



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE
FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR
MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO
EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en
Administración Bancaria y Financiera

Autora: Tisalema Almeida Mayra Alejandra

Tutor: Ecn. Erazo Jessica

Quito, Octubre 2013



DECLARATORIA

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

Tisalema Almeida Mayra Alejandra

CC 171834812-9

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante ***Tisalema Almeida Mayra Alejandra***, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el “CEDENTE”; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el “CESIONARIO”. Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de análisis de sistemas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración de empresas, Banca y Finanzas, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado “**EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO**”, el cual incluye la creación y desarrollo de un invernadero hidropónico, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. **b)** Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación del invernadero, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del Invernadero descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el proyecto por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del programa de ordenador por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del invernadero; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del proyecto; d) Cualquier transformación o modificación del proyecto; e) La protección y registro en el IEPI del proyecto a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del proyecto; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del invernadero que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad a favor del Cesionario.

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 24 días del mes de Octubre del dos mil trece.

f) _____

Tisalema Almeida Mayra Alejandra
C.C. Nº 171834812-9

CEDENTE

f) _____

Instituto Superior Tecnológico Cordillera

CESIONARIO

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



AGRADECIMIENTO

Gracias a la Ecn. Erazo Jessica por su valioso aporte profesional y humano en el transcurso de este semestre apoyándome para la culminación de esta retadora carrera y que después de tanto sacrificio hoy la culmino.

Gracias a mis profesores por sus enseñanzas las cuales me han servido en mi vida profesional.

Gracias a mis queridos padres y a mi familia que siempre me han apoyado en cada paso que he dado en mi vida.

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



DEDICATORIA

A mis padres por su apoyo incondicional en cada paso de mi vida.

A mi querido hijo quien ha sido mi luz en cada decisión que he tomado, mi inspiración y alegría para hoy culminar mis estudios.

A mi familia que me ha brindado su apoyo.

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



ÍNDICE GENERAL

PORTADA	
CARATULA	
DECLARATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN EJECUTIVO.....	v
ABSTRAC.....	vi
INTRODUCCIÓN.....	vii
CAPÍTULO I.....	1-6 pag
1.01 JUSTIFICACION DEL PROYECTO	
1.02 ANTECEDENTES	
CAPITULO II.....	7-49 pag
2 ANÁLISIS SITUACIONAL	
2.1 AMBIENTE EXTERNO	
2.1.01 Factor Económico	

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



2.1.01.01 PIB

2.1.01.02 Inflación

2.1.01.03 Tasa de Interés

2.1.01.03.01 Tasa de interés activa

2.1.01.03.02 Tasa de interés pasiva

2.1.01.04 Balanza Comercial

2.1.02 Factor Social

2.1.02.01 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

2.1.02.02 POBREZA

2.1.02.03 DELINCUENCIA...

2.1.02.04 DESEMPLEO

2.1.02.05 MIGRACIÓN

2.1.03 Factor Tecnológico

2.1.04 Factor Climático

2.2 ENTORNO LOCAL

2.2.01 Clientes

2.2.01.01 PODER DE NEGOCIACION DE CLIENTES

2.2.02 Proveedores

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



2.2.02.01 PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES

2.2.03 Competidores

2.2.03.01 RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

2.2.04 AMENAZA DE NUEVOS ENTRANTES

2.2.05 PRODUCTOS SUSTITUTOS

2.3 ANÁLISIS INTERNO

2.3.1 Propuesta Estratégica

2.3.1.01 Misión

2.3.1.02 Visión

2.3.1.03 Objetivos

2.3.1.03.01 Objetivo General

2.3.1.03.02 Objetivos específicos

2.3.1.04 Principios y Valores

2.3.2 Gestión Administrativa

2.3.3 Gestión Operativa

2.3.3.01 Requisitos para la creación de la Distribuidora de Medicina Natural

2.3.4 Gestión Comercial

2.3.4.01 Nombre de la Empresa

2.4 Análisis FODA

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



CAPITULO III.....	50-99 pag
3. ESTUDIO DEL MERCADO	
3.1 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR	
3.1.01.02 Tamaño de la muestra	
3.1.01.03 Técnicas de Obtención de la Información	
3.1.01.04 Encuesta	
3.1.01.05 Análisis de la información	
3.2 OFERTA	
3.2.1 Oferta Histórica	
3.2.2 Oferta Actual	
3.2.3 Oferta Proyectada	
3.3 PRODUCTOS SUSTITUTOS	
3.2.1 OFERTA HISTORICA	
3.2.2. OFERTA ACTUAL	
3.2.3 OFERTA PROYECTADA	
3.4 DEMANDA	
3.4.01 Demanda Histórica	
3.4.02 Demanda Actual	

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



3.5 BALANCE DE OFERTA Y DEMANDA

3.5.01 Balance Actual

3.5.02 Balance Proyectada

CAPÍTULO IV 99-115 pag

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

.1.01 CAPACIDAD INSTALADA

4.1.01.01 Primer piso

4.1.01.02 VARIABLES DE VIABILIDAD

4.1.01.02.01 REQUISITOS PARA UN CREDITO

4.1.01.03.01 DISTRIBUCION ÓPTIMA DE LA PLANTA

4.1.01.03.02 GRADOS DE CERCANIA

4.1.01.03.03 RAZONES DE CERCANIA

4.1.01.03.04 LAY OUT DEL PRIMER PISO

4.1.02 CAPACIDAD ÓPTIMA

4.2 LOCALIZACIÓN

4.2.01 FACTORES GENERALES DE LOCALIZACIÓN

4.1.01 MACRO

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



4.2.02 MICRO-LOCALIZACIÓN

4.2.03 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA

4. INGENERÍA DEL PROYECTO

4.3.01 DESCRIPCIÓN DE LA INSTALACIONES DEL PROYECTO

4.3.02 PROCESO PRODUCTIVO

4.3.01 RESUMEN DEL PROCESO

4.3.4 MAQUINARIA Y EQUIPOS

CAPÍTULO V

116-143 pag

ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INGRESO OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES

5.2 COSTOS

5.2.01 COSTO DIRECTO

5.2.02 COSTOS INDIRECTOS

5.2.03 GASTOS ADMINISTRATIVOS

5.2.4 COSTOS DE VENTA

5.2.05 COSTOS FINANCIEROS

5.2.6 COSTOS FIJOS Y VARIABLES

5.2 INVERSIONES

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



5.2.01 INVERSION FIJA

5.2.01.01 ACTIVOS FIJOS

5.2.01.02 ACTIVOS NOMINALES (DIFERIDOS)

5.2.02 CAPITAL DE TRABAJO

5.2.03 FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y USO DE FONDOS

5.2.05 DEPRECIACIONES (TABLA DE DEPRECIACION)

5.2.06 ESTADO DE SITUACION INICIAL

5.2.07 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

5.2.08 FLUJO DE CAJA

5.3 EVALUACIÓN

5.3.01 TASA DE DESCUENTO

5.3.02 VAN

5.3.04 PRI (PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN)

5.3.05 RBC (RELACIÓN COSTO BENEFICIO)

5.3.06 PUNTO DE EQUILIBRIO

5.3.07 INDICES FINANCIEROS

CAPITULO VI..... 144-147 pag

6 ANALISIS DE IMPACTOS

6,01IMPACTO AMBIENTAL

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



6,02 IMPACTO ECONÓMICO

6,03 IMPACTO SOCIAL

6,04 IMPACTO TECNOLÓGICO

CAPITULO VII..... 148-150 pag

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.01 CONCLUSIONES

7.02 RECOMENDACIONES

ANEXOS..... 151-160 pag.

BIBLIOGRAFÍA..... 161-162 pag

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS
MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE
QUITO.



ÍNDICE DE TABLAS

TABLA No 1	
Producto Interno Bruto8 pag
TABLA No. 2	
Inflación9 pag
TABLA No. 3	
Tasa de interés Activa10 pag
TABLA No. 4	
Tasa de interés Pasiva12 pag
TABLA No. 5	
Balanza Comercial13 pag
TABLA No. 6	
PEA15 pag



TABLA No. 716pag
Pobreza	
TABLA No. 819 pag
Delincuencia	
TABLA No. 920 pag
Desempleo	
TABLA No. 1021 pag
Migración	
TABLA No. 1126 pag
Cientes	
TABLA No. 1228 pag
Proveedores	
TABLA No. 13	



Competidores30 pag
TABLA No. 1431 pag
Productos Sustitutos	
TABLA No. 1547 pag
Mefe	
TABLA No. 16 48 pag
Mefi	
TABLA No. 1755 pag
Tabulación pregunta No 1	
TABLA No. 1857 pág.
Tabulación pregunta No 2	
TABLA No. 19 59 pag

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Tabulación pregunta No 3

TABLA No. 20 61 pag

Tabulación pregunta No 4

TABLA No. 21 63 pag

Tabulación pregunta No 5

TABLA No. 22 65 pag

Tabulación pregunta No 6

TABLA No. 23 67 pag

Tabulación pregunta No 7

TABLA No. 26 69 pag

Tabulación pregunta No 8

TABLA No. 24 71 pag

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Tabulación pregunta No 9

TABLA No. 25 73 pag

Tabulación pregunta No
10

TABLA No. 26 71 pag

Oferta

TABLA No. 27 75 pag

Oferta Histórica

TABLA No. 2877 pag

Oferta Actual

TABLA No. 2978 pag

Cálculos de la oferta
Futura

TABLA No. 3080 pag

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS
MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE
QUITO.



Productos Sustitutos

TABLA No. 3182 pag

Productos Sustitutos

TABLA No. 3283 pag

Oferta actual

TABLA No. 3385 pag

Oferta Proyectada

TABLA No. 3487 pag

Demanda Historia

TABLA No. 3588 pag

Demanda Actual

TABLA No. 3790 pag

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Balance Proyectado

TABLA No 3891 pag

Factores de Localización

TABLA No 39115 pag

Maquinaria y Equipo

TABLA No 40116 pag

Número de Trabajadores

TABLA No 41117 pag

Ingreso de Mercadería

TABLA No 42118 pag

Costos

TABLA No 43120 pag

Costos

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



TABLA No 44121 pag
Costos	
TABLA No 45123 pag
Gastos Administrativos	
TABLA No 46124 pag
Costo de venta	
TABLA No 47126 pag
Costos financieros	
TABLA No 48127 pag
Costos Fijos Y Variables	
TABLA No 49129 pag
Inversión	



TABLA No 50131 pag
Inversión Fija	
TABLA No 51134 pag
Activos Fijos	
TABLA No52135 pag
Capital	
TABLA No 53136 pag
TABLA No 54138 pag
Depreciaciones	
TABLA No 55140 pag
Estado de Situacion Inicial	



TABLA No 56141 pag
Pib	
TABLA 57142 pag
pib	
TABLA No 58143 pag
pib	
TABLA No 59145 pag
pib	
TABLA No 60147 pag
pib	
TABLA No 61150 pag
pib	



TABLA No 62151 pag
pib	

ÍNDICE DE GRÁFICOS

ILUSTRACIÓN No. 1

Producto Interno Bruto8 pag
------------------------	------------

ILUSTRACIÓN No. 2

Inflación9 pag
-----------	------------

ILUSTRACIÓN No. 3

Tasa de interés Activa

ILUSTRACIÓN No. 410 pag

Tasa de interés Pasiva

ILUSTRACIÓN No. 5

Balanza Comercial12 pag
-------------------	-------------

ILUSTRACIÓN No. 6

PEA

ILUSTRACIÓN No. 713 pag

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



POBREZA

ILUSTRACIÓN No. 8

Delincuencia15 pag

ILUSTRACIÓN No. 9

Tasa de desempleo16pag

ILUSTRACIÓN No. 10

Migración

ILUSTRACIÓN No. 1119 pag

La Tecnología

ILUSTRACIÓN No. 12

El Clima20 pag

ILUSTRACIÓN No 13

Organigrama

ILUSTRACIÓN No. 1421 pag

Cadena de Valor

ILUSTRACIÓN No. 15

PREGUNTA 126 pag

ILUSTRACIÓN No. 16

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



PREGUNTA 2	
ILUSTRACIÓN No. 1728 pag
PREGUNTA 3	
ILUSTRACIÓN No. 18	
PREGUNTA 430 pag
ILUSTRACIÓN No. 19	
PREGUNTA 531 pag
ILUSTRACIÓN No. 20	
PREGUNTA 6	
ILUSTRACIÓN No. 2147 pag
PREGUNTA 7	
ILUSTRACIÓN No. 22	
PREGUNTA 8 48 pag
ILUSTRACIÓN No. 23	
PREGUNTA 9	
ILUSTRACIÓN No. 2455 pag
PREGUNTA 10	

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



ILUSTRACIÓN No. 25

Oferta Histórica57 pág.

ILUSTRACIÓN No 26

Participación en el
Mercado

ILUSTRACIÓN No. 27 59 pag

Oferta Futura

ILUSTRACIÓN No. 28

Participación en el
Mercado

..... 61 pag

ILUSTRACIÓN No. 29

Oferta Actual

ILUSTRACIÓN No. 30 63 pag

Oferta Proyectada

**ILUSTRACION No.
31**

Demanda Histórica

..... 65 pag

ILUSTRACION No 32

Demanda Proyectada

ILUSTRACION No 33 67 pag

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Factores de Localización

ILUSTRACION No 34

Macro localización 69 pag

ILUSTRACION No 35

Micro localización



RESUMEN EJECUTIVO

En el presente proyecto, se ha tratado de posibilitar la creación de una distribuidora de medicina natural en el norte de la ciudad de Quito, que atiende a las necesidades del mercado local, tomando en cuenta las consideraciones del estudio técnico sobre las necesidades de este tipo de medicina; así como de la evaluación financiera del proyecto, con tendencia a la situación real del negocio propuesto, sobre su ejecutabilidad y operatividad posteriores.

El proyecto surgió como una oportunidad de crear una distribuidora especializada en la venta de medicina natural para los centros naturistas que en la actualidad no existe al norte de la ciudad. Como resultado del análisis investigativo que se realizó en el estudio de mercados se determinó la existencia de una demanda insatisfecha al norte de la ciudad de Quito.

Se analizó también el Estudio Técnico, que permitió identificar la localización y tamaño óptimo de la planta, la ingeniería y aspectos tecnológicos que marcan el funcionamiento de la distribuidora, así como la cantidad, características y tipos de equipos necesarios para la distribución de los productos planteados.

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



ABSTRAC

In this project, we have tried to enable the creation of a natural medicine distributor in northern Quito, which caters to the local market needs, taking into account the considerations of the technical study on the needs of this type medical, and financial evaluation of the project with the actual trend of the proposed business, on its enforceability and subsequent operation.

The project emerged as an opportunity to create a distributor specializing in the sale of natural medicine naturopathic centers that currently does not exist north of the city. As a result of the analysis of research is done in market research determined that there is an unmet demand north of the city of Quito.

We also analyzed the technical study, which identified the optimal location and size of the plant, the engineering and technological aspects that make the operation of the distributor, and the amount, characteristics and types of equipment needed for the distribution of products raised.

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



INTRODUCCIÓN

La Distribuidora constituye el centro esencial de las actividades económicas, y forma parte de la vida cotidiana de la mayoría de centros naturistas en la ciudad. En el Ecuador la distribuidora es un fenómeno social de indiscutible importancia, ya que comprende el 50% de la población económicamente activa.

Para el desarrollo del trabajo se ha considerado los aspectos importantes en cuanto a la creación de una distribuidora de medicina natural, y así determinar la factibilidad que tiene el proyecto a través de la elaboración del aspecto financiero.

Este perfil de proyecto se desarrolla los siguientes aspectos:

Capítulo I se enfoca a determinar la justificación del proyecto, antecedentes que tuvo la medicina natural desde la antigüedad hasta la actualidad.

Capítulo II hace referencia al Análisis Situacional que tiene el país y en que afectaría esos aspectos al proyecto tomando en cuenta todos los aspectos, para así llegar a una conclusión mediante la matriz FODA.

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Capítulo III hace referencia al Estudio de Mercado en donde se determinara el porcentaje de centros naturistas existe al norte de la ciudad de Quito, los cuales se deberán cubrir, la localización que tendrá el proyecto los cuales ayudara a determinar si es factible.

Capítulo IV hace referencia a la capacidad instalada que tendrá la distribuidora en donde se determinara la capacidad de distribución, se detalla también la maquinaria y equipos que contara la misma para así dar una buena imagen.

Capítulo V hace referencia a toda la parte financiera del proyecto tales como la inversión inicial, costos y gastos que incurran para la creación de la misma, así determinar la rentabilidad que tendrá actualmente y a futuro

Capítulo VI hace referencia al impacto que tendrá el proyecto en lo económico, social, ambiental esperando que sea positivo.



CAPÍTULO I

1.01 JUSTIFICACION DEL PROYECTO

En la actualidad nuestro país no cuenta con recursos necesarios para poder crear nuevas empresas que satisfagan tanto al cliente como así mismo, esto se debe a que el desarrollo que tiene nuestro país no ofrece una seguridad a los emprendedores, esto ha hecho que varios emprendedores no tomen la iniciativa de crear distribuidoras basadas en la venta de medicina natural y tomen territorio en otras industrias.

La industria farmacéutica y de medicina natural en los últimos años ha ido teniendo un crecimiento para el estado, esto se debe a que las personas hoy en día han preferido utilizar este tipo de medicina por los beneficios que poseen los componentes con los que son elaborados.

El siguiente proyecto se basa en la creación de una distribuidora de productos naturales al por mayor y menor, ya que en la actualidad el uso de la medicina natural ha obtenido una fuerte demanda por sus grandes beneficios que antes muchas personas no conocían y

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



que para muchos emprendedores no les parecía un negocio rentable, pero que con el pasar de los años han visto un fuerte crecimiento en esta industria que ha traído beneficio tanto para los dueños de estos negocios como para el consumidor.

Este proyecto se basa en satisfacer las necesidades de la sociedad en cuanto a la salud ya que con la creación de esta distribuidora al norte de la ciudad de Quito les permite a los clientes comprar estos productos a bajos precios.

1.02 ANTECEDENTES

Cuando la medicina tradicional no logra obtener resultados frente a una enfermedad determinada, muchos pacientes y sus familiares recurren al auxilio de otros remedios. Cada vez son más las terapias que prometen curar o mejorar una determinada.

En todo el mundo, la llamada medicina natural mueve miles de millones de dólares.

En Estados Unidos cada año el 30% de los enfermos que han visitado en un primer momento a un médico tradicional, acaba probando la medicina natural.

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Esta clase de medicina cada vez va ocupando una mejor ubicación entre la medicina a base de fármacos, lo que genera para muchos países y empresarios que gozan de estas variedades de vegetales y plantas, muchas ganancias y prestigio.

El **boom** de la salud en los últimos años y la onda naturista ha hecho que muchas personas y empresas privadas vuelquen sus ojos hacia productos que pueden ser rentables en términos de mercado.

El asunto es muy simple: la velocidad de producción natural no está siempre a la altura de la demanda del mercado (a menos que el recurso se administre de manera empresarial).

Debido a esta razón productos como la uña de gato están siendo saqueados de sus zonas y el stock está mermando de manera notoria. Situación similar se tiene con el camu - camu y ahora le ha tocado el turno a la maca andina. El yacén - tubérculo peruano- fue extraído del territorio y ahora se tiene variedades del mismo en el Japón.

La medicina natural es la práctica terapéutica que pretende conseguir el alivio o curación de las enfermedades por medio de los productos provenientes directamente de la naturaleza, sin síntesis y con escasa o nula manipulación. La medicina natural

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Utiliza, principalmente, productos vegetales y minerales, los cuales, bien usados directamente o mediante preparación previa, en uso tópico o por ingestión, permiten suministrar al organismo sustancias útiles en el tratamiento de las enfermedades. En la medicina natural dedicada a la cardiología se usan, fundamentalmente, productos provenientes de los vegetales preparados para ingestión.

Se conocen más de 3000 plantas medicinales, pero el número de vegetales en la naturaleza es mucho mayor, por lo que las posibilidades reales son inmensamente superiores a las conocidas.

Origen de la demanda por la medicina naturista

Desde la década de los ochenta, la Medicina Natural, ha ganado mucho terreno, igual que la alimentación y cosmética biológica. La mayoría de los usuarios de las terapias y medicinas alternativas, se han volcado a ellas, porque se han sentido desengañados con la medicina ortodoxa o alopática. En la Comunidad Europea, la seguridad social de los países miembros, es muy buena con relación a otros países como EE.UU. o Sudamérica y Centro América.

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



La mayor queja de los beneficiarios de la seguridad social en Europa, es el poco tiempo de atención que le brinda el médico al paciente.

El ritmo de la sociedad actual, cada día va deshumanizando, los servicios de salud, en lo que se refiere a la atención personal.

Eso hace que mucha gente, sienta la necesidad de probar otras terapias y volver a las fuentes de la medicina, que no es otra que la medicina natural tradicional.

Es tan importante el crecimiento de la medicina natural, que los más importantes laboratorios de especialidades medicinales han creado otras divisiones de productos naturales, en la rama de la salud y cosmética.

Muchas de las empresas dedicadas a las ventas de medicina naturista utilizan una muy buena promoción que poco a poco atraen a más consumidores.

Algunos de las empresas señalan que la medicina naturista ayuda a prevenir el cáncer, a evitar el envejecimiento, las arrugas, la celulitis, la pérdida de el cabello y claro está no podía faltar el devolverle a el hombre la potencia sexual. Cosas que la medicina tradicional nunca podría alegar en un solo producto.

