total:	1		7,65		7,30		8,40

Nota: Calificación de las ventajas que se obtenida en cada sector



Figura 45. Localización óptima de la farmacia FarmaSol

Análisis

La farmacia comunitaria Farmasol se ubicará en la Calle principal Rumiurco en el segundo local de la casa esquinera ubicada en la comunidad Catzuqui de Velasco, por la cual cruza la calle principal que llega al sector de Tenerias, en dicho sector existe la mayor concurrencia de personas ya que a 20 metros de distancia existe la cancha de futbol en la cual se desarrolla el campeonato barrial del sector.

4.3 Ingeniería del producto

La ingeniería del producto se refiere al diseño productivo selección de materiales, desarrollo y optimización en el proceso de producción de un bien tangible para su comercialización, la farmacia Farmasol al ser su actividad económica principal dispensar y expender productos farmacéuticos no necesita contar con una planta industrial, maquinaria, ni procesos productivos

4.3.1 Definición de B&S

Los bienes/servicios son el resultado del empeño y búsqueda de las personas en satisfacer sus necesidades y deseos, estos dos factores se dividen en bienes tangibles como vivienda, alimentación, vestimenta entre otros, y servicios los cuales son intangibles como la salud, educación, afecto etc.

Análisis

La Farmacia Farma Sol tiene como objetivo satisfacer a sus clientes mediante un surtido stock de productos farmacéuticos de alta calidad y una atención personalizada y eficiente, los medicamentos que se expenderá y dispensará en la farmacia FarmaSol será de tipo genérico (sin patente) y medicina comercial de laboratorios de alta trayectoria, mientras que los medicamentos como los estupefacientes y psicotrópicos se expenderán únicamente con la respectiva receta ordenada por el ministerio de salud pública.

Tabla 56
Productos generales

Prod. Aseo y limpieza	Grupos Farmacológicos
- Papel higiénico.	- Antimicrobianos
- Toallas femeninas.	- Alergia
- Hilo dental.	- Obstetricia
- Talcos.	- Oftalmología
- Cremas humectantes.	- Dermatología
- Paños y toallitas húmedas.	- Nutrición
- Cremas de afeitar.	- Analgésicos
- Ceras depilatorias.	- Antipiréticos
- Cremas depilatorias.	- Antiinflamatorios

Nota: Productos principales que se dispensaran en la farmacia

4.3.2 Distribución de Planta

La distribución de planta implica el ordenamiento de los recursos materiales tangibles como tecnológicos en los espacios físicos de la farmacia con el objetivo de obtener el mejor aspecto y diseño ante los clientes, la distribución del espacio físico que se realizara en la farmacia está determinado por 4 áreas:

4.3.2.1 Área administrativa. Esta área se encontrará ubicada en la parte posterior de la planta en la cual se encontrará el escritorio, silla giratoria y archivador en el cual se encuentran los documentos legales, documentos del personal, y documentos generales de la farmacia.

4.3.2.2 Área de recepción. Esta área estará ubicada al lado derecho del área administrativa cuenta con una percha llamada área de cuarentena donde se almacenan los medicamentos en mal estado o que están próximos a caducarse, cuenta también con una mesa para realizar la recepción de medicamentos.

4.3.2.3 Área de almacenamiento. Representa el área más extensa de la farmacia y está conformada por la organización de perchas las cuales contienen los medicamentos y productos aptos para su comercialización y se divide en sub áreas como área de productos controlados, refrigerados, termo sensibles, insumos etc.

4.3.2.4 Área de dispensación y expendio.

Es el área más representativa de la farmacia en la cual se exhiben los productos e insumos, cuenta con dos sub áreas llamadas área de dispensación y área de expendio las cuales cuentan con computador lector de código de barras vitrinas, góndolas, persianas entre otros.

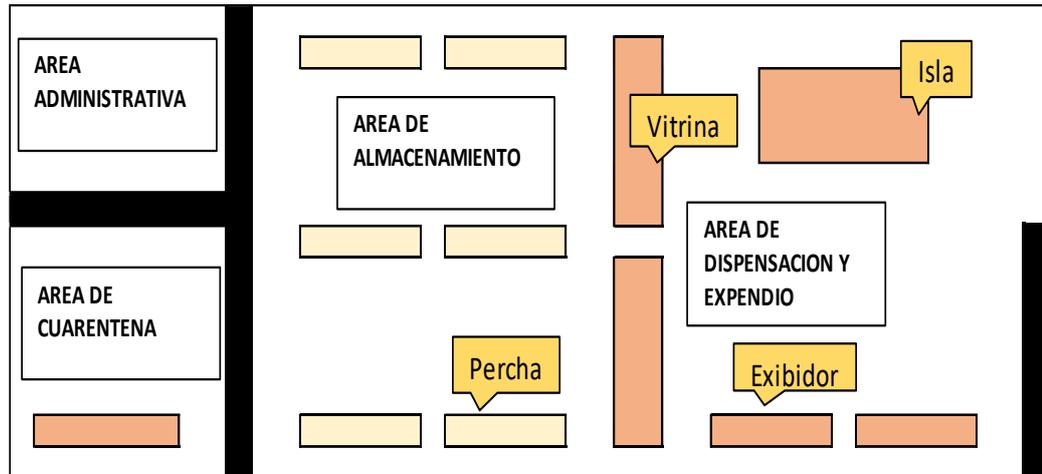


Figura 46. Distribución de la planta con los recursos materiales y tecnológicos

CAPÍTULO V

5.1 Ingresos

Son todas las entradas de dinero a la empresa generadas principalmente por la actividad económica de cada empresa como también pueden provenir de venta de activos o inversiones realizadas en otras entidades económicas.

5.1.1 Ingresos operacionales.

Es la entrada de dinero correspondiente a la actividad económica de una entidad, dependiendo del giro del negocio, pueden clasificarse en empresa industrial, comercial, o de servicios constituyendo esta actividad como los ingresos operacionales principales de cada empresa.

Tabla 57
Ingresos Ordinarios

Detalle	Valor
– Demanda insatisfecha	575.110,44
– Participación demanda insatisfecha 30% Anual	172.533,13
– Ventas mensuales (promedio)	14.377,76
– Ventas diarias (promedio)	479,26

Nota: Cálculo ingreso operacional mensual y anual

5.1.2 Ingresos no operacionales

Son entradas de dinero generadas por actividades no operativas de la empresa, La Farmacia Farma Sol, no genera ingresos no operacionales debido a que su única actividad económica es la venta al por menor de productos farmacéuticos y productos de aseo y limpieza.

5.2 Costos

El costo representa el desembolso de dinero utilizado para la fabricación o comercialización de un producto.

5.2.1 Costos directos.

El costo directo es aquel costo que se asocia con la elaboración de un producto. En la farmacia Farma sol al ser un establecimiento de giro de negocio comercializador no incurre en costos de producción, razón por la cual su costo directo relacionado con el producto y está determinado en el costo de ventas.

5.2.1.1 Costo de ventas. El costo de venta un desembolso de dinero que se utiliza para adquirir un bien o servicio que posteriormente será comercializado.

Tabla 58
Costo de Ventas

Detalle	Valor
- Costo de la oferta anual	132.850,51
- Costo de la oferta mensual	11.070,58
- Inventario inicial idóneo (2)	22. 141,75

Nota: Calculo y determinación del costo de ventas anual y mensual

Tabla 59
Distribución monetaria del Inventario

Artículos	%	Total
– Medicina	70%	15.499,23
– Productos de Aseo	20%	4.428,35
– Producto de Limpieza	10%	2.214,18
– Inventario	100%	22.141,75

Nota: Porcentaje de participación de las líneas de productos

5.2.2 Costos indirectos.

El costo indirecto es aquel que se utiliza para terminar la elaboración de un producto.

5.3 Gastos

El gasto es el desembolso de dinero no recuperable, el cual ayuda a ejecutar las diferentes actividades generales de la empresa.

5.3.1 Gastos operacionales

Son todos aquellos desembolsos de dinero que tienen que ver con el giro del negocio.

5.3.1.1 Gasto de ventas. Comprende el pago de sueldos a trabajadores del área de ventas como también la depreciación de quipos y mobiliario de dicha área, y el gasto generado para impulsar las ventas como el marketing y merchandising.

5.3.1.1.1 *Determinación del incremento del S.B.U.* Este cálculo se realiza con el objetivo de determinar el presupuesto anual del sueldo de todos los trabajadores en la farmacia.

Tabla 60
Serie Histórica Salario básico unificado

Años	Sueldo	Variación %	Variación N°
2010	240	-	-
2011	264	10,00	0,1000
2012	292	10,61	0,1061
2013	318	8,90	0,0890
2014	340	6,92	0,0692
2015	354	4,12	0,0412
2016	366	3,39	0,0339
2017	375	2,46	0,0246
2018	386	2,93	0,0293

Nota: Evolución del salario básico unificado

5.3.1.1.2 *Presupuesto Sueldos del personal operativo.* Este cálculo se realiza con el objetivo de determinar el presupuesto anual que se requiere para cubrir los sueldos del bioquímico y el dependiente de la farmacia.

Tabla 61
Presupuesto sueldo del químico farmacéutico

Año	2018	2019	2020	2021	2022
- Salario	386,00	395,65	405,54	415,68	426,07
- Aporte Iess 9,45%	36,48	37,39	38,32	39,28	40,26
- Vacaciones	16,08	16,49	16,90	17,32	17,75
- Décimo Tercero	32,17	32,97	33,80	34,64	35,51
- Décimo Cuarto	32,17	32,97	33,80	34,64	35,51
- Aporte patronal 12,15%	46,90	48,07	49,27	50,51	51,77
- Fondos de reserva	0,00	32,96	33,78	34,63	35,49
Total mensual	513,32	559,11	573,08	587,41	602,10
Total anual	6.159,79	6.709,27	6.877,01	7.048,93	7.225,15

Nota: Cálculo del presupuesto requerido para pago de sueldo al bioquímico

Tabla 62
Presupuesto sueldo del dependiente farmacéutico

Año	2018	2019	2020	2021	2022
- Salario	386	395,65	405,54	415,68	426,07
- Aporte Iess 9,45%	36,48	37,39	38,32	39,28	40,26
- Vacaciones	16,08	16,49	16,90	17,32	17,75
- Décimo Tercero	32,17	32,97	33,80	34,64	35,51
- Décimo Cuarto	32,17	32,97	33,80	34,64	35,51
- Aporte patronal 12,15%	46,90	48,07	49,27	50,51	51,77
- Fondos de reserva	0,00	32,96	33,78	34,63	35,49
Total mensual	513,32	559,11	573,08	587,41	602,10
Total anual	6.159,79	6.709,27	6.877,01	7.048,93	7.225,15

Nota: Cálculo del presupuesto requerido para pago de sueldo al dependiente

5.3.1.1.3 *Presupuesto Impulsión.* Es el valor monetario que se va requerir para inaugurar la farmacia en el primer día de inicio de actividades de la farmacia.

Tabla 63
Presupuesto para la inauguración

N°	Detalle	Precio Unit.	Total
50	- Globos	0,15	7,50
50	- Llaveros	0,20	10,00
50	- Esferos	0,18	9,00
100	- Crema dental	0,30	30,00
100	- Trípticos	0,02	2,00
300	- Tarjetas	0,02	6,00
	Total:		64,50

Nota: Cálculo del presupuesto requerido para pago de sueldo al dependiente

Tabla 64
Presupuesto Gasto en equipos de ventas

N°	Detalle	Precio Unit.	Total
1	– Refrigeradora	400,00	400,00
1	– Dispensador de Agua	20,00	20,00
1	– Balanza de peso	45,00	45,00
1	– Termómetro	50,00	50,00
2	– Caja de billetes	180,00	360,00
1	– Detector de humo	12,00	12,00
Total:			887,00

Nota: Cálculo del presupuesto para el área de ventas

5.3.1.1.4 *Presupuesto servicios básicos.* Este cálculo se lo realiza con el objetivo de conocer cuál es el valor monetario que se necesita mensual y anualmente para cubrir los gastos de agua, luz, internet etc.

Tabla 65
Presupuesto servicios básicos

N°	Detalle	Mensual	Anual
2	- Pago consumo de luz	12,00	144,00
3	- Pago consumo de agua	6,00	72,00
4	- Pago consumo internet	22,00	264,00
Total:		125,00	480,00

Nota: Presupuesto anual y mensual requerido para cubrir los servicios básicos

5.3.1.1.1 *Presupuesto arriendo local comercial.* Este cálculo se lo realiza con el objetivo de conocer cuál es el valor monetario que se necesita anualmente para cubrir el gasto de arrendamiento del local.

Tabla 66
Presupuesto arrendamiento local comercial

N°	Detalle	Mensual	Anual
1	Arriendo local comercial	85,00	1.020,00

Nota: Presupuesto anual y mensual requerido para cubrir el arrendamiento

5.3.1.1.2 Depreciación del equipo y mobiliario de Ventas. Es el valor monetario que pierde los activos en el área de ventas por el uso o la obsolescencia se lo calcula con el objetivo de registrarlo al gasto.

