



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS

ESTUDIO PARA LA CREACION DE UNA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS
MEDICOS D.M.Q. 2014

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en
Administración de Boticas y Farmacias

Autor: Byron Vladimir Vargas Guagalango

Tutor: Eco. Ximena Maldonado

Quito, Abril 2014

DECLARATORIA

Declaro que los estudios realizados son de total responsabilidad del autor, que se ha respetado y se ha cumplido a cabalidad todas las disposiciones impuestas por las autoridades de esta noble institución, que han aportado para el desarrollo de esta investigación financiera.

Byron Vladimir Vargas Guagalango

172591300-6



CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Byron Vladimir Vargas Guagalango alumno de la escuela de salud, carrera administración de boticas y farmacias, voluntariamente cedo los derechos de autor de la investigación del proyecto de titulación a favor del Instituto Tecnológico Superior "Cordillera".

CC 172591300-6

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios por haberme dado sabiduría, durante todo el periodo académico que desde luego no ha sido fácil, también a la Eco. Ximena Maldonado por su paciencia y colaboración con en el desarrollo del proyecto.

A mis padres a quienes me han apoyado incondicionalmente, con sus consejos y valores que han formado la persona que ahora soy, a mi hermana quien ha sido un factor importante en la culminación de mi carrera y que estaré siempre muy agradecido.

A mis docentes y compañeros que los considero una familia más que llevaré siempre en mi corazón.



DEDICATORIA

A Dios por su sabiduría

A mis padres por su apoyo incondicional

A mi hermana por su generosidad

A mi compañera por su apoyo moral

Índice

Contenido

Capítulo I.....	1
1.01 Justificación	1
1.02 Antecedentes.....	3
1.02.01 Introducción	3
1.02.02 Introducción	4
Capítulo II.....	5
2.01 Ambiente externo.....	5
2.01.01 Factor económico.....	5
2.01.02 Factor social.....	14
2.01.03 Factor legal.....	15
2.01.04 Factor tecnológico.....	16
2.02 Entorno local.....	17
2.02.01 Clientes.....	17
2.02.02 Proveedores.....	18
2.02.03 Competidores.....	18
2.03 Análisis interno	19
2.03.01 Propuesta estratégica.....	19
2.03.02 Objetivos	22
2.03.03 Principios.....	22
2.03.04 Gestión administrativa.....	23
2.03.05 Gestión operativa.....	24
2.04 Análisis FODA	25
Capítulo III	29
3.01 Análisis del consumidor	30
3.01.01 Determinación de la población.....	30
3.01.02 Muestra.....	34
3.02 Oferta	44
3.02.01 Oferta actual	44
3.02.02 Oferta histórica, actual y proyectada.....	46



3.03 Productos sustitutos	47
3.04 Demanda	47
3.04.02 Demanda histórica, actual y proyectada.	48
3.05 Balance oferta vs demanda	50
Capítulo IV	51
4.01 Tamaño del proyecto	51
4.01.01 Capacidad instalada vs demanda.....	52
4.02 Localización.....	52
4.02.01 Macro localización.....	52
4.02.02 Micro localización.....	55
4.02.03 Localización optima.	56
4.03 Ingeniería del producto	57
4.03.01 Definición el bys.	57
4.03.02 La distribución de la planta.	57
4.03.03 Proceso productivo.....	60
4.03.04 Maquinaria y equipos.....	61
4.03.05 Aspectos legales.	61
Capitulo V	65
5.01 Ingresos.....	65
5.01.01 Ingresos operacionales	65
5.01.02 Ingresos no operacionales.	65
5.02 Costos	66
5.02.01 Gastos de ventas.....	66
5.02.02 Gastos administrativos.	69
5.02.03 Gastos financieros.	76
5.03 Inversiones del proyecto	78
5.03.01 Activos fijos.	78
5.03.02 Capital neto de trabajo.	80
5.03.03 Las fuentes de financiamiento.....	81
Capítulo VI.....	83
6.01 Pronostico financiero	83
6.01.01 Estado de pérdidas y ganancias.....	83
6.01.02 Flujo de caja.	85



6.02 Evaluación financiera	86
6.02.01 VAN.	86
6.02.02 TIR.	86
6.02.03 PRI.	86
6.02.04 Costo beneficio	86
Capítulo VII.....	88
7.01 Conclusiones.....	88
7.02 Recomendaciones	88

Índice de tablas

TABLA 1 INFLACIÓN	6
TABLA 2 CRECIMIENTO DE INFLACIÓN	6
TABLA 3 TAZA ACTIVA	9
TABLA 4 TAZA PASIVA	9
TABLA 5 PIB.....	10
TABLA 6 RIESGO PAIS	13
TABLA 7 POBLACION DEL PAIS	14
TABLA 8 REQUISITOS DE CONTITUCION.....	15
TABLA 9 REQUISITOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA	15
TABLA 10 EQUIPOS DE TRABAJO	17
TABLA 11 MATRIZ FODA.....	26
TABLA 12 HOSPITALES PUBLICOS	31
TABLA 13 HOSPITALES PRIVADOS.....	32
TABLA 14 CLÍNICAS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.....	32
TABLA 15 POSEE ALGÚN PROVEEDOR.....	37
TABLA 16 EN QUE TIEMPO ADQUIERE INSUMOS MEDICOS	39
TABLA 17 CUANTO INVIERTE EN INSUMOS MÉDICOS.....	41
TABLA 18 APARICIÓN DE UNA NUEVA DISTRIBUIDORA	42
TABLA 19 DISPONIBILIDAD DE ADQUIRIR INSUMOS MÉDICOS A UN NUEVO PROVEEDOR.....	43
TABLA 20 OFERTA	45
TABLA 21 PORCENTAJE A RESTAR	45
TABLA 22 OFERTA, HISTÓRICA, ACTUAL, PROYECTADA.....	46
TABLA 23 DEMANDA	48
TABLA 24 DEMANDA HISTÓRICA, ACTUAL ,PROYECTADA.....	49
TABLA 25 DEMANDA TOTAL.....	49
TABLA 26 BALANCE OFERTA VS DEMANDA	50
TABLA 27 EQUIPOS Y MUEBLERÍA.....	51
TABLA 28 MACRO LOCALIZACIÓN	52
TABLA 29 ZONAS.....	55
TABLA 30 MAQUINARIA Y EQUIPOS	61
TABLA 31 ROLL DE PAGOS	66
TABLA 32 COMBUSTIBLES Y ACEITES	67
TABLA 33 PUBLICIDAD	67
TABLA 34 GASTOS DE MARKETING	68
TABLA 35 GASTOS DE VENTAS.....	69
TABLA 36 ROLL DE PAGOS.....	69
TABLA 37 ÚTILES DE OFICINA.....	70



TABLA 38 GASTOS DE INVESTIGACIÓN.....	71
TABLA 39 GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	71
TABLA 40 AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS	72
TABLA 41 SERVICIOS BÁSICOS	73
TABLA 42 MUEBLES Y ENSERES	73
TABLA 43 EQUIPOS DE OFICINA	74
TABLA 44 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.....	74
TABLA 45 EDIFICIOS	75
TABLA 46 DEPRECIACIÓN VEHÍCULOS	75
TABLA 47 GASTOS ADMINISTRATIVOS	76
TABLA 48 AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO	77
TABLA 49 INTERESES.....	78
TABLA 50 ACTIVOS FIJOS.....	79
TABLA 51 CAPITAL NETO DE TRABAJO.....	80
TABLA 52 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL	82
TABLA 53 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	83
TABLA 54 FLUJO DE CAJA	85
TABLA 55 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	87

Índice de figuras

FIGURA 1 LOGOTIPO DEL PROYECTO.....	20
FIGURA 2 PERSONAL DE APOYO	23
FIGURA 3 ANALISIS DE PROVEEDORES	37
FIGURA 4 ANALISIS DE TABLA	39
FIGURA 5 ANÁLISIS DE TABLA	41
FIGURA 6 ANÁLISIS DE TABLA	42
FIGURA 7 ANÁLISIS DE TABLA	43
FIGURA 8 MACRO LOCALIZACIÓN	53
FIGURA 9 LUGAR DE UBICACIÓN.....	54
FIGURA 10 MICRO LOCALIZACIÓN	56
FIGURA 11 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	58
FIGURA 12 BODEGA	58

Resumen ejecutivo

La creación de este proyecto nace de la investigación de los productos que forman parte de una distribuidora de insumos médicos, se ha verificado que existe competencia en el mercado pero que los clientes no se sienten todavía satisfechos con algunos ofertantes lo cual se pretende brindar el mejor servicio y el mejor producto al cliente con el fin de abastecer de insumos médicos y herramientas de salud para médicos y pacientes que se encuentran en periodo de rehabilitación o que van a ser sometidos a procesos quirúrgicos para mejorar la calidad de vida de los pacientes, al analizar e investigar sobre el tema se ha determinado que no solo demuestra ser factible si no también que se ayuda al mejorar al paciente con productos de alta calidad

Abstract

Taking into account, the project was a small research that bought this market is profitable and that the investment is not as great as is often in other research projects, which is easier for us to carry out this project, develop and implement it.

Over time it has been seen as born micro enterprises and are super-positioned in the market but there is still an unmet demand than we can meet, not only nationally but also serving on the outskirts of the city and eventually place strategic outlets outside the city cover the market making unattended inside and outside the city.

That's why we certify that this project is feasible and viable and will continue to research and implemented new strategies to reach a marked high level

Introducción

Tomando en cuenta, el proyecto nace de una pequeña investigación en la que comprábamos que este mercado es rentable y que la inversión no es tan grande como suele ser en otros proyectos de estudio, lo que es más fácil para nosotros llevar cabo este proyecto, desarrollarlo y ponerlo en práctica.

A través del tiempo se ha visto como nacen micro empresas y que están súper posicionadas en el mercado pero existe todavía una demanda insatisfecha que nosotros podemos cubrir y no solo a nivel nacional sino también dando servicio en las afueras de la ciudad y con el tiempo colocar puntos de venta estratégicos fuera de la ciudad logrando cubrir el mercado desatendido dentro y fuera de la ciudad.

Ese es el motivo por el cual certificamos que este proyecto es factible y viable y que seguiremos con la investigación e implementadas nuevas estrategias de mercado para llegar a un nivel de competencia alto para nuestros competidores

Capítulo I

1.01 Justificación

El presente proyecto se basa en la creación de una microempresa que busca crecer tomando empoderamiento del mercado conforme al pasar el tiempo.

En búsqueda de cubrir las necesidades y expectativas de los clientes que han sido olvidados por ser pequeños o que están recién iniciándose en el mercado, es necesario apoyarles e impulsar estos negocios en el mercado de la salud brindando servicios y productos de calidad y a bajos costos.

Mediante este proyecto se demuestra la factibilidad y viabilidad financiera para la formación de una distribuidora de insumos médicos para consultorios médicos, clínicas, hospitales públicos, privados y farmacias.

En el caso de farmacias solo serán comercializados ciertos productos que son permitidos vender debido a que existen productos que las farmacias no los pueden comercializar o tienen alguna restricción, al resto de demandantes si se ofrecerá sin ninguna restricción, por ser productos especializados para médicos, enfermeras, odontólogos, etc.

Con el apoyo del gobierno el cual presta ayuda a la creación de microempresas a nuevos emprendedores, se pondrá en práctica el proyecto el cual se dedicará a cubrir las necesidades insatisfechas por la demanda a la que no están cubriendo los grandes proveedores.

Para esto se realizara las investigaciones necesarias y se determinara que existe demanda dentro del mercado y que se puede cubrir esa demanda con una oferta

agradable, accesible que garantice a los clientes seguir con su trabajo día a día con un producto y servicio de calidad, de modo que exista una confianza mutua y ganar la fidelidad de los mismos.

El ambiente competitivo que existe en el mercado, ha llevado a las microempresas a desarrollar nuevas estrategias y planes emergentes de negocio contando con el debido talento humano quien apoye y de un refuerzo a este plan de negocios, para lograr una ventaja competitiva en el mercado.

Una de las obligaciones como microempresa y nuevos impulsores es cumplir con efectividad, eficiencia y eficacia para aumentar la confianza de los clientes, que día a día son más exigentes con sus necesidades.

Cabe recalcar que la competencia es fuerte en el mercado y eso obliga a ser más drásticos en procesos de atención y de servicio, innovando día a día y dando un servicio extra a los clientes y así ganar a la competencia, implementar estrategias de ventas, de marketing, de publicidad, para llamar siempre la atención del cliente y crear fidelización con el proveedor.

Lo que se pretende es ser una solución que ofrezca el servicio de entrega de insumos médicos, con esto se logrará proporcionar los suministros de insumos más acorde a sus necesidades y establecer que la ciudadanía obtenga lo que requiere sin necesidad de trasladarse a los grandes distribuidores, y con bajos costos.

Tomando en cuenta que hoy en día las microempresas privadas pueden sobresalir en el mercado y ganar terreno a nivel empresarial, primeramente tomando como prioridad la clientes de alto consumo sin olvidar a los clientes pequeños que

también forman parte de la demanda y sobre todo la facilidad de allegar con los productos y servicios de calidad a los demandantes que se encuentren cerca de la microempresa recordando que lo más importante en el proyecto es la satisfacción de los consumidores, con calidad profesionalismo, ética y cariño con los mismos.

1.02 Antecedentes

Estudios de otros proyectos similares, que servirán como referencia para la creación de este proyecto.

1.02.01 Introducción

En un mercado globalizado y en constante cambio, se requiere de Microempresas que cumplan con las necesidades y expectativas de los clientes a través de servicios de calidad y bajos costos.

El presente proyecto muestra la factibilidad legal, financiera y técnica de crear una microempresa distribuidora de insumos para pequeños consultorios médicos y laboratorios de la ciudad del Valle de los Chillos apalancado en su estructura organizacional y su recurso humano necesario.

Hoy en día basándonos en las nuevas políticas de gobierno, la cual fomenta la creación de microempresas a las cuales se les da un porcentaje de puntos para aquellas microempresas que deseen ser proveedores para empresas del estado, hemos visto la necesidad de creación de una microempresa que se dedique a cubrir las necesidades insatisfechas de los pequeños consultorios médicos, hospitales y laboratorios que han sido olvidados por los grandes proveedores.

Para esto se ha realizado las investigaciones necesarias y se ha determinado que existe espacio en el Valle de los Chillos para la creación, la cual concluye con un resultado positivo de acuerdo a las proyecciones realizadas en nuestro proyecto.