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



- El producto es anunciado como una cura todo rápido y eficaz contra toda una serie de dolencias.
- Los proponentes utilizan palabras como, un precedente científico, cura milagrosa, producto exclusivo, ingrediente secreto, o remedio de los antepasados y culturas antiguas.
- Los promotores incluyen testimonios sin documentación, que alegan resultados maravillosos.
- El producto es promocionado como disponible solo de un distribuidor o suplidor.

Hoy en la actualidad el crecimiento de la demanda de productos naturales por sus grandes beneficios, ha visto a varios empresarios una gran oportunidad en la creación de distribuidoras de los mismos ya que la primera fue en Guayaquil por un doctor naturopata el cual vio que era rentable la venta, hoy en día existen grandes empresas que se dedican a la elaboración de medicina natural al por mayor, y no existen muchas distribuidoras en Quito por tal motivo es una oportunidad para cualquier persona que quiera crearse una distribuidora ya que la mayoría de empresas que se dedican en fabricar estos productos prefieren a las distribuidoras para hacer conocer a nuevos productos. (Monografias, 2013)

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



CAPITULO II

2 ANÁLISIS SITUACIONAL

Introducción.-El análisis situacional es el estudio del medio en que se desenvuelve la empresa en un determinado momento, tomando en cuenta los factores internos y externos mismos que influyen en cómo se proyecta la empresa en su entorno.

(Slidesshare, 2013)

2.1 AMBIENTE EXTERNO

Introducción.- Define los elementos del ambiente externo que pueden afectar al desarrollo eficiente de las actividades económicas, socio – culturales, político legales, y tecnológicas, de esta empresa; a continuación se realizara un análisis de cada punto.

(Slidesshare, 2013)

2.1.01 Factor Económico

2.1.01.01 PIB

Producto Interior Bruto, es una medida macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de un país durante un período determinado de tiempo (normalmente un año). (wikipedia, 2013)

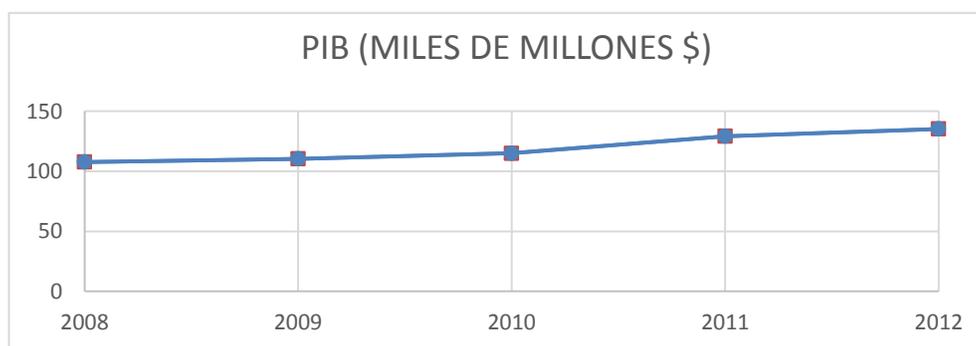
TABLA No. 1

Producto Interno Bruto

Año	2008	2009	2010	2011	2012
PIB	107.7	110.4	115	129.1	135.3

ILUSTRACIÓN No. 1

Producto Interno Bruto





ANÁLISIS

El presente proyecto contribuirá al crecimiento del pib ya que la demanda de productos naturales en la actualidad es demasiada por sus grandes beneficios y esto ha hecho que varios empresarios tengan la idea de crear distribuidoras en el país.

2.1.01.02 Inflación

Concepto.-Es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), 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 (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2013)

TABLA No. 2

INFLACIÓN

Año	2008	2009	2010	2011	2012
% INFLACION	8.3	4.3	3.3	4.5	4.16

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

ILUSTRACIÓN No. 2

Inflación



Análisis.- Para el presente proyecto la inflación es una amenaza porque en los últimos años los porcentajes han tenido un crecimiento y ha hecho que el valor de los productos suba produciendo un efecto en la economía de los consumidores.

2.1.01.03 Tasa de Interés

2.1.01.03.01 Tasa de interés activa

Concepto.- Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los diferentes



tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca. (SOFOMANEC, 2013)

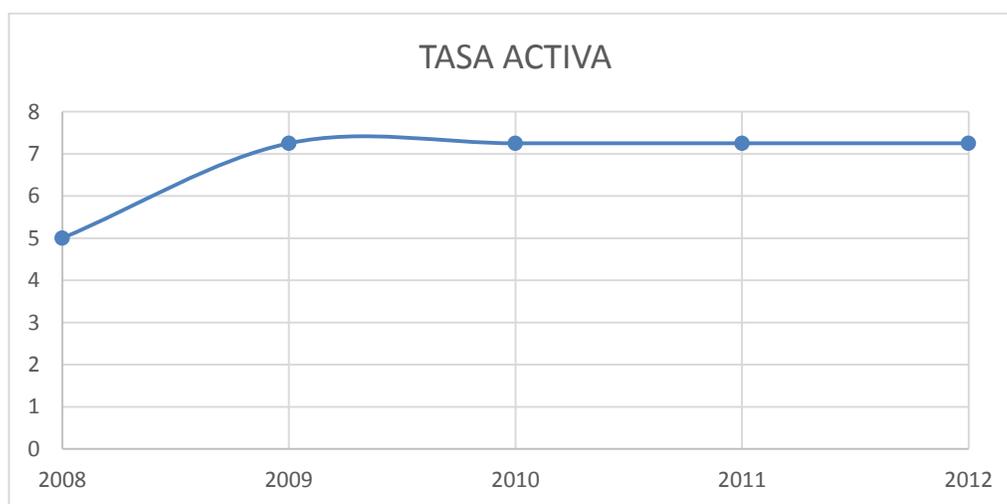
TABLA No. 3

Tasa de interés Activa

AÑO	2008	2009	2010	2011	2012
TASA ACTIVA	5	7.25	7.25	7.25	7.25

ILUSTRACIÓN No. 3

Tasa de interés Activa



EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Análisis.-La tasa activa para el presente proyecto es un Oportunidad ya que hoy en día las entidades financieras están apoyando a nuevos proyectos, con préstamos bancarios con bajos niveles de interés y facilidades de pago.

2.1.01.03.02 Tasa de interés pasiva

Concepto.-Es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen. (SOFOMANEC, 2013)

TABLA No. 4

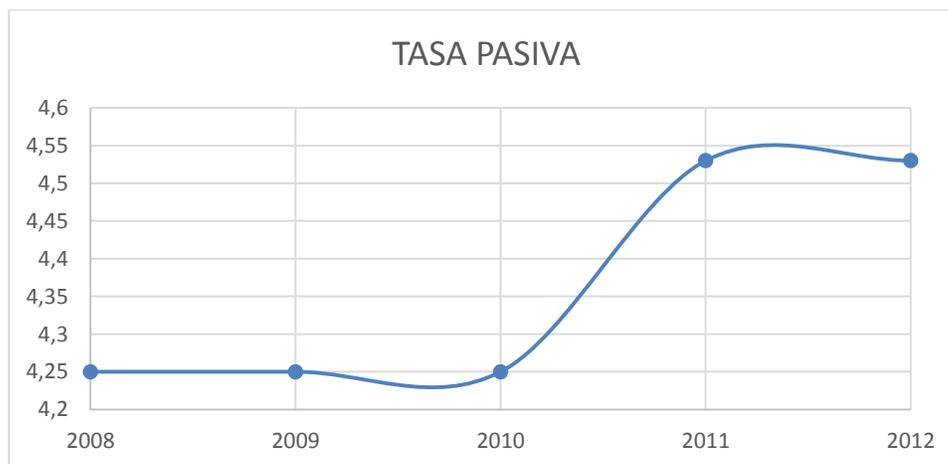
Tasa de interés Pasiva

AÑO	2008	2009	2010	2011	2012
TASA PASIVA	4.25	4.25	4.25	4.53	4.53

ILUSTRACIÓN No. 4

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

Tasa de interés Pasiva



Análisis.

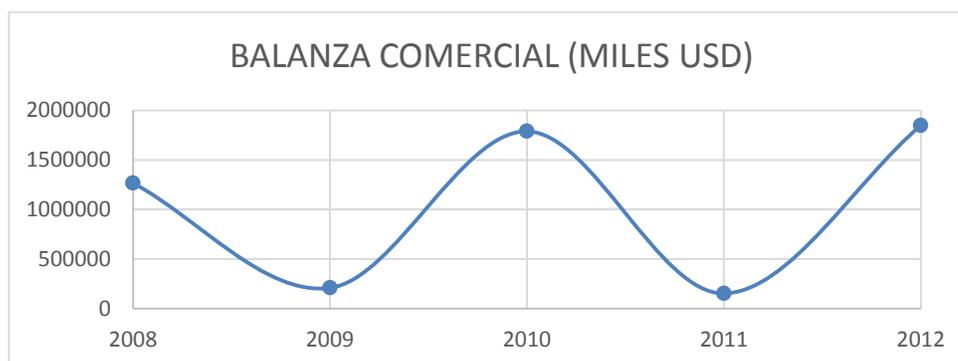
Muestra una estabilidad que podría considerarse una oportunidad para la realización de un crédito bancario para la instalación de la empresa.

2.1.01.04 Balanza Comercial

Concepto.-Es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones (INEC, 2011)

TABLA No. 5**Balanza Comercial**

AÑO	2008	2009	2010	2011	2012
BALANZA COMERCIAL	1266397	208397	1788786	152841	1848866

ILUSTRACIÓN No. 5**Balanza Comercial****Análisis.**

La Balanza Comercial para el presente proyecto es una Amenaza porque en la actualidad los porcentajes de aranceles que se deben pagar son altos y eso produciría un

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



incremento en el precio de algunos productos naturales que se deben traer de otros países.

2.1.02 Factor Social

2.1.02.01 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

La población activa de un país es la cantidad de personas que se han integrado al mercado de trabajo, es decir, que tienen un empleo o que lo buscan actualmente.

(WIKIPEDIA, 2013)

TABLA No. 6

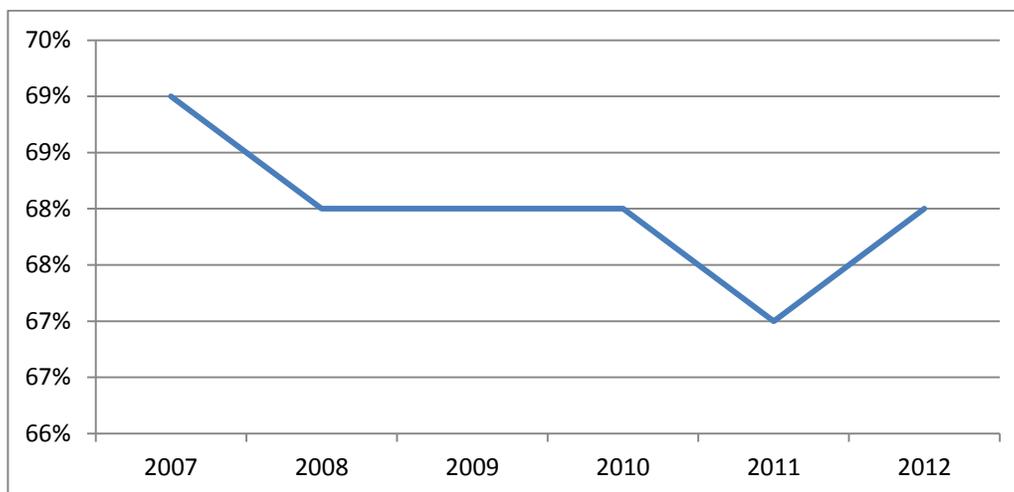
PEA

AÑO	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PORCENTAJE	69%	68%	68%	68%	67%	68%

ILUSTRACIÓN No. 6

PEA

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACRECIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Análisis.

Para el presente proyecto la población económicamente activa es una Oportunidad porque entre más demandante mayor sería el porcentaje de utilidad que tendría la empresa, para que Así las personas tengan conciencia sobre su salud.

2.1.02.02 POBREZA

La **pobreza** es una situación o forma de vida que surge como producto de la imposibilidad de acceso o carencia de los recursos para satisfacer las necesidades físicas



y psíquicas básicas humanas que inciden en un desgaste del nivel y calidad de vida de las personas. (WIKIPEDIA, 2013)

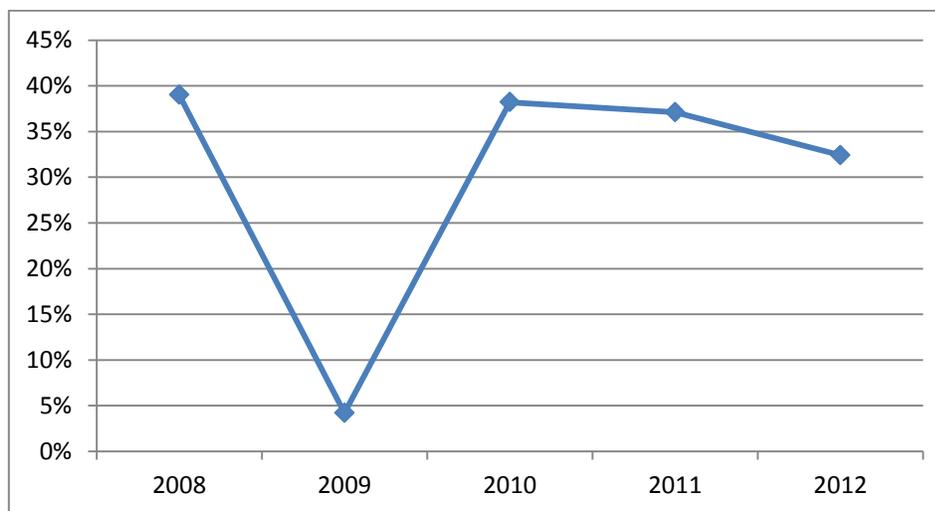
TABLA No. 7

POBREZA

AÑOS	2008	2009	2010	2011	2013
PORCENTAJE	39%	4,20%	38,2	37,1	32,4

ILUSTRACIÓN No. 7

POBREZA



Análisis.

Para el presente proyecto la pobreza es una Amenaza porque si este porcentaje subiera la demanda de productos bajaría y esto sería una pérdida para el negocio.

2.1.02.03 DELINCUENCIA

La delincuencia es la actividad de un grupo estructurado de tres o más personas que exista durante cierto tiempo y que actúe concertadamente con el propósito de cometer uno o más delitos graves o delitos tipificados con arreglo a la Convención de Palermo (WIKIPEDIA, 2013)

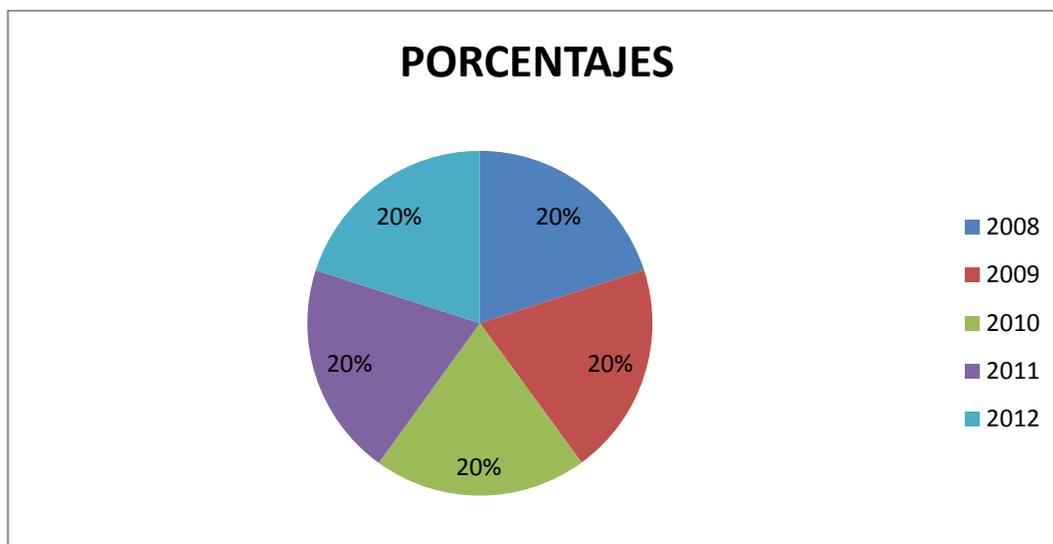
TABLA No. 8

DELINCUENCIA

AÑOS	2008	2009	2010	2011	2012
PORCENTAJE	38%	42%	59%	76%	86%

ILUSTRACIÓN No. 8

DELINCUENCIA



Análisis.

Para el presente proyecto la delincuencia es una amenaza ya que en los últimos años el porcentaje ha tenido un incremento por tal motivo la distribuidora correrá el peligro de que sufra algún asalto.



2.10.2.04 DESEMPLEO

Desempleo, desocupación, cesantía o paro, en el mercado de trabajo, hace referencia a la situación del trabajador que carece de empleo y, por tanto, de salario. Por extensión es la parte de la población que estando en edad, condiciones y disposición de trabajar - población activa- carece de un puesto de trabajo. (WIKIPEDIA, 2013)

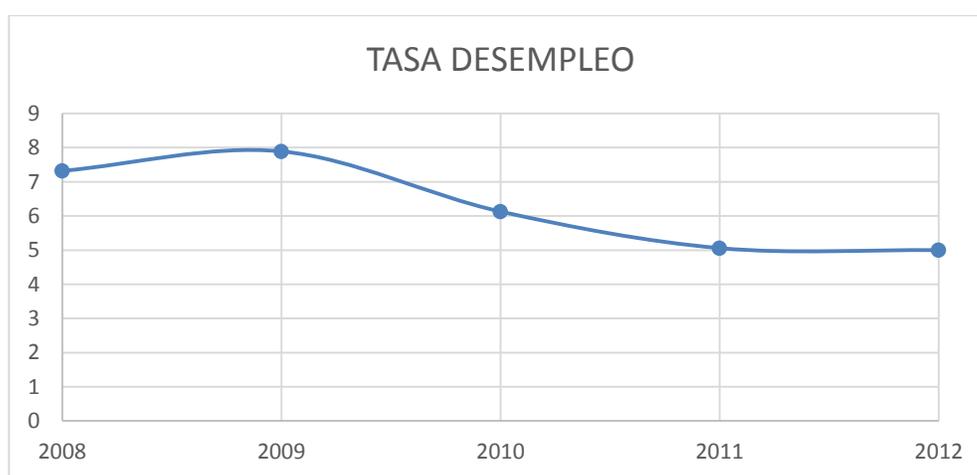
TABLA No. 9

Desempleo

AÑO	2008	2009	2010	2011	2012
TASA DESEMPLEO	7.32	7.89	6.13	5.06	5.00

ILUSTRACIÓN No. 9

Tasa de desempleo



Análisis.

En los últimos años el porcentaje de desempleo en el Ecuador ha disminuido por las nuevas oportunidades de trabajo que ofrece el Presidente, por tal motivo para el presente proyecto es una Amenaza.

2.1.02.05 MIGRACIÓN

Esta palabra a la vez designa un desplazamiento de una persona producido por un cambio de residencia, y el fenómeno caracterizado por este tipo de acontecimiento. Para entender el concepto es necesario precisar la noción de residencia. (MONOGRAFÍAS , 2013)

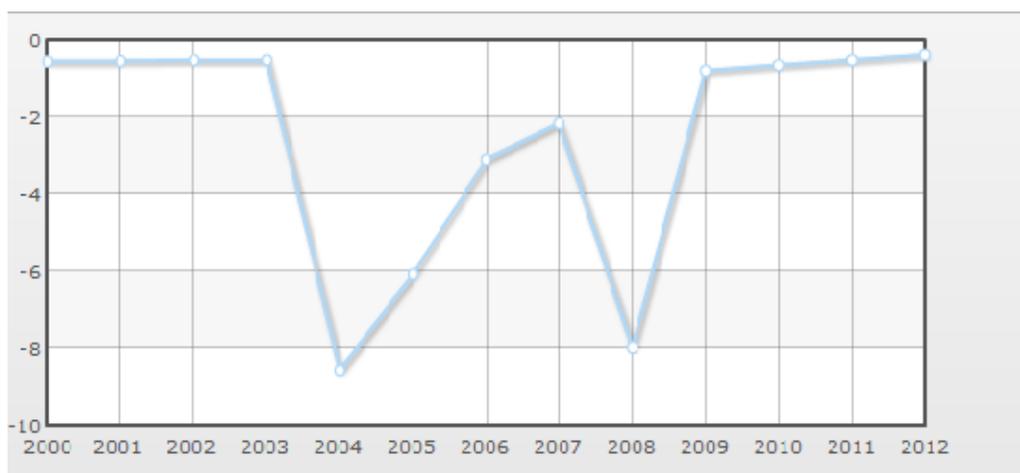
TABLA No. 10

MIGRACIÓN

AÑO	2008	2009	2010	2011	2012
PORCENTAJE	-7,98%	-0,81%	-0,66%	-0,52%	-0,32%

ILUSTRACIÓN No. 10

MIGRACIÓN



Análisis.

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Para el presente proyecto la migración es una Amenaza porque disminuye el porcentaje de personas que adquieren medicina natural.

2.1.03 Factor Tecnológico

ILUSTRACIÓN No. 11

La Tecnología

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



La tecnología se ha convertido en parte fundamental para el desarrollo funcional del país y de una empresa. La tecnología permite dejar volar la imaginación para desarrollar productos o servicios totalmente nuevos que pueden significar finales y comienzos de eras importantes en las distintas áreas.

Análisis.

Si disponemos de los recursos sería oportunidad porque estaríamos a la vanguardia de los sistemas para el manejo de inventarios.