Tabla 67
Depreciación mobiliario y equipo de Ventas

Cant.	Detalle	Costo	Total	Salvamento	Años	%	D. Anual
2	- CPU	150,00	300,00	50,00	03	33%	66,67
2	- Pantalla	80,00	160,00	20,00	03	33%	40,00
2	- Mouse	5,00	10,00	1,00	03	33%	2,67
2	- Teclado	10,00	20,00	3,00	03	33%	4,67
2	- Impresoras	450,00	900,00	50,00	03	33%	266,67
2	- Lector de barras	75,00	150,00	12,00	03	33%	42,00
2	- Vitrinas	280,00	560,00	50,00	10	10%	46,00
2	- Pastilleros	180,00	360,00	60,00	10	10%	24,00
1	- Plancha mostrador	80,00	80,00	10,00	10	10%	7,00
6	- Perchas	80,00	480,00	20,00	10	10%	48,00
1	- Góndola	200,00	200,00	40,00	10	10%	16,00
1	- Isla (autoservicio)	250,00	250,00	40,00	10	10%	21,00
3	- Mueble exhibidor	250,00	750,00	25,00	10	10%	67,50

Nota: depreciación anual del equipo y mobiliario de ventas

5.3.1.2 Gastos Administrativos. Son todos aquellos desembolsos de dinero que tienen que ver con la organización y planificación organización y control de la empresa

5.3.1.2.1 Proyección Sueldo del administrador. Este cálculo se lo realiza con el objetivo de conocer el valor monetario que se necesitara contar para cubrir el sueldo del administrador de la farmacia.

Tabla 68
Presupuesto sueldo del administrador

Año	2018	2019	2020	2021	2022
- Salario	500,00	507,80	514,90	521,21	526,61
- Aporte Iess 9,45%	47,25	47,99	48,66	49,25	49,76
- Vacaciones	20,83	21,16	21,45	21,72	21,94
- Décimo Tercero	41,67	42,32	42,91	43,43	43,88
- Décimo Cuarto	32,17	32,97	33,80	34,64	35,51
- Aporte patronal 12,15%	60,75	61,70	62,56	63,33	63,98
- Fondos de reserva	0,00	42,30	42,89	43,42	43,87
Total mensual	655,42	708,24	718,51	727,74	735,79
Total anual	7.865,00	8.498,86	8.622,11	8.732,90	8.829,43

Nota: Proyección del sueldo del administrador con beneficios de ley

5.3.1.2.2 *Presupuestos útiles de oficina.* Es calculo que se realiza con el objetivo de determinar qué valor monetario se necesita incurrir en cubrir todos los materiales y herramientas que se van a utilizar en la oficina de administración

Tabla 69
Presupuesto útiles de oficina

N°	Detalle	Precio Unit.	Total
2	- Resmas de papel	3,50	7,00
5	- Esferos	0,30	1,50
5	- Lapiceros	0,25	1,25
3	- Marcadores	0,50	1,50
2	- Grapadoras	1,00	2,00
2	- Perforadoras	1,50	3,00
3	- Posits	0,80	2,40
2	- Tijeras	1,00	2,00
4	- Tinte impresora	3,00	12,00
	Total:		32,65

Nota: Presupuesto de los materiales y herramientas para la oficina de administración

5.3.1.2.3 *Gastos de funcionamiento.* Son los gastos legales necesarios para iniciar las actividades operativas de la farmacia FarmaSol Cial Ltda

Tabla 70
Gastos para el funcionamiento legal de la farmacia

N°	Detalle	Entidad	Valor
1	- Permiso de funcionamiento (comisariato)	ARSA	317,00
1	- Patente (LUAE)	Municipio	11,00
Total:			328,00

Nota: Requisitos Legales con costo para la farmacia

5.3.1.2.4 *Depreciación equipo y mobiliario de oficina administración.*

Este cálculo se lo realiza con el objetivo de calcular cual es el desgaste físico de estos implementos para transferirlos al gasto.

Tabla 71
Depreciación Equipo y mobiliario de la oficina de administración

Cant.	Detalle	Costo	Salvamento	Años	%	Depr. Anual
1	- Laptop	550,00	80,00	3	33%	156,67
1	- Impresora	280,00	60,00	3	33%	73,33
1	- Escritorio	120,00	25,00	10	10%	9,50
1	- Archivador	125,00	25,00	10	10%	10,00

Nota: Depreciación anual y valor de salvamento del equipo y mobiliario de oficina

5.3.1.3 *Gastos generales.* Comprenden erogaciones de dinero las cuales son necesarias para la adquisición de herramientas o materiales para dar soporte a los procesos operativos, su diferencia es que no ayudan a generar beneficios directamente como los activo.

Tabla 72
Presupuesto gastos generales

Nº	Detalle	Precio Unit.	Total
5	- Facturas	15,00	75,00
3	- Funda grande	2,00	6,00
3	- Funda mediana	1,50	4,50
5	- Funda pastillera	1,00	5,00
1	- Set Aseo	10,00	10,00
	Total		100,50

Nota: Presupuesto de materiales generales parara la farmacia

5.3.2 Gastos no operacionales.

Son todos los desembolsos no relacionados con la comercialización del producto.

5.3.2.1 Gasto financiero. El gasto financiero es el costo que se origina cuando una empresa financia parte de sus activos con capital ajeno se puede traducir como intereses o comisiones.

Tabla 73
Financiamiento Ajeno

Detalle	Valor
- Banco	Pichincha
- Capital	10.500,00
- Interés	16.06 Anual
- Plazo	36 meses
- Cont. Solca	50,00
- Cuota	369,46

Nota: Calculo del monto de pago por el financiamiento contraído

5.3.2.2 Otros Gastos. Comprenden erogaciones de dinero las cuales son necesarias para la adquisición de herramientas o materiales necesarios para dar inicio a las actividades de la farmacia, no ayudan a generar beneficios directamente.

Tabla 74
Presupuesto otros gastos

N°	Detalle	Precio Unit.	Total
50	– G. colgadores	1,00	50,00
1	– Flete mobiliario	10,00	10,00
1	– Flete perchas	10,00	10,00
1	– Señalética	10,00	10,00
1	– Extintor	25,00	25,00
1	– Botiquín	15,00	15,00
2	– Mascarilla	2,00	4,00
2	– Guantes	1,00	2,00
4	– Tablas blancas	5,00	20,00
6	– Candados	10,00	60,00
10	– Canaletas	1,00	10,00
2	– Mandiles	7,00	14,00
1	– Basurero	8,00	8,00
1	– Banquillo	5,00	5,00
1	– Rotulo	140,00	140,00
1	– Silla giratoria	65,00	65,00
1	– Contrib. Solca	50,00	50,00
	Total		498,00

Nota: Presupuesto otros materiales generales parara la farmacia

5.4 Inversiones

Comprende todos los bienes tangibles e intangibles que fueron financiados por un capital propio o ajeno y que son indispensables para iniciar las actividades del giro de negocio de la empresa.

5.4.1 Inversión fija.

Es la utilización de una parte del capital propio o ajeno para adquirir activos tangibles como la maquinaria, edificio, terreno etc, como también activos fijos intangibles como son las patentes, marcas, derechos de llave etc.

5.4.1.1 Activos fijos. Los activos fijos son bienes de la empresa generalmente son necesarios para desarrollar las actividades operativas de la misma, no pueden convertirse en liquidez a corto plazo, y no están destinados para la venta se dividen en activos fijos tangibles, intangibles.

5.4.1.1.1 Activos fijos tangibles depreciables. Son activos que se pueden palpar, no son destinados para la venta generalmente su vida útil supera el año y generan beneficios futuros para la empresa.

Tabla 75
Activo Fijo Tangible

Cantidad	Detalle	Área	Costo	Total
1	– Laptop	Administ.	550,00	550,00
1	– Impresora Epson	Administ.	280,00	280,00
1	– Escritorio	Administ.	120,00	120,00
1	– Archivador	Administ.	125,00	125,00
2	– CPU	Ventas	150,00	300,00
2	– Pantalla	Ventas	80,00	160,00
2	– Mouse	Ventas	5,00	10,00
2	– Teclado	Ventas	10,00	20,00
2	– Impresoras	Ventas	450,00	900,00
2	– Lector de barras	Ventas	75,00	150,00
2	– Vitrinas	Ventas	280,00	560,00
2	– Pastilleros	Ventas	180,00	360,00
1	– Plancha mostrad.	Ventas	80,00	80,00
8	– Perchas	Ventas	80,00	640,00
1	– Góndola	Ventas	200,00	200,00
1	– Isla (autoserv.)	Ventas	250,00	250,00
3	– Mueble exhib.	Ventas	250,00	750,00
	Total			5.455,00

Nota: Detalle del costo del activo fijo de la farmacia

5.4.1.1.2 *Activos fijos intangibles amortizables.* Son activos que no se pueden palpar generalmente poseen la capacidad de generar beneficios a la empresa.

Tabla 76
Activos intangibles

Cant.	Detalle	Costo	Total
1	Sistema Neptuno	1.500,00	1.500,00

Nota: Costo del sistema de punto de venta y control de inventarios Neptuno

5.4.1.2 Crédito tributario del Activo. Es el valor contable que se genera a favor de la empresa al momento que se realiza una compra y se exige la factura el cual el IVA pagado se convierte en un valor deducible.

Tabla 77
Crédito tributario generado

Artículos	Inicial	Iva	Credito T.
- Medicina	15.499,23	0%	0,00
- Productos de Limpieza	2.214,18	12%	265,70
- Productos de Aseo	4.428,35	12%	531,40
- Total Activo Fijo	6.955,00	12%	834,60
- Inauguración	64,50	12%	7,74
- Equipos Área de Ventas	887,00	12%	106,44
- Gastos Generales	100,50	12%	12,06
- Otros Gastos	498,00	12%	59,76
- Útiles de Oficina	32,65	12%	3,92
Total			1.821,62

Nota: Crédito tributario generado en la compra del activo

5.4.1 Constitución Legal

Constituye los desembolsos designados a la constitución legal de la empresa. La Farmacia FarmaSol se constituirá en una sociedad de compañía limitada

Tabla 78
Constitución Legal de la farmacia

Nº	Detalle	Entidad	Valor
1	- Minuta de constitución	Suarez Abogados	800,00
1	- Honorarios abogado	Suarez Abogados	400,00
1	- Inscripción Notarial	Notaria 30	25,00
1	- Aporte a la súper de compañías	Súper de Compañías	150,00
	Total:		1375,00

Nota: Requisitos Legales con costo para la farmacia

Tabla 79
Tabla de porcentaje de participación de los socios

Nº	Nombre	Participación	Porcentaje
1	- Alexis Flores	5.000,00	20,83%
2	- Cristian Flores	9.000,00	37,50%
3	- José Flores	10.000,00	41,67%
Total:		24.000,00	100,00%

Nota: Detalle de participación de dividendos de los socios

5.4.2 Capital de trabajo

Es el valor monetario que la empresa requiere a corto plazo para operar, y se lo puede calcular mediante 2 maneras la primera es restando el activo corriente – el pasivo corriente o restando los capitales permanentes – el activo fijo

Tabla 80
Calculo del capital de trabajo bruto disponible

Concepto	Valor
- Capital Contable	+ 24.000,00
- Pasivo Largo	+ 7.806,25
- Activo Fijo	- 8.330,00
- Capital de Trabajo	23.476,25

Nota: Calculo del capital de trabajo

Tabla 81
Distribución inicial de capital bruto de trabajo

Concepto	Valor
- Inventario	+ 22.141,75
- IVA pagado	+ 1.821,62
- Faltante	- 487,12
Total	23.476,25

Nota: Distribución de recursos al activo corriente

5.4.1 Presupuesto inicial de la cuenta Caja- Bancos.

Es el valor monetario el cual debe encontrarse disponible en la cuenta caja-bancos necesaria para cubrir todos los gastos que se generaran al inicio de la apertura de la farmacia.

Tabla 82
Presupuesto de la cuenta Caja- Bancos

N°	Concepto	Cuenta asignada	Cuenta responsable	Valor
1	Gastos Iniciales	Varios	Caja	1.910,65
3	Inventario inicial idóneo (2)	Inventario	Bancos	22.141,75
4	IVA Pagado	Crédito tributario	Bancos	1.821,62
5	Activo Fijo	Varios	Bancos	6.955,00
6	Activo Diferido	Gastos de Const.	Bancos	1.375,00
Total:				34.204,02

Nota: Detalle del requerimiento de efectivo para inversión

5.4.2 Necesidad operativa de fondos.

Es el valor monetario neto que la empresa debe invertir en el activo corriente siendo este necesario para iniciar las actividades operativas de la empresa generalmente se financia con el fondo de maniobra siempre y cuando sea positivo

Tabla 83
Calculo de las Necesidades Operativas de Fondos

Concepto	Valor
- Inventario idóneo	+ 22.141,75
- IVA Pagado	+ 1.821,62
- Crédito Clientes	+ 100,00
- Gastos Iniciales	+ 1.910,65
- Recursos Espontáneos	- 221,42
Total NOF	25.752,61

Nota: Detalle de las necesidades operativas de fondos

5.4.2.1 Cobertura de las NOF. Es necesaria la cobertura completa de las necesidades operativas de fondos para lograr el nivel de ventas estimado para lo cual se utilizará el fondo de maniobra y en caso de que este no sea suficiente se requería el apoyo de la deuda a corto plazo

Tabla 84
Cobertura de las NOF

Concepto	Valor
- Fondo de Maniobra	+ 23.476,25
- Deuda a Corto	+ 2.692,75
- NOF	- 25.752,61
- Excedente	417,39

Nota: Cobertura de las NOF con el fondo de maniobra y la deuda a corto plazo

5.4.3 Fuentes de financiamiento.

Son recursos ajenos o propios con los que cuenta la empresa para realizar sus inversiones se puede encontrar financiamiento con costo (préstamo bancario) y financiamiento espontáneo (proveedores)

Tabla 85
Fuentes de financiamiento

N°	Concepto	Naturaleza	Valor
1	- Capital Contable	Sin Costo	24.000,00
2	- Deuda a Largo Plazo	Con Costo	7.8062,52
3	- Deuda a Corto Plazo	Con Costo	2.693,75
	Total:		34.500,00

Nota: Fuentes de financiamiento para el activo corriente y fijo

5.4.4 Uso de Fondos

Es la destinación de los recursos monetarios disponibles tanto propios como ajenos para el inicio de las actividades de la farmacia.