Fuente: universidad central (Autor: Hernán Patricio Armijos Carvajal 2012

Página 1)

1.02.02 introducción

En un mercado global y cambiante, se requiere de empresas que cumplan con las necesidades y expectativas de los clientes a través de servicios de calidad y bajos costos.

El presente documento muestra la factibilidad legal, financiera y técnica de crear una empresa distribuidora de insumos y mantenimiento de equipos médicos para pequeños laboratorios de la ciudad de Quito apalancado en su estructura organizacional y su recurso humano necesario.

Fuente: universidad central (Autor:Robalino Tapia Darwin2012 Pagina 1)

Capítulo II

2.01 Ambiente externo

Es la recopilación de datos e información a través de investigaciones, estudio, observación y análisis del mercado, cuadros estadísticos, aspectos externos que influyen en la creación y el ambiente en el que se va a desarrollar el proyecto.

2.01.01 factor económico.

A medida que pasan los años el aspecto económico del país influye de manera directa en los negocios grandes como pequeños, inversionistas emprendedores que se van formando en el país y que estos negocios sean grandes o pequeños también influyen en la economía del país.

2.01.01.01 *inflacion.*

Uno de los factores que influye en la economía del país es la inflación, que se define como el desequilibrio entre la oferta y la demanda que causa una subida de los precios por parte de los productos y los servicios y continuamente una devaluación de la moneda para que ciertos productos sean accesibles y poder consumir de ellos.

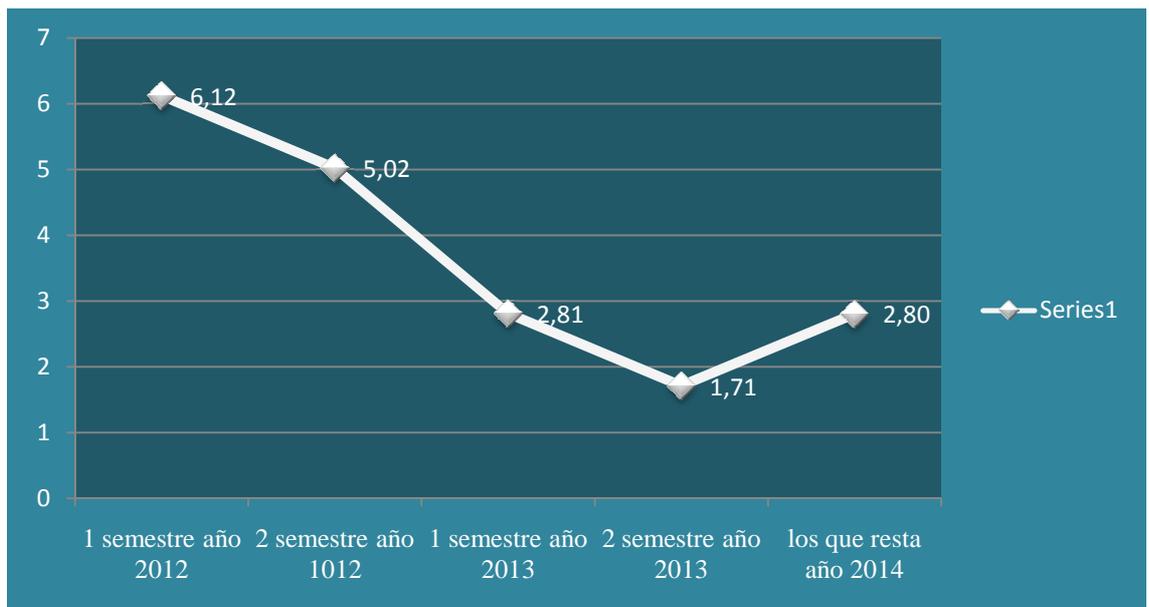
A continuación tabla de inflación.

Tabla 1 inflación

Inflación 2 últimos años	
1 semestre año 2012	6,12
2 semestre año 1012	5,02
1 semestre año 2013	2,81
2 semestre año 2013	1,71
los que resta año 2014	2,80

Elaborado por: Byron Vargas
Fuente: banco central del ecuador

Tabla 2 crecimiento de inflación



Elaborado por: Byron Vargas

Análisis:

Según las fuentes de estadística financiera el país en este año la inflación se ubica en el 2.80%, de la tasa de inflación anual del 2013 hasta los últimos meses del año 2014 según el Banco Central del Ecuador.

La inflación es medida estadísticamente a través del índice de Precios al Consumidor del Área Urbana, a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

La canasta básica es un conjunto de 75 productos de consumo frecuente en la población además es un indicador que sirve para verificar la subida de precios y relacionar con la remuneración y su capacidad de consumo, a diferencia de la canasta vital que consta de 73 productos de menor calidad y es vital por que establece un límite de supervivencia de una familia.

Según los datos del INEC la canasta básica familiar se ubica por los \$ 535,48 y la canasta vital familiar consta de \$ 383,44.

No se define como malo el descenso de la inflación, mientras más grandes son las tasas de crecimiento es más difícil sostener tasas mayores o de igual magnitud en los años subsiguientes.

Ecuador se ubica entre las cinco mejores economías de los países de América del Sur debido a que las cifras muestran un excelente desempeño económico, así la salud económica del país mejora.

2.01.01.02 la tasa de interés activa y pasiva.

Se define como tasa activa al interés que imponen los créditos otorgados a personas que soliciten a entidades financieras como bancos, cooperativas.

En el 2013 la tasa de interés activa fue del 8.17%, no ha cambiado desde el año 2012 que fue la misma y que hasta enero del presente año se ha mantenido.

De igual manera la tasa de interés pasiva, es el interés que una entidad financiera otorga a una persona que ha prestado su dinero para desarrollo empresarial, la tasa de interés pasiva en el 2013 fue del 4.53% y de igual manera se ha mantenido con la del 2012 y hasta enero del presente año sigue la misma tasa de interés según información del banco central del Ecuador.

Tomado en cuenta que las tasas financieras también son un factor importante dentro de la economía del país, debido que los grandes y pequeños negocios casi siempre van a depender de créditos para poder crecer en el mercado y en caso de nuevos emprendedores, nacer en el mercado según las actividades que deseen realizar.

Tabla 3 tasa activa

Tasa activa		
Fecha		valor
Enero	31-2014	8,17%
Diciembre	31-2013	8,17%
Noviembre	30-2013	8,17%
Octubre	31-2013	8,17%
Septiembre	30-2013	8,17%
Agosto	30-2013	8,17%
Julio	31-2013	8,17%
Junio	30-2013	8,17%
Mayo	31-2013	8,17%
Abril	30-2013	8,17%
Marzo	31-2013	8,17%
Febrero	28-2013	8,17%
Enero	31-2013	8,17%

Elaborado por: Byron Vargas

Fuente: Banco Central Del Ecuador

La tasa activa se ha mantenido en un 8,17% no ha cambiado hasta los últimos meses del año presente se mantiene

Tabla 4 tasa pasiva

Tasa pasiva		
Fecha		Valor
Enero	31-2014	4,53%
Diciembre	31-2013	4,53%
Noviembre	30-2013	4,53%
Octubre	31-2013	4,53%
Septiembre	30-2013	4,53%
Agosto	30-2013	4,53%
Julio	31-2013	4,53%
Junio	30-2013	4,53%
Mayo	31-2013	4,53%
Abril	30-2013	4,53%
Marzo	31-2013	4,53%
Febrero	28-2013	4,53%
Enero	31-2013	4,53%

Elaborado por: Byron Vargas

Fuente: Banco Central Del Ecuador

La tasa pasiva también se mantiene en 4,53%

2.01.01.03 producto interno bruto.

Se define como los bienes y servicios producidos en un periodo de tiempo que por lo general es un año y que hayan sido elaborados dentro del país.

El Ecuador cerró el año 2013 con un total de \$ 89.843 millones de dólares como PIB se estima que para este año 2014 se llegue a un PIB de \$ 100,000 millones, causa de la producción y servicio del país y que se ubique en un rango del 4,1% a 5,1% del los porcentajes establecidos por el gobierno es lo que se espera llegar.

Resultados de los años anteriores indican que el año 2011 tuvo un PIB del 8% el 2012 hubo un 5,1% en el año 2013 cerró con un 3,7% y el 4% hasta estos últimos meses del año presente.

A continuación un cuadro estadístico que muestra los valores del PIB

Tabla 5 PIB

PIB	
Años	PIB
2011	8,0%
2012	5,1%
2013	3,7%
2014 hasta marzo	4,0%

Elaborado por: Byron Vargas
Fuente: Banco Central del Ecuador

El PIB se muestra en crecimiento pero cabe recalcar que el PIB ha bajado en los últimos años pero se encuentra en crecimiento hasta los últimos meses y se espera incrementar hasta diciembre y cerrar el año de la mejor manera.

2.01.01.04 cambio de la matriz productiva.

El economista Santiago León, Ministro Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad, aseguró en Diálogo Ministerial que el Gobierno Nacional se propuso transformar la matriz productiva para generar una mayor competitividad sistémica.

Este término de competitividad sistémica significa asegurar un buen ambiente al sector empresarial para que su confianza e inversión aumenten y se mantengan a largo plazo. Ejemplo de ello es la eliminación de la tarifa eléctrica industrial para la electrificación rural, la creación de más de 3 000 partidas arancelarias de bienes y servicios que actualmente ingresan al país con arancel cero.

Este cambio de matriz se centra en cuatro ejes fundamentales: diversificación de la producción que significa hacer nuevas industrias, generar nuevos tipos de negocios. En este sentido el Estado lanzó un fuerte programa de incentivos, alrededor de 300 millones, cuya finalidad es apoyar a desarrollar estas nuevas ramas productivas, como por ejemplo la reforestación comercial.

El otro eje hace referencia al valor agregado, a esa necesidad que tiene el país de aprovechar la materia prima de excelente calidad que producimos y exportarla pero ya no en bruto, sino a través de bienes procesados. Un claro ejemplo es el

reemplazo de la exportación de cacao fino de aroma por chocolates hechos con ese tipo de cacao.

El tercer eje es la sustitución selectiva de importaciones cuya finalidad es reemplazar ciertos productos que actualmente se importan por la producción de los mismos, por ejemplo volver a producir café a través de un mejoramiento de semillas, o elaborar productos de limpieza que actualmente se importan a grandes costos.

Finalmente, el último eje que contempla este cambio de matriz es la mejora en la oferta exportable y lograr una mayor productividad. Esto se logra con la implementación de tecnología, eficiencia, rapidez, cumplir con los estándares de producción. Esto beneficiará especialmente al sector rural porque sus ingresos mejorarán significativamente.

Fuente: negocios ecuador andino

Entonces se define que en conjunto con el cambio de la matriz productiva se puede avanzar con el proyecto ya que el gobierno ayuda a nuevos emprendedores a ser sus propios negocios, generar nuevas fuentes de empleo, a pesar de que el proyecto no está directamente relacionado con la producción, se va a dar lo mejor en servicio para el mercado nacional a través de empresas productoras del estado.

2.01.01.05 Riesgo país.

Se refiere a todo riesgo de las operaciones transnacionales o negocios internacionales, en particular a las financiaciones desde un país a otro.

Este es importante ya que es el impacto de flujo o nivel de ventas que tiene sobre los negocios en el país además de tomar una decisión de si es o no favorable hacer una inversión en el país donde se desea poner un plan de negocios.

Se trata de encontrar la tasa más baja para decisiones de financiamiento, y la rentabilidad más alta si se trata de una inversión.

Este factor se lo puede conocer a través de dos factores importantes que son políticos y económicos, entre los factores políticos se toman en cuenta la corrupción, la burocracia, la actitud de los consumidores hacia productos foráneos, las acciones del gobierno, bloque de fondos, por otra parte, los factores económicos son aquellas variables de tipo económica que pueden favorecer o retardar el desarrollo de un negocio, estos pueden ser la inflación, tasa de interés, PIB, competencia en la industria, y el comercio.

En el año 2013 cerró con un valor de un riesgo de 530 dólares como valor promedio debido a que muestra el riesgo país varia de un día al otro.

Para este cálculo se ha sacado un valor promedio mensual

Tabla 6 riesgo país

Riesgo país		
Mes		Valor
Marzo	2014	\$ 450,00
Febrero	2014	\$ 610,00
Enero	2014	\$ 530,00
Diciembre	2013	\$ 530,00
Noviembre	2013	\$ 520,00

Elaborado por: Byron Vargas

Fuente: banco central del ecuador

El riesgo país ha incrementado considerablemente los últimos meses, se espera que el valor no siga en crecimiento

2.01.02 Factor social.

El factor social trata de acoplar a las diferentes costumbres, tradiciones, pensamientos, de las regiones del país que influyen de una u otra manera en el desarrollo de las microempresas, el hecho de crear la distribuidora en la región sierra no quiere decir que tendrá la misma acogida en la región costa u oriente ecuatoriano para ello se necesitara de otras investigaciones similares que ayuden al desarrollo del proyecto en otros lados del país, es por eso que se creara estrategias y planes fundamentales que ayuden al proyecto brinde el servicio adecuado a cada parte del país ya que ese es el objetivo, distribuir nuestros insumos no solo a nuestra región sino a las demás partes del país.

Solo basta decir que la situación financiera y económica del estado mediante sus gobernadores no impida el progreso no solo de proyecto a demostrar, sino también de otros emprendedores que de una u otra forma colaboran con el desarrollo de la economía del país.

Actualmente en el país somos 15.657.739 según resultados del INEC en el 2013, otros datos comprenden también a los del 2012 que fueron 14.483.499

Tabla 7 población del país

Población del país		
Año	Población	%
2013	15.657.739	52%
2012	14.483.499	48%
Total	30.141.238	100%

Elaborado por: Byron Vargas

2.01.03 Factor legal.

En el factor legal se cumplirá con todos los requisitos que sean necesarios para el desarrollo del proyecto, no solo con documentación directamente de salud que son los más importantes sino también de otras dispuestas por el gobierno, que estarán y que se las ha tomado en cuenta dentro del financiamiento del proyecto.

Ya que sin estos requisitos no se puede laborar, de acuerdo con los estatutos, normas y leyes que impongan las diferentes entidades de salud.