2.1.04 Factor Climático

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACRECIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

ILUSTRACIÓN No. 12

El Clima



Los factores climáticos son los relacionados con las características climáticas de cada zona. Según el tipo de clima, actúan con más intensidad unos agentes externos que otros. Por ejemplo, el viento actúa con más intensidad en climas secos, mientras que la erosión fluvial es insignificante, excepto durante los episodios de fuertes inundaciones...

(Kalipedia, 2013)

Análisis.

Para el presente proyecto el factor climático es una Amenaza ya que los fabricantes no tendrían materia prima para elaborar los productos naturales.



2.2 ENTORNO LOCAL

Introducción.-Son toda las fuerzas que una empresa pueda controlar y mediante las cuales se pretende lograr el cambio deseado. Entre ellas tenemos a los proveedores, la empresa en sí, según Philip Kotler también los competidores, intermediarios, clientes y públicos. (Slidesshare, 2013)

2.2.01 Clientes

2.2.01.01 PODER DE NEGOCIACION DE CLIENTES.

Si en un sector de la economía entran nuevas empresas, la competencia aumentará y provocará una ayuda al consumidor logrando que los precios de los productos de la misma clase disminuyan; pero también ocasionará un aumento en los costos, ya que si la organización desea mantener su nivel en el mercado deberá realizar gastos adicionales (WIKIPEDIA, 2013)

TABLA No. 11

CLIENTES

CLIENTES

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



CENTROS NATURISTAS
PERSONAS NATURALES

Análisis.

Para el presente proyecto el poder de negociación es una Oportunidad ya que contaremos con varios clientes en toda la ciudad de Pichincha, a parte las personas naturales.

2.2.02 Proveedores

2.2.02.01 PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES

El poder de negociación se refiere a una amenaza impuesta sobre la industria por parte de los proveedores a causa del poder que éstos disponen ya sea por su grado de concentración, por la especificidad de los insumos que proveen, por el impacto de estos insumos en el costo de la industria (WIKIPEDIA, 2013)

TABLA No. 12**PROVEEDORES**

EMPRESA	PRODUCTO	DIRECCION
NATURAL PHARMA	JARABES	GUAYAQUIL
NATURAL GARDEN	JARABES	GUAYAQUIL
	CAPSULAS	
	PRODUCTOS	
	VARIOS	
	ACEITES	
NATUVIDA	JABONES	QUITO
	GEL ADELGAZANTES	

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



XTRALIFE	CAPSULAS VARIADAS	QUITO
NATURAL WELTH	CAPSULAS VARIADAS	QUITO
JARAMILLO C.	HIERBAS	GUAYAQUIL
	SHAMPOO	
	TRATAMIENTOS	
	CAPSULAS PERUANAS	

Análisis.

Para el presente proyecto el poder de negociación de proveedores es una Oportunidad porque cuenta con varios proveedores los cuales nos permiten tener un stock suficiente dentro del mismo.

2.2.03 Competidores

2.2.03.01 RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

Las que una fuerza, la rivalidad entre los competidores viene a ser el resultado de las cuatro anteriores. La rivalidad entre los competidores define la rentabilidad de un sector:

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



cuanto menos competido se encuentre un sector, normalmente será más rentable y viceversa. (WIKIPEDIA, 2013)

TABLA No. 13

COMPETIDORES

NOMBRE	DIRECCION
NATULANDIA	COTOCOLLAO
DISTRIBUIDORA ALFA&ALFA	CARCELEN
SELVA ESMERALDAS SHANTY	CARCELEN

Análisis.

Para el presente proyecto la rivalidad de competidores es una Amenaza porque existe varias distribuidoras en la ciudad de Quito, pero aquí funcionaria otros factores como precios, servicio.

2.2.04 AMENAZA DE NUEVOS ENTRANTES.

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Mientras que es muy sencillo montar un pequeño negocio, la cantidad de recursos necesarios para organizar una industria aeroespacial es altísima. En dicho mercado, por ejemplo, operan muy pocos competidores, y es poco probable la entrada de nuevos actores. (WIKIPEDIA, 2013)

Para la creación de una distribuidora de productos naturales en este punto de amenaza de nuevos entrantes es factible porque no todas las personas podrán abrir por los requisitos que se necesita como varios documentos y un capital, por tal motivo para nosotros es una oportunidad la colocación de esta distribuidora.

Análisis.

Para el presente proyecto es una Oportunidad ya que en la actualidad no existen otras distribuidoras al por mayor y menor ya que así se mantendría la bodega con una variedad de productos.



2.2.05 PRODUCTOS SUSTITUTOS.

Como en el caso citado en la primera fuerza, las patentes farmacéuticas o tecnologías muy difíciles de copiar, permiten fijar los precios en solitario y suponen normalmente una muy alta rentabilidad. (WIKIPEDIA, 2013)

Para el presente proyecto los productos sustitutos que afectaría es la medicina farmacéutica porque en el Ecuador existe una variedad de distribuidores de los mismos pero que no afectaría en un alto porcentaje a continuación se presenta los distribuidores más conocidos:

TABLA No. 14

PRODUCTOS SUSTITUTOS

Nombre	Dirección
--------	-----------



BOEHRINGER INGELHEIM	Av. Los Shyris No. 344 y Av. Eloy Alfaro, Edificio Parque Central, Piso 15, Tel. (593) 02-3979900
LIFE	Av. Edmundo Carvajal Oe2-113, Tel. (593) 02-2435615
INTERPHARM	Av. Gaspar de Villarroel E3-83 y Jorge Drom, Tel. (593) 04-2463061
MEDICAMENTA ECUATORIANA	Av. Juan Diguja OE1-82 y Voz andes. Edificio Medicamenta Ecuatoriana (una cuadra al norte del Hospital Voz andes), Tel. (593) 02-2277032

Análisis.

Para él presente proyecto es una Oportunidad porque en la actualidad las personas están prefiriendo consumir productos a base de plantas, a pesar que existe la medicina química.

2.3 ANÁLISIS INTERNO

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Introducción.-Un análisis interno consiste en el estudio o análisis de los diferentes factores o elementos que puedan existir dentro de una empresa, con el fin de:

1. Evaluar los recursos con que cuenta una empresa para, de ese modo, conocer el estado o la capacidad con que cuenta.
2. Detectar fortalezas y debilidades, y, de ese modo, diseñar estrategias que permitan potenciar o aprovechar las fortalezas, y estrategias que permitan neutralizar o eliminar las debilidades (CRECENEGOCIOS, 2013)



2.3.1 Propuesta Estratégica

2.3.1.01 Misión

Ser una empresa líder dentro de 5 años en la distribución de productos naturales, brindando la mejor calidad y economía en nuestros productos y servicio. Contaremos con un personal altamente calificado que contribuya a la satisfacción y atención del cliente.

2.3.1.02 Visión

La distribuidora Alejandra Almeida será una distribuidora prestigiosa del mercado en productos naturales y tiene presencia en todo el país. Los consumidores darán en la distribuidora Alejandra como un símbolo de calidad y naturalidad, los clientes saben que los productos que se ofrecerán son naturales y no representan ningún daño en la salud.

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



2.3.1.03 Objetivos

2.3.1.03.01 Objetivo General

Crear una Distribuidora de productos naturales para brindar a la sociedad una variedad de productos de buena calidad y a bajos precios, incentivando el consumo de esta medicina natural ya que es buena para nuestras vidas.

2.3.1.03.02 Objetivos específicos

- 1.- Realizar el análisis situacional de la empresa revisando nuestro macro y micro entorno.
- 2.- Implementar el estudio del mercado saber cómo llegar a nuestro cliente y tener el poder de negociación con nuestros diferentes proveedores con las estrategias que se impartirá en la distribuidora.

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



3.-Elaborar el estudio técnico donde desarrollaremos todas nuestras estrategias para los cumplimientos de los objetivos de nuestros clientes.

4.- Elaborar un plan comercial para dar a conocer a la distribuidora.

5.- Elaborar un plan operacional que se acople a las necesidades de la distribuidora.

2.3.1.04 Principios y Valores

La imagen de nuestra empresa está dada por los principios y valores que cumplen nuestros colaboradores es por esto que existen ciertas exigencias que cada uno de los colaboradores debe cumplir

1.- Responsabilidad.-

En la entrega de los pedidos a nuestros clientes.

2.- Trabajo en Equipo.-

Trabajar conjuntamente entre los miembros de la distribuidora para así alcanzar las metas propuestas.

3.- Confianza.-

Al momento de la entrega de los productos, ofreciéndoles productos de calidad.

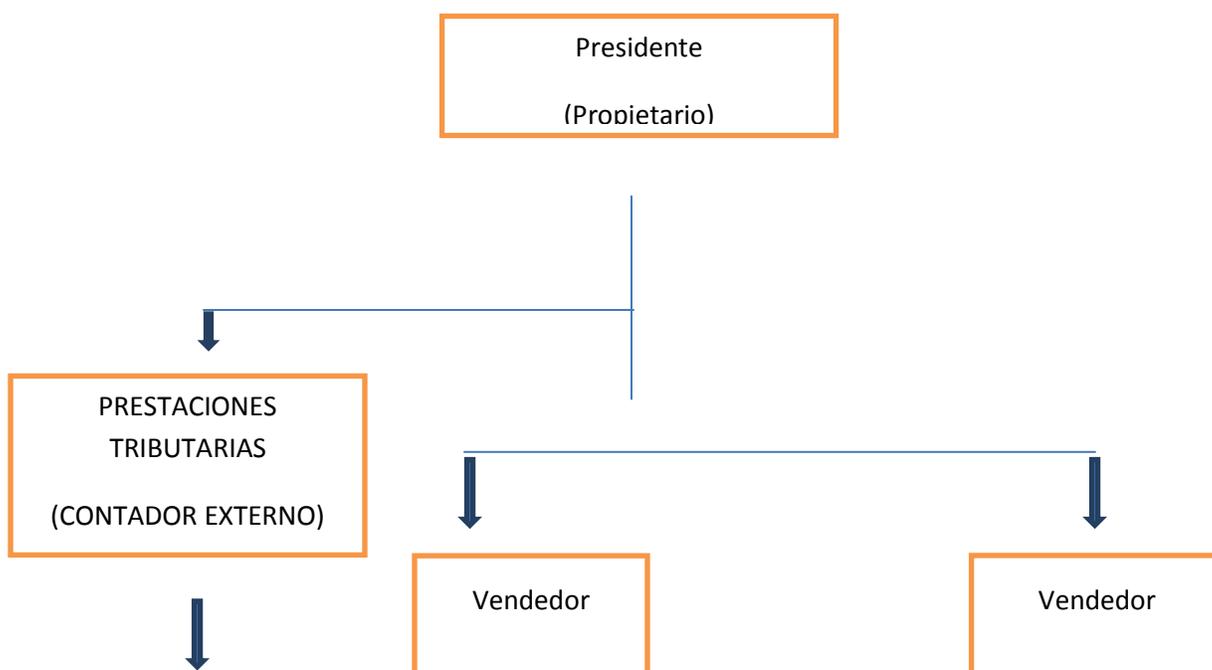
4.-Actitud de atención.-

Brindar un buen servicio al momento de realizar las entregas.

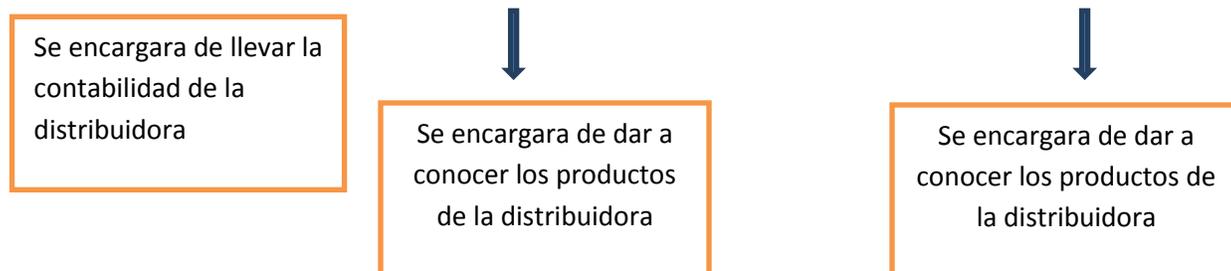
2.3.2 Gestión Administrativa

ILUSTRACIÓN No 13

Organigrama



EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACRECIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



2.3.3 Gestión Operativa

Se implementara las cadenas de valor en nuestros clientes para la mayor rotación de inventario en cada uno de los puntos

ILUSTRACIÓN No. 14

Cadena de Valor



Las actividades que se va a utilizar dentro del proyecto son como primarias: logista interna ya que se deberá cumplir un control al momento de ingresar y despachar la mercadería, marketing y ventas esta se aplicara al momento de realizar las visitas a los centros naturistas ofreciéndoles los productos, servicios se tendrá varios como servicio de transporte si se enviara la mercadería, como actividades de apoyo tenemos la infraestructura la cual es una local en buenas condiciones, amplio en lo que es bodega, recursos humanos se contara con una nómina de tres personas las cuales en un tiempo determinado recibirán capacitaciones en cuanto introducción de nuevos productos, también se aplicara publicidad dentro y fuera de la distribuidora.



Análisis.-

Para el presente proyecto es una oportunidad aplicar la cadena de valor ya que hoy en día la competencia que existe en este campo es más avanza y se deberá mantener el ritmo

2.3.3.01 Requisitos para la creación de la Distribuidora de Medicina Natural

1. PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO DE LOCALES COMERCIALES

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



USO DE SUELO

Pago de tasa de trámite.

Presentación de formulario en Departamento de Uso de Suelo.

2. PATENTES MUNICIPALES

Original y copia de Certificado de Seguridad emitido por el Cuerpo de Bomberos.

RUC actualizado.

Llenar formulario de Patente de comerciante de persona natural o jurídica

3. LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS – LUAE

Formulario único de Solicitud de Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de

Actividades Económicas - LUAE, debidamente llenado y suscrito por el titular del RUC

o representante legal

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Copia de RUC actualizado

Copia de Cédula de Ciudadanía o Pasaporte y Papeleta de Votación de las últimas elecciones (Persona natural o Representante legal)

Informe de Compatibilidad de Uso de Suelo (cuando se requiera)

Certificado Ambiental (cuando se requiera)

4. REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES

Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación a colores.

Original y copia de un documento que certifique la dirección del local donde desarrolla su actividad económica.

5. CERTIFICADO DE SEGURIDAD DEL B. CUERPO DE BOMBEROS

Solicitud de inspección del local;

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Informe favorable de la inspección;

Copia del RUC; y,

Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados)

6. Requisitos para Obtener Permiso de Funcionamiento del MSP Acuerdo Ministerial 818

Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.

Copia del registro único de contribuyentes (RUC).

Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.

Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.

Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen



Plano del establecimiento a escala 1:50 7.

Croquis de ubicación del establecimiento

Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.

Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

Adicionalmente se deberá cumplir con otros requisitos específicos dependiendo del tipo de establecimiento, de conformidad con los reglamentos correspondientes

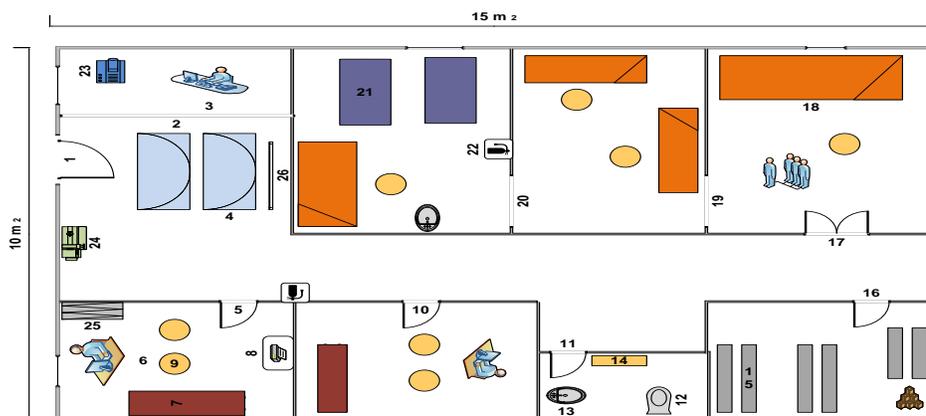
2.3.4 Gestión Comercial

2.3.4.01 Nombre de la Empresa

Distribuidora Alejandra Almeida.

Para el presente proyecto se va aplicar Marketing Mix.

❖ PLAZA



EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



La planta de la distribuidora en si para ejecutar el presente proyecto será diseñada de acuerdo a la cantidad de la demanda del mismo la cual estará ubicada en el Barrio de la Roldos calle c4 y d17, se comercializará en todos los centros naturistas al norte de la ciudad de Quito.

Análisis.

Para el presente proyecto es una oportunidad ya que contara con una área den perfectas condiciones como las demás distribuidoras.

❖ PRECIO

Los precios de los productos dependerán de las marcas.

Los precios serán más económicos para los centros naturistas dependiendo de la cantidad que compren.

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Los precios se fijaran de acuerdo a la competencia que se tiene para así mantenerse en el mercado.

Análisis.

Para el presente proyecto es una oportunidad porque los productos que se distribuirán serán acorde a la competencia y así se podrá ganar clientela con la diferencia que se les brindara un servicio de buena calidad.

❖ PROMOCIÓN

Se les hará promociones por cierre de mes.

Se les reducirá el precio dependiendo de la cantidad de productos lleven

Se les dará 45 días de plazo en el pago de las facturas dependiendo el monto.

Se le hará promociones de 6 + 1, 12+ 2 dependiendo del cliente.

Los productos se dará a conocer mediante:

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

✓ Volantes



Análisis.

Para el presente proyecto es una oportunidad porque los productos que se distribuirán serán acorde a la competencia y así se podrá ganar clientela con la diferencia que se les brindara un servicio de buena calidad.

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACRECIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



❖ PRODUCTO

La distribuidora contara con una variedad de productos tanto nacionales como americanos, los cuales satisficieran las necesidades de cada almacén ya que hoy en día no cuentan con la información necesario de los nuevo productos en donde se tratara de obtener cliente.

Los productos ser los clasificara dependiendo del beneficio que cumpla cada uno de los productos esperando que así los dueños de los centros naturistas estén más satisfechos.

2.4 Análisis FODA

TABLA No. 15

MEFE

OPOTUNIDAD	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
------------	------	--------------	----------------

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

PIB	0,15	4	0,6
Incremento en la producción			
TASA ACTIVA	0,7	5	3,5
Buen porcentaje para adquirir un préstamo			
TASA PASIVA			
Incremento de porcentaje	0,15	4	0,6
TOTAL	1		4,7
AMENAZA			
INFLACIÓN	0,5	4	2
Elevado porcentaje en la inflación			
BALANZA COMERCIAL	0,5	3	1,5
No existen demasiado exportaciones.			
TOTAL	1		3,5
		TOTAL	8,2

Análisis.

Para el presente proyecto podemos observar que tenemos más oportunidades que amenazas por lo tanto es factible la creación de la distribuidora.

TABLA No. 16

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

MEFI

OPOTUNIDAD	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
Aspectos Legales	0.15	4	0.6
Presentación de estados financieros			
Aspectos tecnológicos	0.2	4	0.8
Ventas a mejor nivel			
Proveedores	0.65	4	2.6
Variedad de personas que lo conocen			
TOTAL	1		4
AMENAZA			
Productos sustitutos	0.25	3	0.75
Variedad de medicina			
Competencia	0.25	3	0.75
Existe un porcentaje medio	0.5	3	1.5
Aspectos Climáticos			
Variación de materia prima			
TOTAL	1		3
		TOTAL	7

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



En el presente proyecto podemos determinar que existen más oportunidades que amenazas, por tal motivo es una oportunidad para la distribuidora.

Análisis:

Al finalizar los Tablas tanto mefi como mefe se llega a la conclusión que la distribuidora tiene más oportunidades que amenazas esto se debe a que hoy en día no le afectaría tanto los cambios económicos que se realizan en el país.



CAPITULO III

3. ESTUDIO DEL MERCADO

Introducción.-El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.

El estudio de mercado puede ser utilizado para determinar que porción de la población comprara un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos. (EMPRENDEDORES, 2012)

3.1 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

3.1.01 Determinación de la población y muestra



El tamaño del universo está compuesto por 1500 centros naturistas a la CAPEIPI que existen en la Provincia de Pichincha; sin embargo de acuerdo a la segmentación de mercado realizada a este estudio el número de centros naturistas que le corresponden al sector donde se piensa instalar la distribuidora de productos naturales es de 1000 centros. (CAPEI, 2011)

3.1.01.02 Tamaño de la muestra

Como en el estudio se conoce el valor de N (Universo) se puede calcular el tamaño de la muestra tomando en cuenta los siguientes parámetros:

p: Variabilidad positiva (éxito)

q: Variabilidad negativa (fracaso)

Z: Valor del nivel de significancia

E: Es la precisión o el error

N: Es el tamaño del universo Datos para obtener la muestra:

- $N = 1000$

- $p = 0.50$ }
}



0.05

- $q = 0.50$
- Nivel de confianza = 95%
- $Z = 1.96$ para 95%

- $E = 5\%$

$$n = \frac{K(2) \cdot p \cdot q \cdot N}{(E(2)(n-1) + K(2) \cdot P \cdot Q)}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot 0.50 \cdot 0.50 \cdot 1000}{(0.05)^2(1000-1) + (1.96)^2 \cdot 0.50 \cdot 0.50}$$

$$n = \frac{(3.8416) \cdot 0.25 \cdot 1000}{(0.05)^2(999) + 3.8416 \cdot 0.25}$$

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



$$n = \frac{(3.8416) * 250}{(0.05)^2(999) + 0.9604}$$

$$n = \frac{960.4}{3.4579}$$

$$n = 277.74 \quad \longrightarrow \quad 300$$

El tamaño de la muestra que permitirá obtener información con un 95% de confiabilidad y un 5% de margen de error; es de 300 centros naturistas, considerando el Universo de 1000 centros naturistas que existen en el sector de influencia como potenciales clientes para la distribución de medicina natural.