Tabla 86
Destinación de fondos

Concepto	Valor
– Presupuesto útiles de oficina	32,65
– Presupuesto para la inauguración	64,50
– Presupuesto equipos de venta	887,00
– Presupuesto gastos generales	498,50
– Presupuesto otros gastos	100,50
– Gastos para el funcionamiento legal	328,00
– Activo Fijo Tangible	5.455,00
– Activos intangibles	1.500,00
– Inventario idóneo	22.141,75
– Constitución Legal	1.375,00
– IVA Pagado	1.821,62
– Bancos	295,48
Total:	34.500,00

Nota: Detalle de los fondos utilizados en la farmacia

5.4.5 Amortización de financiamiento (tabla de amortización).

Se dice que una deuda esta amortizada cuando son cubiertos tanto el capital como el costo de dicho capital emitida por el prestatario.

Tabla 87
Detalle de la amortización del financiamiento

Concepto	Valor	Tiempo
– Préstamo	10.500,00	3 años
– Interés	16,06	Anual
– Plazo	36	Meses
– Cuota	369,46	Mensual

Nota: Detalle de los rubros calculados en la tabla de amortización

Tabla 88
Tabla de amortización

N°	Fecha	P. Interés	Capital	Saldo
1	25/02/2018	140,53	228,93	10.271,07
2	25/03/2018	137,46	232,00	10.039,07
3	25/04/2018	134,36	235,10	9.803,96
4	25/05/2018	131,21	238,25	9.565,71
5	25/06/2018	128,02	241,44	9.324,27
6	25/07/2018	124,79	244,67	9.079,60
7	25/08/2018	121,52	247,94	8.831,66
8	25/09/2018	118,20	251,26	8.580,40
9	25/10/2018	114,83	254,63	8.325,77
10	25/11/2018	111,43	258,03	8.067,74
11	25/12/2018	107,97	261,49	7.806,25
12	25/01/2019	104,47	264,99	7.541,26
13	25/02/2019	100,93	268,53	7.272,73
14	25/03/2019	97,33	272,13	7.000,60
15	25/04/2019	93,69	275,77	6.724,84
16	25/05/2019	90,00	279,46	6.445,38
17	25/06/2019	86,26	283,20	6.162,18
18	25/07/2019	82,47	286,99	5.875,19
19	25/08/2019	78,63	290,83	5.584,36
20	25/09/2019	74,74	294,72	5.289,63
21	25/10/2019	70,79	298,67	4.990,97
22	25/11/2019	66,80	302,66	4.688,30
23	25/12/2019	62,75	306,71	4.381,59
24	25/01/2020	58,64	310,82	4.070,77
25	25/02/2020	54,48	314,98	3.755,79
26	25/03/2020	50,26	319,19	3.436,59
27	25/04/2020	45,99	323,47	3.113,13
28	25/05/2020	41,66	327,80	2.785,33
29	25/06/2020	37,28	332,18	2.453,15
30	25/07/2020	32,83	336,63	2.116,52
31	25/08/2020	28,33	341,13	1.775,39
32	25/09/2020	23,76	345,70	1.429,69
33	25/10/2020	19,13	350,33	1.079,36
34	25/11/2020	14,45	355,01	724,35
35	25/12/2020	9,69	359,77	364,58
36	25/01/2021	<u>4,88</u>	<u>364,58</u>	<u>0,00</u>
Total		\$2.800,56	10.500,00	0,00

Nota: Detalle del capital y el interés mensual generado mensualmente

5.4.1 Depreciaciones (Tabla de Depreciación).

Es la pérdida de valor que sufre un activo fijo tangible generalmente se produce por el desgaste, uso o quedar obsoleto con el avance de las nuevas tecnologías el cual se lo transfiere periódicamente al gasto.

Tabla 89

Tabla de depreciación de activos (Equipo de cómputo)

Año	Depreciación	Depreciación Acum.	Valor libros
0	-	-	2.370,00
1	652,67	652,67	1.717,33
2	652,67	1305,33	1.064,67
3	652,67	1958,00	412,00

Nota: Depreciación anual y valor de salvamento Equipo de Computo

Tabla 90

Tabla de depreciación de activos (Muebles y Enseres)

Año	Depreciación	Depreciación Acum.	Valor libros
0	-	-	245,00
1	19,50	19,50	225,50
2	19,50	39,00	206,00
3	19,50	58,50	186,50
4	19,50	78,00	167,00
5	19,50	97,50	147,50
6	19,50	117,00	128,00
7	19,50	136,50	108,50
8	19,50	156,00	89,00
9	19,50	175,50	69,50
10	19,50	195,00	50,00

Nota: Depreciación anual y valor de salvamento Muebles y Enseres

Tabla 91
Tabla de depreciación de activos (Mobiliario)

Año	Depreciación	Depreciación Acum.	Valor libros
0	-	-	2.840,00
1	229,50	229,50	2.610,50
2	229,50	459,00	2.381,00
3	229,50	688,50	2.151,50
4	229,50	918,00	1.922,00
5	229,50	1147,50	1.692,50
6	229,50	1377,00	1.463,00
7	229,50	1606,50	1.233,50
8	229,50	1836,00	1.004,00
9	229,50	2065,50	774,50
10	229,50	2295,00	545,00

Nota: Depreciación anual y valor de salvamento Mobiliario

5.4.2 Estado de situación inicial.

El estado de situación inicial es un documento contable en el cual se puede evidenciar en que activos se encuentra invertido el total de los recursos, detalla a su vez la composición de dichos recursos al ser financiamiento o propio o de terceros.

Tabla 92
Balance de Situación inicial

FARMA SOL CIA LTDA.			
Balance inicial			
1/2/2018			
ACTIVO	34.721,42	PASIVO	13.521,98
Corriente	26.391,42	Corriente	4.285,48
Caja	2.428,04	Interés x pagar c/p	1.370,31
Inventario	22.141,75	Obligaciones Bancarias c/p	2.693,75
Cred. tributario	1.821,62	IRF por Pagar	221,42
Fijo	6.955,00	No Corriente	9.236,50
<u>Tangible</u>	<u>5.455,00</u>	Interés x pagar l/p	1.430,25
Equipo de computo	2.370,00	Obligaciones Bancarias l/p	7.806,25
Muebles y enseres	245,00		
Mobiliario	2,840,00	PATRIMONIO	21.199,44
		Capital Social	24.000,00
<u>Intangible</u>	<u>1.500,00</u>	Alexis Flores	5.000,00
Software	1.500,00	Cristian Flores	9.000,00
		José Flores	10.000,00
Diferido	1.375,00	Resultados	-2.800,56
Gastos de Constitución	1.375,00	Resultado previo	-2.800,56
Total Activo:	34.721,42	Total Pasivo + Patrimonio	34.721,42

Nota: Detalle de la inversión realizada en la farmacia Farماسol

Tabla 93
Balance general proyectado

Año	1/2/2018	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022
ACTIVO	32.810,77	66.765,85	75.651,73	87.799,59	105.677,14	124.867,77
Corriente	24.480,77	59.912,52	70.275,06	83.899,59	102.013,14	121.027,77
Caja	517,39	12.023,34	10.425,52	10.685,80	14.872,94	15.465,09
Inventario	22.141,75	47.789,19	59.728,54	73.068,59	86.965,96	105.353,59
Cuentas x Cobrar	0,00	100,00	121,00	145,20	174,24	209,09
Cred tributario	1.821,62	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fijo	6.955,00	5.753,33	4.551,67	3.350,00	3.389,00	3.840,00
Tangible	5.455,00	4.553,33	3.651,67	2.750,00	3.089,00	2.840,00
Equipo de computo	2.370,00	2.370,00	2.370,00	2.370,00	1.000,00	1.000,00
Depreciación Acumulada Equipo de computo	0,00	-652,67	-1.305,33	-1.958,00	0,00	0,00
Muebles y enseres	245,00	245,00	245,00	245,00	245,00	245,00
Depreciación Acumulada Muebles	0,00	-19,50	-39,00	-58,50	-78,00	-97,50
Mobiliario	2.840,00	2.840,00	2.840,00	2.840,00	2.840,00	2.840,00
Depreciación Acumulada	0,00	-229,50	-459,00	-688,50	-918,00	-1.147,50
Intangible	1.500,00	1.200,00	900,00	600,00	300,00	1.000,00
Software	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Amortización	0,00	-300,00	-600,00	-900,00	-1.200,00	-1.500,00
Diferido	1.375,00	1.100,00	825,00	550,00	275,00	0,00
Gastos de Constitución	1.375,00	1.375,00	1.375,00	1.375,00	1.375,00	1.375,00
Amortización		-275,00	-550,00	-825,00	-1.100,00	-1.375,00
Total Activo:	32.810,77	66.765,85	75.651,73	87.799,59	105.677,14	124.867,77
PASIVO	13.521,98	31.511,50	28.191,73	27.266,52	30.931,62	35.571,37
Corriente	221,42	22.275,00	23.388,75	26.897,06	30.931,62	35.571,37
Proveedores por pagar	0,00	22.275,00	23.388,75	26.897,06	30.931,62	35.571,37
IRF por Pagar	221,42					
No Corriente	13.300,56	9.236,50	4.802,98	369,46	0,00	0,00
Interés x pagar l/p	2.800,56	1.430,25	421,39	4,88	0,00	0,00
Obligaciones Bancarias l/p	10.500,00	7.806,25	4.381,59	364,58	0,00	0,00
Total Pasivo:	13.521,98	31.511,50	28.191,73	27.266,52	30.931,62	35.571,37
PATRIMONIO	19.288,79	35.254,36	47.460,00	60.533,07	74.745,52	89.296,41

Capital Social	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00
Alexis Flores	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Cristian Flores	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00
José Flores	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Resultados	-4.711,21	9.791,29	10.618,91	11.373,57	12.364,83	12.659,28
Utilidad	0,00	9.791,29	10.618,91	11.373,57	12.364,83	12.659,28
Resultado previo	-4.711,21	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Perdida	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Repartida	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reservas	0,00	1.463,07	1.586,73	1.699,50	1.847,62	1.891,62
Legal	0,00	1.125,44	1.220,56	1.307,31	1.421,24	1.455,09
Facultativo	0,00	337,63	366,17	392,19	426,37	436,53
Activo	32.810,77	66.765,85	75.651,73	87.799,59	105.677,14	124.867,77
Pasivo	13.521,98	31.511,50	28.191,73	27.266,52	30.931,62	35.571,37
Patrimonio	19.288,79	35.254,36	47.460,00	60.533,07	74.745,52	89.296,41
Diferencia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Nota: Balance general proyectado Para La aplicación de indicadores financieros

5.4.3 Tabla del impuesto a la renta

Mediante esta tabla el organismo de control y recaudación de impuestos SRI recauda el impuesto a la renta anual de todos sus contribuyentes dependiendo la magnitud de beneficios generados en un periodo contable al ser la farmacia Farmasol un establecimiento obligado a llevar contabilidad este cálculo se lo realiza automáticamente ingresando a la página web del SRI e ingresando los respectivos montos de ingresos y gastos.

Tabla 94

Tabla del cálculo del impuesto a la renta 2018

Fracción Básica	Exceso hasta	Impuesto a la fracción Básica	% Fracción excedente
0,00	11.270,00	0,00	0%
11.270,00	14.360,00	0,00	5%
14.360,00	17.950,00	155,00	10%
17.950,00	21.550,00	514,00	12%
21.550,00	43.100,00	946,00	15%
43.100,00	64.630,00	4.178,00	20%
64.630,00	86.180,00	8.484,00	25%
86.180,00	114.890,00	13.872,00	30%
114.890,00	En adelante	22.485,00	35%

Nota: Tabla del cálculo de impuesto a la renta

5.4.1 Estado de Resultados.

El estado de resultados o llamado también estado de pérdidas y ganancias es un documento contable en el cual se puede evidenciar el detalle completo de todos rubros de ingresos y gastos que ha incurrido la empresa en un periodo contable con el objetivo de definir la diferencia entre estas dos correspondiendo a un beneficio o pérdida generada.