Estos documentos estarán situados en el área administrativa que reúna todos los documentos que sean necesarios tanto como permisos de funcionamiento, enciclopedias, libros, vademécum, y documentos relacionados con los productos de salud

Estos requisitos son los siguientes

Tabla 8 requisitos de constitución

#	Para constituir la empresa
2	Reserva del nombre de la empresa
3	Constitución, honorarios de profesionales
4	Registro mercantil
5	Notaria

Elaborado por: Byron Vargas
Fuente: SRI

Parta el funcionamiento de la empresa.

Tabla 9 requisitos para el funcionamiento de la empresa

#	para el funcionamiento de la empresa
1	Ruc
2	Permiso otorgado por el ministerio de salud publica
3	Patente otorgada por el municipio de quito
4	Permiso de suelo
5	Permiso de bomberos de quito

Elaborado por: Byron Vargas

Fuente: SRI

Estos permisos y documentos indispensables serán los que le den vida al proyecto por dicho motivo tienen que ser cumplidos a cabalidad.

2.01.04 Factor tecnológico

Se refiere a uno de los factores de mayor impacto sobre la actividad empresarial, es decir la suma total del conocimiento que se tiene de las formas de hacer las cosas, sin embargo su principal función es ayudar a los procesos internos y externos del proyecto, es decir de cómo se va a realizar las operaciones dentro del negocio como procesos internos hasta la distribución, la venta de los productos y los servicios que se ofrezca en el proyecto como procesos externos.

La descripción de los artículos y servicios intangibles que van a ayudar al desarrollo de las actividades comerciales del proyecto, nuevos productos, nuevas máquinas, nuevas herramientas, nuevos materiales, la reingeniería de los procesos internos para mejorar la atención a los clientes y ciertos puntos que la tecnología ayuda para hacer las cosas más fáciles día tras día

Algunos beneficios de la tecnología son:

Rapidez con los servicios.

Mayor productividad.

Estándares más altos de vida y de calidad.

Más tiempo de descanso.

Mayor variedad de productos.

Innovación de herramientas para mejorar la producción o comercialización

Los equipos y maquinaria dispuestos para el funcionamiento del proyecto son:

Tabla 10 equipos de trabajo

Equipos de funcionamiento
Computadores de escritorio
Telefónicas
Impresoras
Vehículo

Elaborado por: Byron Vargas

2.02 Entorno local

Ambiente donde realizara las funciones de la empresa.

2.02.01 clientes.

Son aquellos consumidores del producto, clientes que requieren de los servicios y productos que buscan zacear la necesidad y los deseos mismos, y que forman parte de una demanda.

Estos clientes son especialmente hospitales y clínicas que residen en el distrito metropolitano de Quito.

Hospitales

Clínicas

Pequeños consultorios que serán distribuidos directamente a los médicos que laboren dentro de hospitales y las clínicas

2.02.02 proveedores.

Son aquellos que otorgan o proveen el producto solicitado para su comercialización y distribución a la demanda de una manera más fácil, sencilla y segura.

De los proveedores se mencionan los siguientes.

Laboratorios

Industrias dedicadas a elaborar insumos médicos

2.02.03 competidores.

Son aquellos que brindan el mismo servicio y que en cierta parte abarcan la demanda dentro del mercado.

Laboratorios

Otras empresas dedicadas al mismo servicio

Como son sana, bc representaciones, Garemed, Animedical Corporation, importadora de equipos médicos Simela, entre otras

2.03 Análisis interno

Es el estudio y el diseño que se forma dentro del proyecto, es decir cuál será el nombre de la organización, cómo se va a realizar las funciones y los procesos dentro del proyecto, especialmente a que es lo que se va a dedicar el proyecto planteado.

2.03.01 propuesta estratégica

Se muestra cual será el nombre del negocio o microempresa a crear, cuál será el logotipo que llevara a comercializar sus productos y que llegara al mercado.

Los bienes y servicios que va a proponer el negocio será la comercialización de productos médicos o insumos médicos, especialmente fabricados para el cuidado del paciente, atendidos en casas de salud, el servicio que el proyecto va brindar es a hospitales y clínicas del distrito metropolitano de Quito.

A continuación se muestra el logotipo de la microempresa.

Figura 1 logotipo del proyecto



Elaborado por: Byron Vargas

El logotipo muestra la palabra “Insumed” proveniente de la unión de dos palabras claras como son insumos médicos, este factor es importante porque se contara con esta imagen para poder realizar algunas estrategias de mercado y así posicionarse en el mismo.

Recordar que la imagen corporativa o una marca de un negocio o un producto siempre darán un impacto sobre el cliente.

Depende de este factor para que el negocio o el producto tengan éxito en el mercado, sin olvidar los servicios al cliente que son también un factor importante dentro del negocio.

Hoy en día se ha percibido que el mercado de la salud es muy rentable , debido a que cada día existen diversas enfermedades que en cierto modo algunas no son

tan severas como otras que son tan leves , esto produce un consumo diario de

ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS D.M.Q 2014

medicamentos asíéndolo tan rentable día a día , es por eso que se ha considerado la creación de una distribuidora de insumos médicos que ayuden a la recuperación del paciente con la debida terapia farmacéutica no solo con el fin de comercializar y adquirir rentabilidades altas ya que ese es uno de los objetivos , sino también de aportar con aquellas entidades de salud que se encuentran laborando para el bienestar de la comunidad , el hecho es de ayudar con insumos médicos a bajo costo y de calidad y hacer de la salud algo más aun global de lo que la competencia ya lo está haciendo.

Con la creación de este proyecto y la materialización se lograra aportar con insumos médicos a hospitales tanto del sector público como del sector privado, clínicas en general que en cierto modo carecen un poco de fármacos e insumos que ayuden a la recuperación de sus pacientes entonces se considera importante el proyecto porque además de brindar apoyo y de aportar con insumos médicos se generara fuentes de empleo que brinde bienestar y estabilidad emocional y económica al recurso humano solicitado y contratado que ayuden a la organización y desarrollo correcto del proyecto.

Para arrancar con el proyecto se contara con un crédito financiero que ayude a cubrir los activos y mercadería del proyecto también se contara con un capital propio de trabajo siendo este el patrimonio de la empresa, se calculara debidamente los estudios financieros para evitar errores en las cuentas operacionales, contables y financieras se creara también planes administrativos, dentro de la empresa y todas las herramientas necesarias para evitar problemas en el proyecto y guiarlo por buen camino.

2.03.02 objetivos

Uno de los objetivos principales es el de generar utilidades al comercializar el producto partiendo de la colaboración y de la ayuda prestada a pacientes que se encuentran mal de salud y que necesitan de terapias farmacéuticas y de instrumentos médicos para mejorar la calidad de vida de los pacientes mas graves y de la pronta recuperación de los pacientes más leves.

2.03.03 principios.

Se define como principios la filosofía del proyecto y del negocio a dónde quiere llegar y cuál es su razón de ser en la existencia de la entrega de su servicio.

2.03.03.01 misión.

Ser una empresa comercializadora pensando en el bienestar de los clientes y de la comunidad en general, a los consumidores que son la base fundamental de la existencia y lo más prioritario, para ello se trabajara siempre pensando en la economía de los clientes prestando siempre confianza, honor, respeto, puntualidad y sobre todo cariño.

2.03.03.02 visión.

Mantener una meta fija siempre en un modelo de servicio que ayude al crecimiento de la empresa y crecer también mutuamente con los clientes, brindar esa seguridad y que se pueda crecer día a día y llegar a ser una de las comercializadoras más importantes a nivel de la salud.

2.03.04 gestión administrativa.

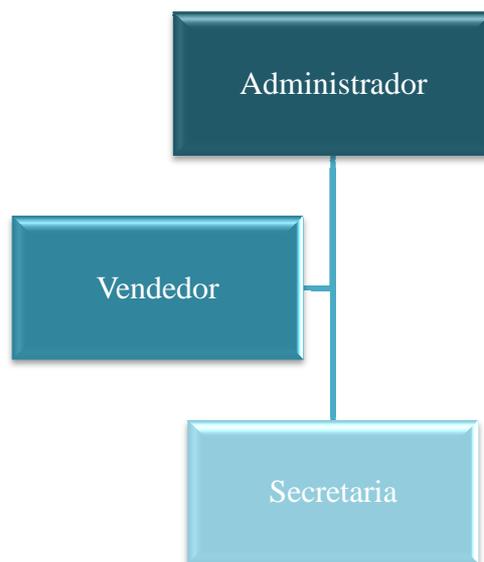
Quien va a colaborar con las funciones de la empresa son:

Administrador

Vendedor

Secretaria o recepción

Figura 2 Personal de apoyo



Elaborado por: Byron Vargas

2.03.05 Gestión operativa.

El equipo de trabajo se dedicara el 100% a brindar un servicio garantizado y de calidad puesto que la empresa se dedicara a la comercialización de productos como gasas, aceites, alcohol, catéteres, mascarillas, inyecciones, sueros, y en general productos médicos que ayuden a la recuperación del paciente.

La distribución del producto se realizara tanto en las oficinas del proyecto, como también se lo puede entregar vía a domicilio como el cliente lo desee, el pago por el servicio brindado será a través de transacciones o depósitos en la cuenta del negocio puede ser con tarjeta, u otras vías de pago que se irán implementando conforme pase el tiempo.

Gestión comercial

Se refiere a la actividad comercial a la que se va a dedicar el proyecto, los procesos comerciales que se llevaran a cabo para la venta y adquisición de producto.

Los procesos que se llevaran a cabo dentro de la organización se detallarían dela siguiente manera:

- Información sobre el producto a distribuir
- Recepción del pedido
- Verificación de stock
- Despacho de bodega
- Entrega del producto (sea en el lugar de atención o a servicio a domicilio)

- Facturación

En el caso de adquisición de producto conformaría los siguientes pasos.

- Inventario de producto
- Pedido de producto a los proveedores
- Arreglo en las formas de pago
- Adquisición de producto
- Oferta del producto

2.04 Análisis FODA

Se lo denomina análisis FODA por determinar aspectos positivos como fortalezas, oportunidades, y aspectos negativos como son las amenazas y debilidades. Este análisis indica la situación actual de la empresa o del entorno en el que lo rodea hasta el punto que ayude a tomar una decisión de que estrategias se va a implementar para poder entrar o mantenerse en el mercado competitivo, como en este caso, verificaremos los factores que determinan la posición y entrada del nuevo negocio al mercado.

Tabla 11 matriz FODA

Fortalezas	Debilidades
<p>Calidad de producto y servicio</p> <p>Responsabilidad y seriedad</p> <p>Conocimiento de mercado</p>	<p>Falta de capacitación</p> <p>Mala situación financiera</p> <p>Capital de trabajo mal utilizado</p>
Oportunidades	Amenazas
<p>Necesidad del producto</p> <p>Competencia mínima</p> <p>mercado amplio</p> <p>Mercado mal atendido</p>	<p>Políticas del gobierno</p> <p>Competencia consolidada en el mercado</p> <p>Aumento de precios de insumo</p>

Elaborado por: Byron Vargas

Determinación de estrategias

Este análisis ayuda a determinar las estrategias que se va a implementar en la creación de este proyecto.

2.04.01 Estrategias FO DO

Son un conjunto de estrategias analizadas en el medio interno y aplicadas al medio externo con el fin de aprovechar las oportunidades que se presentan en el momento.

Estrategias FO

Con la calidad del producto y servicio se puede entregar la mercadería a la demanda que se encuentre insatisfecha con los proveedores ya existentes.

Con responsabilidad y la merecida seriedad que conlleva la creación de este proyecto se podrá competir en el mercado con valores agregados al servicio.

El conocimiento de mercado es un factor importante dentro de las fortalezas, pues el mercado es amplio y con el conocimiento obtenido se puede dar competencia a los demás ofertantes y dar excelente servicio al resto de clientes mal atendidos.

Estrategias DO

La necesidad de producto y la competencia mínima son un factor que puede ser bien aprovechados la debilidad que lo detiene es la mala situación financiera, es decir falta de capital para abastecer de productos en el mercado

Otra de las oportunidades es el mercado mal atendido que es representado por la demanda insatisfecha, pero lo que impide aprovechar esta oportunidad son el capital mal utilizado, representado a la mala compra de la mercadería o compra de productos de menos rotación.

El mercado amplio es otro factor que implica una oportunidad para crecer en el mercado pero la falta de capacitación del personal puede no cumplir con las expectativas de la creación de este proyecto y aprovechar las oportunidades presentadas.

2.04.02 Estrategias FA DA

Este tipo de estrategias se las implementan con el fin de aprovechar las fuerzas internas para prevenir algún problema drástico externo o amenaza inesperada.

Estrategias FA

Con la calidad de producto y servicio, se puede absorber parte del mercado a los ofertantes que se encuentren consolidados en el mercado y poder crecer y ser conocidos en el ambiente competitivo.

Con el conocimiento de mercado se puede prevenir un alza repentina de los precios del producto, asiendo nuevos convenios creando nuevos negocios con el fin de que no afecta a la economía del proyecto.

Estrategias DA

La falta de capacitación como debilidad pondría en serio peligro al proyecto con las políticas de estado, por falta de conocimiento no se tomarían en cuenta algunos factores para poder luchar en el mercado, lo impórtate seria implementar capacitaciones para poder evitar estos problemas que si e pueden presentar.

La mala situación financiera seria un inconveniente para poder competir en el mercado ya consolidado por algunos de los ofertantes.

El capital de trabajo mal utilizado pondría en riesgo total del proyecto si es que existiera un alza de los precios de insumos médicos.

Lo mejor para estas dos últimas estrategias sería de utilizar de manera correcta los fondos disponibles no malgastar en productos o servicios que por el momento no van a demostrar datos positivos para la empresa.

Capítulo III

3.01 Análisis del consumidor

En este aspecto se verificara la segmentación de mercado es decir a quienes se va a oferta el producto, en este caso se va a exponer el producto a toda clase de cliente, puesto que la única población a la que el producto se dijere son hospitales y clínicas.

3.01.01 determinación de la población.

Determinamos que la población va ser los posibles consumidores, que en este caso son los hospitales del sector público y privado, clínicas que también consumen insumos médicos son también tomados en cuenta por ser parte del mercado, en el distrito de quito, no se podrá sacar una formula específica para determinar una muestra, debido a que la población es muy pequeña pero se ha logrado sacar información de la población indicada, teniendo en cuenta que existieron entidades que no quisieron colaborar con la investigación pero que ayudaron con poca información.