3.1.01.03 Técnicas de Obtención de la Información

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



La investigación será explicativa, descriptiva, de campo y documental, esto permitirá un análisis minucioso del estudio para la creación de una empresa nueva que se dedica a la distribución de medicina natural en la ciudad de Quito, al mismo tiempo describe el fenómeno desde el plano conceptual al empírico; y de cuyos resultados se podrá diseñar lineamientos que permitan el diseño y evaluación del proyecto la misma que se apoyará en encuestas realizadas en la ciudad de Quito.

3.1.01.04 Encuesta

Para el presente proyecto se utilizó la encuesta la que nos permitirá saber la aceptación que tendrá la creación de la distribuidora de productos naturales en el sector norte de Quito, para luego esa información ser tabulada y así analizar si es factible o no este proyecto.(anexo1)

3.1.01.05 Análisis de la información

Una vez que se ha realizado la investigación de campo y se tiene las encuestas, se supervisa una a una para depurar la información, tiene como misión comprobar que se



encuentren correctamente llenos los formularios de encuesta para que no den lugar a fallos que ocasionarían errores en la estimación.

A continuación se realiza la tabulación de los datos, que consiste esencialmente en el tratamiento informático de los datos contenidos en los cuestionarios a través del programa Excel. Sin embargo, también se incluyen en este proceso todas aquellas operaciones encaminadas a la obtención de resultados numéricos relativos a los resultados que luego son analizados en gráficos

Finalmente se realiza la interpretación de los datos inherentes al estudio con conclusiones específicas para cada una de las preguntas planteadas inicialmente en la encuesta.

A continuación de detallará pregunta por pregunta de la encuesta realiza a los centros naturistas los cuales arrojaron la siguiente información.

- 1) Conoce o ha escuchado de empresas que se dediquen a la distribución de productos naturales más económicos.

TABLA No. 17

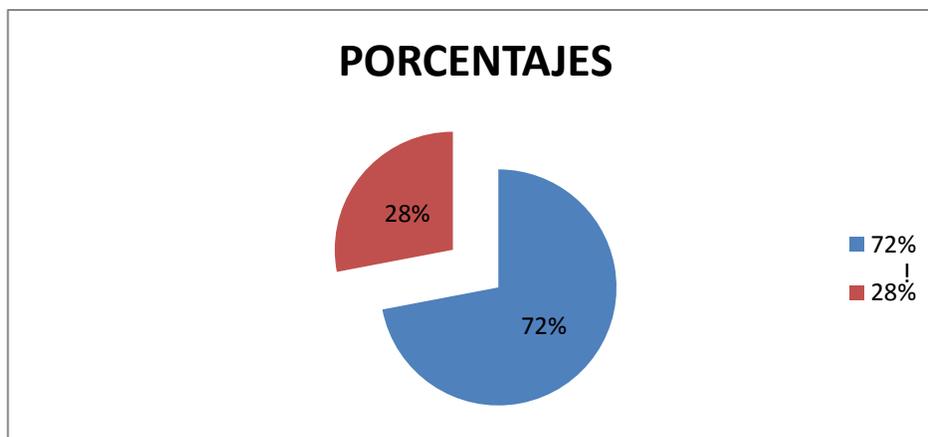
TABULACIÓN PREGUNTA 1

	No de Administradores de DISTRIBUIDORAS ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	180	72%
NO	70	28%
TOTAL	250	100%

De los 250 centros naturistas encuestados se obtuvo como resultado: SI 180 que es el 72% y 70 que representa el 28%

ILUSTRACIÓN No. 15

PREGUNTA 1



Análisis: la mayoría de los centros naturistas conocen sobre distribuidores que ofrecen productos a menor costo pero que no han tenido la oportunidad de trabajar con ellos, por tal motivo es donde se debe atacar para obtener clientes.

2) ¿Cree usted, que su centro naturista adquiere productos de buena calidad?

TABLA No. 18

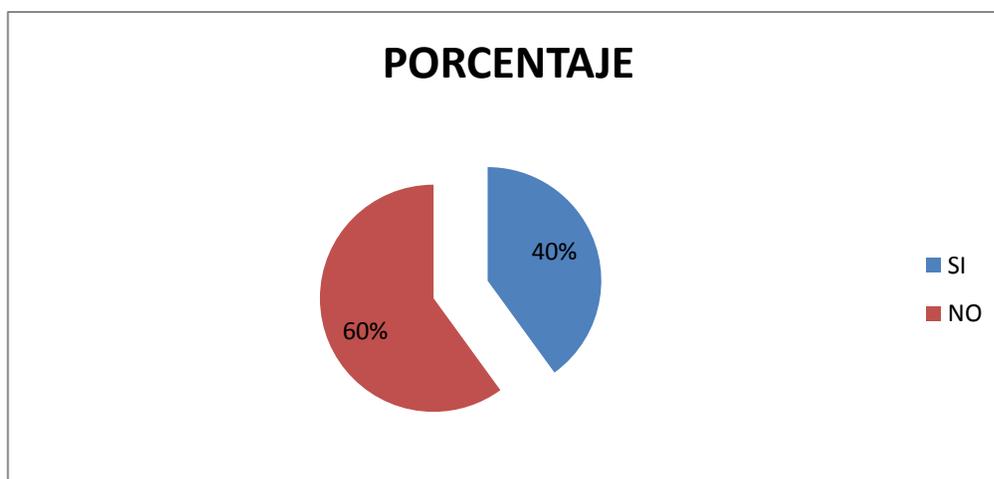
TABULACIÓN PREGUNTA 2

	No de Administradores encuestados	PORCENTAJE
SI	100	40%
NO	150	60%
TOTAL	250	100%

De los 250 administradores de los centros naturistas encuestados se obtuvo como resultado: SI 100 que es el 40% y NO 150 que representa el 60%

ILUSTRACIÓN No. 16

PREGUNTA 2



Análisis: La mayoría de los administradores de los centros naturistas piensan que no adquieren productos de buena calidad ya que en algunas ocasiones han tenido reclamos sobre algunos productos.

3) Ha recibido asesorías de los nuevos productos por su actual vendedor

TABLA No. 19

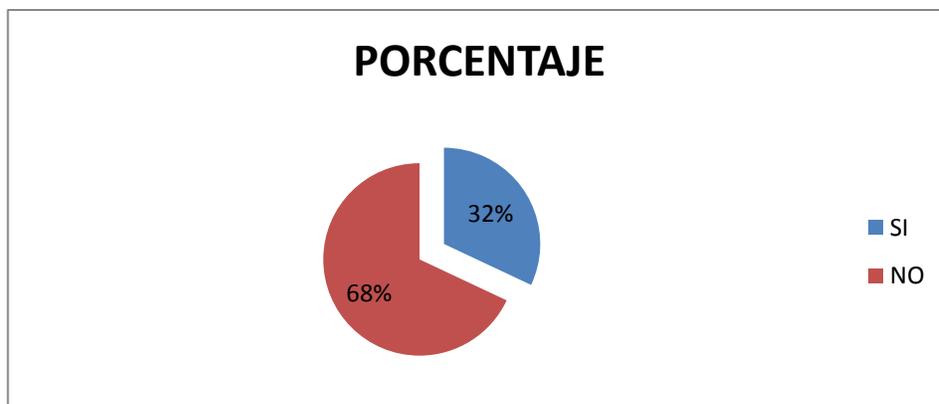
TABULACIÓN PREGUNTA 3

	No de Administradores encuestados	PORCENTAJE
SI	80	32%
NO	170	68%
TOTAL	250	100%

De los 250 administradores de los centros naturistas encuestados se obtuvo como resultado: SI 80 que es el 32% y NO 170 que representa el 68%

ILUSTRACIÓN No. 17

PREGUNTA 3



Análisis: La mayoría de los administradores de los centros naturistas no han recibido asesoría sobre los nuevos productos que para el presente proyecto es una oportunidad donde se puede crecer.

4) Está satisfecho con el servicio que le brinda su actual distribuidor.

TABLA No. 20

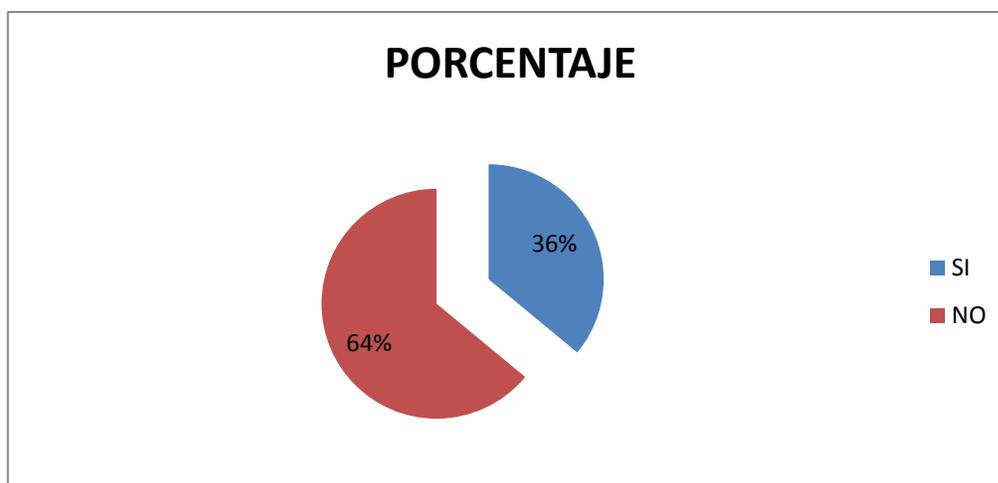
TABULACIÓN PREGUNTA 4

	No de Administradores encuestados	PORCENTAJE
SI	90	36%
NO	110	64%
TOTAL	250	100%

De los 250 administradores de los centros naturistas se obtuvo como resultado: SI 90 que es el 36% y NO 110 que representa el 64%.

ILUSTRACIÓN No. 18

PREGUNTA 4



Análisis:

La mayoría de los administradores de los centros naturistas no están satisfechos con su actual distribuidor por varias razones.

5) Posee un control sobre los precios de los productos que se distribuyen actualmente.

TABLA No. 21

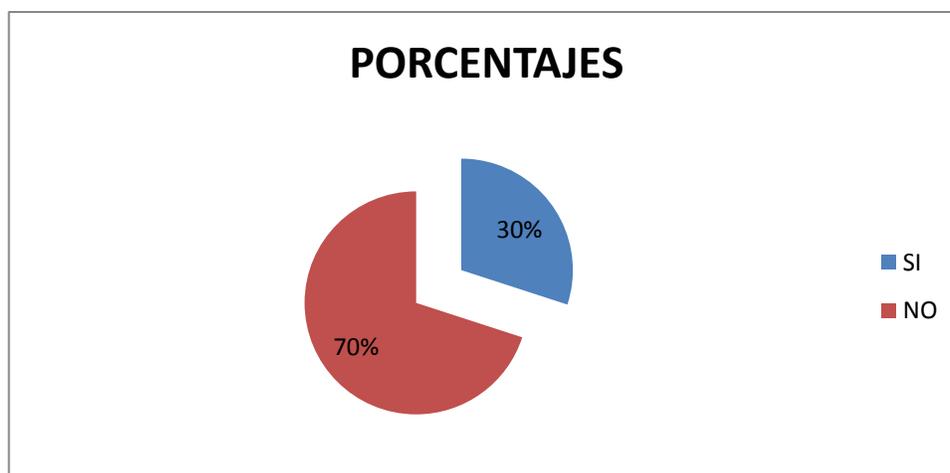
TABULACIÓN PREGUNTA 5

	No de Administradores encuestados	PORCENTAJE
SI	75	30%
NO	175	70%
TOTAL	250	100%

De los 250 administradores de los centros naturistas se obtuvo como resultado: SI 75 que es el 30% y NO 175 que representa el 70%.

ILUSTRACIÓN No. 19

PREGUNTA 5



Análisis:

La mayoría de los administradores de los centros naturistas no poseen un control sobre los precios de los productos que adquieren actualmente, por tal motivo es otra oportunidad para el proyecto.

6) Desearía ser asesorado en los nuevos productos.

TABLA No. 22

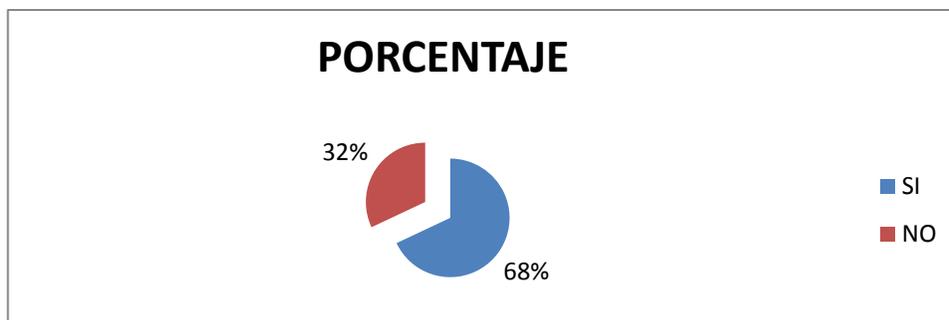
TABULACIÓN PREGUNTA 6

	No de Administradores encuestados	PORCENTAJE
SI	170	68%
NO	80	32%
TOTAL	250	100%

De los 250 administradores de los centros naturistas se obtuvo como resultado: SI 170 que es el 68% y NO 80 que representa el 32%.

ILUSTRACIÓN No. 20

PREGUNTA 6



Análisis:

La mayoría de los administradores de los centros naturistas si quieren asesorías en cuanto a los nuevos productos que para el presente proyecto es una oportunidad más.

7) Actualmente su distribuidor le entrega propaganda de los nuevos productos.

TABLA No. 23

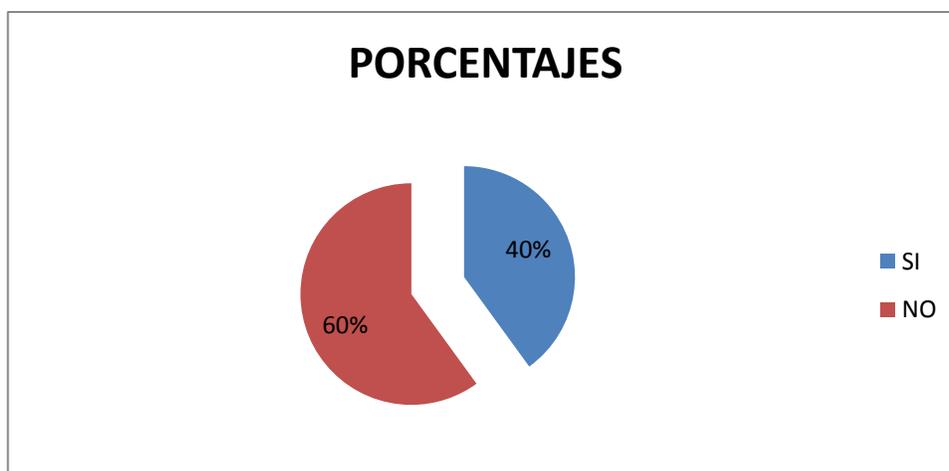
TABULACIÓN PREGUNTA 7

	No de Administradores encuestados	PORCENTAJE
SI	100	40%
NO	150	60%
TOTAL	250	100%

De los 250 administradores de los centros naturistas encuestados se obtuvo como resultado: SI 100 que es el 40% y NO 150 que es 60%.

ILUSTRACIÓN No. 21

PREGUNTA 7



Análisis:

La mayoría de los administradores de los centros naturistas respondieron que no reciben propaganda de los productos y eso ha hecho que el producto no salga

8) Donde se ubica su empresa:

TABLA No. 26

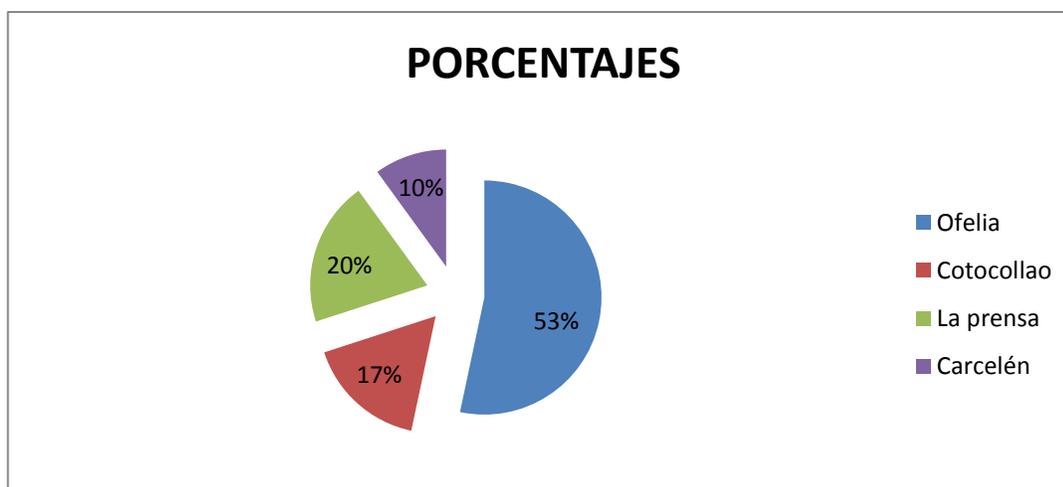
TABULACIÓN PREGUNTA 8

	No de Administradores encuestados	PORCENTAJE
Ofelia	80	32%
Cotocollao	25	10%
La prensa	30	12%
Carcelén	15	6%
TOTAL	250	100%

De los 250 administradores de los centros naturistas encuestados se obtuvo como resultado que en el sector de la Ofelia hay 80 naturistas que es el 32%, en cotocollao 25 que es el 10%, la prensa 30 que es el 12% y en Carcelén 15 que es el 6%.

ILUSTRACIÓN No. 22

PREGUNTA 8



Análisis:

La mayoría de los centros naturistas están en el sector de la Ofelia y cotocollao y estratégicamente está cerca de la distribuidora.

9) Si se creara una distribuidora que satisfaga todas sus necesidades le compraría.

TABLA No. 24

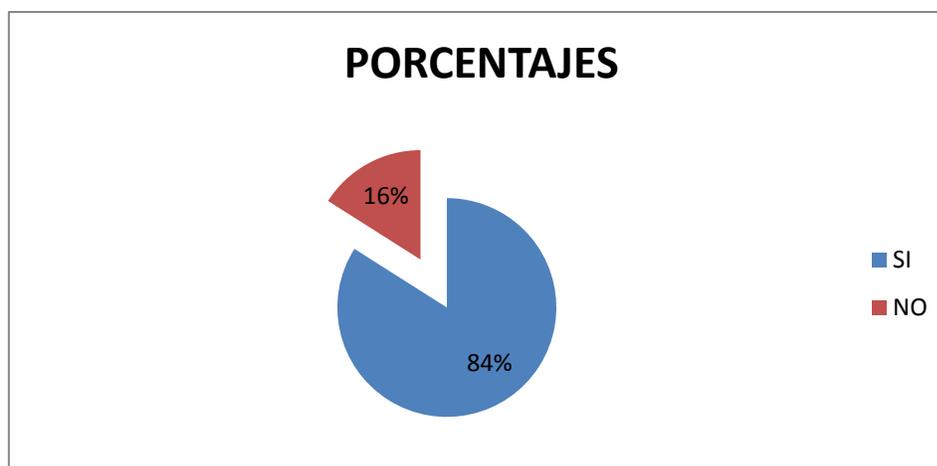
TABULACIÓN PREGUNTA 9

	No de Administradores encuestados	PORCENTAJE
SI	210	84%
NO	40	16%
TOTAL	250	100%

De los 250 administradores de los centros naturistas encuestados se obtuvo como resultado que SI 210 es el 84% y NO 40 que representa el 16%

ILUSTRACIÓN No. 23

PREGUNTA 9



Análisis:

La mayoría de los centros naturistas están dispuestos a comprar si existiera una distribuidora que satisfaga las necesidades de cada uno que para el presente proyecto es una oportunidad.

10) Cuanto consume usted mensualmente

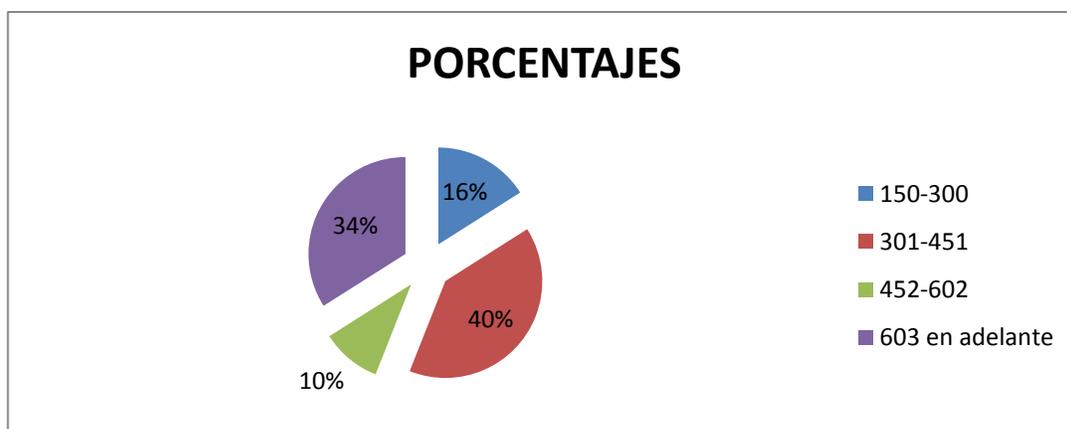
TABLA No. 25

TABULACIÓN PREGUNTA 10

	No de Administradores encuestados	PORCENTAJE
150-300	40	16%
301-451	100	40%
452-602	25	10%
603 en adelante	85	34%
TOTAL	250	100%

ILUSTRACIÓN No. 24

PREGUNTA 10



Análisis General:

Los resultados son positivos y nos da la idea que es factible este proyecto ya que la pregunta 9 y 10 nos da un filtro del 40% y 84% de aceptación del proyecto, adicional a los resultados positivos que nos dieron el resto de preguntas.