Tabla 95
Estado de pérdidas y ganancias proyectado

Años	1er Mes	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	14.377,76	172.533,13	175.223,32	177.674,58	179.851,11	181.713,77
<u>Costo de Ventas</u>	11.070,88	132.850,51	134.396,29	135.921,06	137.226,40	138.102,46
U. bruta en ventas	3.306,89	39.682,62	40.827,03	41.753,53	42.624,71	43.611,30
<u>Gasto de Ventas</u>	1.185,27	14.223,24	14.436,51	14.773,29	14.695,81	15.049,63
Sueldos en Ventas	1.026,63	12.319,58	13.418,55	13.754,01	14.097,86	14.450,31
Marketing	5,38	64,50	65,79	67,11	68,45	69,82
Equipos Generales	73,92	887,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depre. Eq. computo (Ventas)	35,22	422,67	422,67	422,67	0,00	0,00
Depre. Mobiliario	19,13	229,50	229,50	229,50	229,50	229,50
Amort. Software	25,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Utilidad neta en Ventas	2.121,61	25.459,38	26.390,53	26.980,24	27.928,90	28.561,68
<u>Gasto de Administración</u>	<u>904,05</u>	<u>10.848,65</u>	<u>11.022,09</u>	<u>11.183,65</u>	<u>11.203,49</u>	<u>11.239,83</u>
Sueldos en Admin.	655,42	7.865,00	8.498,86	8.622,11	8.732,90	8.829,43
Servicios Básicos	40,00	480,00	489,60	499,39	509,38	519,57
Arriendos	85,00	1.020,00	1.040,40	1.061,21	1.082,43	1.104,08
Documentación Legal	27,33	328,00	332,92	337,91	342,98	348,13
Útiles de Oficina	2,72	32,65	33,30	33,97	34,65	35,34
Gastos generales	8,38	100,50	102,51	104,56	106,65	108,78
Otros Gastos	41,50	498,00	0,00	0,00	100,00	0,00
Depre. Eq. de Computo (Admin)	19,17	230,00	230,00	230,00	0,00	0,00
Depre. Muebles y Enseres	1,63	19,50	19,50	19,50	19,50	19,50
Amot. Constitución Legal	22,92	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00
Utilidad operacional	1.217,56	14.610,73	15.368,44	15.796,59	16.725,41	17.321,85
<u>Gasto Financiero</u>	369,46	1.370,31	1.008,86	416,51	4,88	0,00
Utilidad antes de imp.	848,10	13.240,42	14.359,58	15.380,08	16.720,53	17.321,85
<u>15% Particip. Trabajadores</u>	127,22	1.986,06	2.153,94	2.307,01	2.508,08	2.598,28
Utilidad imponible	720,89	11.254,36	12.205,64	13.073,07	14.212,45	14.723,57
<u>Impuesto a la renta 22%</u>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	172,68
Utilidad final	720,89	11.254,36	12.205,64	13.073,07	14.212,45	14.550,89
<u>10% Reserva legal</u>	72,09	1.125,44	1.220,56	1.307,31	1.421,24	1.455,09
Utilidad Dividendos	648,80	10.128,92	10.985,08	11.765,76	12.791,20	13.095,80
<u>3% Reserva facultativa</u>	21,63	337,63	366,17	392,19	426,37	436,53

Utilidad Socios	627,17	9.791,29	10.618,91	11.373,57	12.364,83	12.659,28
-----------------	--------	----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Nota: Estado de resultado proyectado a 5 años

5.4.2 Participación Socios

Es el porcentaje de participación con respecto al capital social de cada uno de los socios en el cual se calcula cual es la magnitud de beneficio generado por la farmacia para cada uno de ellos.

Tabla 96
Dividendos de los Socios

Años	Alexis F.	Cristian F.	Jose F.
- Aporte	5.000,00	9.000,00	10.000,00
- Participación	20,83	37,50	41,67
- Beneficio Total	11.834,97	21.302,95	23.669,95
- Beneficio %	40,80%	40,80%	40,80%
2018	2.039,85	3.671,73	4.079,70
2019	2.212,27	3.982,09	4.424,55
2020	2.369,49	4.265,09	4.738,99
2021	2.576,01	4.636,81	5.152,01
2022	2.637,35	4.747,23	5.274,70

Nota: Beneficios generados en 5 años de vida del proyecto

5.4.3 Flujo de Caja.

El flujo de caja es un documento contable en el cual se muestran todas las magnitudes monetarias de cobros y pagos de dinero con el fin de determinar la liquidez que posee la empresa y su capacidad de pago al corto plazo.

Tabla 97
Flujo de Caja

Años	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos	172.533,13	175.223,32	177.674,58	179.851,11	181.713,77
Ventas contado	172.533,13	175.223,32	177.674,58	179.851,11	181.713,77
Egresos	160.509,80	164.797,80	166.988,78	164.978,18	166.248,68
Pago proveedores	132.850,51	134.396,29	135.921,06	137.226,40	138.102,46
pago empleados	20.184,58	23.903,47	24.530,06	25.137,77	25.787,82
Pago Intereses	1.370,31	1.008,86	416,51	4,88	0,00
Pago Capital	2.693,75	3.424,66	4.017,01	364,58	0,00
Marketing	64,50	65,79	67,11	68,45	69,82
Equipos Generales	887,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios Básicos	480,00	489,60	499,39	509,38	519,57
Impuestos	0,00	0,00	0,00	0,00	172,68
Arriendos	1.020,00	1.040,40	1.061,21	1.082,43	1.104,08
Documentación Legal	328,00	332,92	337,91	342,98	348,13
Útiles de Oficina	32,65	33,30	33,97	34,65	35,34
Gastos generales	100,50	102,51	104,56	106,65	108,78
Otros Gastos	498,00	0,00	0,00	100,00	0,00
Flujo de efectivo	12.023,34	10.425,52	10.685,80	14.872,94	15.465,09

Nota: Flujo de Caja Proyectado

5.4.4 Conciliación Utilidad - Flujos

Se lo realiza con el objetivo de determinar que cuantas se deberían sumar y cuales restar para llegar al mismo valor referente a la utilidad de los flujos

Tabla 98
Conciliación Utilidad-Flujo

Signo	Año	2018	2019	2020	2021	2022
	Utilidad	11.254,36	12.205,64	13.073,07	14.212,45	14.550,89
+	Depreciación	901,67	901,67	901,67	249,00	249,00
+	Amortización	575,00	575,00	575,00	575,00	575,00
+	Participación 15% Actual	1.986,06	2.153,94	2.307,01	2.508,08	2.598,28
-	Participación 15% Anterior	0,00	1.986,06	2.153,94	2.307,01	2.508,08
-	Capital	2.693,75	3.424,66	4.017,01	364,58	0,00
	Flujo	12.023,34	10.425,52	10.685,80	14.872,94	15.465,09

Nota: Datos para la conciliación utilidad - flujos

Tabla 99
Conciliación Flujo-Utilidad

Signo	Año	2018	2019	2020	2021	2022
	Flujo	12.023,34	10.425,52	10.685,80	14.872,94	15.465,09
-	Depreciación	901,67	901,67	901,67	249,00	249,00
-	Amortización	575,00	575,00	575,00	575,00	575,00
-	Participación 15% Actual	1.986,06	2.153,94	2.307,01	2.508,08	2.598,28
+	Participación 15% Anterior	0,00	1.986,06	2.153,94	2.307,01	2.508,08
+	Capital	2.693,75	3.424,66	4.017,01	364,58	0,00
	Utilidad	11.254,36	12.205,64	13.073,07	14.212,45	14.550,89

Nota: Datos para la conciliación flujos utilidad

5.5 Evaluación Financiera

La evaluación financiera con respecto al proyecto es el estudio en el cual se va a verificar si ejecutar el proyecto resulta rentable o no como empresa para los accionistas.

5.5.1 Tasa de descuento.

La tasa de descuento es la magnitud del rendimiento requerido por los socios en medida de porcentaje sobre un proyecto de inversión en el momento de actualizar los flujos anuales de caja.

Los socios de la farmacia Farmasol esperan la retribución de su capital a valor actual neto con una tasa de descuento del 20%

Tabla 100
Tasa de descuento

Detalle	Valor
- Coste de la deuda ponderada	4,89%
- Coste del oportunidad ponderada	3,46%
- Inflación	0,20%
- Prima de riesgo	4,96%
- Rendimiento esperado	6,50%
- Tasa de descuento	20,01%

Nota: Determinación de la tasa de descuento

5.5.2 Tasa Mínima Aceptable de Retorno.

La tasa mínima de retorno aceptable de un proyecto es la fijación de un porcentaje en el cual se manifieste el costo del capital de esa inversión, como es el costo de oportunidad en el caso de los fondos propios y el interés en el financiamiento ajeno que el inversionista espera recibir como mínimo para aprobar el proyecto.

Tabla 101
Datos para calcular el TMAR

Detalle	Porcentaje
- Obligaciones	31,82%
- Tasa Activa	10,64%
- Aporte Empresa	72,70%
- Tasa Pasiva	4,98%
- Inflación	1,80%

Nota: Datos necesarios para el cálculo de la TMAR

5.5.2.1 Fórmula para el cálculo del TMAR. Mediante la siguiente formula es posible calcular la tasa mínima de retorno aceptable constituida por el porcentaje de participación del financiamiento propio como ajeno del proyecto, también la tasa pasiva, la tasa activa y la inflación.

Formula:

$$TMAR = (\% \text{ de Obligaciones} * Tasa Activa) + (\% \text{ Aporte de la Empresa} * (Tasa Pasiva + \% \text{ Inflacion}))$$

$$TMAR = (0,31818 * 0,1064) + (0,72727 * (0,0498 + 0,018))$$

$$TMAR = (0,03385435) + (0,72727) * (0,0678)$$

$$TMAR = (0,03385435) + (0,04930891)$$

$$TMAR = (0,08316326)$$

$$TMAR = 8\%$$

5.5.3 Valor Actual neto.

El valor actual neto es una formula la cual nos permite calcular cual es el valor de un emprendimiento y determina si es conveniente realizar la inversión o no hacerlo

Tabla 102
Valor actual neto

Años	Flujo efectivo	Flujo desc.
0	0,00	- 34.500,00
1	12.023,34	10.018,43
2	10.425,52	7.238,48
3	10.685,80	6.182,03
4	14.872,94	7.169,61
5	15.465,09	6.211,92
	VAN	2.320,47

Nota: Flujos Actualizados con tasa de descuento del 20%

5.5.4 Tasa Interna de Retorno.

La tasa interna de retorno es la medida que ofrece un proyecto al momento de evaluar la rentabilidad al actualizar sus flujos de efectivo proyectados.

Tabla 103
Tasa interna de retorno

Años	Flujo efectivo	Flujo desc.
0	0,00	- 34.500,00
1	12.023,34	9.785,46
2	10.425,52	6.905,74
3	10.685,80	5.760,71
4	14.872,94	6.525,62
5	15.465,09	5.522,47
	VAN	0,00
	TIR	0,23

Nota: Determinación de la tasa de retorno exacta de la inversión

5.5.5 Periodo de recuperación de la inversión.

El periodo de recuperación de la inversión es el tiempo en que el proyecto tarda en recuperar el valor monetario desembolsado en el año cero para dar inicio a las actividades económicas de la empresa.

Tabla 104
Periodo de recuperación en años

Años	Flujos
1 ro	12.023,34
2 do	10.425,52
3 ro	10.685,80
0,13 to	1.365,34
Total:	34.500,00

Nota: Tiempo en que el proyecto tarda en recuperar la inversión

Tabla 105
Periodo de recuperación de la inversión detallado

Tiempo	Nº
- Meses	1,53
- Días	46,00

Nota: Tiempo detallado en que se demora el proyecto en recuperar la inversión

5.5.6 Relación costo beneficio.

La relación costo beneficio es una medida referente a los ingresos y egresos descontados del proyecto, determina la relación que existe entre estos dos factores con el objetivo determinar la rentabilidad que posee el proyecto.

Tabla 106
Relación beneficio costo

Años	Ingresos desc.	Egresos desc.
1	143.763,03	133.744,60
2	121.658,17	114.419,70
3	102.789,65	96.607,62
4	86.698,57	79.528,96
5	72.989,66	66.777,74
Total	527.899,08	491.078,61
R.C/B		1,07

Nota: Relación beneficio costo de los ingresos y egresos del proyecto

5.5.7 Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es una magnitud la cual hace referencia al nivel óptimo de ventas necesario para poder cubrir todos los costos fijos y variables en la cual el proyecto no genera utilidades, pero tampoco pérdidas.