3.01.01.01 Hospitales del Distrito Metropolitano de Quito públicos.



Tabla 12 hospitales públicos

Hospitales públicos	
1.	Hospital Baca Ortiz
2.	Hospital Eugenio Espejo
3.	Hospital Enrique Garcés
4.	Hospital Pablo Arturo Suarez
5.	Hospital Isidro Ayora
6.	Hospital Gonzalo González
7.	Hospital Julio Endara
8.	Hospital San Lázaro
9.	Hospital Adulto Mayor
10.	Hospital Paúl Maldonado Mejía
11.	Hospital De Sangolqui
12.	Hospital Nanegalito
13.	Hospital De Machachi
14.	Hospital De Yaruqui
15.	Centro De Salud 1 Centro Histórico
16.	Centro De Salud 2 Fray Bartolome De Las Casas
17.	Centro De Salud 3 La Tola
18.	Centro De Salud 4 Chimba calle
19.	Centro De Salud 5 Magdalena
20.	Centro De Salud 6
21.	Centro De Salud 7 El Carmen
22.	Centro De Salud 8
23.	Centro De Salud 9
24.	Centro De Salud 10 San Carlos
25.	Centro De Salud 19 Guamani
26.	Centro De Salud 20 Chillogallo
27.	Centro De Salud 21 Calderón
28.	Centro De Salud 23 La Concordia
29.	Centro De Salud Tumbaco
30.	Centro De Salud Asdrúbal De La Torre
31.	Subcentro De Salud De Puenbo
32.	Solca-Quito
33.	Subcentro De Salud De Luluncoto
34.	Casa Cuna GangotenaPosse

Elaborado por: Byron Vargas

En la lista de hospitales mostrada solo se ha tomado en cuenta el sector publico a

continuación se muestra una lista de los hospitales privados, son tomados en

cuenta porque también son clientes considerados como potenciales por ser privados y que forman parte del mercado.

3.01.01.02 lista de hospitales privados.

Tabla 13 hospitales privados

Hospitales privados	
1.	Hospital De Los Valles
2.	Hospital Metropolitano
3.	Hospital Vosandes
4.	Hospital General De Las Fuerzas Armadas
5.	Hospitale De La Policía Nacional
6.	Hospital Ingles
7.	Hospital Axxis

Elaborado por: Byron Vargas

3.01.01.03 clínicas del distrito metropolitano de quito

Tabla 14 clínicas del distrito Metropolitano de Quito

Clínicas	
1.	Clínica Americana Adventista
2.	Clínica Bolívar EspemedisurCia. Ltda.
3.	Clínica Cedessmo
4.	Clínica Cotocollao
5.	Clínica D.A.M.E. S.A.
6.	Clínica De Especialidades Galenus
7.	Clínica De Especialidades María Auxiliadora
8.	Clínica De Especialidades Pomasqui
9.	Clínica De Especialidades Sur
10.	Clínica De Especialidades Y Maternidad San Rafael
11.	Clínica De La Mujer
12.	Clínica De Ojos Fundación Finlandia
13.	Clínica De Ojos Santa Lucía
14.	Clínica De Ortodoncia Y Estetica
15.	Clínica De Reposo María Auxiliadora
16.	Clínica Del Bosque
17.	Clínica Del Día Pronto Socorro
18.	Clínica Del Norte



19. Clínica Don Bosco
20. Clínica Dos Hemisferios
21. Clínica Ecuatoriana Suiza
22. Clínica El Batán
23. Clínica El Inca
24. Clínica Eloy Alfaro
25. Clínica Emedicenter
26. Clínica Génesis Cligevisa
27. Clínica Harvard
28. Clínica Inglaterra
29. Clínica Internacional
30. Clínica Jerusalen
31. Clínica La Merced
32. Clínica La Primavera
33. Clínica Maternidad De Obstetricas Vida Y Salud
34. Clínica Maternidad Mosquera
35. Clínica Medical
36. Clínica Moderna
37. Clínica Nuestra Sra. De Guadalupe
38. Clínica Oftálmica
39. Clínica Olympus
40. Clínica Panamericana
41. Clínica Profamilia
42. Clínica Rotaria
43. Clínica San Antonio Especialidades Medicas
44. Clínica San Cayetano
45. Clínica San Francisco S.A.
46. Clínica San Gabriel
47. Clínica San Ignacio
48. Clínica San José La Ecuatoriana
49. Clínica Santa Barbará
50. Clínica Santa Marianita De Jesús
51. Clínica Sinaí Center
52. Clínica Unidad De Salud Familiar U.S.F.
53. Clínica Villa flora
54. Clínica Zymasalud S.A.
55. Emedicenter
56. Larcovisión
57. Novaclínica S.A. Santa Cecilia

Elaborado por: Byron Vargas

3.01.02 Muestra.

Para obtener información y realizar en si los estudios de mercado más profundizados se ha realizado una encuesta en la que consta con preguntas en las cuales van a ayudar con el cálculo de la oferta y la demanda y el análisis respectivo de cómo se porta el mercado relacionado con el tema de estudio

Determinación de la encuesta aplicada a los hospitales públicos, privados, clínicas del distrito metropolitano de Quito

Instituto tecnológico superior cordillera

Escuela de salud

ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS
MÉDICOS D.M.Q 2014

Carrera de administración de boticas y farmacias



3.1.2.1 Encuesta

1. Posee usted algún proveedor permanente

Si no

2. Qué tipo de insumos médicos son los de mas uso en su entidad de salud, mencione los más importantes.

.....

3. En qué tiempo determinado adquiere insumos médicos.

Semanal quincenal mensual

4. Cuanto invierte en insumos médicos

Menos de 1,000USD

Entre 1,000 a 5,000 USD

Entre 5,000 a 10,000 USD

5. Le parecería conveniente la aparición de una nueva distribuidora de insumos.



Si

No

6. Estaría dispuesto a adquirir insumos médicos a un nuevo proveedor

Si

No

3.01.02.02 Análisis de la encuesta.

A continuación se muestra la tabulación de los resultados de la información obtenida.

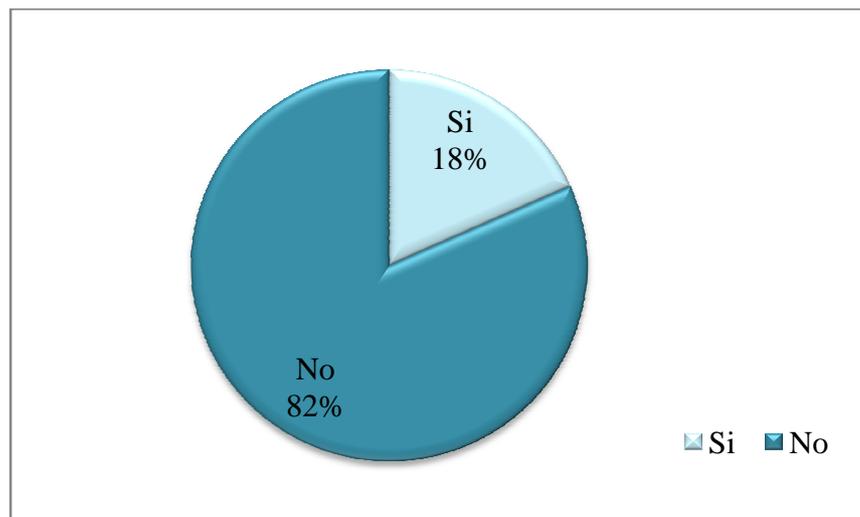
1. Posee usted algún proveedor permanente

Tabla 15 posee algún proveedor

Posee algún proveedor permanente		
Si	18	18,37%
No	80	81,63%
Total	98	100%

Elaborado por: Byron Vargas

Figura 3 análisis de tabla



Elaborado por: Byron Vargas

En la pregunta N° 1 según los datos analizados de la encuesta indica que el 18 % no tienen un proveedor permanente mientras que el 82 % a indicado que si tienen algunos proveedores que suministran a las casas de salud.

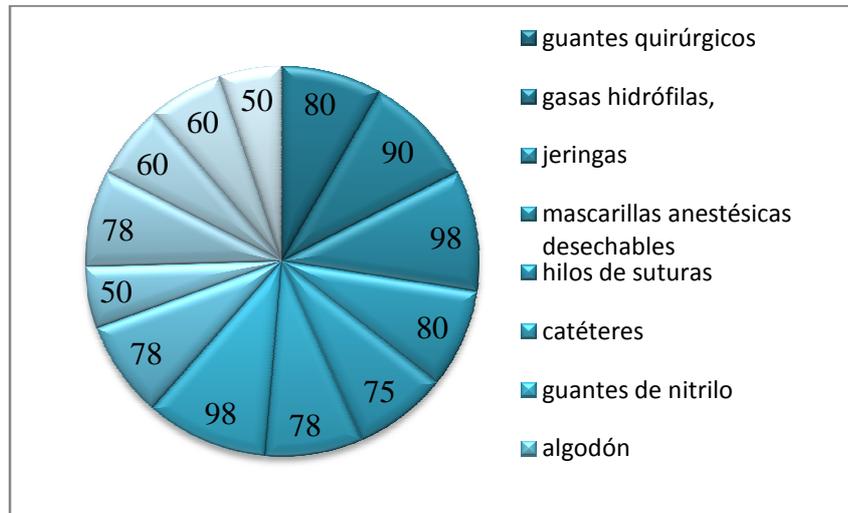
2. Qué tipo de insumos médicos son los de mas uso en su entidad de salud, mencione los más importantes.

Tabla 16 medicamentos de más alta rotación

Detalles	%
Guantes quirúrgicos	80
Gasas hidrófilas,	90
Jeringas	98
Mascarillas anestésicas desechables	80
Hilos de suturas	75
Catéteres	78
Guantes de nitrilo	98
Algodón	78
Tensiometro aneroide	50
Tubos de ensayo	78
Fonendoscopio	60
Oximetro de pulso	60
Xenonpocket	50

Elaborado por: Byron Vargas

Figura4 análisis de tabla



Elaborado por: Byron Vargas

Este análisis comprende al detalle de los productos de más alta rotación.

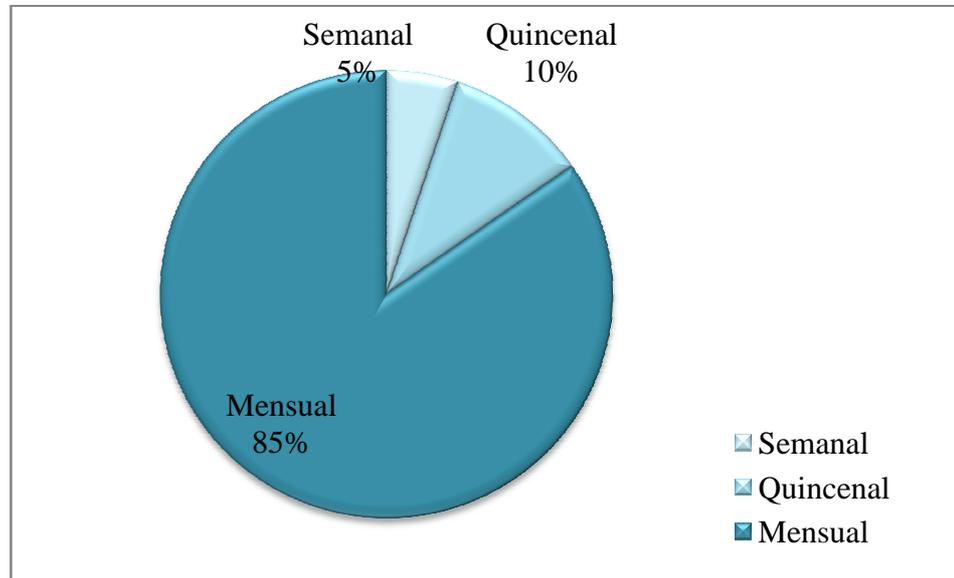
3. En qué tiempo determinado adquiere insumos médicos.

Tabla 17 en que tiempo adquiere insumos médicos

En qué tiempo adquiere insumos médicos		
Semanal	5	5%
Quincenal	10	10%
Mensual	83	85%
total	98	100%

Elaborado por: Byron Vargas

Figura 5 análisis de tabla



Elaborado por: Byron Vargas

En la pregunta N° 3 indica que el 5 % consume semanalmente por lo general este pedido lo realizan casas de salud más pequeñas, como centros de salud debido a que no existen tantos pacientes que acudan ser atendidos solo en caso de emergencia, es por eso que su consumo no es tan frecuente, el 10 % determino que su pedido lo hacen en un periodo quincenal, de igual manera ocurre como en el primer caso, que no acuden frecuentemente pero que su porcentaje es más alto que el primero y finalmente el 85 % a determinado que su consumo es mensual, su motivo de compra proviene de que son casas de salud grandes y que abastecen una mayor cantidad de pacientes, es por ese motivo que realizan su pedido en mayor cantidad y evitar problemas de desabastecimiento.

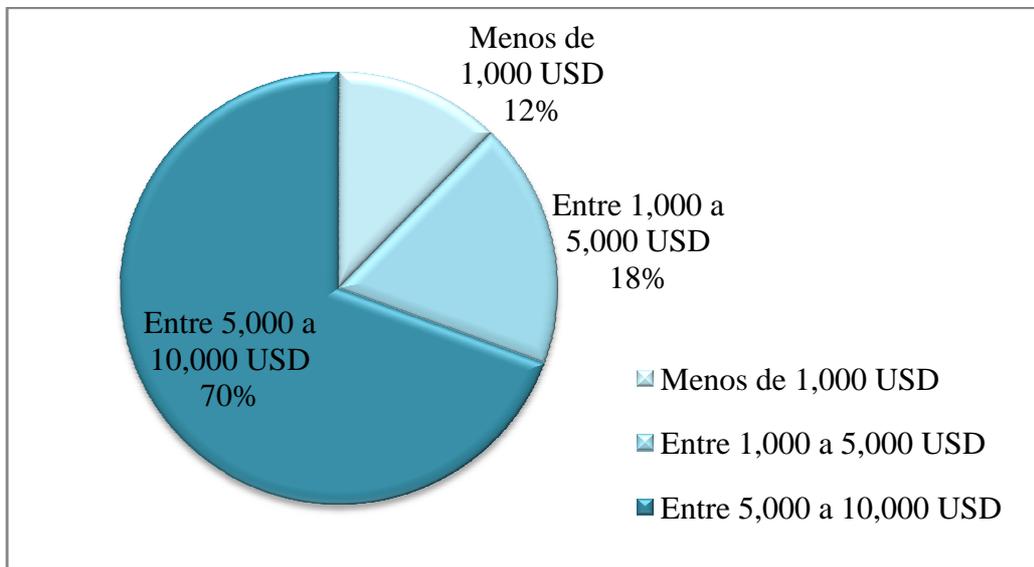
4. Cuanto invierte en insumos médicos

Tabla 18 cuanto invierte en insumos médicos

Cuanto invierte en insumos médicos		
Menos de 1,000USD	12	12%
Entre 1,000 a 5,000 USD	18	18%
Entre 5,000 a 10,000 USD	68	69%
Total	98	100%

Elaborado por: Byron Vargas

Figura6 análisis de tabla



Elaborado por: Byron Vargas

En la pregunta N° 4 nos indica que el consumo varia, en el primer caso un 12% consume un valor aproximado a \$1000 otro porcentaje que es el 18% declara que su consumo varía entre \$1000 a \$5000, y en el último caso que es del 70% que su pedido varía entre \$5000 a \$10000 cabe recalcar que estos valores son tomados en cuenta como consumo mensual de cada casa de salud.