3.2 OFERTA

Concepto.-Representa la cantidad de bienes o servicios que individuos, empresas u organizaciones quieren y pueden vender en el mercado a un precio determinado.

(Thompson, 2012)

TABLA No. 26

PRODUCTOS	PRECIO
JARABES	3,50
CAPSULAS NACIONALES	1,70
CAPSULAS AMERICANAS	18,00
HIERBAS	0,30
CREMAS	3,00
POMADAS	1,50
PURGANTES	1,50
ESTIMULANTES PARA EL SEXO	6,50
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	1,70
TRATAMIENTOS CAPILARES	3,00
TRATAMIENTOS FACIALES	1,25
INCIENSOS	2,20



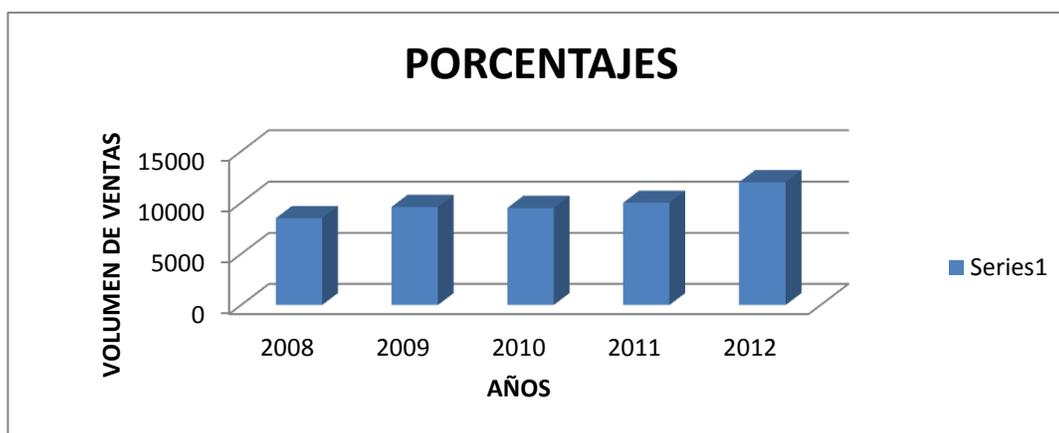
Es necesario indicar que existen una variedad de productos naturales de los cuales se han clasificado en grupos de más importancia como se puede observar, que constituyen en la competencia directa de la distribuidora que se va a crear.

3.2.1 Oferta Histórica

Al hablar sobre el comportamiento histórico de la oferta, se tiene que recordar el comportamiento histórico de la demanda, ya que sin una no existiría la otra. Como se puede observar del comportamiento de la demanda, ésta ha sufrido cambios en los últimos años, pues de la misma manera la oferta. El hecho de que la demanda aumente obliga a la oferta a su aumento, para poder satisfacer los requerimientos de la PYMES, por lo que podemos afirmar que el comportamiento que ha sufrido la oferta en los últimos 5 años ha sido en forma similar a la demanda. Es decir, se mantuvo con pocas variaciones en los últimos años; gracias a la estabilidad económica que ha dado la dolarización en el país.

TABLA No. 27**Oferta histórica de ventas de productos naturales.**

AÑOS	VENTAS	PORCENTAJE
2008	8500	17,14
2009	9600	19,35
2010	9500	19,15
2011	10000	20,16
2012	12000	24,19
TOTAL	49600	100

ILUSTRACIÓN No. 25**Oferta Histórica**

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

3.2.2 Oferta Actual

Al hablar de la oferta actual de servicio de asesoría se ha enfocado el estudio a la segmentación escogida en la ciudad de Quito. La capacidad de producción del servicio de asesoría por parte de las Compañías Consultoras según la ACCE es de 2840 asesorías anualmente que corresponde a la oferta formal que es la competencia directa para la nueva empresa de asesoría que se va a crear. (ACCE, 2012)

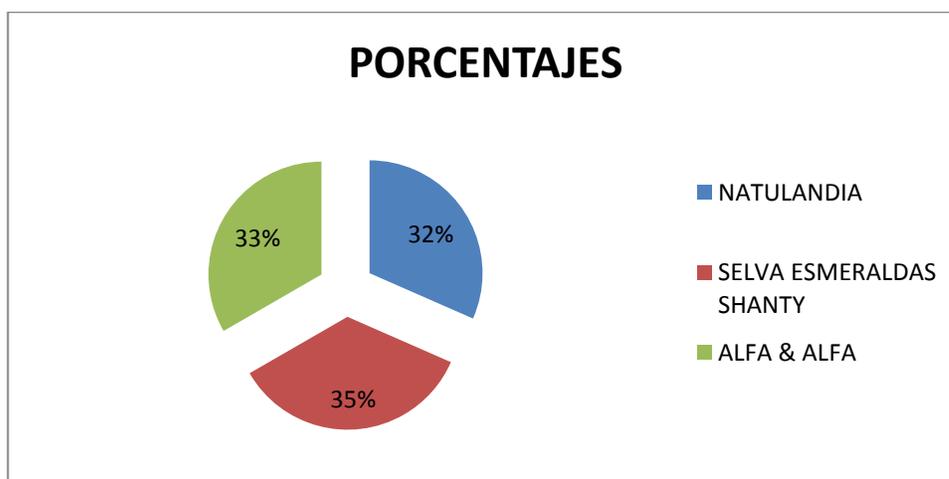
TABLA No. 28

Oferta Actual

DISTRIBUIDORA	INGRESOS	PORCENTAJE
NATULANDIA	9000	32%
SELVA ESMERALDAS SHANTY	10000	35%
ALFA & ALFA	9500	33%
TOTAL	28500,00	100%

ILUSTRACIÓN No 26

PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO



Análisis

Para el presente proyecto se puede observar que la oferta de productos naturales en la actualidad tiene un porcentaje elevado por tal motivo es una oportunidad la creación de la distribuidora.



.2.3 Oferta Proyectada

Para realizar la proyección de la oferta se tomó como referencia el valor de la oferta actual que fue de \$ 25000 la cual se aplicó un porcentaje del 5.94% que es la tasa de crecimiento que existe en el sector farmacéutico y medicina tradicional.

TABLA No. 29

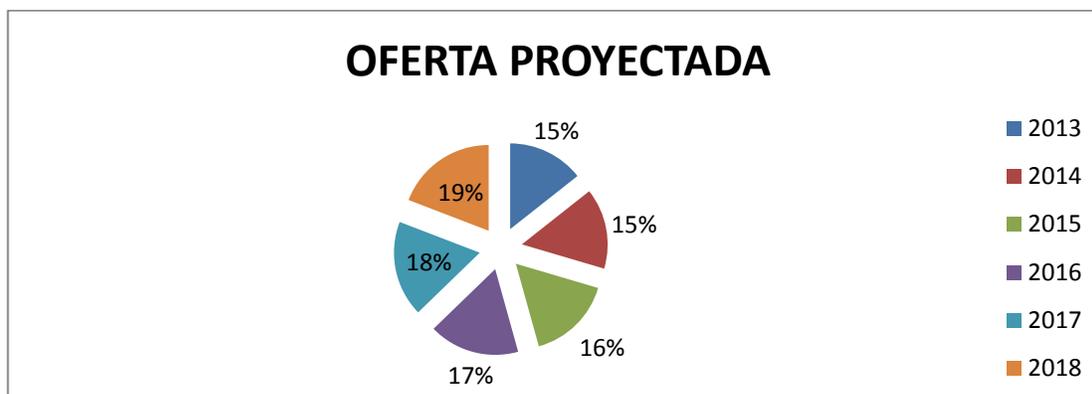
Cálculos de la oferta Futura

AÑOS	% DE CRECIMIENTO	OFERTA
2013	5,94%	28500,00
2014	5,94%	30192,90
2015	5,94%	31986,36
2016	5,94%	33886,35
2017	5,94%	35899,20
2018	5,94%	38031,61
TOTAL		198496,41

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

ILUSTRACIÓN No. 27

Oferta Futura



Análisis

Con los datos obtenidos se puede decir que la oferta al 2018 llegaría a \$275109.06 y para la distribuidora sería una oportunidad, tomando en cuenta que podría variar este resultado por los diferentes cambios que pueda existes en los próximos años.

3.3 PRODUCTOS SUSTITUTOS

Para el presente proyecto como productos sustitutos tendría a los distribuidores de productos químicos, es decir las empresas farmacéuticas que actualmente existen 500 empresas aproximadamente registradas. De los cuales se ha notado en cuenta las más importantes.

TABLA No. 30

PRODUCTOS SUSTITUTOS

NOMBRE	DIRECCIÓN	Teléfono
PROVEFARMA	Av. los Shyris Km 51/2 vía Sangolquí Amaguaña, Sector El Cortijo.	2337732
LIFE	Av. Edmundo Carvajal Oe2-113	02-2435615
GRUNENTHAL	Av. Manuel Córdova Galarza km 6 y 1/2 y calle Paraíso	02-2351980
INTERPHARMA DEL ECUADOR	Av. Gaspar de Villarroel E3-83 y Jorge Drom	04-2463061



Análisis:

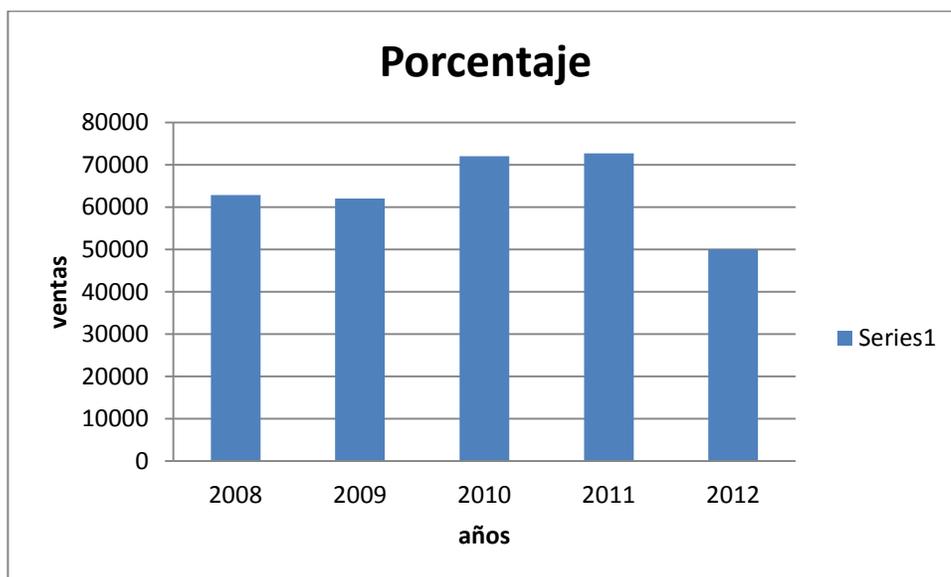
Para el presente proyecto los productos sustitutos son una amenaza ya que en la actualidad existe una variedad de distribuidoras que se dedican a la venta de medicina farmacéutica pero por otro lado no nos afectaría ya que el consumo de la medicina natural ha tenido un incremento.

3.2.1 OFERTA HISTORICA

Para el presente proyecto los datos obtenidos fueron tomados de tesis similares los cuales nos indican las ventas que tuvo la medicina farmacéutica en los últimos años.

TABLA No. 31**PRODUCTOS SUSTITUTOS**

AÑOS	VENTAS	PORCENTAJE
2008	62800	19.66
2009	62000	19.41
2010	72000	22.54
2011	72645	22.74
2012	50000	15.65
TOTAL	319445	100%

ILUSTRACIÓN No. 28**PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO**

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

Análisis

Para el presente proyecto en un porcentaje es una amenaza ya que la venta de medicina natural siempre ha tenido un crecimiento pero desde que la medicina natural se estableció en el mercado la venta solo ha disminuido en un 25%, y esto ha hecho que la medicina natural tenga más acogida en el mercado.

3.2.2. OFERTA ACTUAL

Para el presente proyecto los datos obtenidos fueron tomados de tesis similares los cuales nos indican las ventas que tuvieron las diferentes distribuidoras de medicina farmacéutica en los últimos años.

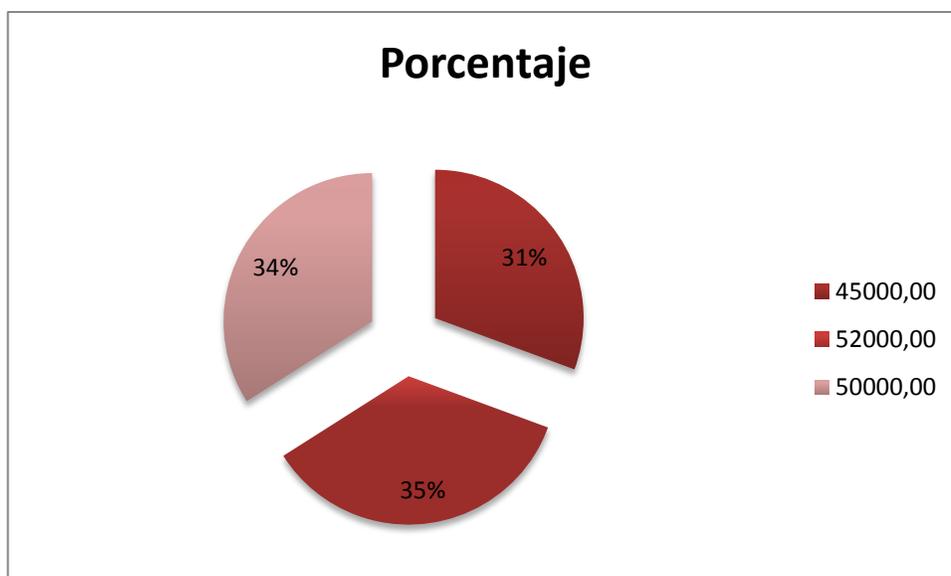
TABLA No. 32

OFERTA ACTUAL

DISTRIBUIDORA	INGRESOS	PORCENTAJE
QUIFATEX	45000.00	31%
RESEQUIN	52000.00	35%
PROVEQUIN	50000.00	34%
TOTAL	147000.00	100%

ILUSTRACIÓN No. 29

OFERTA ACTUAL



Análisis

Como se puede observar la venta de medicina farmacéutica en los últimos años ha ido disminuyendo sus ventas pero esto no ha significado pérdidas para estas distribuidoras, es decir para el presente proyecto es irrelevante ya que la venta de medicina natural ha tenido una mejor acogida en el mercado.

3.2.3 OFERTA PROYECTADA

Para el presente proyecto los datos obtenidos fueron tomados de tesis similares los cuales nos indican las ventas que tuvieron las diferentes distribuidoras de medicina farmacéutica en los últimos años y para proyectarlos se toma el porcentaje de crecimiento de la población.

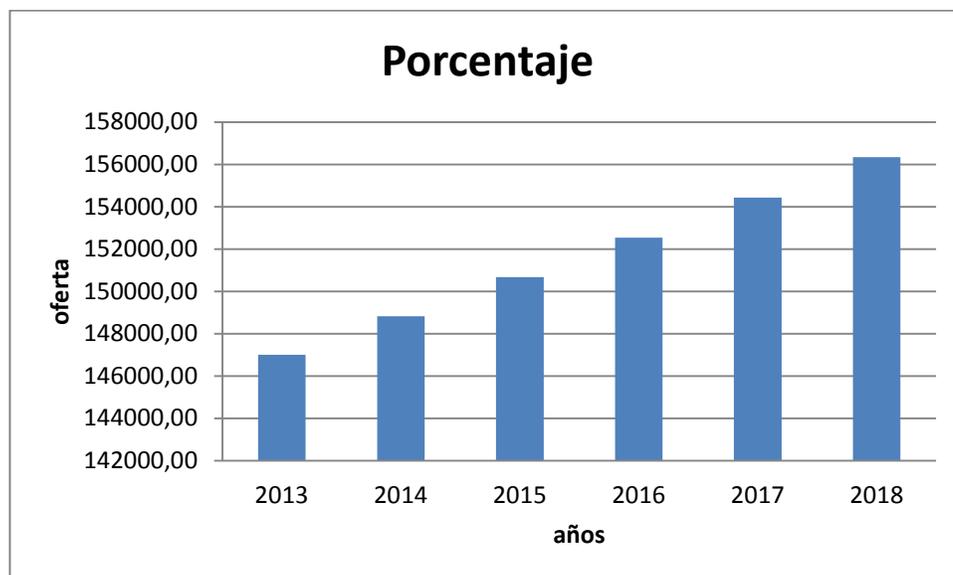
TABLA No. 33

Oferta Proyectada

AÑOS	% DE CRECIMIENTO	OFERTA
2013	1.24%	147000.00
2014	1.24%	148822.80
2015	1.24%	150668.20
2016	1.24%	152536.49
2017	1.24%	154427.94
2018	1.24%	156342.85
TOTAL		909798.28

ILUSTRACIÓN No. 30

Oferta Proyectada



Análisis

Para el presente proyecto la oferta proyectada nos permite saber las ventas que tendrá la medicina natural en los próximos años y que eso afectaría en un pequeño porcentaje a la distribución de la medicina natural.



3.4 DEMANDA

Concepto.- Representa la cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos. (Thompson, 2012)

Clasificación

La clasificación de la demanda para el servicio de asesoría de acuerdo a su probabilidad es la siguiente:

Demanda efectiva o real: es la demanda totalmente cierta para el servicio de asesoría. (Thompson, 2012)

Demanda aparente: es aquella demanda probable para el servicio de asesoría es decir no se toma en cuenta el grado de aceptación o no del servicio de asesoría por parte de las PYMES. (Thompson, 2012)

Demanda potencial: es la demanda probable entre las PYMES para el servicio de asesoría que al satisfacer determinadas condiciones se puede volver real. (Thompson, 2012)

3.4.01 Demanda Histórica

El análisis de la serie histórica permitirá cuantificar las tendencias. En esta etapa se va a auxiliar con gráficos, tanto para la observación de las tendencias históricas, como para permitir la proyección de la misma más adelante. Esta serie histórica de demanda del servicio de venta de productos naturales, en la medida en que la información disponible lo permita deberá ser confrontada con el comportamiento de otras variables durante el mismo periodo.

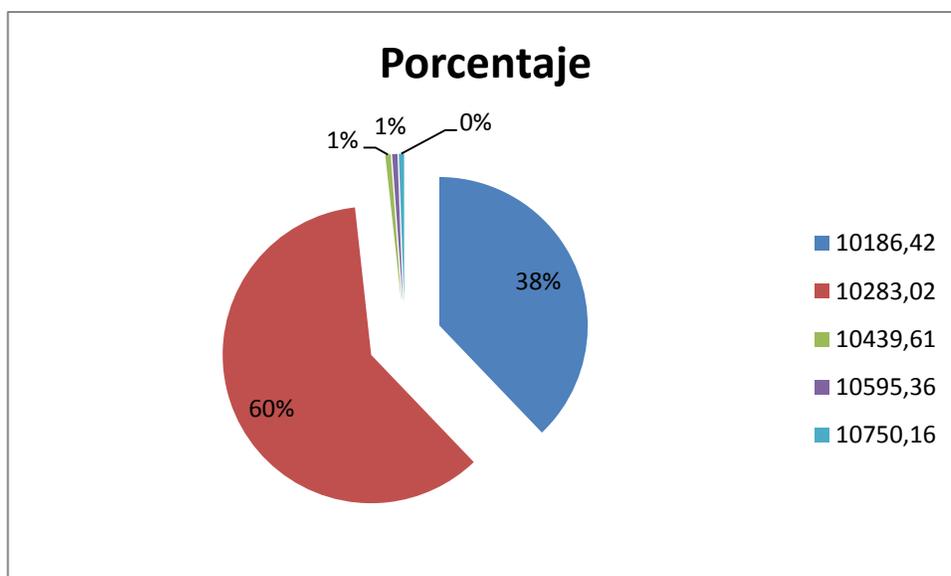
TABLA No. 34

Demanda Historia

Años	Demanda Histórica	Tasa de crecimiento
2008	10186.42	0.94
2009	10283.02	1.5
2010	10439.61	1.47%
2011	10595.36	1.44%
2012	10750.16	1.42%

ILUSTRACION No. 31

Demanda Histórica



Análisis

En este punto nos permite establecer claramente la evolución que tiene la medicina en años anteriores la cual demuestra que tenía un porcentaje bajo.