Tabla 107
Datos para el cálculo del punto de equilibrio

Detalle	2018	Tipo
Ingresos	172.533,13	Precio de V.
Egresos	160.509,80	-
Pago proveedores	132.850,51	Variable
pago empleados	20.184,58	Fijo
Pago Intereses	1.370,31	Fijo
Pago Capital	2.693,75	Fijo
Marketing	64,50	Fijo
Equipos Generales	887,00	Variable
Servicios Básicos	480,00	Fijo
Impuestos	0,00	Variable
Arriendos	1.020,00	Fijo
Documentación Legal	328,00	Fijo
Útiles de Oficina	32,65	Variable
Gastos generales	100,50	Variable
Otros Gastos	498,00	Variable

Nota: Datos para calcular el punto de equilibrio

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \text{Costos Variables}/Pv}$$

$$PE = \frac{26.141,14}{1 - 134.368,66 / 172.533,13}$$

$$PE = \frac{26.141,14}{0,22}$$

$$PE = 118.178,29$$

5.5.8 Análisis Vertical

El análisis vertical financiero es un instrumento que nos permite determinar la magnitud de que poseen las cuentas en cada uno de los balances como balance general y estado de resultados, se mide cada cuenta con respecto a un grupo determinado del balance que porcentaje de participación tiene cada cuenta.

Tabla 108
Análisis Vertical Balance General

Año	2018	Porcentaje
ACTIVO	66.765,85	1%
Corriente	59.912,52	89,74%
Caja	12.023,34	18,01%
Inventario	47.789,19	71,58%
Cuentas x Cobrar	100,00	0,15%
Fijo	5.753,33	8,62%
<u>Tangible</u>	<u>4.553,33</u>	<u>6,82%</u>
Equipo de computo	2.370,00	3,55%
Depreciación Acumulada Equipo de computo	-652,67	-0,98%
Muebles y enseres	245,00	0,37%
Depreciación Acumulada Muebles y enseres	-19,50	-0,03%
Mobiliario	2.840,00	4,25%
Depreciación Acumulada Mobiliario	-229,50	-0,34%
<u>Intangible</u>	<u>1.200,00</u>	<u>1,80%</u>
Software	1.500,00	2,25%
Amortización	-300,00	-0,45%
Diferido	1.100,00	1,65%
Gastos de Constitución	1.375,00	2,06%
Amortización	-275,00	-0,41%
PASIVO	31.511,50	47,20%

Corriente	22.275,00	33,36%
Proveedores por pagar	22.275,00	33,36%
No Corriente	9.236,50	13,83%
Interés x pagar l/p	1.430,25	2,14%
Obligaciones Bancarias l/p	7.806,25	11,69%
PATRIMONIO	35.254,36	52,80%
Capital Social	24.000,00	35,95%
Resultados	9.791,29	14,67%
Utilidad	9.791,29	14,67%
Reservas	1.463,07	2,19%

Nota: Análisis Vertical Balance General año 2018

Tabla 109
Análisis Vertical Estado de Resultados

Años	2018	Porcentaje
Ventas	172.533,13	1%
<u>Costo de Ventas</u>	132.850,51	77,00%
U. bruta en ventas	39.682,62	23%
-		
<u>Gasto de Ventas</u>	<u>14.223,24</u>	<u>8,24%</u>
Sueldos en Ventas	12.319,58	7,14%
Marketing	64,50	0,04%
Equipos Generales	887,00	0,51%
Depre. Eq. computo (Ventas)	422,67	0,24%
Depre. Mobiliario	229,50	0,13%
Amort. Software	300,00	0,17%
Utilidad neta en Ventas	25.459,38	15%
-		
<u>Gasto de Administración</u>	<u>10.848,65</u>	<u>6,29%</u>
Sueldos en Administración	7.865,00	4,56%
Servicios Básicos	480,00	0,28%
Arriendos	1.020,00	0,59%
Documentación Legal	328,00	0,19%
Útiles de Oficina	32,65	0,02%
Gastos generales	100,50	0,06%
Otros Gastos	498,00	0,29%

Depre. Eq. de Computo (Admin)	230,00	0,13%
Depre. Muebles y Enseres	19,50	0,01%
Amot. Constitución Legal	275,00	0,16%
Utilidad operacional	14.610,73	8%
-		
<u>Gasto Financiero</u>	<u>1.370,31</u>	<u>0,79%</u>
Utilidad antes de imp.	13.240,42	8%
-		
<u>15% Particip. Trabajadores</u>	<u>1.986,06</u>	<u>1,15%</u>
Utilidad imponible	11.254,36	7%
-		
<u>Impuesto a la renta 22%</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00%</u>
Utilidad final	11.254,36	7%
-		
<u>10% Reserva legal</u>	<u>1.125,44</u>	<u>0,65%</u>
Utilidad Dividendos	10.128,92	6%
-		
<u>3% Reserva facultativa</u>	<u>337,63</u>	<u>0,20%</u>
Utilidad Socios	9.791,29	6%

Nota: Análisis Vertical Estado de Resultados año 2018

5.5.9 Análisis Horizontal

El análisis horizontal financiero es un instrumento que nos permite determinar la magnitud que poseen las cuentas al compararlo con las cuentas del año anterior en cada uno de los balances como balance general y estado de resultados, se mide cada cuenta con respecto al porcentaje de variación

Tabla 110
Análisis Horizontal Balance General

Año	2018	2019	Porcentaje
ACTIVO	66.765,85	75.651,73	13%
Corriente	59.912,52	70.275,06	17%
Caja	12.023,34	10.425,52	-13%
Inventario	47.789,19	59.728,54	25%
Cuentas x Cobrar	100,00	121,00	21%
Fijo	5.753,33	4.551,67	-21%
<u>Tangible</u>	<u>4.553,33</u>	<u>3.651,67</u>	<u>-20%</u>
Equipo de computo	2.370,00	2.370,00	0%
Depreciación Acumulada Equipo de computo	-652,67	-1.305,33	100%
Muebles y enseres	245,00	245,00	0%
Depreciación Acumulada Muebles	-19,50	-39,00	100%
Mobiliario	2.840,00	2.840,00	0%
Depreciación Acumulada	-229,50	-459,00	100%
<u>Intangible</u>	<u>1.200,00</u>	<u>900,00</u>	<u>-25%</u>
Software	1.500,00	1.500,00	0%
Amortización	-300,00	-600,00	100%
Diferido	1.100,00	825,00	-25%
Gastos de Constitución	1.375,00	1.375,00	0%
Amortización	-275,00	-550,00	100%
PASIVO	31.511,50	28.191,73	-11%
Corriente	22.275,00	23.388,75	5%
Proveedores por pagar	22.275,00	23.388,75	5%
No Corriente	9.236,50	4.802,98	-48%
Interés x pagar l/p	1.430,25	421,39	-71%
Obligaciones Bancarias l/p	7.806,25	4.381,59	-44%
PATRIMONIO	35.254,36	47.460,00	35%
Capital Social	24.000,00	24.000,00	0%
Resultados	9.791,29	10.618,91	8%
Utilidad	9.791,29	10.618,91	8%

Reservas	1.463,07	1.586,73	2%
-----------------	-----------------	-----------------	-----------

Nota: Análisis Horizontal Balance General año 2018

Tabla 111
Análisis Horizontal Estado de Resultados

Años	2018	2019	Porcentaje
Ventas	172.533,13	175.223,32	1%
<u>Costo de Ventas</u>	<u>132.850,51</u>	<u>134.396,29</u>	<u>77,00%</u>
U. bruta en ventas	39.682,62	40.827,03	23%
<u>Gasto de Ventas</u>	<u>14.223,24</u>	<u>14.436,51</u>	<u>8,24%</u>
Sueldos en Ventas	12.319,58	13.418,55	7,14%
Marketing	64,50	65,79	0,04%
Equipos Generales	887,00	0,00	0,51%
Depre. Eq. computo (Ventas)	422,67	422,67	0,24%
Depre. Mobiliario	229,50	229,50	0,13%
Amort. Software	300,00	300,00	0,17%
Utilidad neta en Ventas	25.459,38	26.390,53	15%
<u>Gasto de Administración</u>	<u>10.848,65</u>	<u>11.022,09</u>	<u>6,29%</u>
Sueldos en Administración	7.865,00	8.498,86	4,56%
Servicios Básicos	480,00	489,60	0,28%
Arriendos	1.020,00	1.040,40	0,59%
Documentación Legal	328,00	332,92	0,19%
Útiles de Oficina	32,65	33,30	0,02%
Gastos generales	100,50	102,51	0,06%
Otros Gastos	498,00	0,00	0,29%
Depre. Eq. de Computo (Admin)	230,00	230,00	0,13%
Depre. Muebles y Enseres	19,50	19,50	0,01%
Amot. Constitución Legal	275,00	275,00	0,16%
Utilidad operacional	14.610,73	15.368,44	8%
<u>Gasto Financiero</u>	<u>1.370,31</u>	<u>1.008,86</u>	<u>0,79%</u>
Utilidad antes de imp.	13.240,42	14.359,58	8%
<u>15% Particip. Trabajadores</u>	<u>1.986,06</u>	<u>2.153,94</u>	<u>1,15%</u>
Utilidad imponible	11.254,36	12.205,64	7%
<u>Impuesto a la renta 22%</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00%</u>
Utilidad final	11.254,36	12.205,64	7%

<u>10% Reserva legal</u>	<u>1.125,44</u>	<u>1.220,56</u>	<u>0,65%</u>
Utilidad Dividendos	10.128,92	10.985,08	6%
<u>3% Reserva facultativa</u>	<u>337,63</u>	<u>366,17</u>	<u>0,20%</u>
Utilidad Socios	9.791,29	10.618,91	6%

Nota: Análisis Horizontal Estado de Resultados año 2018

5.5.10 Análisis de índices financieros.

Las razones financieras son herramientas utilizadas en el análisis financiero de las empresas con el objetivo de determinar el desempeño económico y financiero que obtuvieron durante un periodo contable.

5.5.10.1 Ratio de Liquidez. Es la capacidad que posee la empresa en cubrir sus obligaciones en el corto plazo su fórmula de cálculo es activo corriente /pasivo corriente.

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Liquidez} = \frac{59.912,52}{22.275,00}$$

$$\text{Liquidez} = 2,69$$

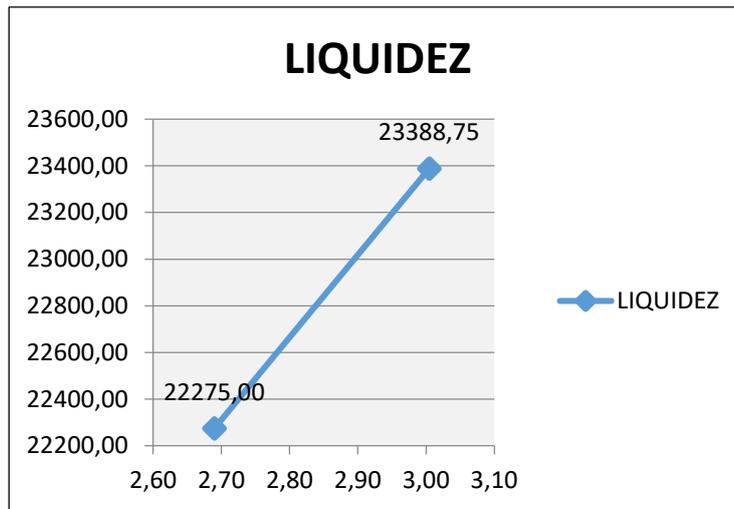


Figura 47. Variación porcentual de la liquidez

Análisis

En el 2018 la farmacia Farmasol tendrá una capacidad de 2,69 dólares para cumplir sus obligaciones, es decir que la empresa por cada dólar de deuda tiene 2,69 dólares para cubrir esas obligaciones, cabe destacar que en el 2019 tendrá 3,00 por un aumento de 12% en su liquidez.

5.5.10.2 Ratio de prueba Acida. La ratio de prueba acida es la capacidad que tiene una empresa para cubrir sus necesidades descontando del activo corriente todo el inventario.

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Prueba Acida} = \frac{59.912,52 - 47.789,19}{22.275,00}$$

$$\text{Prueba Acida} = 0,54$$

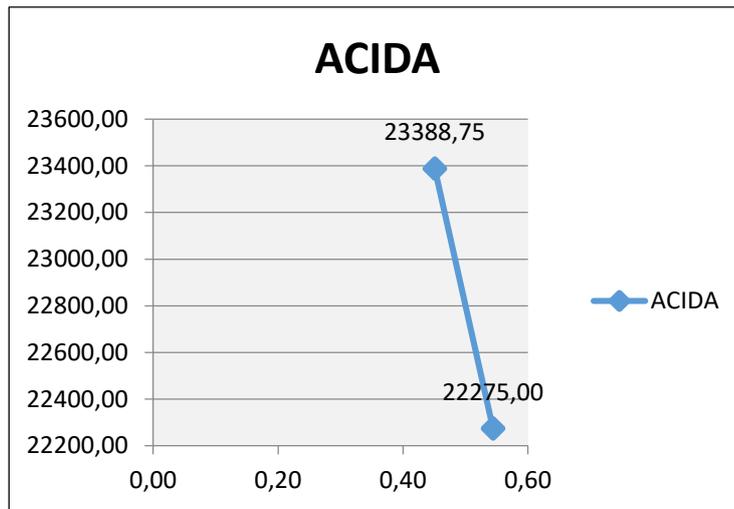


Figura 48. Variación porcentual de la razón de prueba acida.