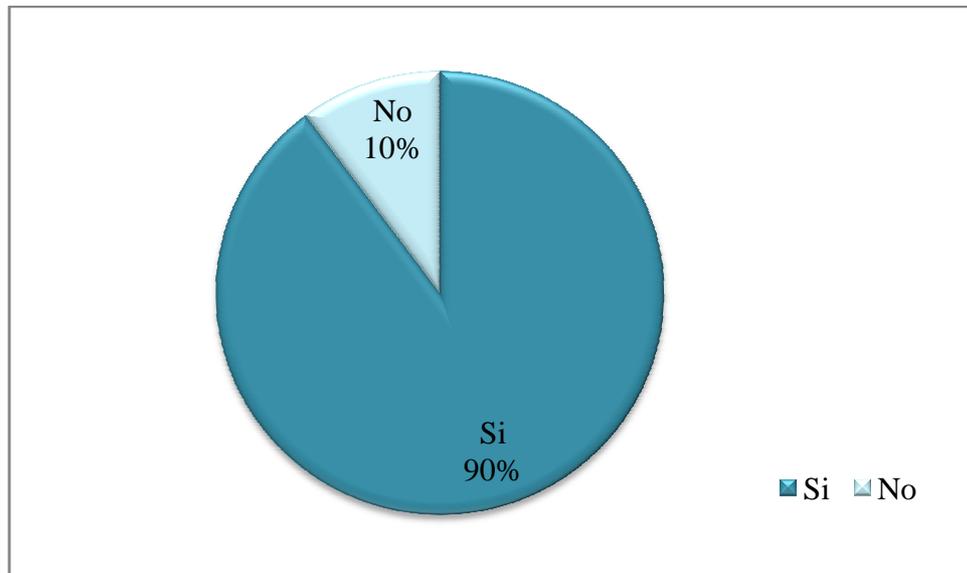
5. Le parecería conveniente la aparición de una nueva distribuidora de insumos.

Tabla 19 aparición de una nueva distribuidora

Le parecería conveniente la aparición de una nueva distribuidora de insumos médicos		
Si	88	90%
No	10	10%
Total	98	100%

Elaborado por: Byron Vargas

Figura7 análisis de tabla



Elaborado por: Byron Vargas

En la pregunta N° 5 indica que el 10% no estaría de acuerdo con la creación de una nueva comercializadora de este tipo, mientras el 90% restante indican que si estarían de acuerdo con el origen de una nueva comercializadora de insumos médicos.

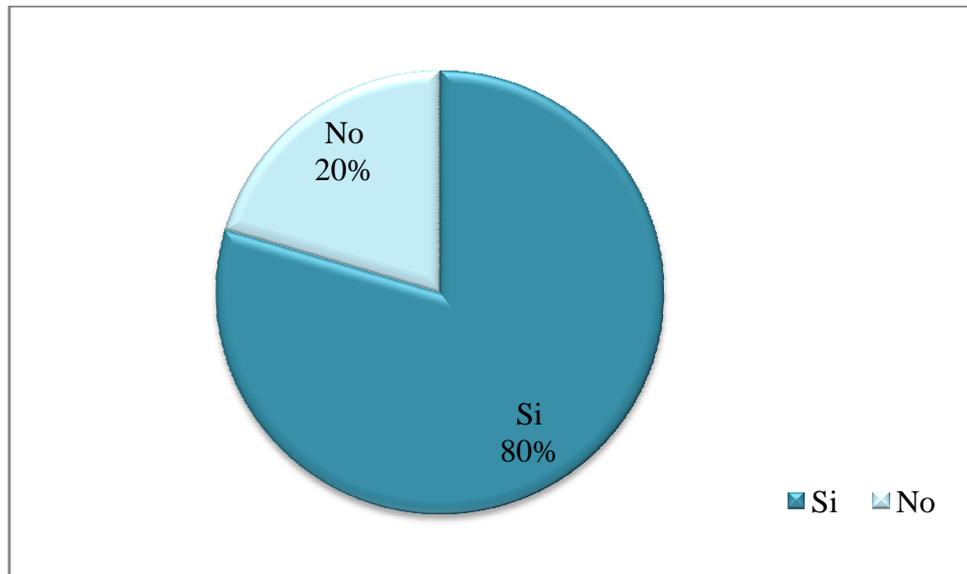
6. Estaría dispuesto a adquirir insumos médicos a un nuevo proveedor

Tabla 20 adquirir insumos médicos a un nuevo proveedor

Estaría dispuesto a adquirir insumos médicos a un nuevo proveedor		
Si	78	80%
No	20	20%
Total	98	100%

Elaborado por: Byron Vargas

Figura8 análisis de tabla



Elaborado por: Byron Vargas

En la pregunta N° 6 establece que el 20% no consumiría a un nuevo proveedor por estar seguros del servicio que han tenido, el 80% restante nos indica que si realizarían pedidos a un nuevo proveedor por estar insatisfechos con el servicio.

3.02 Oferta

La oferta se la determina como la competencia dentro del mercado la cual se realiza un estudio en el que conste de los valores de facturación de las empresas que se dedican al mismo trabajo del proyecto que se desea implantar, dicho de otro modo se verificara una facturación anual en valores históricos es decir de años anteriores, valores actuales del año en curso y la proyección de los años a futuro es una estimación de cuanto puede vender dicha competencia y dentro de esta incluir los valores que se va a facturar.

3.02.01 oferta actual

FACTURACION DE LA COMPETENCIA 2013

Los valores fijados de facturación de la competencia son datos obtenidos de cotizaciones y de información cruzada por terceros, es muy difícil saber con precisión cuanto factura la competencia, son datos muy importantes y delicados como para compartir con terceros y en casos peores publicar en medios informativos.

Con la poca información se ha logrado establecer el nivel de ventas de la competencia.

Tabla 21 oferta

Distribuidora	Diario	Mensual	Anual	%
BC representaciones	\$ 1.180,02	\$ 35.400,60	\$ 424.807,20	18,88%
Sanax	\$ 1.133,32	\$ 33.999,60	\$ 407.995,20	18,13%
Garemed	\$ 1.068,36	\$ 32.050,80	\$ 384.609,60	17,09%
AnimedicalCorp	\$ 1.020,01	\$ 30.600,30	\$ 367.203,60	16,32%
Simela	\$ 949,69	\$ 28.490,70	\$ 341.888,40	15,19%
Buisar	\$ 900,00	\$ 27.000,00	\$ 324.000,00	14,40%
TOTAL OFERTA			\$ 2.250.504,00	100,00%

Elaborado por: Byron Vargas

Con los datos obtenidos de la encuesta se obtuvo un aproximado de un 85% de aceptación, y considerando que el mercado ya se encuentra establecido solo se tomara para la demanda un 10% porcentaje que será restado a cada uno de los potenciales proveedores en distintos porcentajes como explica el cuadro a continuación.

Tabla 22 porcentaje a restar

Distribuidora	%	% A restar de la competencia
BC representaciones	18,88%	1%
Sanax	18,13%	1%
Garemed	17,09%	1%
AnimedicalCorp	16,32%	2%
Simela	15,19%	2,50%
Buisar	14,40%	2,50%
TOTAL	100,00%	10%

Elaborado por: Byron Vargas

Se colocó el porcentaje a cada proveedor con criterio de acuerdo al tiempo de funcionamiento en el mercado y del nivel de ventas, considerando también que es más fácil disminuir el porcentaje por ejemplo a Simela del 2,5% debido a que es una empresa pequeña y que no tiene mucho tiempo en el mercado.

3.02.02 oferta histórica, actual y proyectada.

De los datos obtenidos se proyectara la oferta histórica, actual y proyectada.

Para la proyección de la oferta se tomó en consideración el 4% correspondiente al PIB registrado en fuentes del Banco Central en el 2013.

Tabla 23 oferta, histórica, actual, proyectada

OFERTA			
	AÑO	CRECIMIENTO	OFERTA
OFERTA HISTÓRICA	2008	\$ 76.458,31	\$ 1.834.999,52
	2009	\$ 79.644,08	\$ 1.911.457,83
	2010	\$ 82.962,58	\$ 1.991.101,91
	2011	\$ 86.419,35	\$ 2.074.064,49
	2012	\$ 90.020,16	\$ 2.160.483,84
OFERTA ACTUAL	2013	4%	\$ 2.250.504,00
OFERTA PROYECTADA	2014	\$ 90.020,16	\$ 2.340.524,16
	2015	\$ 93.620,97	\$ 2.434.145,13
	2016	\$ 97.365,81	\$ 2.531.510,93
	2017	\$ 101.260,44	\$ 2.632.771,37
	2018	\$ 105.310,85	\$ 2.738.082,22

Elaborado por: Byron Vargas

3.03 Productos sustitutos

Son aquellos productos que van a ser un remplazo en la utilización de los productos que se va a ofrecer.

Dichos productos tienen que ser similares y no se los puede cambiar con otros que no cumplan con las normas que cada producto deben tener, en especial los de calidad en la salud puesto que van a ser utilizados con fines médicos, especialmente en el análisis, diagnóstico y recuperación del paciente.

Los insumos médicos no se los puede remplazar por ser únicos y fabricados con un solo fin, solo se los puede remplazar en el caso de preferencia de marcas.

3.04 Demanda

La demanda se define como la cantidad de la población establecida e insatisfecha quienes han consumido un producto o han solicitado algún servicio y que en algunos casos tuvieron una gran atención, se fidelizaron con el ofertante y se encuentran satisfechos con sus proveedores, por otro lado existen otros demandantes que se encuentran insatisfechos con la oferta, pudo haber ocurrido muchos casos en donde el demandante no se encuentre bien atendido y que no hayan cumplido con sus expectativas al adquirir un servicio o un producto que solicito.

Además de la población considerada sujeta a demandar que constituyen 98 (noventa y ocho) entre hospitales, clínicas etc. Solo se toma en cuenta el diez por ciento que son diez clientes promedio.

Con el porcentaje obtenido determinamos la demanda, que será la cantidad que se proyecta vender al entrar a competir en el mercado.

Tabla 24 demanda

Distribuidora	Porcentaje obtenido	Valores demanda
BC representaciones	17,88%	\$ 402.302,16
Sanax	17,13%	\$ 385.490,16
Garemed	16,09%	\$ 362.104,56
AnimedicalCorporation	14,32%	\$ 322.193,52
Simela	12,69%	\$ 285.625,80
Buisar	11,90%	\$ 267.737,40
Insumed	10,00%	\$ 225.050,40
TOTAL	100,00%	\$ 2.250.504,00

Elaborado por: Byron Vargas

En este cuadro detalla la demanda del proyecto y su porcentaje en el mercado el cual determina que con el 10% que tiene va a vender un monto de \$ 216.050,22 anual

3.04.02 demanda histórica, actual y proyectada.

Se realiza un análisis de la demanda actual y se calcula cual será la demanda histórica, es decir que se obtendrá datos de años anteriores a la actual, y una proyección de la demanda para verificar cuanto será la demanda en los años posteriores.

Se determina que la demanda crecerá un 4% todos los años, debido a que el proyecto ganara posicionarse en el mercado al pasar los años.

Tabla 25 demanda histórica, actual, proyectada

DEMANDA			
	AÑO	CRECIMIENTO	OFERTA
DEMANDA HISTÓRICA	2008	\$ 7.645,83	\$ 183.499,95
	2009	\$ 7.964,41	\$ 191.145,78
	2010	\$ 8.296,26	\$ 199.110,19
	2011	\$ 8.641,94	\$ 207.406,45
	2012	\$ 9.002,02	\$ 216.048,38
DEMANDA ACTUAL	2013	4%	\$ 225.050,40
DEMANDA PROYECTADA	2014	\$ 9.002,02	\$ 234.052,42
	2015	\$ 9.362,10	\$ 243.414,51
	2016	\$ 9.736,58	\$ 253.151,09
	2017	\$ 10.126,04	\$ 263.277,14
	2018	\$ 10.531,09	\$ 273.808,22

Elaborado por: Byron Vargas

Se determina un valor total de la demanda para realizar un balance entre la oferta y la demanda.

Tabla 26 demanda total

DEMANDA		
TOTAL DEMANDA	10% ACEPTACION	TOTAL
\$ 2.550.504,00	\$ 225.050,40	\$ 2.775.554,40

Elaborado por: Byron Vargas

3.05 Balance oferta vs demanda

En el balance oferta demanda es una diferencia que se establece realizando una resta al total de la oferta y la demanda y que determinara que el proyecto si es viable porque existe una demanda insatisfecha, que no se sienten conformes con los ofertantes ya establecidos, que ya están dando servicio.

Tabla 27 balance oferta vs demanda

BALANCE OFERTA DEMANDA		
OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
\$ 2.550.504,00	\$ 2.775.554,40	\$ (225.050,40)

Elaborado por: Byron Vargas

Se ha determinado que existe una demanda insatisfecha, eso quiere decir que el proyecto es viable.

Capítulo IV

4.01 Tamaño del proyecto

Se refiere al tamaño del proyecto el cual consta de la capacidad, el área de las instalaciones en donde va a desarrollar sus actividades comerciales el espacio requerido debe contar con la dimensión necesaria para colocar los equipos, muebles que se necesiten para el trabajo y el almacenamiento y despacho de la mercadería disponible para la venta de acuerdo al volumen de la demanda.