3.4.02 Demanda Actual

Para el presente proyecto se tomó los siguientes datos que son:

TABLA No. 35

Demanda Actual

DATOS	VALOR
Porcentaje de aceptación:	84%
Promedio de consumo mensual:	\$ 376,00
Número de centros naturistas:	700

Formula:

- $700 * 4.2\% = 29$
- $29 * 376.00 = 10.904.$

Para el presente proyecto aplicando la formula antes expuesta se llega a que lo que espera vender es de \$10.904 dólares para estar al mismo nivel económico que las demás distribuidoras.



Para obtener la demanda actual se debe aplicar la siguiente formula que es:

OFERTA	+	LO QUE ESPERA VENDER	=	DEMANDA
--------	---	----------------------	---	---------

APLICACIÓN:

Para obtener la demanda actual se aplicó la formula anterior en donde se obtuvo como resultado de \$39.404.00, el cual se dividió para el promedio de consumo mensual que es de \$376.00 obteniendo así 104.79 como demanda insatisfecha.

OFERTA + LO QU SPERA GANAR= DEMANDA

28500	+	\$ 10.904,00	=	\$ 39.404,00
-------	---	--------------	---	--------------

Análisis:

Para el presente proyecto es una oportunidad porque existe una demanda insatisfecha de 104.79 centros naturistas que es un valor positivo que se deberá cubrir para así ir obteniendo más clientes.



3.4.03 Demanda Proyectada

Analizando la demanda histórica correspondiente al período 2008-2012, se proyectó la demanda aplicando la ecuación Lineal del tipo $Y = A + BX$, mediante el método de los mínimos cuadrados. Los resultados de esta proyección se detallan a continuación: La ecuación de una recta está representada por la expresión.

TABLA No. 36

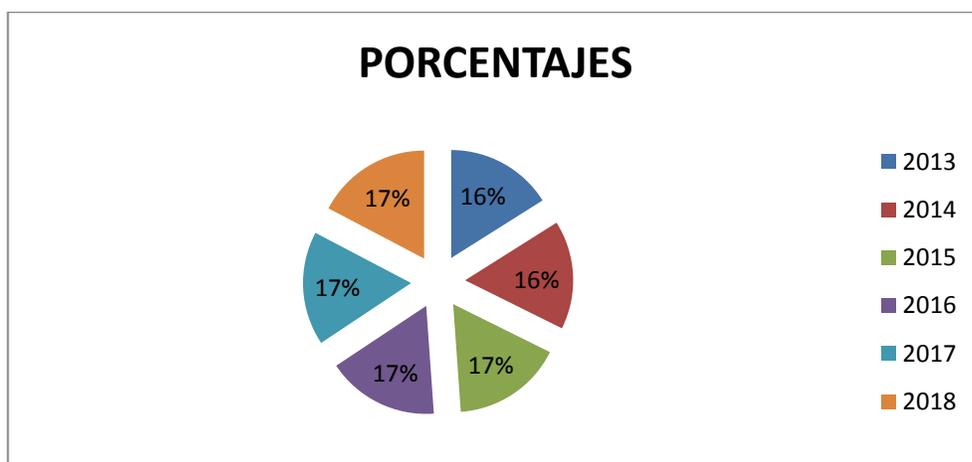
Proyección de la demanda

AÑOS	% CRECIMIENTO POBLACIONAL	DEMANDA
2013	1,52%	39404,00
2014	1,52%	40002,94
2015	1,52%	40610,99
2016	1,52%	41228,27
2017	1,52%	41854,94
2018	1,52%	42491,14
TOTAL		245592,28

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

ILUSTRACION No 32

Demanda Proyectada



Análisis:

Para el presente proyecto la demanda proyectada nos permite saber cuánto será nuestra demanda a futuro y la que deberos cubrir en un tiempo determinado y eso es una oportunidad y que permitirá que el proyecto sea viable.



3.5 BALANCE DE OFERTA Y DEMANDA

3.5.01 Balance Actual

Según los datos obtenidos en el año del 2013 se presentan el balance actual en donde se aplica la siguiente fórmula:

OFERTA	-	DEMANDA	=	DEMANDA INSATISFECHA
---------------	----------	----------------	----------	-----------------------------

28500	-	39.404,00	=	10.904,00
--------------	----------	------------------	----------	------------------

Según los datos obtenidos de los balances proyectados se obtiene los siguientes resultados

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

3.5.02 Balance Proyectada

El balance proyectado se obtuvo de la oferta actual menos la demanda futura obteniendo así la demanda insatisfecha que deberemos cubrir.

TABLA No. 37

Balance Proyectado

AÑO	OFERTA FUTURA	-	DEMANDA FUTURA	=	DEMANDA INSATISFECHA
2013	28500,00		39404,00		10904,00
2014	30192,90		40002,94		9810,04
2015	31986,36		40610,99		8624,63
2016	33886,35		41228,27		7341,92
2017	35899,20		41854,94		5955,75
2018	38031,61		42491,14		4459,53
TOTAL	198496,41		245592,28		47095,87

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Realizando el balance actual nos damos cuenta que tendremos un valor de 47095.87 personas insatisfechas que sería nuestro mercado potencial, en el cual se debería poner en práctica nuevas estrategias.

Análisis.

Realizando el balance proyectado nos damos cuenta que esta plaza va tener un importante crecimiento y por ende para las empresas que se dedican a brindar este servicio.



CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Se trata de un proyecto que pretende cubrir la demanda insatisfecha lo cual nos podemos fijar en la demanda proyectada además el proyecto contara con la disponibilidad de insumos tanto humanos, materiales y financieros, los cuales harán que el proyecto pueda ser puesto en práctica.

El establecimiento es un lugar amplio el cual permitirá colocar todos los productos naturales que se venderán, los cuales estarán ubicados de acuerdo a su consumo.

4.1.01 CAPACIDAD INSTALADA

La distribuidora contara con un área amplia de 250metros que estará distribuida para las distintas áreas.



4.1.01.01 Primer piso

En el primer piso se encuentra todas las áreas de la distribuidora como área de almacenamiento de los productos donde están los productos en las respectivas perchas, el área de administración donde se recibirán las llamadas para los pedidos, pago de empleados y proveedores.

4.1.01.02 VARIABLES DE VIABILIDAD

Recursos disponibles:

La distribuidora cuenta con el 65% de la inversión requerida, el otro se lo va a financiar mediante un crédito en la cooperativa Corporación Centro.

4.1.01.02.01 REQUISITOS PARA UN CREDITO EN LA COOPERATIVA

CORPORACIÓN CENTRO DE \$ 5179.98usd A 24 meses con una tasa de interés de 11.70%:

- Poseer una cuenta bancaria en la cooperativa por un lapso mínimo de 30 días.

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



- Copia y Original del R.U.C
- Copia y Original de la Cedula
- Copia y Original de la Papeleta de votación
- 1 certificado de ingresos de \$600
- Copia y Original de la última Planilla de servicios básicos.
- 1 foto a color tamaño carnet.
- Depósito inicial.

El crédito se aprobara dependiendo del monto de dinero requerido, en el caso aplicable se puede aprobar hasta en 4 días.

4.1.01.03 VARIABLES DE OPTIMIZACIÓN

4.4.01.03.01 DISTRIBUCION ÓPTIMA DE LA PLANTA

ÁREAS

Primer piso

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



- 1) Área de Administración
- 2) Área de Almacenamiento
- 3) Área de enfundado
- 4) Baños

4.1.01.03.02 GRADOS DE CERCANIA

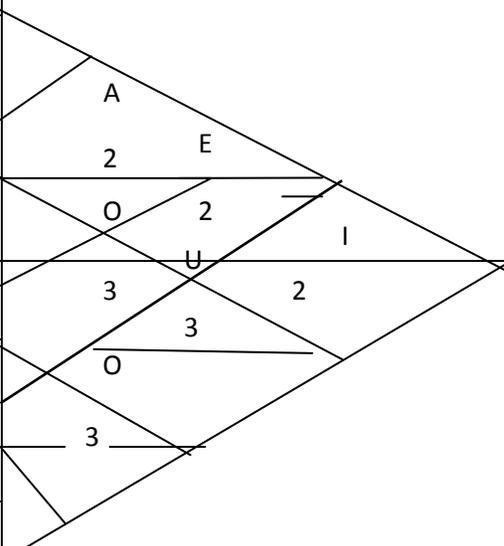
- **A** Absolutamente importante
- **E** Especialmente importante
- **I** Importante
- **O** Cercanía ordinaria
- **U** No importante
- **X** Indeseable

4.1.01.03.03 RAZONES DE CERCANIA

- 1 = Por peligro.
- 2 = Cercanía del proceso.
- 3 = Por higiene.
- 4 = Por contaminación.
- 5 = Por ruido.
- 6 = Por cuestiones administrativas.

4.1.01.03.04 LAY OUT DEL PRIMER PISO

ÁREAS	TAMAÑO
ÁREA DE ADMINISTRACIÓN	6.52 M de largo por 4.33 de ancho
ÁREA DE ALMACENAMIENTO	7.33 m de largo por 6.50 de ancho
ÁREA DE ENFUNDADO	5.15 m de largo por 4.15 de ancho
BAÑOS	4.16 m de largo por 5m de ancho.

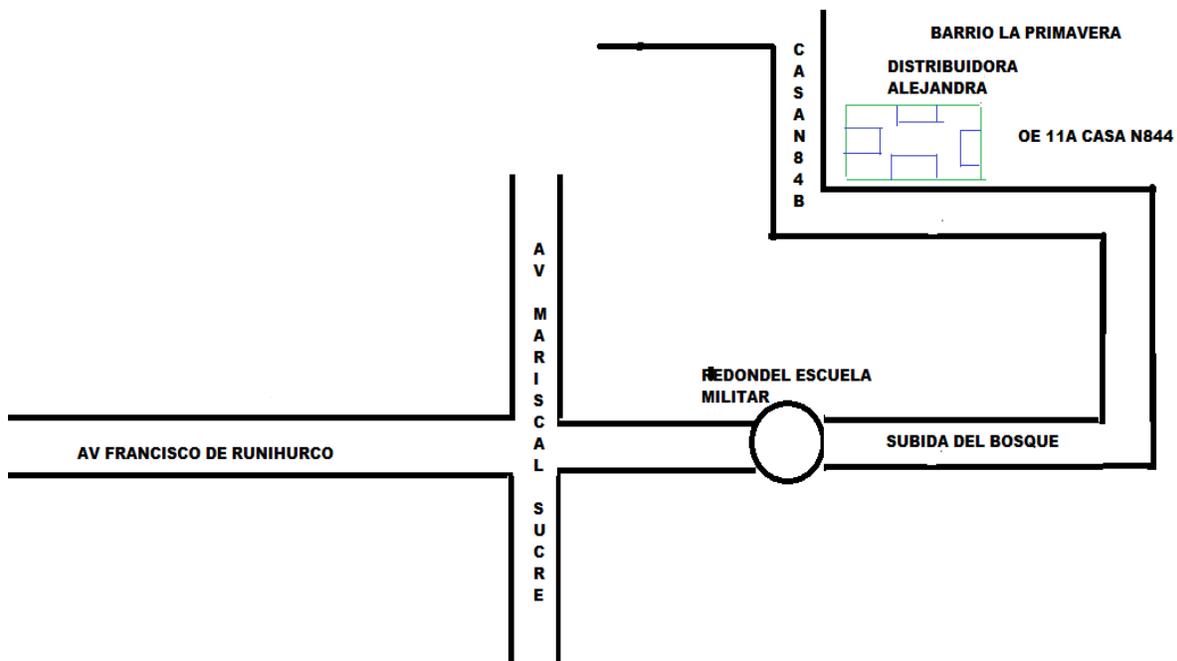


4.1.02 CAPACIDAD ÓPTIMA

La capacidad óptima de la distribuidora para el almacenamiento de los productos naturales es de 100 metros en donde se clasificara los productos de acuerdo a su función.

4.2 LOCALIZACIÓN

El local donde funcionara la distribución de medicina natural estará ubicado en la Provincia de Pichincha, parroquia de Cotocollao al norte de la ciudad de Quito, la ubicación se puede observar en el siguiente gráfico.



4.2.01 FACTORES GENERALES DE LOCALIZACIÓN

TABLA No 38

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

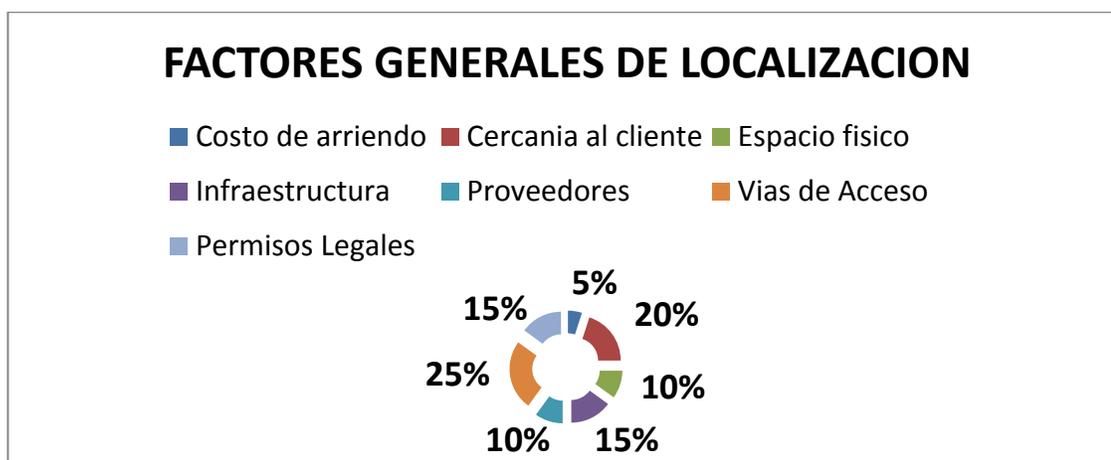
Factores de Localización

<u>VARIABLES</u>	
<u>FACTOR</u>	<u>CALIFICACION</u>
✓ Costo de arriendo	5%
✓ Cercanía al cliente	20%
✓ Espacio físico	10%
✓ Infraestructura	15%
✓ Proveedores	10%
✓ Vías de Acceso	25%
✓ Permisos Legales	15%
<u>TOTAL</u>	100%

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

ILUSTRACION No 33

Factores de Localización



Análisis

Para el presente proyecto se tomó en cuenta los siguientes factores de localización ya que donde va a estar ubicada la distribuidora los costos son muy bajos y esto ayudara a economizar los gastos para la distribuidora.

4.2.02 MICRO-LOCALIZACIÓN

EL local para la distribución de medicina natural se encuentra ubicado en la Cooperativa Jaime Roldos Aguilera en el lugar se pueden encontrar lo que son los factores cualitativos y cuantitativos como son: disponibilidad de transporte para los empleados, mano de obra, servicios básicos.

ILUSTRACION No 35

MICROLOCALIZACION



EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



4.2.03 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA

Será aquella que permita obtener una máxima distribución, maximizando los beneficios y reduciendo al máximo posible los costos, en el sector no existe otras distribuidoras por lo cual hace que sea un lugar óptimo para la distribución, también porque la mayoría de los posibles clientes están al norte de la ciudad de Quito.

La localización probablemente determine el éxito o fracaso del proyecto, por lo tanto esto no solo depende factores económicos sino también de criterios estratégicos, rapidez de la entrega de los productos, preferencia de los clientes; con esto se desea lograr la mayor rentabilidad de la empresa para que disponga de un entorno adecuado para su desempeño.

3. INGENERÍA DEL PROYECTO



EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



4.3.01 DESCRIPCIÓN DE LA INSTALACIONES DEL PROYECTO

1) Área de administración y contabilidad

Condiciones:

Excelente conexiones eléctricas, útiles de oficina disponibles.

Función:

Esta área se encargara de recibir todos los pedidos que se obtengan del cliente, llevar la contabilidad y obligaciones de la empresa hacia los proveedores y empleados.

2) Área de almacenamiento

Condiciones:

Área amplia más de 240 metros cuadrados, excelente conexiones eléctricas.

Función:

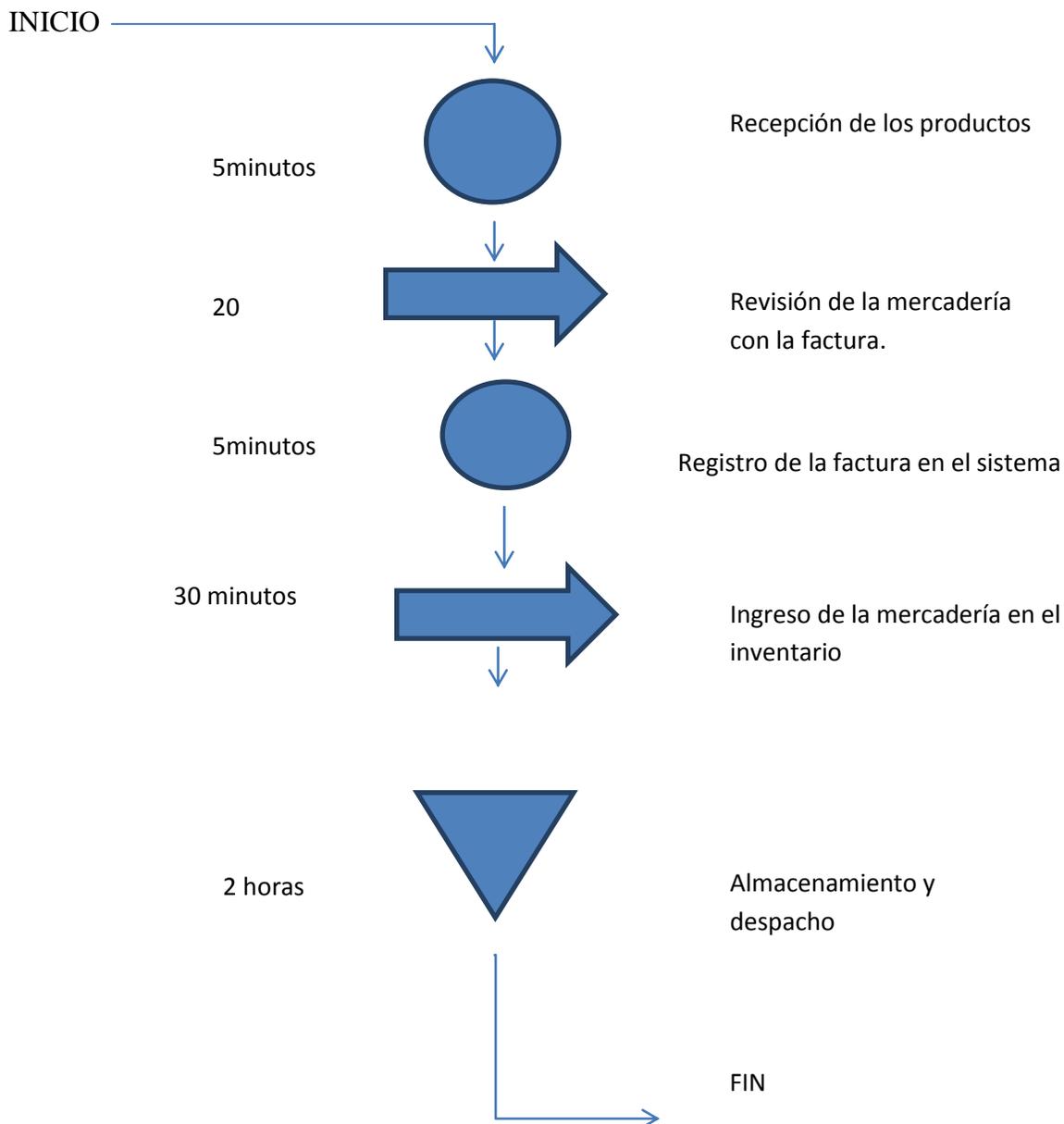
Esta área es donde se almacenara todo los productos de acuerdo a sus propiedades, para mayor facilidad de la persona encargada de despacho.

3) BAÑOS

Asepsia, ventilación, implementos necesarios para la buena higiene.

4.3.02 PROCESO PRODUCTIVO

PROCESO DE COMPRA DE LOS PRODUCTOS NATURALES.



- ✓ Operación 1: Envío de notas de pedido y recepción de la mercadería
- ✓ Operación 2: Entrega de la mercadería por parte de los proveedores
- ✓ Operación 3: Revisión de la mercadería que no exista ningún daño caso contrario se devuelve la mercadería.
- ✓ Operación 4: Firma y registro de la factura en el sistema.
- ✓ Operación 5: Registro de la mercadería en inventarios.
- ✓ Operación 6: Almacenamiento y envío de la mercadería a bodega.

4.3.01 RESUMEN DEL PROCESO

ILUSTRACION No 36

<u>FIGURAS</u>	<u>TOTAL</u>
	7
	2
	1

4.3.4 MAQUINARIA Y EQUIPOS.

En la siguiente Tabla se puede observar en donde se va a adquirir los diferentes equipos, tratando de optimizar tiempo y dinero al momento de realizarlo.

TABLA No 39

MAQUINARIA Y EQUIPO

MAQUINARIA Y EQUIPO				
N	DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	EQUIPOS			
1.1	Estanterías	15	32,50	487,50
1,1,1	vitricas	15	60,00	900,00
1.2	Escritorios	3	60,00	180,00
1.3	Sillas	5	10,00	50,00
1.4	Selladora	1	25,00	25,00
1.5	archivador	1	50,00	50,00
2	EQUIPOS DE COMPU.			
2.1	Computadora	1	1.200,00	1200,00
2.2	laptop	1	500,00	500,00
		<u>TOTAL</u>		3392,50

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Para el presente proyecto se utiliza como personal de trabajadores a tres personas, es el recurso humano formado: Es lo más importante en una empresa, por lo que se estima contratar al personal necesario para poder cumplir con la producción deseada.