Análisis

En el 2018 la farmacia Farmasol tendrá un índice de 0,54 dólares para cumplir sus obligaciones sin contar con el inventario, la cual es la única razón de obtener ingresos tendrá una disminución del 17% en el año 2019

5.5.10.3 Ratio Capital de Trabajo. Mide la magnitud del capital de trabajo disponible para enfrentar las necesidades operativas de fondos de una empresa.

Capital de Trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente

Capital de Trabajo = 59.912,52 – 22.275,00

Capital de Trabajo = 37637,52

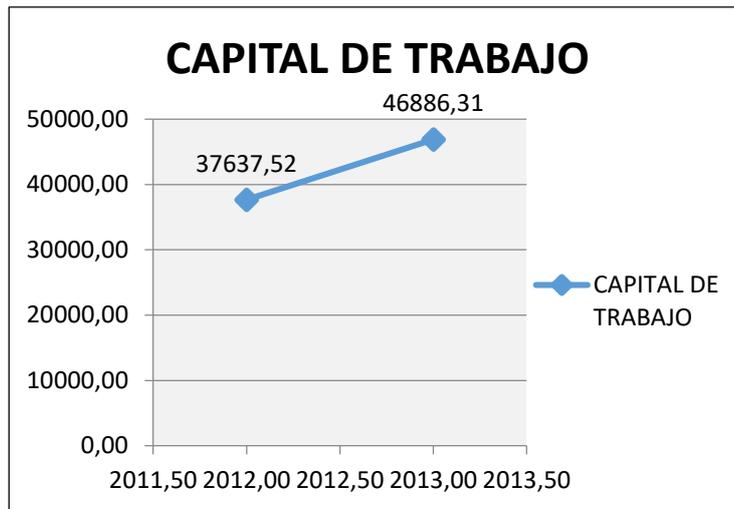


Figura 49. Variación porcentual del capital de trabajo

Análisis

En el 2018 la farmacia Farmasol tuvo un capital para trabajar de 37.637,52 dólares, lo que permite establecer que este dinero se puede utilizar para realizar otras actividades o quizá invertir para generar otros ingresos adicionales, en el 2019 fue de 46.886,31 dólares.

5.5.10.4 Ratio Rotación de inventarios. Determina en qué periodo y veces rota el inventario de una empresa en un tiempo determinado generalmente un año.

$$\text{Rotacion de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Bienes Vendidos}}{\text{Inventarios}}$$

$$\text{Rotacion de Inventarios} = \frac{132.850,51}{47.789,19}$$

$$\text{Rotacion de Inventarios} = 2,78$$

$$\text{Rotacion de Inventarios} = 131,30 \text{ Dias}$$

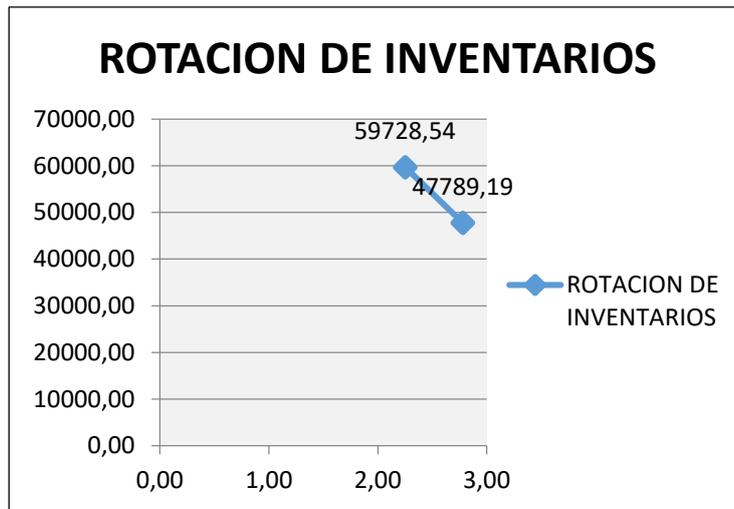


Figura 50. Variación Porcentual de la rotación de inventarios

Análisis

En el 2018 la Farmacia Farmasol tendrá una rotación del inventario correspondiente a 2,78% lo que representa a 131 días este periodo de tiempo es bueno ya que esta empresa tiene un inventario con productos que expirar pasados los 2 años, en el 2019 la rotación del inventario será de 2,25% que representa a 162 días. Se debe ser más eficientes para reducir los días en que rote el inventario.

5.5.10.5 Ratio Promedio de Cobro. Es el tiempo que la empresa tarda en hacer efectivas todas sus ventas realizadas a crédito en un tiempo determinado.

$$\text{Promedio de Cobro} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas}/365}$$

$$\text{Promedio de Cobro} = \frac{100}{172.533,13/365}$$

$$\text{Promedio de Cobro} = 0,21$$

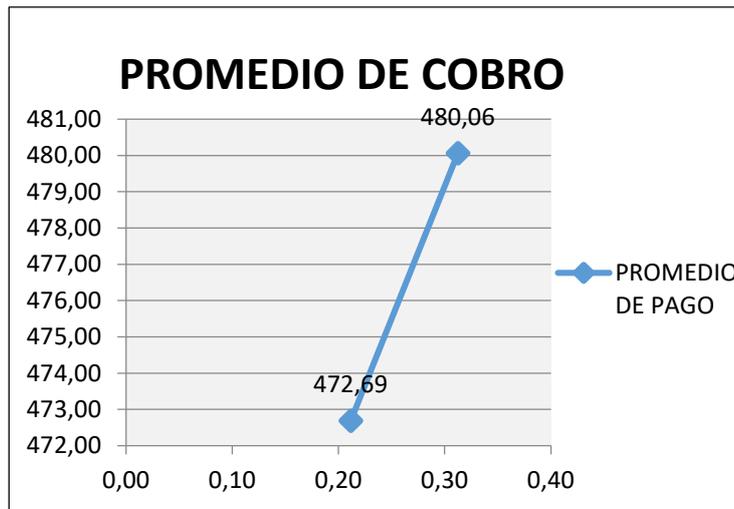


Figura 51. Variación Porcentual del periodo promedio de cobro

Análisis

En el 2018 El periodo promedio de cobro es de 0,21 días y en el 2019 fue de 0,25 días para cobrar sus créditos esto es beneficioso, por que indica que la mayoría de las ventas de la empresa las está haciendo de contado,

5.5.10.6 Ratio Promedio de Pago. Es el tiempo que la empresa tarda en realizar sus pagos con respecto a los créditos concedidos por los proveedores en un tiempo determinado.

$$\text{Promedio de Pago} = \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Compras Anuales}/365}$$

$$\text{Promedio de Pago} = \frac{22.275,00}{132.850,51/365}$$

$$\text{Promedio de Pago} = 61,20$$

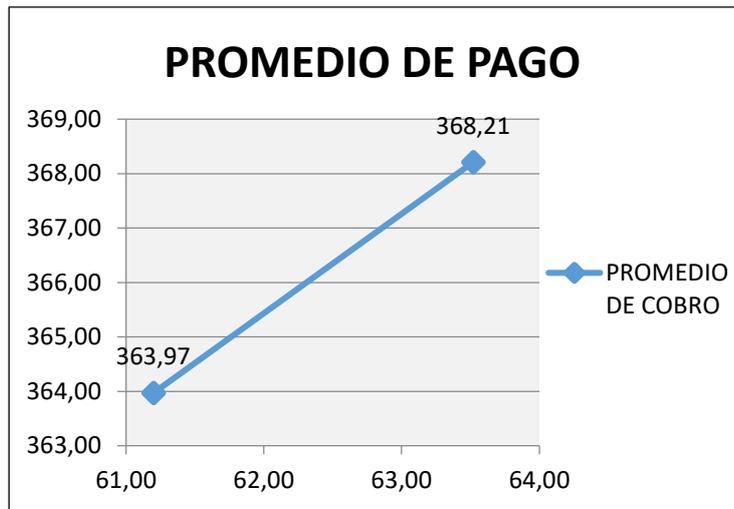


Figura 52. Variación Porcentual del periodo promedio de pago

Análisis

El periodo de pago a proveedores en el 2018 es de 61 días y en el 2019 fue de 63 días, esto se puede corroborar en el balance general ya que la empresa tiene pasivos corrientes.

5.5.10.7 Ratio rotación de Activos. Mide la rentabilidad generada por la empresa o llamada también de la inversión del total de activos sobre el nivel de ventas.

$$\text{Rotacion de Activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total Activo}}$$

$$\text{Rotacion de Activos} = \frac{172.533,13}{66.765,85}$$

$$\text{Rotacion de Activos} = 2,58$$

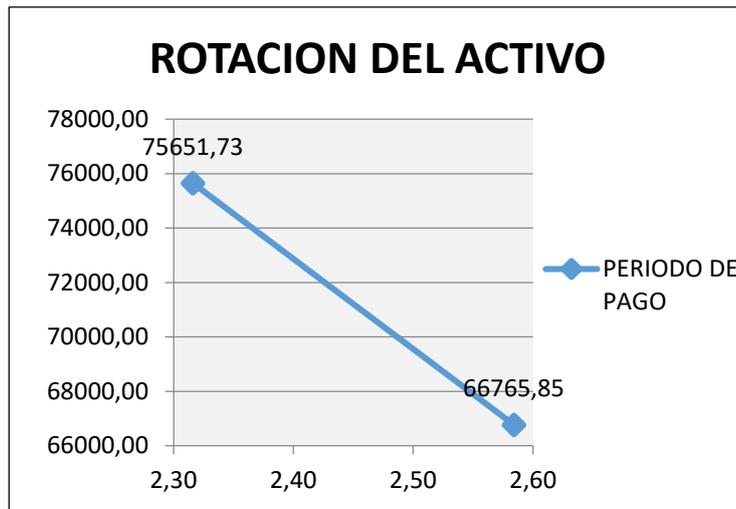


Figura 53. Variación Porcentual del periodo promedio de pago

Análisis

En el 2018 la rotación del activo será de 2,58 mientras que en el 2019 fue de 2,32 esto quiere decir que la empresa ha tenido un buen uso de su activo para generar las ventas, no ha tenido activos improductivos, y su diferencia con respecto al 2019 es debido a la depreciación acumulada del activo el presente año.

5.5.10.8 Ratio de Endeudamiento. Muestra el nivel de deuda que tiene la empresa frente a terceros con referencia al monto total de la financiación del total de activos.

$$\text{Endeudamineto} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$$

$$\text{Endeudamineto} = \frac{31511,50}{66.765,85}$$

$$\text{Endeudamineto} = 0,47$$

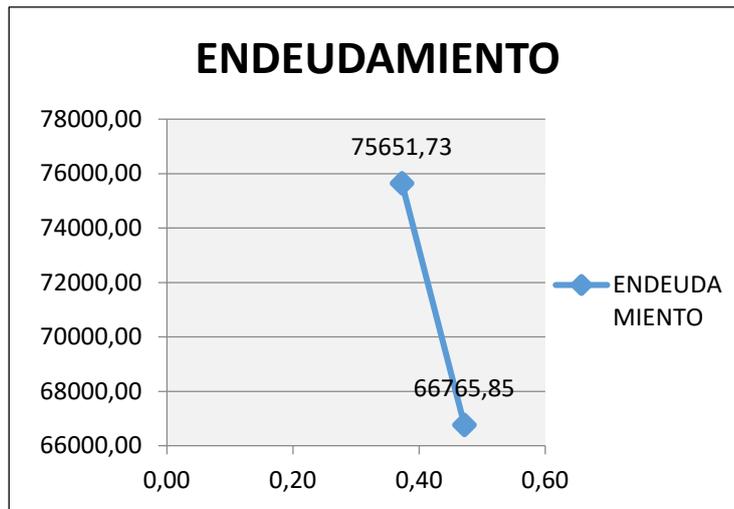


Figura 54. Variación Porcentual del endeudamiento

Análisis

La farmacia Farmasol tiene un nivel de deuda de 0,47 esto quiere decir que por cada dólar que generan los activos 0,47 pertenecen a la deuda, esto lo podemos demostrar ya que es elevado este nivel de deuda ya que la empresa tiene deudas por pagar a corto plazo eso sube el nivel de deuda de pago mensual, o semanal, la empresa tiene baja deuda a largo plazo.

5.5.10.9 Ratio Margen Bruto. El margen bruto representa el nivel de rentabilidad obtenido por la empresa

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Bruto} = \frac{39.682,62}{172.533,13}$$

$$\text{Margen Bruto} = 0,23$$

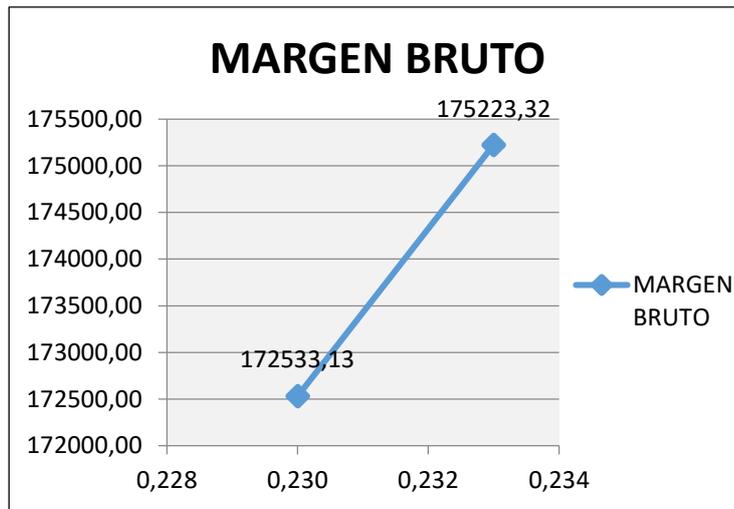


Figura 55. Variación Porcentual margen bruto

Análisis

La Farmacia Farmasol en el 2018 tiene un margen de utilidad bruta de 0,23 centavos y en el 2019 fue de 0,235 aumentado en un 0,01%. Este margen es sin contar gastos ni impuestos.