Tabla 28 equipos y mueblería

EQUIPOS Y MUEBLERÍA	
2	Computadores
2	Teléfonos
2	Impresoras
3	Escritorios
3	sillas de oficina
3	sillas de espera

Elaborado por: Byron Vargas

4.01.01 Capacidad instalada vs demanda.

La capacidad instalada es aquella que cubre la demanda, es decir que si se cuenta con los implementos necesarios para poder cubrir las necesidades de los clientes, también en el aspecto comercial si se tiene la suficiente mercadería como para poder abastecer a los demandantes.

4.02 Localización

Se muestra la ubicación del proyecto, en qué lugar del país se va a llevar a cabo la creación de este negocio, también se tomara en cuenta la macro, micro localización y localización óptima en donde se indica el lugar exacto en donde se ubicara el negocio.

4.02.01 macro localización

La macro localización es la zona donde se va ubicar la comercializadora de insumos médicos, se refiere a un aspecto global como en que provincia, cantón y parroquia se va a fijar el proyecto.

A continuación se muestra el detalle de la macro localización

Tabla 29 macro localización

Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Parroquia	San Isidro del Inca

Elaborado por: Byron Vargas

Figura 9 macro localización



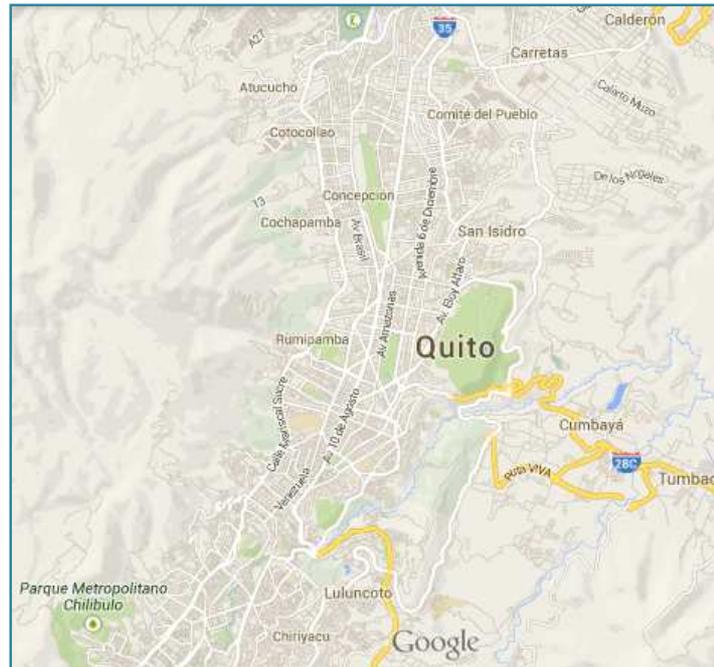
Elaborado por: Byron Vargas

Fuente: noticias los andes

Se estima que la provincia de pichincha es una de las más activas del país por ser capital y por ser atracción turística, por lo que la actividad económica de pichincha cantón quito a crecido considerablemente a favor de los comerciantes que se relacionan en sus actividades los unos con los otros.

Mapa de quito donde se ubicara la comercializadora de insumos médicos
Insumed.

Figura 10 lugar de ubicación



Elaborado por: Byron Vargas
Fuente: google maps

El Distrito Metropolitano de Quito es la capital del Ecuador, ubicada al norte de la provincia de Pichincha, dividiéndose en:

8 administraciones zonales

32 parroquias urbanas y

33 parroquias rurales que se encuentran fuera de la ciudad.



Tabla 30 zonas

No	ZONA
1	Administración Zona Equinoccial
2	Administración Zona Calderón
3	Administración Zona Norte
4	Administración Zona Centro
5	Administración Zona Sur
6	Administración Zona Tumbaco
7	Administración Zona Valle De Los Chillos
8	Administración Zona Quitumbe

Elaborado por: Byron Vargas

El proyecto se ubica en la administración zonal norte (3)

ECUADOR/PICHINCHA/QUITO/SAN ISIDRO DEL INCA

4.02.02 micro localización.

Este análisis indica en que parte específica dentro de la macro localización se va a ubicar el proyecto, se determina la ubicación específica, direcciones, nombre de las calles el sector en general.

Dentro de la parroquia san Isidro del inca se encuentra el barrio comité de pueblo las calles que cruzan son la avenida Adolfo Klinger y Tomas de Araujo, zona 12 del comité del pueblo.

Figura 11 micro localización



Elaborado por: Byron Vargas
Fuente: google maps

COMITÉ DEL PUEBLO/ADOLFO KLINGER Y TOMAS DE ARAUJO

4.02.03 localización óptima.

En este aspecto se indica los puntos a favor del por qué se eligió, determinado lugar para que funcione el negocio.

Se tomó este lugar fue por el motivo de que existe espacio para las oficinas de atención al cliente además la posibilidad de contar con un espacio para almacenar el producto, dicho de otra manera una bodega, además de que existe espacio no se pagara arriendo por las instalaciones ya que son propias siendo así un patrimonio del proyecto.

En el aspecto comercial se contara con un vendedor que realizara las ventas fuera de las oficinas, como una especie de vendedor puerta a puerta realizando los pedidos y mandando a administración para despacho del producto.

4.03 Ingeniería del producto

Se dará a conocer el diseño y el desarrollo del proyecto, cuales son los procesos que se va a llevar a cabo dentro del negocio para optimizar los recursos, la atención al cliente y la compra a los proveedores, cual es la maquinaria que se va a utilizar para la venta del producto y aspectos legales que conlleva a la conformación del proyecto.

4.03.01 Definición el bys.

En este aspecto se da a conocer cuáles son los bienes y servicios que se va a ofertar a la demanda, que clase de productos y servicios son los que se van a proponer a los clientes para cubrir con sus expectativas.

4.03.02 La distribución de la planta.

Se define como cuál sería la colocación de las oficinas de atención y la bodega en las zonas elegidas dentro del edificio, posteriormente se ubicara en un mapa cual sería la distribución de las áreas elegidas para este proyecto.

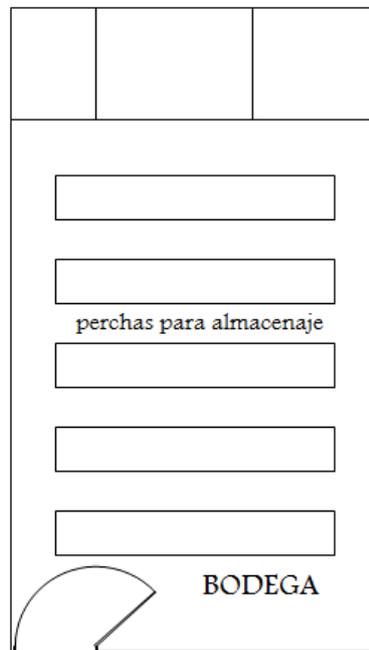
A continuación se muestra el grafico de la distribución de la planta.

Figura 12 Distribución de la planta



Elaborado por: Byron Vargas

Figura 13 Bodega



Elaborado por: Byron Vargas

El espacio físico mostrado se ha dividido en varias áreas que son:

Recepción: se encarga de la atención al cliente vía telefónica, por internet, o visita del cliente, también se encargara de pasar los pedidos que realice al departamento de ventas, se encargara del envío de cotizaciones y estará en constante comunicación con los clientes.

Sala de espera: en caso de que el cliente tenga que esperar unos minutos para ser atendido por recepción.

Departamento administrativo: se encargara de buscar proveedores y clientes potenciales y nuevos también se encargara de potencializar la microempresa mediante técnicas de marketing determinara los estados financieros y realizara inventarios y balances para evitar pérdidas y aumentar ganancias en la microempresa

Departamento de ventas: en conjunto con recepción estará verificando los precios, las cantidades de expendio, las fechas de entrega y el cobro de los clientes, también estará en comunicación constante con los clientes.

Bodega: en donde se almacena la mercadería disponible para la venta.

4.03.03 proceso productivo.

Se especifica los procesos a llevar en la microempresa, el trabajo que se realice para la atención al cliente, su debida recepción y despacho del producto.

Proceso productivo:

1. Recepción del pedido vía telefónica, por internet, atención personalizada
2. Verificación de stock en la base de datos
3. Cotización entregada al cliente
4. Cotización aprobada
5. Despacho del producto de bodega a recepción
6. Entrega del producto al cliente
7. Facturación ha contado, ha crédito, con cheques.

En el caso de abastecimiento de mercadería los procesos serian los siguientes.

1. Inventario
2. Inexistencia del producto por consumo
3. Pedido a fabrica o a laboratorio
4. Recepción del producto
5. Pago por la compra realizada
6. Almacenamiento del producto hasta nueva compra del cliente

Estos serian los pasos a seguir para la comercialización del producto y el abastecimiento del mismo.

4.03.04 maquinaria y equipos.

Se menciona las máquinas y equipos que se utilizara para la facilitación del trabajo de comercialización del producto.

En la siguiente tabla se muestran los equipos y maquinaria que se implementara y que se utilizara.

Tabla 31 maquinaria y equipos

cantidad	Detalle
3	Computadoras
2	Impresoras
3	Teléfonos
1	vehículos

Elaborado por: Byron Vargas

Detalle de los equipos:

3 computadoras para cada área establecida en la microempresa

2 impresoras para cada área establecida en la microempresa

3 teléfonos para cada área de la microempresa

4.03.05 aspectos legales.

Para que el proyecto funcione tiene que someterse a las normativas vigentes, leyes, y políticas del gobierno, para evitar problemas a futuro.

Al ser una microempresa comercializadora se necesita saber que permisos y a que normas aferrarse para el funcionamiento del proyecto.

Uno de ellos es el ruc, que es el registro único de contribuyentes es un número de identificación para todas las personas naturales y jurídicas que tengan alguna acción económica o movimiento de dinero en el país y de que de alguna forma van a pagar impuestos.

Este código es el número de cedula acompañado por el 001 y que constara de información del propietario que será la dirección al tipo de actividad al que se dedique y se lo obtendrá dentro de los 30 días después de haber comenzado las funciones comerciales del proyecto.

Permiso otorgado por el ministerio de salud publica

Este permiso nos ayudara a que nuestro producto y servicio sea de calidad en respecto a la salud y se deberá contar con lo siguiente:

- Formulario de solicitud escrito por el propietario
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Copia de la cédula de identidad del propietario
- Documentos que acrediten la personería jurídica cuando corresponda.
- Croquis del establecimiento.
- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
- Copia del o de los certificados ocupacionales de salud del personal que conformara la microempresa, conferidos por el centro de salud pública.

Permiso otorgado por el municipio de quito

Permiso indispensable para el funcionamiento del proyecto.

- Solicitud y especie valorada.

- Copia de la cédula de ciudadanía.
- Copia de la papeleta de votación.
- Certificación que acredita la representación legal, para personas jurídicas.
- Dirección completa y croquis de ubicación del establecimiento.
- Clave catastral y actividad económica solicitada.
- Pago del Impuesto de Patente Municipal.
- Informe de factibilidad de uso de suelo emitido por la Dirección de Planificación.
- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.

Patente otorgada por el municipio de Quito

La patente será un impuesto a pagar y se renovará todos los años durante la actividad comercial, financiera o de cualquier otro tipo que labore dentro del distrito de Quito

Para ello se necesitará lo siguiente:

- Formulario de Solicitud de Patentes Municipales.
- Original y copia de la cédula de identidad del contribuyente.
- Original y copia del RUC actualizado.
- Original y copia del Permiso del Cuerpo de Bomberos.
- Original y copia del Permiso de Funcionamiento de Salud otorgada por el centro de Salud.

Permiso de bomberos de quito

Este permiso también es fundamental y se lo realizara solicitando una inspección del cuerpo de bomberos y se deberá contar con lo siguiente.

- Salida de emergencia.
- Instalaciones entubadas.
- Señalización interna (salida de emergencia).
- Extintores de incendios.
- Capacidad máxima.
- Una vez realizada la inspección, el Cuerpo de Bomberos otorga el Certificado de Funcionamiento, su valor dependerá de las dimensiones del negocio y de la actividad que realice.

Capítulo V

5.01 Ingresos

Se tomara en cuenta que es la entrada de dinero recaudada producto de la actividad comercial de la empresa y que se tomara en cuenta para realizar los análisis financieros posteriores.

5.01.01 ingresos operacionales

Son aquellos ingresos que se derivan de la principal actividad económica de la empresa, cada empresa tiene hasta dos actividades económicas las otras actividades también son consideradas como ingresos operacionales bien sea esta comercializadora, productora o las dos operaciones juntas.

El nivel de ventas o de ingresos será de \$ 216050,28 este valor será utilizado para determinar las utilidades del negocio anuales.

Las ventas estimadas están relacionadas a la salida de los productos de alta rotación en el mercado y la cantidad que se provee al ser una comercializadora de insumos médicos.

5.01.02 ingresos no operacionales.

No se estima obtener otros ingresos debido a que la empresa se dedicara a solo una actividad económica que es de comercializar insumos médicos y así poder mantenerse con un crecimiento en el mercado.

5.02 Costos

Son aquellos fondos que se utilizara para la comercialización del producto y que además sirven para el funcionamiento de la empresa, estos gastos son los que ayudaran a la operación de servicio de la empresa.

5.02.01 gastos de ventas.

Son los gastos que se obtendrá al promocionar el producto que vamos a comercializar, ayudara también a potencializar la comercialización mediante la implementación de estrategias de marketing con el fin de incrementar las ventas y todo factor que intervenga en la colaboración de una mejora continua de las ventas en el negocio y que pueda dejar mas utilidades al fin del periodo de actividades de la microempresa.

A continuación se mostrara los rubros que están relacionados con los gastos de ventas.

Tabla 32 rol de pagos

Roll de pagos							
Personal	Sueldo	14	13	Ap Pat 11,15	Va	Total	
Vendedor	\$ 340,00	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 37,91	\$ 14,16	\$ 448,74	
						Subtotal	\$ 448,74
						Total	\$ 5.384,84

Elaborado por: Byron Vargas

Se ha tomado en consideración solo el sueldo de un de los empleados que se dedica a la venta del producto, es por ese motivo que se ubica dentro de los gastos de ventas.

Se toma en cuenta también los gastos en combustibles para la transportación de los pedidos a domicilio, se los toma en consideración porque forman parte de las ventas producidas dentro de la empresa.