TABLA No 40

Número de Trabajadores

No	CARGO	SUELDO
1	GERENTE	700,00
2	VENDEDOR	320,00
3	VENDEDOR	320,00
	TOTAL	1340,00



CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INGRESO OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES

TABLA No 41

INGRESO DE MERCADERIA

PRODUCTO	CANTIDAD	V.UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
JARABES DE 500MG	1500	1,75	2625,00	31500,00
CAPSULAS NACIONALES	500	1,00	500,00	6000,00
CAPSULAS AMERICANAS	300	7,50	2250,00	27000,00
HIERBAS	700	0,15	105,00	1260,00
CREMAS	100	1,00	100,00	1200,00
POMADAS	100	1,00	100,00	1200,00
PURGANTES	1000	0,17	170,00	2040,00
ESTIMULANTES SEXUALS	100	5,50	550,00	6600,00
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	50	1,25	62,50	750,00
TRATAMIENTOS CAPILARES	60	0,75	45,00	540,00
TRATAMIENTOS FACIALES	60	0,75	45,00	540,00
INCIENSOS GRANDES	4	2,00	8,00	96,00
INCIENSOS PEQUEÑOS	4	1,25	5,00	60,00
TOTAL	4478		6565,50	78786,00

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

5.2 COSTOS

TABLA No 42

PRODUCTO	CANTIDAD	V.UNITARIO	VALOR DIARIO	VALOR SEMANAL	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
JARABES DE 500MG	43	2,25	96,75	580,50	2322,00	35313,75
CAPSULAS NACIONALES	25	1,50	37,50	225,00	900,00	13687,50
CAPSULAS AMERICANAS	6	8,26	49,54	297,24	1188,95	18081,95
HIERBAS	49	0,30	14,70	88,20	352,80	5365,50
CREMAS	15	1,50	22,50	135,00	540,00	8212,50
POMADAS	33	1,26	41,58	249,48	997,92	15176,70
PURGANTES	46	0,25	11,50	69,00	276,00	4197,50
ESTIMULANTES SEXUALES	12	8,50	102,00	612,00	2448,00	37230,00
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	12	1,75	21,00	126,00	504,00	7665,00
TRATAMIENTOS CAPILARES	12	1,00	12,00	72,00	288,00	4380,00
TRATAMIENTOS FACIALES	6	1,00	6,00	36,00	144,00	2190,00
INCIENSOS	15	2,55	38,25	229,50	918,00	13961,25
TOTAL			454,33	2719,92	10904,00	165461,65

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



5.2.01 COSTO DIRECTO

TABLA No 43

#	Cargo	Sueldo
1	GERENTE	700.00
3	VENDEDOR	320.00
4	VENDEDOR	320.00
	TOTAL	1,340.00

5.2.02 COSTOS INDIRECTOS

TABLA No 44

DETALLE	PRIMER MES	SEGUNDO MES	TERCER MES	TOTAL
AGUA	10.00	10.00	10.00	30.00
LUZ	20.00	20.00	20.00	60.00
TELEFONO	20.00	20.00	20.00	60.00
INTERNET	29.30	29.30	29.30	87.90
TOTAL	79.30	79.30	79.30	237.90

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACRECIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



5.2.03 GASTOS ADMINISTRATIVOS

TABLA No 45

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Descripción	Cantidad	Unitario	MENSUAL	ANUAL
Gerente	1	634,55	634,55	7.614,60
Vendedores	2	580,16	1.160,32	13.923,84
Décimo cuarto sueldo	1	9,31	9,31	111,67
Décimo tercer sueldo	1	101,23	101,23	1.214,71
Suministros de Oficina	1	41,53	41,53	498,36
Depreciación de Activos Fijos		49,76	49,76	597,17
Servicios básicos	1	79,30	79,30	951,60
TOTAL			2.076,00	24.911,94

5.2.4 COSTOS DE VENTA

TABLA No 46

Costo de venta

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Descripción	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
publicidad en la radio	1	45,00	45,00	45,00
Volantes	1000	0,00	1,00	12,00
TOTAL			46,00	57,00

5.2.05 COSTOS FINANCIEROS

TABLA No 47

COSTOS FINANCIEROS

Costo financiero al año		457,13
INTERES A CORTO PLAZO	457,13	
costo financiero más del año		168,70
INTERES A LARGO PLAZO	168,70	
TOTAL		625,83

5.2.6 COSTOS FIJOS Y VARIABLES

TABLA No 48

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

Costos Fijos Y Variables

Costos Fijos:	VALOR
Gastos Administrativos	24.911,94
Gastos de Ventas	57
Gastos Financieros	457,13
TOTAL COSTOS FIJOS	25.426,08
Costos Variables	VALOR
Mercadería	6565,5
Mano de obra directa	22.864,82
TOTAL COSTO VARIABLES	29430,3167

5.2 INVERSIONES

El presente proyecto contara con una inversión de \$ 14.799,93 los cuales son el 65% capital propio y el 35% del crédito que se realizó en la cooperativa.



TABLA No 49

INVERSIÓN

crédito	35%	5.179,98
propio	65%	9.619,95
		14.799,93

5.2.01 INVERSION FIJA

TABLA No 50

INVERSIÓN FIJA

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria	-25,00					12,50
Muebles y Enseres	-280,00					140,00
Estanterías	-1.387,50					693,75
Equipos de Computación	-1.700,00			1.700,00		566,67
EQUIPO DE OFICINA	-41,53					
TOTAL	-3.434,03	0,00	0,00	1.700,00	0,00	1.412,92

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

5.2.01.01 ACTIVOS FIJOS

TABLA No 51

ACTIVOS FIJOS

MAQUINARIA Y EQUIPO				
N	DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	EQUIPOS			
1.1	Estanterías	15	32,50	487,50
1,1,1	vitricas	15	60,00	900,00
1.2	Escritorios	3	60,00	180,00
1.3	Sillas	5	10,00	50,00
1.4	Selladora	1	25,00	25,00
1.5	archivador	1	50,00	50,00
2	EQUIPOS DE COMPU.			
2.1	Computadora	1	1.200,00	1200,00
2.2	laptop	1	500,00	500,00
			TOTAL	3392,50

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



5.2.01.02 ACTIVOS NOMINALES (DIFERIDOS)

El proyecto cuenta con activos nominales del ruc, patente municipal y permiso de bomberos que son los principales requisitos en los cuales tiene un gasto de \$500 ya que está promediado a un año

5.2.02 CAPITAL DE TRABAJO

TABLA No52

CAPITAL

descripción	1 Mes	2 Mes	3 Mes	TOTAL
Arriendos	350,00	300,00	300,00	950,00
Sueldos Personal	1.200,00	1.200,00	1.200,00	3.600,00
Servicios básicos	79,30	79,30	79,30	237,90
Mantenimiento	12,50	0,00	0,00	12,50
Inventario de mercadería	6.565,50	6.565,50	6.565,50	6.565,50
TOTAL	1.641,80	1.579,30	1.579,30	11.365,90

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

5.2.03 FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y USO DE FONDOS

TABLA No 53

	FUENTES FINANCIERAS			
INVERSION FIJA		3.434,03	CREDITO	CAPITAL
Maquinaria y Equipo	25,00		25,00	
Equipo de Computación	1.700,00		1.700,00	
Muebles y Enseres	280,00			280,00
vitricas	1.387,50		1.329,45	58,05
Equipo de oficina	41,53			41,53
GASTO DE OPERACIONES		4.800,40		
Sueldos y salarios	3.600,00			3.600,00
Servicios básicos	237,90			237,90
Arriendo local	950,00			950,00
mantenimiento	12,50			12,50
COSTOS DE OPERACIÓN		6.565,50		
Mercadería	6.565,50		6.565,50	
				-
INVERSION REQUERIDA		14.799,93	9.619,95	5.179,98

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

5.2.05 DEPRECIACIONES (TABLA DE DEPRECIACION)

TABLA No 54

DEPRECIACIONES

Descripción	Año 0	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria	25,00	10	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
Muebles y Enseres	280,00	10	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00
Equipos de Computación	1.700,00	3	566,67	566,67	566,67	566,67	566,67
TOTAL	2.005,00		597,17	597,17	597,17	597,17	597,17

5.2.06 ESTADO DE SITUACION INICIAL

TABLA No 55

ESTADO SITUACIÓN INICIAL

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



DISTRIBUIDORA ALEJANDRA ALMEIDA		
ESTADO DE SITUACION INICIAL		
ACTIVO		
DISPONIBLE		\$11.365,90
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 11.365,90	
ACTIVO FIJO		
		3.392,50
MAQUINARIA Y EQUIPO	1.412,50	
MUEBLES Y ENSERES	280,00	
EQUIPO DE COMPUTO	1.700,00	
TOTAL ACTIVO		14.758,40
PASIVO		
CUENTAS POR PAGAR	5.179,98	
TOTAL PASIVO		5.179,98
PATRIMONIO		
CAPITAL PROPIO	9.619,95	9.619,95
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		14.799,93

 GERENTE

 CONTADOR

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

5.2.07 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO(A CINCO AÑOS)

TABLA No 56

	Descripción	Año	Año	Año	Año	Año
		2013	2014	2015	2016	2017
	VENTAS	165.461,65	175.256,98	185.632,20	196.621,62	208.261,62
(-)	Costo de Venta	78.786,00	83.450,13	88.390,38	93.623,09	99.165,58
(=)	Utilidad Bruta en Ventas	86.675,65	91.806,85	97.241,82	102.998,53	109.096,05
(-)	Gastos Operacionales					
	Gastos Administrativos	24.911,94	24.911,94	24.911,94	24.911,94	24.911,94
	Gastos de Ventas	57,00	57,00	57,00	57,00	57,00
	Gastos Financieras	457,13	168,70			
(=)	Utilidad Operacional	61.249,58	66.669,21	72.272,88	78.029,59	84.127,10
(+)	Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-)	Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	Utilidad Antes de I.R.	61.249,58	66.669,21	72.272,88	78.029,59	84.127,10
(-)	IMPUESTO A LA RENTA	13.474,91	13.838,73	14.212,37	14.596,11	14.990,20
(=)	Utilidad Neta	47.774,67	52.830,48	58.060,50	63.433,48	69.136,90
(=)	EXCEDENTE OPERACIONAL	47.774,67	52.830,48	58.060,50	63.433,48	69.136,90

5.2.08 FLUJO DE CAJA

TABLA 57

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
APORTE PROPIO	9.619,95					
PRESTAMO	5.179,98					
UTILIDAD NETA		47.774,67	52.830,48	58.060,50	63.433,48	69.136,90
Depreciación Maquinaria		2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
depreciación equipo de Computo		566,67	566,67	566,67	566,67	566,67
depreciación Muebles y enseres		28,00	28,00	28,00	28,00	28,00
Valor residual						1.412,92
USOS						
Inversión Fija	3.434,03				1.700,00	
Amortización intereses		457,13	168,70	0	0	0
Flujo Actual		47.317,54	52.661,78	58.060,50	61.733,48	69.136,90
Flujo Acumulado		47.317,54	99.979,32	116.121,00	60.033,48	129.170,38

5.3 EVALUACIÓN

Para el presente proyecto se va aplicar las siguientes fórmulas de flujos de efectivos los cuales determinaran si el proyecto es factible o no.

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

5.3.01 TASA DE DESCUENTO

$$\text{TMAR} = i + c + (i \times c)$$

inflación	4.16%
costo de oportunidad	50.00%

$$\text{TMAR} = 0,0281 + 0,5 + (0,028 \times 0,5)$$

$$\text{TMAR} = 0,5281 + 0,0141$$

$$\text{TMAR} = 0,54215$$

$$\text{TMAR} = 54,22\%$$



5.3.02 VAN

TABLA No 58

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	-3.434,03					0,00
Excedente Operacional		47.774,67	52.830,48	58.060,50	63.433,48	69.136,90
FLUJOS DE EFECTIVO	-3.434,03	47.774,67	52.830,48	58.060,50	63.433,48	69.136,90

$$VAN = -P + \frac{FNE\ 1}{(1+i)^1} + \frac{FNE\ 2}{(1+i)^2} + \frac{FNE\ 3}{(1+i)^3} + \frac{FNE\ 4}{(1+i)^4} + \frac{FNE\ 5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -14.799,93 + \frac{47.774,67}{1,54215} + \frac{52.830,48}{2,378227} + \frac{58.060,50}{3,667582} + \frac{63.433,48}{5,6559619} + \frac{69.136,90}{8,722342}$$

$$VAN = -14.799,93 + 30.979,26 + 22.214,23 + 15.830,73 + 11.215,33 + 7.926,42$$

$$VAN = -14.799,93 + 88.165,97$$

$$VAN = 73.366,04$$

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



VAN = 73.366,04

5.3.03 TIR

TIR = 56.00%

5.3.04 PRI (PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN)

El tiempo de recuperación que tendrá mi proyecto será en 2 años 9 meses dependiendo del crecimiento que está teniendo la comercialización de la medicina natural.

TABLA No 59

PERIODO DE RECUPERACION

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-14,799.93	-14,799.93	1.00	-14,799.93	-14,799.93
1	0.00	-14,799.93	0.63	0.00	-14,799.93
2	52,830.48	38,030.55	0.40	21,095.85	6,295.92
3	58,060.50	96,091.05	0.25	14,650.40	20,946.33
4	63,433.48	159,524.53	0.16	10,114.48	31,060.81
5	69,136.90	228,661.43	0.10	6,966.13	38,026.94

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

**PERIODO DE
RECUPERACION A
VALORES CONSTANTES**

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 2	58,060.50	38,030.55
1 mes	4838.38	42,868.93
2 mes	4838.38	47,707.30
3 mes	4838.38	52,545.68
4 mes	4838.38	57,384.05
5 mes	4838.38	62,222.43
6 mes	4838.38	67,060.80
7 mes	4838.38	71,899.18
8 mes	4838.38	76,737.55
9 mes	4838.38	81,575.93
10 mes	4838.38	86,414.30
11 mes	4838.38	91,252.68
12 mes	4838.38	96,091.05

**PERIODO DE RECUPERACION A
VALORES ACTUALIZADOS**

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 2	14,650.40	6,295.92
1 mes	1220.87	7,516.79
2 mes	1220.87	8,737.66
3 mes	1220.87	9,958.53
4 mes	1220.87	11,179.39
5 mes	1220.87	12,400.26
6 mes	1220.87	13,621.13
7 mes	1220.87	14,841.99
8 mes	1220.87	16,062.86
9 mes	1220.87	17,283.73
10 mes	1220.87	18,504.59
11 mes	1220.87	19,725.46
12 mes	1220.87	20,946.33

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 2 AÑO Y 2 MESES **PRVC**

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 2 AÑOS Y 9 MESES **PRVA**

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

5.3.05 RBC (RELACIÓN COSTO BENEFICIO)

Se calcula al costo de oportunidad que tendríamos al realizar este proyecto y no otro al que se quiera llevar a cabo ya que se le da el 20% del porcentaje esperado de ese negocio.

TABLA No 60

DESCRIPCIÓN	
CENTROS NATURISTAS	700.00
Nivel de aceptación del producto	84%
Mercado potencial	588.00
Mercado a captar	17%
TOTAL MERCADO	99.96
Promedio de compra anual	7.00
TOTAL MERCADO	699.72
Precio promedio por venta	50
TOTAL INGRESOS ANUALES	165461.65

5.3.06 PUNTO DE EQUILIBRIO

Para el presente proyecto como es una distribuidora se aplicó pe por cada uno de los productos, aplicando la fórmula:



$$PE = \frac{CF}{p - Cvu}$$

TABLA No 61

Costos Fijos:	Valor
Gastos Administrativos	24,911.94
Gastos de Ventas	57.00
Gastos Financieros	625.83
TOTAL COSTOS FIJOS	25,594.78

Costo Variable unitario jarabes	1.75
Costo Variable unitario capsulas nacionales	1.00
Costo Variable unitario capsulas. Norteamericana	7.50
Costo Variable unitario hierbas	0.15
Costo Variable unitario pomadas	1.00
Costo Variable unitario cremas	1.00
Costo Variable unitario purgantes	0.17
Costo Variable unitario estimulantes sexuales	5.50

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Costo Variable unitario producto alimenticios	1.25
Costo Variable unitario tratamiento capilares	0.75
Costo Variable unitario tratamientos faciales	0.75
Costo Variable unitario inciensos	2.00
TOTAL	22.82

Precio jarabes	2.25
Precio capsulas nacionales	1.50
Precio capsulas norteamericanas	8.26
Precio hierbas	0.30
Precio cremas	1.50
Precio pomadas	1.26
Precio purgantes	0.25
Precio estimulantes sexuales	8.50
Precio productos alimenticios	1.75
Precio tratamientos faciales	1.00
Precio tratamientos capilares	1.00
Precio inciensos	2.55
TOTAL	30.12

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

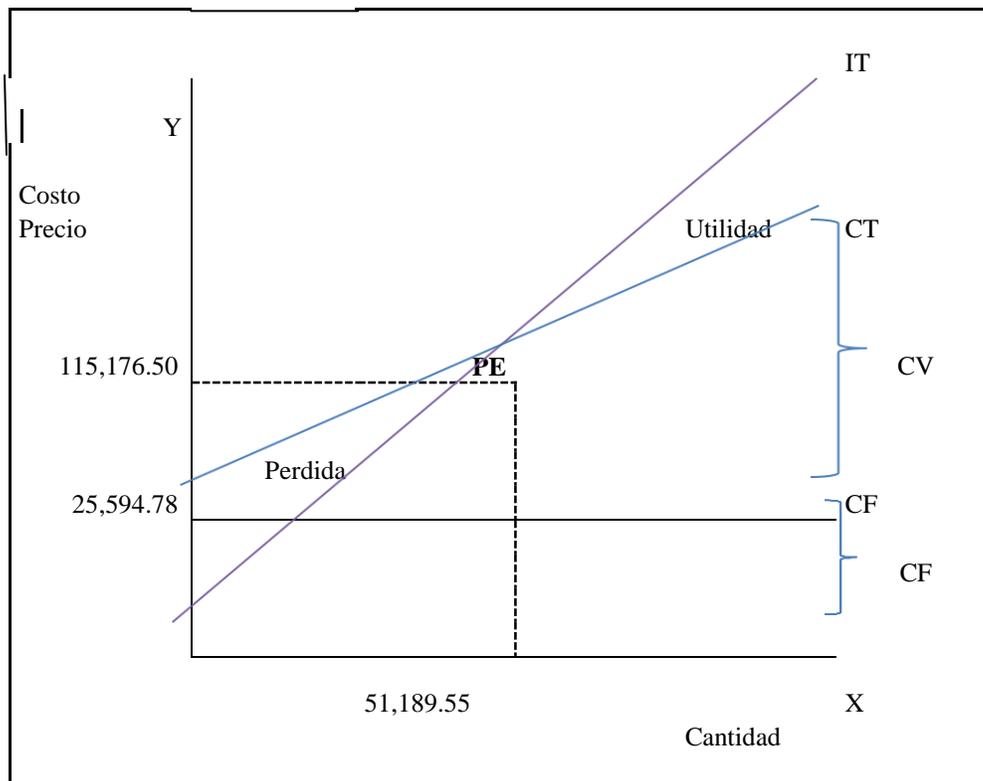
TABLA No 61**PE JARABE**

PE =	<u>25,594.78</u>		
	2.25	-	1.75
PE =	<u>25,594.78</u>	=	51,189.55 u
	0.50		
DEMOSTRACION			
VENTAS	115,176.50		
(-) Costo Variable	<u>89,581.72</u>		
(=) Margen Contribución	25,594.78		
(-) Costo Fijos	<u>25,594.78</u>		
(=) Utilidad Operacional	-		

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

ILUSTRACIÓN No 37

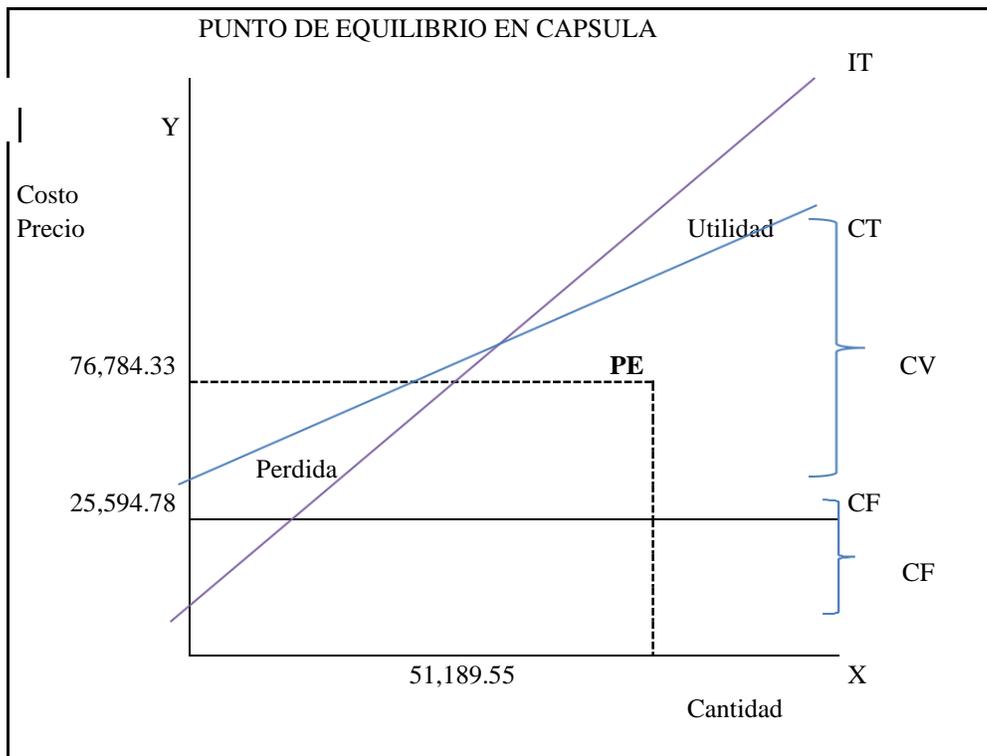
PE DE JARABES



EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACRECIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