5.5.10.10 Ratio Margen Operativo. El margen operativo determina la utilidad después de que al total de ingresos se le descuenta los costos y gastos de ventas y administración.

$$\text{Margen Operativo} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Operativo} = \frac{14.610,73}{172.533,13}$$

$$\text{Margen Operativo} = 0,08$$

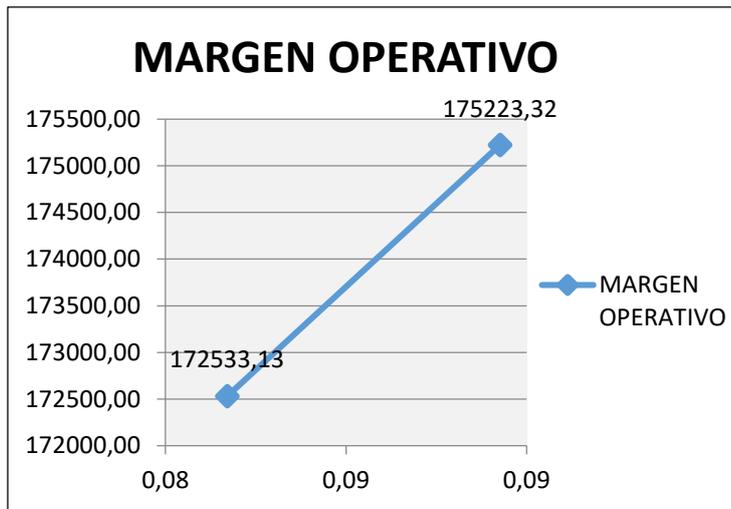


Figura 56. Variación Porcentual margen operativo

Análisis

En el 2018 han tenido una utilidad después de gastos de 0,08 ha aumentado con respecto al año 2019 que fue de 0,09. Esto quiere decir que por cada dólar 8 centavos obtengo de utilidad después de gastos.

5.5.10.11 Ratio Margen Utilidad Neta. El margen de utilidad neta es la medida entre el total de ingresos y la utilidad neta generada en un periodo determinado.

$$\text{Margen Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Utilidad Neta} = \frac{11.254,36}{172.533,13}$$

$$\text{Margen Utilidad Neta} = 0,07$$

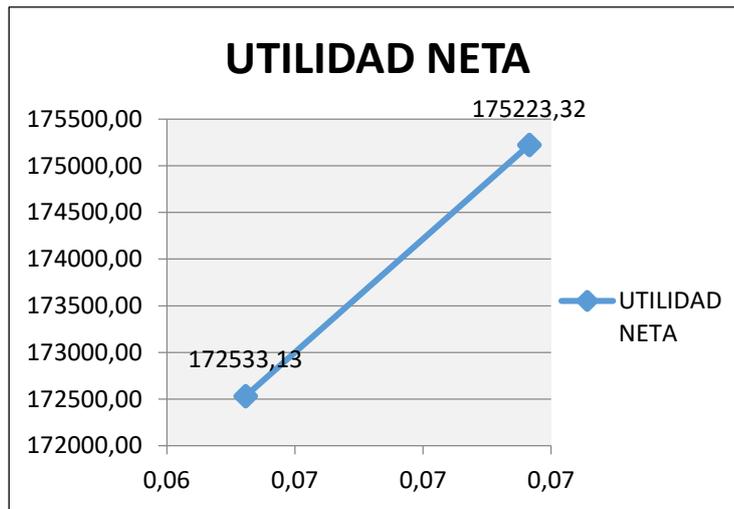


Figura 57. Variación Porcentual de la utilidad neta

Análisis

La Farmacia Farmasol tiene una ganancia neta por cada dólar de 7 centavos este margen se ha mantenido con respecto al año 2019 que fue de 7 centavos por cada dólar.

5.5.10.12 Rendimiento sobre los activos. Es una medida generada del total de activos sobre la utilidad neta del ejercicio en un determinado periodo

$$\text{Rendimiento sobre los Activos} = \frac{\text{Utilidad del Ejercicio}}{\text{Total de Activos}}$$

$$\text{Rendimiento sobre los Activos} = \frac{11.254,36}{66.765,85}$$

$$\text{Rendimiento sobre los Activos} = 0,17$$

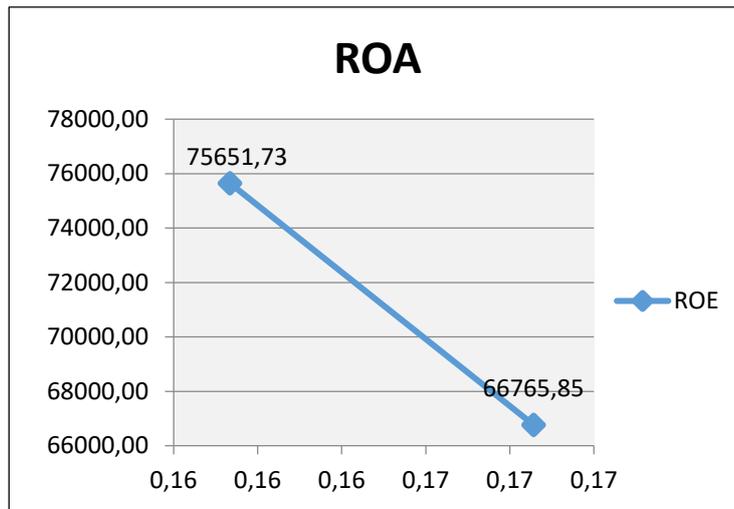


Figura 58. Variación Porcentual del rendimiento sobre los activos

Análisis

La empresa está obteniendo un rendimiento del 17% esto dice que los activo son muy eficientes para generar activos, para el año 2019 se espera un rendimiento del 16% Por cada dólar invertido en el activo me genera una utilidad de 0,16 centavos.

5.5.10.13 Rendimiento sobre el Patrimonio. Es una media la cual determina cual es el grado de rentabilidad que se obtuvo en el ejercicio contable con respecto al patrimonio.

$$\text{Margen Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad del Ejercicio}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Margen Utilidad Neta} = \frac{11.254,36}{35.254,36}$$

$$\text{Margen Utilidad Neta} = 0,32$$

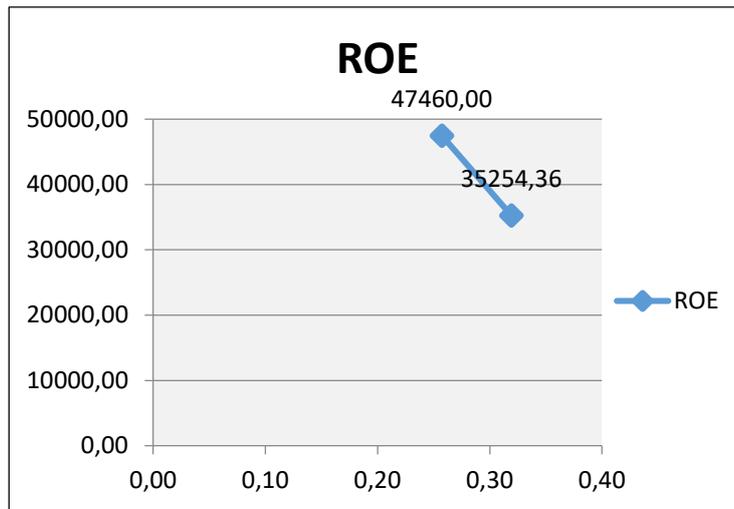


Figura 59. Variación Porcentual del rendimiento sobre el patrimonio

Análisis

La empresa obtiene un retorno del patrimonio es de 32% para el año 2019 se espera un retorno 26%. Esto quiere decir que por cada dólar que invierte el accionista 0,26 centavos le pertenece de ganancia.

5.5.11 Cuadro Comparativo de Índices Financieros

Este cuadro comparativo permite evaluar de mejor manera los resultados alcanzados durante un periodo de tiempo y compararlos con el anterior.

Tabla 112
Resumen de Ratios Financieros

Ratio	Año 2018	Año 2019	Tendencia %
LIQUIDEZ			
Liquidez	2,69	3,00	0,12
Acida	0,54	0,45	-0,17
Capital De Trabajo	37637,52	46886,31	0,25
ACTIVIDAD			
Rotación De Inventarios	2,78	2,25	-0,19
Días Que Rota El Inventario	131,30	162,21	23,55
Periodo De Cobro	0,21	0,25	0,19
Periodo De Pago	61,20	63,52	0,04
Rotación De Activos	2,58	2,32	-0,10
ENDEUDAMIENTO			
Endeudamiento General	0,14	0,06	-54,11
Endeudamiento Largo Plazo	0,47	0,37	-21,04
RENTABILIDAD			
Margen Bruto	0,23	0,23	1,30
Margen Operativo	0,08	0,09	3,57
Margen Utilidad Neta	0,07	0,07	6,79
Rendimiento Sobre Los Activos Totales	0,17	0,16	-4,29
Retorno Sobre El Patrimonio	0,32	0,26	-19,44

Nota: Resumen detallado anual de ratios financieros y su variación porcentual

CAPITULO VI

6.1 Impacto Ambiental

Describe los cambios producidos en el medio ambiente debido a actividades humanas desarrolladas de distinta índole, por lo general la Farmacia Farnasol al ser un establecimiento comercial no cuenta con procesos productivos que puedan ocasionar contaminación de suelo.

Para contribuir al cuidado del medio ambiente la Farmacia Frmasol ha optado en clasificar sus residuos en dos contenedores de basura diferentes el uno de color blanco donde se depositarán todos los residuos de cartón y papel y en el otro residuos de plástico, bolsas plásticas y botellas de plástico, con el objetivo de lograr una mayor facilidad al momento de reciclar estos materiales.

6.2 Impacto Social

El impacto social es efecto que tiene la inversión realizada en los pobladores del sector sean estos positivos como negativos en el ámbito de empleo, salud, servicios etc, debido a su ubicación y actividad ejercida.

El impacto o huella que dejara la farmacia Farmasol en la comunidad Catzuqui de Velasco será de servicio y salud puesto que ayudara a muchas familias a facilitar la obtención de medicamentos, vitaminas, y suplementos alimenticios útiles y necesarios para el correcto desarrollo del ser humano en todas sus etapas, junto con un servicio de dispensación de calidad y calidez para con todos los moradores del sector.

6.3 Impacto Económico

El impacto económico es el efecto que se crea a partir de las distintas actividades humanas y las inversiones realizadas en un sector en el campo de salud, empleo y renta en la población con relación al gasto en que se incurre.

El impacto económico que tendrá la farmacia Farmasol en la Comunidad Catzuqui de Velasco será ampliamente positiva, debido a que al no existir farmacias en el sector los pobladores incurren en gastos de transporte y tiempo para conseguir medicamentos.

El barrio Catzuqui de Velasco al ser un barrio que se encuentra en crecimiento y expansión de infraestructura, viviendas y comercio la Farmacia Farmasol sera la primera farmacia en llegar a este mercado.

CAPITULO VII

7.1 Recursos

Según (Valverde, 2013) “En toda empresa u organización, se denominan recursos, a las personas, maquinarias, tecnología, dinero, que se emplean como medios para lograr los objetivos de la entidad recursos humanos, tecnológicos o financieros.

Según (Hernandez, 2014) “La definición de recursos que aportan algunos autores se puede decir que los recursos son todos los materiales que se necesitan para poner en marcha algún tipo de proyecto”, por ello en este caso los recursos que se han utilizado para el proyecto son:

- **Recursos Humanos**
- **Recursos Físicos**
- **Recursos Tecnológicos**
- **Recursos Económicos**

7.1.1 Recursos Humanos

El autor (Valverde 2013) nos dice que “El recurso Humano es también denominado Capital Humano, se designa como recursos humanos al conjunto de personal empleadas en una empresa u organización o que forman parte de una empresa o institución y que se caracterizan por desempeñar una variada lista de tareas específicas a realizar para el cumplimiento de sus objetivos”.

El Recurso humano para la realización de este proyecto y quienes permitirán desarrollar correctamente las diferentes actividades en el desarrollo de la del estudio de factibilidad tenemos a los siguientes:

- Tutor: Economista Luis Sarauz
- Estudiante: Egresado de la carrera de Administración de Farmacias.
- Ayudante encuestadora: Señorita Yael Saltos
- Ayudante de tabulación: Sra. Jenny Robalino

7.1.2 Recursos Tecnológicos

Pérez & Merino (2010). Un recurso tecnológico, por lo tanto, es un medio que se vale de la tecnología para cumplir con su propósito. Los recursos tecnológicos pueden ser tangibles (como una computadora, una impresora u otra máquina) o intangibles (un sistema, una aplicación virtual).