Tabla 33 combustibles y aceites

Combustibles y aceites		
Detalle	mensuales	Anuales
Combustible	\$ 80,00	\$ 960,00
Aceite	\$ 15,00	\$ 180,00
TOTAL		\$ 1.140,00

Elaborado por: Byron Vargas

Se muestra otro factor importante dentro de los gastos de ventas

Tabla 34 publicidad

Publicidad			
Detalle	Cantidad	Precio	Anual
Volantes	3000	\$ 210,00	\$ 210,00
Tarjetas	3000	\$ 60,00	\$ 60,00
Esferos	750	\$ 300,00	\$ 300,00
Camisetas	50	\$ 5,00	\$ 250,00
Total			\$ 820,00

Elaborado por: Byron Vargas

La tabla muestra que en publicidad se utilizara \$ 820 que servirá para promocionar el producto y el negocio al mercado.

Se muestra también varias estrategias de mercado para reforzar las ventas del proyecto.

Tabla 35 gastos de marketing

Gastos de Marketing Mix				
Estrategia	Concepto	Cantida d Anual	Valor Unitario	Valor Anual
producto	cenar por grandes compras	3	\$ 100,00	\$ 300,00
	viajes por grandes compras	3	\$ 500,00	\$ 1.500,00
Precio	descuento por pago en efectivo	10	\$ 30,00	\$ 300,00
Plaza	campana de salud asociadas a los hospitales	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00
	ofrecer el producto vía internet	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Promoción	2X1 en consumo de artículos de menos rotación	50	\$ 30,00	\$ 1.500,00
	descuentos por temporadas	10	\$ 20,00	\$ 200,00
TOTAL			\$1.330,00	\$ 4.950,00

Elaborado por: Byron Vargas

Se toma como gasto de ventas por que las estrategias implementadas ayudaran al incremento de las ventas realizadas por la demanda.

A continuación se observa un cuadro en donde determina en forma global cuanto es el gasto de ventas anual.

Tabla 36 gastos de ventas

Gastos de ventas		
Detalle	Mensual	Anual
Sueldo y salario del vendedor	\$ 448,74	\$ 5.384,84
Publicidad	\$ 68,33	\$ 820,00
Estrategias de ventas	\$ 412,50	\$ 4.950,00
Combustibles	\$ 95,00	\$ 1.140,00
TOTAL	\$ 1.024,57	\$ 12.294,84

Elaborado por: Byron Vargas

En total de gastos de ventas tendremos un valor de 11.154,84 dólares que servirán para el desarrollo del estado de pérdidas y ganancias.

5.02.02 gastos administrativos.

Son los gastos que se utilizarán para pago del personal administrativo, las depreciaciones de los artículos de la microempresa, los útiles de oficina y la amortización de los activos diferidos como son gastos de constitución y de investigación.

A continuación se muestra la tabla de los pagos del personal de administración.

Tabla 37 roll de pagos

Roll de pagos						
Personal	Sueldo	14to	13ero	Appat 11,15	Vac	Total
Secretaria	\$ 340,00	\$28,33	\$ 28,33	\$ 37,91	\$ 14,16	\$ 448,74
Administrador	\$ 400,00	\$28,33	\$ 33,33	\$ 44,60	\$ 14,16	\$ 520,43
					Subtotal	\$ 969,16
					Total	\$11.629,96

Elaborado por: Byron Vargas

Siendo un valor de \$11.629,96 para el pago de los empleados encargados de la área administrativa.

Se describe también los útiles de oficina

Tabla 38 útiles de oficina

útiles de oficina			
Detalle	cantidad anual	valor	anual
Papel (paquete)	5	\$ 5,00	\$ 25,00
Grapas (paquete)	3	\$ 1,50	\$ 4,50
carpetas (paquete)	3	\$ 10,00	\$ 30,00
esferos (caja)	3	\$ 2,00	\$ 6,00
lápices (caja)	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Grapadora	2	\$ 1,50	\$ 3,00
Perforadora	2	\$ 3,50	\$ 7,00
Sello empresa	2	\$ 3,00	\$ 6,00
TOTAL			\$ 87,50

Elaborado por: Byron Vargas

Los útiles que se obtendrá con un valor de \$87,00 dentro de los gastos administrativos.

Se muestra también los gastos de investigación que se realizo para el estudio del proyecto.

Tabla 39 gastos de investigación

Gastos de Investigación			
Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Anillados de tesis	3	\$ 7,00	\$ 21,00
Empastados de Tesis	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Internet	6	\$ 25,00	\$ 150,00
Borradores de la tesis	2	\$ 1,50	\$ 3,00
Otros	1	\$ 30,00	\$ 30,00
TOTAL			\$ 244,00

Elaborado por: Byron Vargas

Los gastos fueron de \$ 244,00 anual importante para la determinación de que el proyecto es factible.

Se muestra en la tabla los gastos de constitución importantes en la creación del proyecto basándose en toda la normativa del gobierno vigente para ponerlo en práctica.

Tabla 40 gastos de constitución

Gastos de Constitución	
Concepto	USD
Constitución de la Empresa	
Reserva del nombre	\$ 18,00
Constitución (Honorarios Profesionales)	\$ 150,00
Registro Mercantil	\$ 170,00
Notaria	\$ 100,00
Funcionamiento de la Empresa	
RUC	\$ -
Permiso del MSP	\$ 25,00
Patente Municipal	\$ 50,00
Permiso de Suelo	\$ 35,00
Permiso de Bomberos	\$ 20,00
TOTAL	\$ 568,00

Elaborado por: Byron Vargas

Da un total de \$ 568,00 que servirá para no tener problemas con los agentes reguladores del país.

Muestra el detalle de amortización de los gastos de constitución y los de investigación.

Tabla 41 amortización de activos

Amortización de activos diferidos				
Cuenta	Gastos constitucionales	Gastos de investigación	Total	
Valor	\$ 568,00	\$ 199,50		
Año	5	5		
%	20%	20%		
Año1	\$ 113,60	\$ 39,90		\$ 153,50
Año2	\$ 113,60	\$ 39,90	\$ 153,50	
Año3	\$ 113,60	\$ 39,90	\$ 153,50	
Año4	\$ 113,60	\$ 39,90	\$ 153,50	
Año5	\$ 113,60	\$ 39,90	\$ 153,50	
TOTAL			\$ 767,50	

Elaborado por: Byron Vargas

Dejando un valor a tomar de \$ 767,50 este valor será considerado para la formación del estado de pérdidas y ganancias.

La tabla indica que los servicios básicos serán cancelados con un valor de \$600 anuales.



Tabla 42 servicios básicos

Servicios básicos			
	Cantidad	Mensual	Anual
Servicios básicos	1	\$ 50,00	\$ 600,00
Total			\$ 600,00

Elaborado por: Byron Vargas

A continuación se indicara las tablas de depreciación

Depreciación de muebles y enseres

Tabla 43 muebles y enseres

Muebles y enseres			
Años	Valor	Depreciación	Valor residual
1	\$ 1.835,00	\$ 183,50	\$ 1.651,50
2	\$ 1.835,00	\$ 183,50	\$ 1.468,00
3	\$ 1.835,00	\$ 183,50	\$ 1.284,50
4	\$ 1.835,00	\$ 183,50	\$ 1.101,00
5	\$ 1.835,00	\$ 183,50	\$ 917,50
6	\$ 1.835,00	\$ 183,50	\$ 734,00
7	\$ 1.835,00	\$ 183,50	\$ 550,50
8	\$ 1.835,00	\$ 183,50	\$ 367,00
9	\$ 1.835,00	\$ 183,50	\$ 183,50
10	\$ 1.835,00	\$ 183,50	\$ -

Elaborado por: Byron Vargas

La depreciación de los muebles y enseres con un valor de \$183 por cada año.

Depreciación de equipos de oficina

Tabla 44 equipos de oficina

Equipos de oficina				
Años	Valor	Depreciación	Valor residual	
1	\$ 107,50	\$ 10,75	\$ 96,75	
2	\$ 107,50	\$ 10,75	\$ 86,00	
3	\$ 107,50	\$ 10,75	\$ 75,25	
4	\$ 107,50	\$ 10,75	\$ 64,50	
5	\$ 107,50	\$ 10,75	\$ 53,75	
6	\$ 107,50	\$ 10,75	\$ 43,00	
7	\$ 107,50	\$ 10,75	\$ 32,25	
8	\$ 107,50	\$ 10,75	\$ 21,50	
9	\$ 107,50	\$ 10,75	\$ 10,75	
10	\$ 107,50	\$ 10,75	\$ -	

Elaborado por: Byron Vargas

Los equipos de oficina dejan un valor de \$10,75

Depreciación equipos de computación

Tabla 45 equipos de computación

Equipo de computación			
Años	Valor	Depreciación	Valor residual
1	\$ 2.940,00	\$ 980,00	\$ 1.960,00
2	\$ 2.940,00	\$ 980,00	\$ 980,00
3	\$ 2.940,00	\$ 980,00	\$ -

Elaborado por: Byron Vargas

Este rubro indica un desgaste de \$980 anuales.

Depreciación edificios.

Tabla 46 edificios

Edificios			
Años	Valor	Depreciación	Valor residual
1	\$ 25.000,00	\$ 1.250,00	\$ 23.750,00
2	\$ 25.000,00	\$ 1.250,00	\$ 22.500,00
3	\$ 25.000,00	\$ 1.250,00	\$ 21.250,00
4	\$ 25.000,00	\$ 1.250,00	\$ 20.000,00
5	\$ 25.000,00	\$ 1.250,00	\$ 18.750,00

Elaborado por: Byron Vargas

La tabla muestra que existe un desgaste de \$1.250 anuales en esta tabla solo se indica 5 años de depreciación, debido a que el proyecto está estimado hasta 5 años.

Depreciación de vehículos

Tabla 47 depreciación vehículos

Vehículos			
Años	Valor	Depreciación	Valor residual
1	\$ 10.500,00	\$ 2.100,00	\$ 8.400,00
2	\$ 10.500,00	\$ 2.100,00	\$ 6.300,00
3	\$ 10.500,00	\$ 2.100,00	\$ 4.200,00
4	\$ 10.500,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
5	\$ 10.500,00	\$ 2.100,00	\$ -

Elaborado por: Byron Vargas

Se ha determinado que en vehículos deja un valor de \$2.100 y es el que más rápido se deprecia y con mayor porcentaje a diferencia de los otros activos fijos.

Las depreciaciones son tomadas en cuenta como activos fijos de la empresa, se los considera como un valor de desgaste que tienen conforme pasa el tiempo dentro de las actividades de la empresa.

De igual manera se muestra la tabla de gastos administrativos en la que consta todo los valores sumados que serán utilizados para realizar el estado de pérdidas y ganancias.

Tabla 48 gastos administrativos

Gastos administrativos		
Detalle	Mensual	Anual
Sueldo y salarios del personal administrativo	\$ 969,16	\$ 11.629,96
Depreciaciones	\$ 377,02	\$ 4.524,25
Útiles de oficina	\$ 7,29	\$ 87,50
Amortización gastos de organización	\$ 63,96	\$ 767,50
Servicios básicos	\$ 50,00	\$ 600,00
Útiles de aseo	\$ 200,00	\$ 200,00
Gastos de investigación	\$ 20,33	\$ 244,00
Total	\$ 1.687,77	\$ 18.053,21

Elaborado por: Byron Vargas

Se muestra el total de gastos administrativos con un valor de \$18.053,21

5.02.03 gastos financieros.

Son aquellos gastos que se toman en cuenta cuando existe un crédito alargo plazo, adquirido sea de una cooperativa de ahorro y crédito o de un banco financiero para completar el financiamiento de la microempresa.

Para ello realizaremos un préstamo a tres años con un valor de \$20.000,00

Tabla de depreciación

Tabla 49 amortización préstamo

Amortización				
Tiempo	Pago	Interés	Capital p	Capital
0				\$ 20.000,00
1	\$ 631,35	\$ 141,67	\$ 489,68	\$ 19.510,32
2	\$ 631,35	\$ 138,20	\$ 493,15	\$ 19.017,16
3	\$ 631,35	\$ 134,70	\$ 496,65	\$ 18.520,52
4	\$ 631,35	\$ 131,19	\$ 500,16	\$ 18.020,35
5	\$ 631,35	\$ 127,64	\$ 503,71	\$ 17.516,65
6	\$ 631,35	\$ 124,08	\$ 507,27	\$ 17.009,37
7	\$ 631,35	\$ 120,48	\$ 510,87	\$ 16.498,50
8	\$ 631,35	\$ 116,86	\$ 514,49	\$ 15.984,02
9	\$ 631,35	\$ 113,22	\$ 518,13	\$ 15.465,89
10	\$ 631,35	\$ 109,55	\$ 521,80	\$ 14.944,08
11	\$ 631,35	\$ 105,85	\$ 525,50	\$ 14.418,59
12	\$ 631,35	\$ 102,13	\$ 529,22	\$ 13.889,37
13	\$ 631,35	\$ 98,38	\$ 532,97	\$ 13.356,40
14	\$ 631,35	\$ 94,61	\$ 536,74	\$ 12.819,66
15	\$ 631,35	\$ 90,81	\$ 540,55	\$ 12.279,11
16	\$ 631,35	\$ 86,98	\$ 544,37	\$ 11.734,74
17	\$ 631,35	\$ 83,12	\$ 548,23	\$ 11.186,51
18	\$ 631,35	\$ 79,24	\$ 552,11	\$ 10.634,39
19	\$ 631,35	\$ 75,33	\$ 556,02	\$ 10.078,37
20	\$ 631,35	\$ 71,39	\$ 559,96	\$ 9.518,41
21	\$ 631,35	\$ 67,42	\$ 563,93	\$ 8.954,48
22	\$ 631,35	\$ 63,43	\$ 567,92	\$ 8.386,56
23	\$ 631,35	\$ 59,40	\$ 571,95	\$ 7.814,61
24	\$ 631,35	\$ 55,35	\$ 576,00	\$ 7.238,61
25	\$ 631,35	\$ 51,27	\$ 580,08	\$ 6.658,53
26	\$ 631,35	\$ 47,16	\$ 584,19	\$ 6.074,35
27	\$ 631,35	\$ 43,03	\$ 588,32	\$ 5.486,02
28	\$ 631,35	\$ 38,86	\$ 592,49	\$ 4.893,53
29	\$ 631,35	\$ 34,66	\$ 596,69	\$ 4.296,84
30	\$ 631,35	\$ 30,44	\$ 600,92	\$ 3.695,93
31	\$ 631,35	\$ 26,18	\$ 605,17	\$ 3.090,76
32	\$ 631,35	\$ 21,89	\$ 609,46	\$ 2.481,30
33	\$ 631,35	\$ 17,58	\$ 613,78	\$ 1.867,52
34	\$ 631,35	\$ 13,23	\$ 618,12	\$ 1.249,40
35	\$ 631,35	\$ 8,85	\$ 622,50	\$ 626,90
36	\$ 631,35	\$ 4,44	\$ 626,91	\$ (0,01)

Elaborado por: Byron Vargas

De acuerdo a la tabla de amortización se establece que para el estado de pérdidas y ganancias se sumara solo los intereses.