TABLA No 62**PE CAP. NACIONAL**

PE =	<u>25,594.78</u>		
	1.50	-	1.00
PE =	<u>25,594.78</u>	=	51,189.55
	0.50		
DEMOSTRACION			
VENTAS	76,784.33		
(-) Costo Variable	<u>51,189.55</u>		
(=) Margen Contribución	25,594.78		
(-) Costo Fijos	<u>25,594.78</u>		
(=) Utilidad Operacional	-		

ILUSTRACIÓN No 38


EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

TABLA No 63**ESTIMULANTES SEXUALES**

PE =	25,594.78		
	8.26	-	1.00
PE =	<u>25,594.78</u>	=	3,527.10
	7.26		
DEMOSTRACION			
VENTAS	29,121.88		
(-) Costo Variable	<u>3,527.10</u>		
(=) Margen Contribución	25,594.78		
(-) Costo Fijos	<u>25,594.78</u>		
(=) Utilidad Operacional	-		

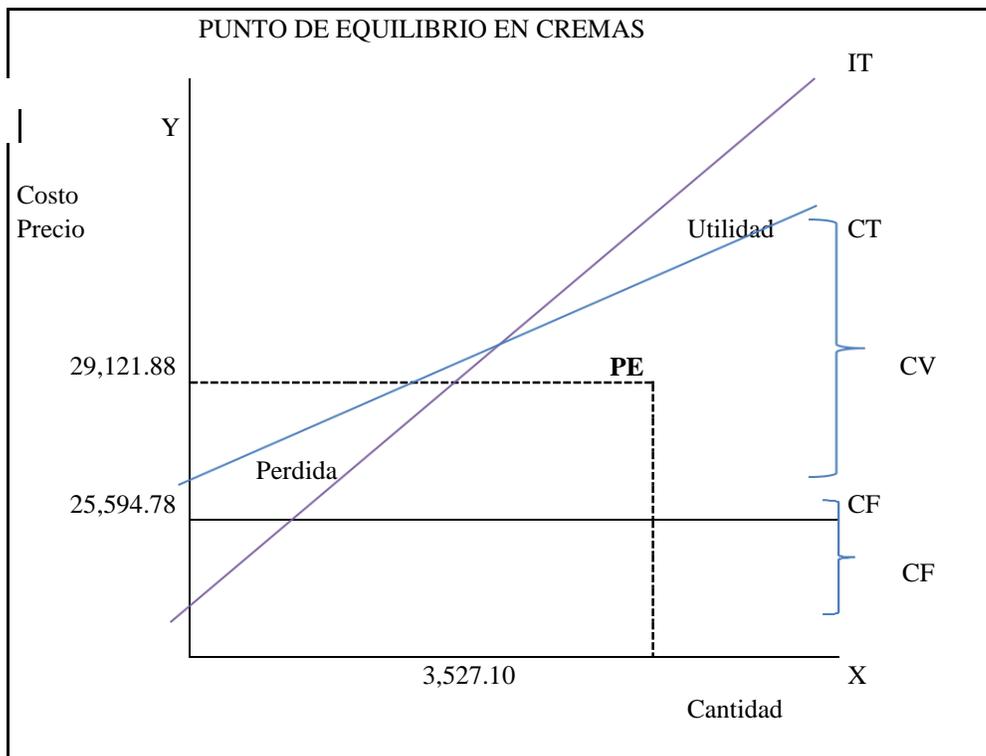
TABLA No 64**PE CREMAS**

PE =	25,594.78		
	1.50	-	0.17
PE =	25,594.78	=	19,244.19
	1.33		
DEMOSTRACION			
VENTAS	28,866.29		
(-) Costo Variable	3,271.51		
(=) Margen Contribución	25,594.78		
(-) Costo Fijos	25,594.78		
(=) Utilidad Operacional	-		

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.

ILUSTRACION No 39

CREMAS



EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



5.3.07 ANALISIS DE INDICES FINANCIEROS

1.- RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO

$$\text{R.O.E} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{R.O.E} = \frac{55,973.16}{3,192.77}$$

$$\text{R.O.E} = 17.53$$

Este índice permite saber que de cada dólar que se invierte en el patrimonio la distribuidora gana 17.53, esto significa que tiene una ganancia.



CAPITULO VI

ANÁLISIS DE IMPACTOS

6.1 IMPACTO AMBIENTAL

Los posibles impactos ambientales y sus acciones correctivas siempre se los haga pensando en la conservación del medio ambiente, como se sabe todo proyecto tiene impactos positivos y negativos para el medio ambiente con este estudio se pretende mitigar dichos impactos negativos, y en el caso de existir positivos aprovecharlos al máximo.

Por lo tanto, el estudio ambiental permite establecer las implicaciones que pueden llegar a afectar a los habitantes del barrio La Roldos por el funcionamiento de la Distribuidora.

Las acciones humanas, motivadas por la consecución de diversos fines, provocan efectos colaterales sobre el medio natural o social.

Mientras los efectos perseguidos suelen ser positivos, al menos para quienes promueven la actuación, los efectos secundarios pueden ser positivos y, más a menudo, negativos.



A continuación se realizara una evaluación ambiental con respecto a las acciones que realizara la distribuidora:

Medir el impacto es concretamente, tratar de determinar lo que se ha alcanzado. El término impacto, como expresión del efecto de una acción, se comenzó a utilizar en las investigaciones y otros trabajos relacionados sobre el medio ambiente.

Entonces, se puede observar que en todos los conceptos, el impacto se refiere a cambios en el medio ambiente producidos por una determinada acción o aplicación de un proyecto.

La evaluación del impacto tiene el objeto de determinar en forma más general si el proyecto produjo los efectos deseados en las personas, centros naturistas y si esos efectos son atribuibles a la intervención del proyecto.

Las evaluaciones de impacto también permiten examinar consecuencias no previstas en los beneficiarios, ya sean positivas o negativas.



6.2 IMPACTO ECONÓMICO

El proyecto a más de obtener utilidades que son para el beneficio de la empresa, es crear fuentes de trabajo, creciendo económicamente las personas y a la vez promoviendo la mejor funcionalidad del motor económico de la ciudad, provincia y el país.

Siendo esto por el porcentaje de crecimiento que está vigente en esta industria, a pesar que en años anteriores sus ventas eran bajas ya que no existía una demanda alta, esto se debió a que las personas no conocían sobre los beneficios que ofrecía esta medicina.

En la actualidad el impacto de la medicina natural es en un porcentaje elevado ya que varios empresarios se han creado distribuidoras de este tipo de medicina a los centros naturistas que hoy en día ha sufrido un crecimiento en la ciudad.



5.1.02 IMPACTO SOCIAL

El ambiente social y cultural influye en la manera en que vive y se comporta la gente, así como en las razones que le impulsan a ello.

En el ámbito social la distribuidora aportará con un lugar amplio para el almacenamiento de la mercadería la cual estará en perfecta condiciones al momento de ser entregada al cliente.

5.1.04 IMPACTO TÉCNICOS O TECNOLÓGICOS

El proyecto no tendrá impactos negativos o positivos en el ámbito tecnológico ya que no se realizara Innovaciones económicas que pueden forzar cambios técnicos.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

La iniciativa de la puesta en marcha de una distribuidora, se generó con el fin de brindar diferentes alternativas en cuanto a productos en un mismo lugar, debido que al norte de la ciudad no todos los centros naturistas cuentan con capacitaciones sobre los productos naturales.

El estudio de mercados realizado, arrojó que este tipo de establecimiento tiene gran aceptación en el sector de investigación debido a los productos, y la infraestructura tuvo un grado de aprobación del 84% y esto a su vez se convierte en una ventaja competitiva.

El estudio técnico permitió establecer las características de la maquinaria, equipo y medir la infraestructura de, para la operatividad diaria del establecimiento.

De igual forma, determinar los tiempos, procesos y personal para cada uno de los puestos de trabajo.



Por medio del diagnóstico del entorno interno y externo de la distribuidora se analizó que los factores más relevantes son las fortalezas y oportunidades medias, que contrarrestan las debilidades y amenazas que pueden afectar el desempeño de la organización.

Con el estudio administrativo, se estipularon las pautas de planeación estratégica, los deberes y derechos de empleados y empleadores que encaminan al buen funcionamiento del clima organizacional.

Se realizó el estudio legal, con el cual se determinó el procedimiento necesario para la puesta en marcha de la distribuidora y las entidades relacionadas que expiden los permisos requeridos para el funcionamiento, con el propósito de no incurrir en multas y/o sanciones.



5.3 RECOMENDACIONES

Los autores de este proyecto recomiendan a los estudiantes, que se esfuercen por generar la creación de su propia empresa y de esta forma aplicar sus conocimientos en los diferentes procesos administrativos y aumentar su crecimiento personal contribuyendo a la disminución del desempleo en el país.

A los empresarios de las pequeñas y medianas empresas para que constantemente, ofrezcan un valor agregado a sus productos y servicios ofrecidos y de esta forma aumentar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas.

- ❖ Se recomienda la adecuada utilización y distribución del financiamiento obtenido, para que así el proyecto ejecute sus operaciones, de manera que no tenga problemas financieros y que no haga falta ninguna maquinaria.
- ❖ Es viable la aplicación del presente proyecto de factibilidad para satisfacer las necesidades de los centros naturistas que desean vender productos de buena calidad.
- ❖ Se debe comprometerse al cuidado ambiental y a la utilización de los recursos naturales de manera responsable.



ANEXOS

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



ANEXO No.1

Encuesta

DISTRIBUIDORA "ALEJANDRA ALMEIDA"

SALUDO: Buenos días mi nombre es Alejandra Tisalema, el objetivo de esta encuesta es identificar la aceptación que tienen las personas de esta zona con la creación de una distribuidora.

Nombre _____

Nombre de la empresa _____

Marque con una X la respuesta que usted crea más conveniente

- 1) Conoce o ha escuchado empresas que den asesorías sobre manejo inventarios
a) Si b) no
- 2) ¿Cree usted, que su empresa requiere de asesoría en manejo de inventarios?
a) Si b) no
- 3) Ha recibido asesorías por parte de estas consultorías
a) Si b) no

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



Si su respuesta es afirmativa indique el nombre de la empresa consultora:

4) ¿Está satisfecho con el servicio de asesoría que le proporciona su actual consultora?

a) Si b) no

5) ¿Posee un control sobre sus inventarios?

a) si b) no

6) ¿Desearía ser asesorado en sus inventarios?

a) Si b) no

7) ¿A qué sector pertenece su empresa?

a) Comercial b) Producción

8) Donde se ubica su empresa:

a) Norte b) Centro c) Sur c) Periférico

9) Si se creara una distribuidora de productos naturales que satisfaga sus necesidades

a) Si b) No

10) Cuanto consume usted mensualmente.

a) 150-250 b) 251-350 c) 351-400 c) 500 en adelante



ANEXO No.2

PROFORMAS

COMPRA DE MERCADERIA

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



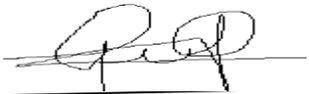
INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

			
Guayaquil Av. Joaquin Orrantia-PLAZA EL Sol Edificio Equilibrium LS4 tel: 6003038/6015660 cel: 0994491994/0984200019			
PROFORMA		No 0015785	
CLIENTE:	Alejandra Tisalema	TELEFONO:	3571032
DIRECCION:	La Roldos	RUC:	1718348129
CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	TOTAL
1000	JARABES DE SUIJMG	1,75	1750,00
500	CAPSULAS NACIONALES	1,00	500,00
100	CAPSULAS AMERICANAS	7,50	750,00
800	HIERRAS	0,15	120,00
500	CREMAS	1,00	500,00
200	POMADAS	1,00	200,00
1000	PURGANTES	0,17	170,00
200	ESTIMULANTES SEXUALES	5,50	1100,00
SON:		SUBTOTAL	5090,00
		IVA 12%	
		DESCUENTO	
RECIBE CONFORME _____ 		TOTAL	5090,00
DESTACHO			

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

PAKISTAN P. YADU VENTA DE INCIENSOS AL POR MAYOR Av. Rodrigo de Chávez N625-85 y Villaflora tel.: 0998575423			
CLIENTE: Alejandra Tisalema DIRECCION LA Roldos		FACTURA: 585 TLF: 3571032 RUC:1718348129	
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	TOTAL
16	cajas incienso grande	2,00	32,00
16	cajas incienso pequeño	1,25	20,00
 VENDEDOR		Subtotal	52,00
		TOTAL	52,00

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



		MORALES SANCHEZ CARLOS VENTA DE MUEBLES AL POR MAYOR Y MENOR SAN ROQUE LOCAL 45 TEL: 0997564180	
CLIENTE:	Alejandra Tisalema	TELEFONO	3571032
DIRECCION:	La Roldos	RUC	1718348129
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
3	ESCRITORIOS	60,00	180,00
5	SILLAS	10,00	50,00
1	ARCHIVADOR	50,00	50,00
1	SELLADORA	25,00	25,00
		SUBTOTAL	305,00
		DESCUENTO 3%	0
		TOTAL	305,00
		IVA 12%	
RECIBE CONFORM	 VENDEDOR	TOTAL	305,00

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



 SUEMPRESA SLOGAN O PIE DE MARCA			
Av. Mariscal Sucre OF478/15 y Legarda			
tel: 09/4562130		PROFORMA:	115
CLIENTE:	Alejandra Tisalema		TLF: 3571032
DIRECCION	IA Roldos		RUC:1718348129
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	TOTAL
1	computadora completa	1200,00	1200,00
1	lapto	500,00	500,00
SON:		Subtotal	1700,00
RECIBE CONFORME		TOTAL	1700,00

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



ANEXO No 4

PROFORMA DE COMPRA DE SUMINISTROS

PAPELERIA CLIP No 3 PIZARRO FICO WASHINGTON JOEL LA FLORIDA OES 86 Y MANUEL JORDAN TEL: 2278048 QUITO- ECUADOR			<b style="color: red;">FACTURA No 002 001 <b style="color: red;">001485 RUC: 1711251809001 AUT. 1113267891	
CLIENTE: ALEJANDRA TISALEMA DIRECCION: LA ROLDOS			TELEFONO: 3571032 RUC: 1/18348129	
CANTIDAD	DESCRIPCION	PR. UNIT	TOTAL	
10	CARPETAS	0,5	5,00	
2	SUMADORA CASIO	3,8	7,60	
1	CAJA DE BORRADORES	3,2	3,20	
1	CAJAS DE GRAPAS	1,2	1,20	
2	GRAPADORA	3,8	7,60	
5	RESMAS DE PAPEL	3,2	16,00	
2	PERFORADORA	3,8	7,60	
1	CAJA DE ESFEROS	1,2	1,20	
1	CAJA DE LAPIZ	1,1	1,10	
		SUBTOTAL	50,50	
		DESCUENTO 5%	2,53	
		TOTAL	47,98	
		IVA	5,75	
RECIBE CONFORME	VENDEDOR	TOTAL	53,73	

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



BIBLIOGRAFÍA

ACCE. (2012). *OFERTA ACTUAL*. QUITO.

ARIAS. (2008). *Programa de control de entradas y salidas*. Recuperado el 23 de Junio de 2013, de Control de entradas y salidas: <http://www.monografias.com/trabajos75/sistema-control-inventario-empresa-inversiones/sistema-control-inventario-empresa-inversiones2.shtml>

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2009). *ESTADISTICAS MACROECONOMICAS*. QUITO: BCE.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2013). *ESTADISTICAS MACROECONOMICAS*. QUITO: BCE.

CAPEI, C. D. (2011). *EMPRESAS AFILIADAS A LA CAPEI*. QUITO.

CONTABILIDAD.COM.PY. (05 de OCTUBRE de 2013). Obtenido de CONTABILIDAD.COM.PY: <http://www.contabilidad.com.py/interna.php?id=73>

CONTABILIDAD.COM.PY. (05 de OCTUBRE de 2013). Obtenido de CONTABILIDAD.COM.PY: <http://www.contabilidad.com.py/interna.php?id=73>

CRECENEGOCIOS. (2013). <http://www.crecenegocios.com>. Recuperado el 06 de Julio de 2013, de <http://www.crecenegocios.com>: <http://www.crecenegocios.com/analisis-interno-fortalezas-y-debilidades/>

DEFINICION.DE. (05 de OCTUBRE de 2013). Obtenido de DEFINICION.COM: <http://definicion.de/costo/>

DEFINICION.ORG. (05 de OCTUBRE de 2013). Obtenido de DEFINICION.ORG: <http://www.definicion.org/gastos-de-administracion>

DEFINICION.ORG. (05 de OCTUBRE de 2013). Obtenido de DEFINICION.ORG: <http://www.definicion.org/costo-financiero>

EL MEJORAMIENTO DE LA SALUD MEDIANTE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ACREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS MEDICINALES NATURALES UBICADO EN LA ROLDOS AL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.



- EMPRENDEDORES. (2012). *http://www.blog-emprendedor.info*. Recuperado el 26 de Julio de 2013, de <http://www.blog-emprendedor.info>: <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>
- FIGUEROA. (2008). *Procesos de facturación*. Recuperado el 23 de Junio de 2013, de Procesos de facturación: <http://www.monografias.com/trabajos75/sistema-control-inventario-empresa-inversiones/sistema-control-inventario-empresa-inversiones2.shtml>
- INEC. (2011). *INEC*. QUITO: INEC.
- Kalipedia*. (25 de Agosto de 2013). Obtenido de Kalipedia: http://www.kalipedia.com/ecologia/tema/factores-climaticos.html?x=20070417klpcnatun_150.Kes&ap=1
- MEDINA. (2009). *Sistema de información de registros y control de inventarios*. Recuperado el 23 de Junio de 2013, de Sistema de información de registros y control de inventarios: <http://www.monografias.com/trabajos75/sistema-control-inventario-empresa-inversiones/sistema-control-inventario-empresa-inversiones2.shtml>
- monografias* . (11 de Julio de 2013). Obtenido de monografias : <http://www.monografias.com/trabajos34/medicina-natural/medicina-natural.shtml>
- MONOGRAFIAS* . (13 de JULIO de 2013). Obtenido de MONOGRAFIAS: <http://www.monografias.com/trabajos34/migracion-emigracion-chile/migracion-emigracion-chile.shtml>
- Monografias*. (23 de Julio de 2013). Obtenido de Monografias: <http://www.monografias.com/medicina-natural>
- Monografias*. (12 de Agosto de 2013). Obtenido de Monografias: <http://www.monografias.com/medicina-natural>
- SERVICIOS DE RENTAS INTERNAS. (01 de Enero de 2013). *SRI*. Recuperado el 6 de Junio de 2013, de SRI: www.sri.gob.ec



Slidesshare. (2013). *www.slideshare.net*. Recuperado el 2013 de JULIO de 05, de *www.slideshare.net*: <http://www.slideshare.net/itzamelchorh/analisis-situacional-de-la-organizacion>

SOFOMANEC. (2013). *www.sofomanec.com*. Recuperado el 05 de Julio de 2013, de *www.sofomanec.com*: www.sofomanec.com.mx/glosario/glosario-de-terminos

Thompson, I. (2012). *www.promonegocios.net*. Recuperado el 26 de Julio de 2013, de *www.promonegocios.net*: <http://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>

wikipedia. (11 de Julio de 2013). Obtenido de *wikipedia*:
http://es.wikipedia.org/wiki/Producto_interno_bruto

WIKIPEDIA. (12 de JULIO de 2013). Obtenido de *WIKIPEDIA*:
http://es.wikipedia.org/wiki/Poblacion_activa

WIKIPEDIA. (12 de JULIO de 2013). Obtenido de *WIKIPEDIA*:
<http://es.wikipedia.org/wiki/Pobreza>

WIKIPEDIA. (12 de JULIO de 2013). Obtenido de *WIKIPEDIA*:
http://es.wikipedia.org/wiki/Delinuencia_organizada

WIKIPEDIA. (13 de JULIO de 2013). Obtenido de *WIKIPEDIA*:
<http://es.wikipedia.org/wiki/Desempleo>

WIKIPEDIA. (03 de AGOSTO de 2013). Obtenido de *WIKIPEDIA*:
http://es.wikipedia.org/wiki/Analisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas

WIKIPEDIA. (03 de AGOSTO de 2013). Obtenido de *WIKIPEDIA*:
http://es.wikipedia.org/wiki/Analisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas

WIKIPEDIA. (03 de AGOSTO de 2013). Obtenido de *WIKIPEDIA*:
http://es.wikipedia.org/wiki/Analisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas



WIKIPEDIA. (03 de AGOSTO de 2013). Obtenido de WIKIPEDIA:

http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas

WIKIPEDIA. (03 de 08 de 2013). Obtenido de WIKIPEDIA:

http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas

WIKIPEDIA. (05 de octubre de 2013). Obtenido de WIKIPEDIA:

http://es.wikipedia.org/wiki/Coste#Costes_fijos_y_variables

WIKIPEDIA. (2013). <http://es.wikipedia.org>. Recuperado el 2013 de JULIO de 06, de

<http://es.wikipedia.org>: <http://es.wikipedia.org/wiki/Cliente>