- Computadora: Ayudara a almacenar todos los archivos que se expondrán previa a su defensa mediante los programas (Word, Power Point, Excel)
- Impresora: proveerá del material físico como las impresiones al momento de presentar los avances de la tesis
- Infocus: permite proyectar las diapositivas e imágenes del proyecto
- Grupo de wasap: red social que nos ayudara a informar tareas
- Correo electrónico: página que nos permitirá receptar disposiciones y reglamentos.
- Internet: permitirá realizar consultas que se den en el desarrollo del proyecto y s u respectiva retroalimentación.

7.1.3 Recursos Financieros

“Son los recursos, propios y ajenos, de carácter económico y monetario que la empresa requiere para el desarrollo de sus actividades”. (Luyo, 2013)

- Dinero en efectivo: Aportado por el estudiante egresado Alexis Flores.

7.1.4 Recursos Físicos

“Los recursos físicos de las empresas son todos los bienes tangibles, en poder de la empresa, que son susceptibles de ser utilizados para el logro de los objetivos de la misma”. (Econlink, 2009)

- Material de oficina: computadoras, escritorios, infocus, impresoras, teléfonos.
- Material de trabajo: Hojas de papel bond, copias, grapas, etc.

7.2 Presupuesto para la elaboración del proyecto.

Se refiere al valor total que hacen los gastos necesarios para la realización del estudio de factibilidad para la creación de una farmacia Comunitaria sector Catzuqui de Velasco D.Q.M periodo 2017-2018.

Tabla 113
Presupuesto para la elaboración del proyecto

Detalle	Valor
- Copias	15,00
- Impresiones	35,00
- Tintes de impresora	5,00
- Pasajes	48,00
- Espira lado	1,50
- Refrigerio	25,00
Total:	114,50

Nota: Detalle del costo de cada rubro para la elaboración del proyecto de factibilidad

7.3 Cronograma de Actividades

El cronograma de actividades es un calendario en el cual se puede observar de forma ordenada y cronológicamente, las actividades que se requiere para elaborar el proyecto, en el cual se cuenta con tiempos programados para cada una de las actividades y procesos con la finalidad de culminar el proyecto en el plazo establecido.

Tabla 114
Cronograma de actividades

Actividades	Inicio	Duración (días)	Fin
- Capítulo I	17/09/2017	05	22/09/2017
- Análisis Externo	21/09/2017	06	27/09/2017
- Entorno Local	28/09/2017	15	13/10/2017
- Análisis Interno	14/10/2017	03	17/10/2017
- Propuesta Estratégica	18/10/2017	06	24/10/2017
- Gestión Administrativa	25/10/2017	07	01/11/2017
- Gestión Operativa	02/11/2017	02	04/11/2017
- Gestión Comercial	05/11/2017	03	08/11/2017
- Análisis FODA	09/11/2017	06	15/11/2017
- Análisis del Consumidor	16/11/2017	05	21/11/2017
- La encuesta	22/11/2017	02	24/11/2017
- Análisis de la Información	25/11/2017	02	27/11/2017
- Oferta	28/11/2017	03	01/12/2017
- Demanda	02/12/2017	09	11/12/2017
- Demanda Insatisfecha	12/12/2017	05	17/12/2017
- Tamaño del Proyecto	18/12/2017	08	26/12/2017
- Localización	27/12/2017	01	28/12/2017
- Distribución de planta	29/12/2017	01	30/12/2017
- Ingresos	01/01/2018	01	02/01/2018
- Costos	03/01/2018	02	05/02/2018
- Gastos	06/02/2018	11	17/02/2018
- Inversiones	18/02/2018	01	19/02/2018
- Financiamiento	20/02/2018	04	24/02/2018
- Depreciaciones	25/02/2018	02	27/02/2018
- Amortizaciones	28/02/2018	01	01/03/2018
- balances	02/03/2018	12	14/03/2018
- Evaluación financiera	15/03/2018	16	31/03/2018
- Ratios financieros	01/04/2018	03	04/04/2018
- Análisis de Impactos	05/04/2018	01	06/04/2018
- Recursos	07/04/2018	01	07/04/2018
- Presupuesto	08/04/2018	01	07/04/2018
- Cronograma	08/04/2018	01	08/04/2018
-Capitulo VII	09/04/2018	03	12/04/2018

Nota: Detalle de las actividades necesarias para elaborar el proyecto

7.4 Conclusiones

Para concluir el proyecto de creación de una farmacia comunitaria en el sector de Catzuqui de Velasco Distrito Metropolitano de Quito periodo 2017-2018 se ha observado que el proyecto cumple con todos los objetivos propuestos en el proyecto

El primer punto que se observo es la situación en que se encontraba el mercado mediante un análisis situacional desarrollando las potenciales oportunidades y amenazas como también en el ámbito específico la determinación de los potenciales clientes, proveedores y competencia.

Uno de los objetivos fue la determinación de existencia de demanda insatisfecha, con \$575.110,44 anual del cual para el desarrollo del proyecto se tomó el 30 % correspondiente a 172.533,13 anual. Se determinó también que el nivel socio-económico de la potencial demanda es media- baja.

El siguiente punto en desarrollar es buscar la localización optima del proyecto la cual consiste en tener en cuenta varios aspectos como competencia, afluencia comercial, servicio básico etc, obteniendo como resultado la localización optima en el sector de Catzuqui de Velasco esquina y calle principal vía Tenerias segundo local comercial

El siguiente punto fue evaluar el proyecto mediante los 5 principales indicadores financieros como el VAN, TIR Costo/Beneficio etc. En el que se obtuvo un VAN positivo de 4.259,12 con tasa de descuento del 20%, la tasa

interna de retorno del proyecto se determinó que es del 25% y el tiempo de recuperación de la inversión es de 2 años con 11 meses.

Por último, se procedió a proyectar el balance general para aplicar el análisis de ratios financieros obtenido como resultado un margen bruto del 23%, un margen operativo del 8% y un margen neto del 7% un capital de trabajo de 36.253,15 para el año 2018 un rendimiento de los activos del 18% y un rendimiento sobre el patrimonio del 33%. Por lo que se puede concluir que el proyecto es viable para su ejecución.

7.5 Recomendaciones

Se recomienda para la ejecución del proyecto que durante el primer año de funcionamiento se incorpore un plan de marketing más profundo con el objetivo de atraer más clientes y fidelizarlos mientras persista la situación de única farmacia comunitaria en sector de Catzuqui de Velasco.

Debido a la alta competencia en el mercado farmacéutico es indispensable implementar junto con el plan de marketing una planificación estratégica para mantener el posicionamiento en el mercado de la farmacia Comunitaria Farmasol y desarrollar barreras de entrada al mercado puesto que en los últimos años las cadenas farmacéuticas están dejando sin demanda a las farmacias independientes.

REFERENCIAS

- Anzil, F. (12 de Octubre de 2012). *Econlink*. Obtenido de <https://www.econlink.com.ar/definicion/riesgopais.shtml>
- Aros Diaz, C. (s.f.). *Psicología Jurídica y Forense*. Obtenido de <https://cristianaraos.com/2012/03/05/tipos-de-delincuencia-clasificacion-general-delito-y-delincuentes/>
- Colmenares, E. (5 de Febrero de 2014). *Soporte Academico en Red (SAR)*. Obtenido de <http://filomena-metodologadelainvestigacin.blogspot.com/2014/02/>
- DefinicionMX. (s.f.). *Derecho*. Obtenido de <https://definicion.mx/sobre/>
- Entorno, G. (s.f). *creandoempresas.com*. Obtenido de <https://www.crearempresas.com/proyectosalumnos04/computergreen/entorno-general.htm>
- Espinoza , R. (29 de Julio de 2013). Obtenido de <http://robertoespinosa.es/2013/07/29/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/>
- Espinoza, R. (6 de Mayo de 2014). *Marketing Mix*. Obtenido de <http://robertoespinosa.es/2014/05/06/marketing-mix-las-4ps-2/>
- Farmacéuticas. (6 de Noviembre de 2014). *Suplemento publicitario Vistazo*. Obtenido de http://vistazo.com/sites/default/files/turnjismagazine/2235/turnjismagazines/sourcepdf/industrias_farmacéuticas.compressed.pdf
- Hernández, G. (6 de Noviembre de 2016). *Calidad y ADR*. Obtenido de <https://aprendiendocalidadyadr.com/herramientas-analisis-contexto-mefi-mefe/>

- Herrera, A. (Enero de 2012). *Enciclopedia Jurídica*. Obtenido de <http://leyderecho.org/poblacion-economicamente-activa/>
- INEC. (3 de Mayo de 2013). *INEC*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>
- Inflacion. (24 de mayo de 2017). *Wikipedia enciclopedia libre*. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Inflaci%C3%B3n>
- Lopez, P. L. (2014). *Scielo Punto Cero*. Obtenido de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012
- Muñiz, R. (5 de Mayo de 2014). *Marketing XXI*. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/principales-tecnicas-de-recogida-de-informacion-27.htm>
- Negocios, C. (21 de Junio de 2014). *Crece Negocios*. Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/analisis-interno-fortalezas-y-debilidades/>
- Ortiz Gonzalez, J. (7 de Noviembre de 2014). *Finanzas & Proyectos*. Obtenido de <https://finanzasyproyectos.net/tasa-de-interes-pasiva-y-activa/>
- Paredes, E. (12 de Septiembre de 2012). *Gestionando empresas*. Obtenido de <http://gestionando-empresas.blogspot.com/>
- Porter, M. (2006). *Estrategia Competitiva*. Mexico: Grupo Editorial Patria.
- proveedores, E. p. (13 de Febrero de 2014). *buenosnegocios.com*. Obtenido de <http://www.buenosnegocios.com/notas/683-el-poder-negociacion-los-proveedores>
- Recalde, L. (28 de Agosto de 2012). *Monografias. com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos5/comco/comco.shtml>
- Tejera, J. (13 de Julio de 2012). *Aporrea*. Obtenido de

<https://www.aporrea.org/actualidad/a103977.html>

Uribe, M. (28 de Noviembre de 2012). *Foco Economico*. Obtenido de

<http://focoeconomico.org/2012/11/28/la-inflacion-segun-kicillof-la-teoria-de-las-ganancias-extraordinarias/>

Anexos

Tabla 115
Diagrama de Gantt del proyecto

Actividades	sep-17				oct-17				nov-17				dic-17				ene-18				feb-18				mar-18				abr-18											
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4								
CAPÍTULO I																																								
Justificación																																								
Antecedentes																																								
CAPÍTULO II																																								
Ambiente externo																																								
Factor económico																																								
Factor Social																																								
Factor legal																																								
Factor Tecnológico																																								
Entorno Local																																								
Las 5 Fuerzas de Porter																																								
Análisis interno																																								
Cadena de valor																																								
Propuesta Estratégica																																								
Principios y Valores																																								
Políticas.																																								
Gestión Administrativa																																								
Gestión Operativa																																								
Gestión Comercial																																								



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA
ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS

ORDEN DE EMPASTADO

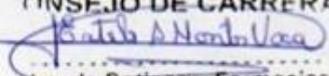
Una vez verificados el cumplimiento de los formatos establecidos en el proceso de Titulación se **AUTORIZA** a realizar el empastado del trabajo de titulación del alumno(a) **FLORES NEJER ALEXIS GIOVANNY** portador de la cédula de identidad N° **1726028283** previa validación por parte de los departamentos facultados.

Quito, 23 de abril del 2018


INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
24 ABR 2018

Sra. Mariela Balseca
VISTO FINANCIERO

CAJA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
CONSEJO DE CARRERA

Adm. de Boticas y Farmacias

Dra. Estela Montes

DELEGADA DE LA UNIDAD DE TITULACIÓN


BIBLIOTECA
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
24-4-2018

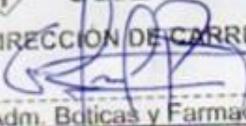
Ing. William Parra

BIBLIOTECA


INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
24 ABR 2018
8,0 JBS
~~COORDINACIÓN PRÁCTICAS~~

Ing. Samira Villalba

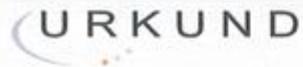
PRÁCTICAS PREPROFESIONALES


INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
DIRECCIÓN DE CARRERA

Adm. Boticas y Farmacias

Dr. Jorge López

DIRECTOR DE CARRERA


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



Urkund Analysis Result

Analysed Document: Tesis Factibilidad Alexis Flores.docx (D37088176)
Submitted: 3/30/2018 3:31:00 AM
Submitted By: alejandro-flo@hotmail.com
Significance: 4 %

Sources included in the report:

tesis actualizada pdf.ceci.pdf (D26728604)
Manguashca.Melisa.Administración de Boticas y Farmacias.pdf (D30274349)
Factibilidad para la creación de un Botiquín provincia de Cotopaxi Jessica Díaz.pdf (D37048445)
Orellana.Viviana.Administración Boticas y Farmacias.pdf (D30323524)
TESIS COMPLETA PARA ENVIAR.pdf (D37059369)

Instances where selected sources appear:

68