Tabla 50 intereses

Intereses		
Primer año	Segundo año	Tercer año
\$ 1.465,58	\$ 925,46	\$ 337,59

Elaborado por: Byron Vargas

La suma de los intereses no ha dejado con un valor de \$1.465,58 para el primer año, el segundo año con un valor de \$ 925,46 y para el tercer año con un valor de \$ 337,59.

Estos valores serán tomados en cuenta en el estado de pérdidas y ganancias.

5.03 Inversiones del proyecto

Es el valor que se va a invertir para iniciar funciones laborales y comerciales de la empresa, la actividad que se va a ejercer en el proyecto.

5.03.01 activos fijos.

Son aquellos bienes, artículos tangibles que facilitan el trabajo del proyecto, y que se los utiliza dentro de un periodo de vida útil en la microempresa.

En la siguiente tabla se detalla los activos fijos que se obtendrá para iniciar las actividades de la microempresa.

Tabla 51 activos fijos

Activos fijos			
Conceptos	Unidades	Costo unitario	Costo total
Muebles y enseres			
Perchas	5	\$ 85,00	\$ 425,00
Cajonera metálica	2	\$ 90,00	\$ 180,00
Juego de sala	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Silla normal 4 patas	4	\$ 20,00	\$ 80,00
Silla giratoria de oficina	3	\$ 50,00	\$ 150,00
Escritorios	3	\$ 200,00	\$ 600,00
Total			\$ 1.835,00
Equipos de computación			
Computadora	3	\$ 650,00	\$ 1.950,00
Impresora	2	\$ 70,00	\$ 140,00
Sistema administrativo contable	1	\$ 850,00	\$ 850,00
Total			\$ 2.940,00
Equipos de oficina			
Teléfono	2	\$ 10,00	\$ 20,00
Útiles de oficina	1	\$ 87,50	\$ 87,50
Total			\$ 107,50
Vehículos			
Automóvil	1	\$ 10.500,00	\$ 10.500,00
Total			\$ 10.500,00
Edificios			
Local comercial	1	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00
Total			\$ 25.000,00
Total			\$ 40.382,50

Elaborado por: Byron Vargas

El total de los activos fijos que se tiene son de \$ 40.382,50

5.03.02 capital neto de trabajo.

Es la representación de los activos corrientes y los activos diferidos de la empresa, el flujo de dinero que tiene al inicio de sus actividades para cualquier gasto que la empresa tenga como emergencia.

A continuación la tabla indica que el total del capital neto de trabajo es de \$ 20.767,50 este valor será tomado en cuenta para el desarrollo de la evaluación financiera

Tabla 52 capital neto de trabajo

Cnt	Anual
Caja	\$ 5.000,00
Mercadería	\$ 15.000,00
Gastos de constitución	\$ 568,00
Gastos de investigación	\$ 199,50
Total	\$ 20.767,50

Elaborado por: Byron Vargas

En caja se tendrá un valor de \$ 5.000,00 para iniciar las actividades comerciales y se contará con \$ 15.000,00 en mercadería para el abastecimiento de los clientes, los debidos gastos también son tomados en cuenta.

5.03.03 las fuentes de financiamiento.

Para este proyecto se contará con el crédito de \$ 20.000 de define como gasto financiero y servirá para completar y cubrir el 100% de la financiación del proyecto pasara a ser un pasivo a largo plazo.

5.03.03.01 balance de situación inicial.

El balance de situación inicial indica cómo está la empresa los bienes que posee está constituido por activos corrientes, que son los más rápidos a ser efectivo los fijos bienes materiales tangibles que servirán para realizar las funciones de la empresa activos diferidos que son los que sirven para la constitución de la empresa.

También se posee pasivos a largo y a corto plazo, en este proyecto cabe mencionar que no abra a corto plazo debido a que se adquirió un crédito o préstamo de \$ 20,000 y será el pasivo a largo plazo.

El patrimonio es la diferencia entre activos totales y pasivos totales.

A continuación se muestra el estado inicial de la empresa, conformada por sus activos, pasivos y patrimonio.



Tabla 53 estado de situación inicial

ESTADO DE SITUACION INICIAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
Activo Circulante		Pasivo Fijo	
Caja	\$ 5.000,00	Créditos Bancarios	\$ 20.000,00
Mercadería	\$ 15.000,00	TOTAL	\$ 20.000,00
TOTAL	\$ 20.000,00		
Activos Fijos			
Muebles y Enseres	\$ 1.835,00	PATRIMONIO	Capital
Equipos de Computación	\$ 2.940,00		
Vehículos	\$ 10.500,00		
Equipos de Oficina	\$ 107,50		
Edificio	\$ 25.000,00		
TOTAL	\$ 40.382,50		
Activo Diferido			
Gastos de Constitución	\$ 568,00	TOTAL	\$ 41.150,00
Gastos de Investigación	\$ 199,50		
TOTAL	\$ 767,50		
TOTAL ACTIVOS	\$ 61.150,00	PASIVO + CAPITAL	\$ 61.150,00

Elaborado por: Byron Vargas

Aquí se muestra cuánto va ser la inversión inicial del proyecto que es de \$ 61.150,00, se tomara este dato para realizar la evaluación financiera del proyecto si es favorable o no lo es.

Capítulo VI

6.01 Pronostico financiero

En este punto se evalúa si el proyecto es factible y viable, si va a tener utilidades al final de cada periodo de las actividades comerciales.

Estado o proforma de pérdidas y ganancias

Este cálculo indica el valor que la empresa ha adquirido y a debitado de sus cuentas en relación a sus actividades económicas realizadas en el periodo de un año.

6.01.01 Estado de pérdidas y ganancias.

Este cálculo específicamente muestra las pérdidas y ganancias que se ha tenido, producto de su actividad económica, el poder tomar una decisión a tiempo y evitar errores o problemas financieras o también de saber aprovechar las oportunidades.

Tabla 54 estado de pérdidas y ganancias

Insument					
Estado de pérdidas y ganancias					
22/04/14					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 216.050,28	\$ 231.173,80	\$ 247.355,97	\$ 264.670,88	\$ 283.197,84
Costosventas	\$ 162.037,71	\$ 173.380,35	\$ 185.516,97	\$ 198.503,16	\$ 212.398,38
Útil. B. Vtas.	\$ 54.012,57	\$ 57.793,45	\$ 61.838,99	\$ 66.167,72	\$ 70.799,46



Gastos. Vtas.	\$ 11.154,84	\$ 11.773,49	\$ 12.567,56	\$ 13.560,65	\$ 14.789,83
Sueldos	\$ 5.384,84	\$ 5.859,24	\$ 6.375,44	\$ 6.937,12	\$ 7.548,28
Publicidad	\$ 820,00	\$ 840,50	\$ 861,51	\$ 883,05	\$ 905,13
Estrategias	\$ 4.950,00	\$ 5.073,75	\$ 5.330,61	\$ 5.740,48	\$ 6.336,42
Útil. Netas vtas.	\$ 42.857,73	\$ 46.019,96	\$ 49.271,43	\$ 52.607,07	\$ 56.009,64
Gastos. Admi.	\$ 17.809,21	\$ 18.126,33	\$ 18.479,10	\$ 17.891,92	\$ 18.332,04
Sueldos	\$ 11.629,96	\$ 11.920,71	\$ 12.218,73	\$ 12.524,19	\$ 12.837,30
Útiles de oficina	\$ 87,50	\$ 89,69	\$ 94,23	\$ 101,47	\$ 112,01
Depreciaciones	\$ 4.524,25	\$ 4.524,25	\$ 4.524,25	\$ 3.544,25	\$ 3.544,25
Servicios básicos	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Amortización gastos	\$ 767,50	\$ 786,69	\$ 826,51	\$ 890,06	\$ 982,46
Útiles de aseo	\$ 200,00	\$ 205,00	\$ 215,38	\$ 231,94	\$ 256,02
Utilidad operacional	\$ 25.048,52	\$ 27.893,62	\$ 30.792,33	\$ 34.715,15	\$ 37.677,60
Gastos financieros	\$ 1.465,58	\$ 925,46	\$ 337,59		
Préstamo.	\$ 1.465,58	\$ 925,46	\$ 337,59		
Útil. Ant. Imp.	\$ 23.582,94	\$ 26.968,16	\$ 30.454,74	\$ 34.715,15	\$ 37.677,60
15% trab.	\$ 3.537,44	\$ 4.045,22	\$ 4.568,21	\$ 5.207,27	\$ 5.651,64
Útil. Imp.	\$ 20.045,50	\$ 22.922,94	\$ 25.886,53	\$ 29.507,87	\$ 32.025,96
% Imp.	\$ 3.006,82	\$ 3.438,44	\$ 3.882,98	\$ 4.426,18	\$ 4.803,89
Útil. Final	\$ 17.038,67	\$ 19.484,50	\$ 22.003,55	\$ 25.081,69	\$ 27.222,06
10% res.	\$ 1.703,87	\$ 1.948,45	\$ 2.200,35	\$ 2.508,17	\$ 2.722,21
Util. Div.	\$ 15.334,81	\$ 17.536,05	\$ 19.803,19	\$ 22.573,52	\$ 24.499,86

Elaborado por: Byron Vargas

En este gráfico se muestra la situación financiera del proyecto en el que podemos ver que si existen utilidades anuales, es decir la empresa se mantiene en un nivel equilibrado de sus gastos y sus utilidades.

6.01.02 flujo de caja.

Este cuadro muestra las utilidades de cada año y la salida de dinero que se produce en cada año producto de la actividad de la empresa por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa

Tabla 55 flujo de caja

Flujo de Caja						
	0	1	2	3	4	5
UTIL		\$ 17.038,67	\$ 19.484,50	\$ 22.003,55	\$ 25.081,69	\$ 27.222,06
DEP		\$ 4.524,25	\$ 4.524,25	\$ 4.524,25	\$ 3.544,25	\$ 3.544,25
GTOS FIN		\$ 1.465,58	\$ 925,46	\$ 337,59	\$ -	\$ -
FLUJO OPE.		\$ 23.028,50	\$ 24.934,21	\$ 26.865,39	\$ 28.625,94	\$ 30.766,31
CTN	\$ (20.767,50)					
ACT. FIJOS	\$ (40.382,50)					
FLUJO NETO	\$ (61.150,00)	\$ 23.028,50	\$ 24.934,21	\$ 26.865,39	\$ 28.625,94	\$ 30.766,31

Elaborado por: Byron Vargas

6.02 Evaluación financiera

Es la evaluación en la que se determina el proceso si es factible o no es factible.

(VAN, TIR, PRI, RBC, coeficientes financieros)

6.02.01 VAN.

El VAN es el valor actual de la empresa, presenta los ingresos líquidos que se producen en el periodo de vida del proyecto.

6.02.02 TIR.

El TIR es la tasa que determina la eficiencia de la inversión del proyecto y el retorno que nos de la inversión anual.

6.02.03 PRI.

El PRI nos indica en que tiempo vamos a recuperar la inversión mientras más pronto se recupere la inversión mejor es el proyecto.

6.02.04 Costo beneficio

La relación costo beneficio RBC. Es el porcentaje que determina la relación que existe entre el costo de la inversión y los beneficios representados por los ingresos de caja

A continuación se muestra la gráfica compuesta de VAN, TIR, PRI, RCB.

Tabla 56 evaluación financiera

AÑOS	FLUJO NETO	VAN	TIR
0	\$ (61.150,00)	\$ (61.150,00)	\$ (61.150,00)
1	\$ 23.028,50	\$ 19.190,42	\$ 17.512,89
2	\$ 24.934,21	\$ 17.315,42	\$ 14.420,47
3	\$ 26.865,39	\$ 15.547,10	\$ 11.815,96
4	\$ 28.625,94	\$ 13.804,95	\$ 9.574,76
5	\$ 30.766,31	\$ 12.364,29	\$ 7.825,92
VAN		\$ 17.072,18	\$ (0,00)
TIR		0,3149463	31%
PRI		2años 5 meses 26días 17 horas 4 min	
RB/C		1,279185327	

Elaborado por: Byron Vargas

Como resultado tenemos un TIR de 31% que supera a la tasa que brinda el banco por invertir en ellos, la inversión se recupera en 2 años 5 meses 26 días 17 horas, y la relación costo benéfico es del 1,36 que igualmente supera la tasa promedio.

Al final de esta evaluación de resultados se considera que el proyecto si es factible por lo que los resultados y los indicadores económicos han demostrado ser un proyecto que si vale la pena invertir.

Capítulo VII

7.01 Conclusiones

Luego de haber hecho todo el estudio se determino que el proyecto estudiando que tiene relación con el campo de la salud es factible porque los indicadores financieros han determinado resultados positivos, el estudio de todos estos factores importantes han llegado la conclusión de que el mercado de la salud es muy importante en la sociedad y que tratar de hacer algo mas por la salud de la población, satisface , no solo el hecho de tener un lugar de trabajo seguro sino el de compartir con las personas un buen estado de salud.

El estar relacionado con el campo de la salud es muy agradable, el estar al servicio de la mejora de los pacientes, la recuperación de la salud y la vida son aspectos que no se los puede descuidar, saber que depende de un buen cuidado personal para poder estar sanos y compartir con los seres que en el transcurso de la vida se los lleva en el corazón.

7.02 Recomendaciones

Se recomienda que se realice mas estudios en este campo de la salud, hoy en día se ve que aparecen nuevas enfermedades mortales y que hacer conciencia de las personas en el cuidado personal seria un factor clave para que no haya casos que lastimosamente terminan en desgracias, este estudio de insumos médicos a demostrado que existen tecnología muy avanzada en el tema de la salud, se debería aplicar nuevos proyectos que sean de salud relacionados con la tecnología así tal vez algún día se llegue a descubrir la cura para muchas enfermedades que hasta hoy no se han descubierto.